

مجلس یازدهم برای نشان دادن جدی بودن خود در میدان اقتصاد در همان روزهای نخست فعالیت، فرماندهان اقتصاد یعنی رئیس بانک مرکزی، وزیر اقتصاد و دارایی و رئیس سازمان برنامه و بودجه را به صحن مجلس کشاند و آنها برای روشن شدن وضعیت کلان اقتصاد و نشان دادن ابعاد ماجرای بزرگ تحریم و نیز تیره خود، آمارهایی را اعلام کردند که در میان آنها آمارهای ارزی بیش از سایر اطلاعات به چشم آمد. برآیند حرف‌های سیاست‌گذاران اقتصادی کشور و نیز معاون اول در هفته‌های اخیر این بود که دلیل اصلی رشد شتایان نرخ دلار در بازار آزاد، اولاً سقوط درآمد ارزی حاصل از صادرات نفت خام و ثانیاً عدم اجرای تعهدات ارزی صادرکنندگان بوده است. این گزارش مربوط به میزان ارزهای برگشت نشده که از سوی رئیس بانک مرکزی ۲۷ میلیارد دلار اعلام شد و تا دو روز دیگر باید مطابق با دستور دولت به شبکه نیمایی فروخته شود موجی از مجادله‌ها برانگیخته است که هنوز ادامه دارد. صادرکنندگان...

فرصت امروز

برای کسب وکار آفرینی

حذف تعرفه بسته‌های اینترنت تخلف است

خضریبگی گفت اپراتورهای تلفن همراه در حالی به حذف بسته‌های پرتقاضا اقدام کرده‌اند که سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی آن را تایید نکرده بود...

مهلت صادرکنندگان برای بازگشت ارز صادراتی به پایان رسید

منازعه ارزی دولت و بخش خصوصی

فرصت امروز: در حالی بانک مرکزی به صادرکنندگان برای ایفای تعهدات ارزی خود و بازگرداندن ارزهای صادراتی تا پایان تیرماه فرصت داده بود که این مهلت روز گذشته به پایان رسید و حالا جرایم در انتظار صادرکنندگان متخلف خواهد بود. چندی پیش بود که بانک مرکزی برای بازگشت ارزهای حاصل از صادرات به چرخه اقتصادی کشور، قواعدی تعیین کرد و تا پایان تیرماه به صادرکنندگان برای بازگرداندن ارز مهلت داد. بانک مرکزی همچنین برای اطمینان از برگشت هرچه سریع‌تر ارزهای صادراتی تا مهلت قانونی (پایان تیرماه) یک سری اقدامات تنبیهی از جمله انتشار اسامی متخلفان در رسانه‌ها و ابطال کدهای بازرگانی تعیین کرد و رئیس کل بانک مرکزی نیز اعلام کرد که از دوشنبه شانزدهم تیرماه صادرکنندگانی که تاکنون به تعهد خود در بازگشت...

بزرگ‌ترین ریسک‌هایی که کسب‌وکارها در سایه کرونا با آن مواجه هستند

۱۰ ریسک کسب و کارها

مدیریت و کسب‌وکار



رکورد منفی فولکس واگن

- ۱۱ نکته برای حل هرگونه اختلاف در محل کار
- چگونه راندمان کاری خود را افزایش دهیم
- راهکارهای حمایت از کارمندان دارای فرزند در دوران کرونا
- نسل جدید قایق‌ها معرفی شد
- مشتری‌مداری به سبک حرفه‌ای‌ها
- چالش‌های صنعت بازاریابی دیجیتال در آینده نزدیک



صورت‌های مالی سال ۱۳۹۸ به تصویب سهامداران رسید

مجمع عمومی عادی سالیانه و فوق‌العاده بانک پاسارگاد برگزار شد

بازرس اصلی و روزنامه اطلاعات به عنوان روزنامه رسمی بانک پاسارگاد تعیین شدند. براساس این گزارش، در مجمع عمومی عادی به طور فوق‌العاده بانک پاسارگاد نیز در خصوص افزایش سرمایه از محل سود انباشته تصمیم‌گیری شد. در این راستا افزایش سرمایه از محل اندوخته تسعیر ارز طی یک مرحله عملیاتی خواهد شد و سرمایه بانک از ۵۰ هزار و ۴۰۰ میلیارد ریال به ۶۵ هزار و ۵۲۰ میلیارد ریال به میزان ۳۰ درصد (معادل ۳ سهم جایزه به ازای ۱۰ سهم) افزایش یافت. این افزایش سرمایه در راستای بهبود نسبت کفایت سرمایه و افزایش سقف اعطای تسهیلات است.

پاسارگاد در سال ۱۳۹۸ بود. در ادامه این مجمع ضمن تصویب صورت‌های مالی بانک پاسارگاد و معاملات مشمول ماده ۱۲۹ قانون تجارت توسط سهامداران، مبلغ ۵۰ ریال به عنوان سود نقدی تصویب شد که پس از مهرماه سال جاری قابل پرداخت خواهد بود. لازم به ذکر است که بانک پاسارگاد مبلغ ۴۹۱ ریال سود به ازای هر سهم محقق کرده است که پس از کسر ۱۵ درصد از آن بابت اندوخته قانونی، ۵ درصد به‌عنوان اندوخته احتیاطی و ۲۶۷ ریال به عنوان سود تسعیر ارز، در نهایت ۱۰ درصد از سود باقی‌مانده معادل ۵۰ ریال به ازای هر سهم تقسیم شد. همچنین با رأی سهامداران مؤسسه حسابرسی دایاربایافت به‌عنوان

روحانی در نشست خبری با نخست‌وزیر عراق:

اراده ایران و عراق ارتقای روابط تجاری به ۲۰ میلیارد دلار است

رأس هیاتی بلندپایه به ایران سفر کرد و قرار است با مسئولان عالی رتبه این کشور دیدار و گفت‌وگو کند. این شبکه سعودی همچنین با اشاره به سفر دو روز پیش ظریف به بغداد نوشت: «قرار بود اولین سفر خارجی الکاظمی به عربستان باشد اما وزارت خارجه عربستان روز دوشنبه اعلام کرد که سفر نخست‌وزیر عراق به ریاض تا زمان ترخیص ملک سلمان از بیمارستان به تعویق افتاده است.» «فرانس ۲۴ عربی» نیز در گزارشی نوشت: «نخست‌وزیر عراق در سفری رسمی و در اولین سفر خارجی خود پس از تصدی این منصب وارد تهران شد و قرار است با مقامات ارشد ایران دیدار و رایزنی کند. الکاظمی قرار بود در اولین سفر خود به عربستان برود اما پس از اینکه ملک سلمان راهی بیمارستان شد این سفر به تاخیر افتاد.» «خبرگزاری ملی عراق» (نینا) نیز در این باره نوشت: «مصطفی الکاظمی، نخست‌وزیر عراق در سفری رسمی و در رأس هیاتی بلندپایه به تهران سفر کرد. وی قرار است با مقامات جمهوری اسلامی ایران دیدار و در رابطه با روابط میان دو کشور و راههای تقویت آنها بحث و گفت‌وگو کند.» این خبرگزاری همچنین به دیدار نخست‌وزیر عراق با مقام معظم رهبری و محمدباقر قالیباف، رئیس مجلس شورای اسلامی کشورمان اشاره کرد. براساس این گزارش، دیگر رسانه‌های عربی و عراقی مانند «المعلومه»، «الدجله»، «الاخباریه»، «بغدادالیوم»، «الوطن المصری»، «رووداد عربی»، «شفیق نیوز» و... سفر مصطفی الکاظمی، نخست‌وزیر عراق به تهران را بازتاب دادند.

در همین حال، اولین سفر خارجی نخست‌وزیر عراق که به مقصد تهران انجام شد، بازتاب گسترده‌ای در رسانه‌های عربی به دنبال داشت. به گزارش ایسنا، «روسایا‌الیوم» در رابطه با سفر الکاظمی به تهران نوشت: «نخست‌وزیر عراق در رأس هیاتی بلندپایه در سفری رسمی بغداد را به مقصد تهران ترک کرد. وی قرار است با مقامات جمهوری اسلامی ایران دیدار و در رابطه با روابط دوجانبه و راههای گسترش آنها و همچنین مسائل مشترک میان دو کشور در سطح منطقه و جهان بحث و رایزنی کند.» «المیادین» نیز نوشت: «الکاظمی در اولین سفر خارجی خود به منظور رایزنی در رابطه با آخرین تحولات منطقه وارد تهران شد.» این شبکه همچنین نوشت: «نخست‌وزیر عراق قرار است در این سفر دو روزه با مقامات جمهوری اسلامی ایران دیدار و در رابطه با تحولات سیاسی و امنیتی منطقه به ویژه مبارزه با تروریسم و دیگر پرونده‌های امنیتی گفت‌وگو کند.» این شبکه لبنانی در ادامه به جزئیات سفر مصطفی الکاظمی به ایران پرداخت. روزنامه فرامنطقه‌ای «یلاف» نیز با روتیتر «اولین دیدار رهبر ایران با مسئول خارجی پس از کرونا»، نوشت: «الکاظمی به منظور ایجاد تعادل در روابط منطقه‌ای خود به تهران سفر کرد.» این روزنامه که در لندن چاپ می‌شود، ادامه داد: «نخست‌وزیر عراق روز سه‌شنبه در اولین سفر خارجی خود پس از تصدی این منصب به ایران سفر کرد تا در روابط منطقه‌ای کشور خود تعادل ایجاد کند و در رابطه با همکاری‌های امنیتی، اقتصادی و تجاری بحث و رایزنی کند.» همچنین «شبکه العربیه» در این باره نوشت: «الکاظمی در تهران و تاکید بر مقابله با احیای فرقه‌گرایی. نخست‌وزیر عراق روز سه‌شنبه در

رشد ۳۶،۵۳ درصدی در میزان سپرده‌های بانک پاسارگاد نسبت به سال ۱۳۹۷، رشد تسهیلات اعطایی توسط بانک به میزان ۲۹،۰۶ درصد نسبت به سال ۱۳۹۷، کاهش میزان ذخیره مطالبات مشکوک‌الوصول نسبت به سال مالی گذشته، رشد دارایی‌های بانک به میزان ۳۲،۰۷ درصد نسبت به سال ۱۳۹۷، افزایش ۲۹ درصدی در میزان سود خالص بانک نسبت به سال مالی گذشته، رشد چشمگیر در فعالیت‌های ارزی و بین‌المللی بانک پاسارگاد علی‌رغم وجود مشکلات در حوزه مبادلات ارزی، ارتقای خدمات بانکداری الکترونیک بانک پاسارگاد و انجام بیش از ۹۶ درصد از تراکنش‌ها توسط مشتریان به صورت غیرحضوری و... از موارد مطرح‌شده درخصوص عملکرد بانک

روحانی در نشست خبری با نخست‌وزیر عراق:

کشور را دارد.» روحانی ارتقا و گسترش روابط تجاری بین دو کشور را موضوع دیگر گفت و گوی خود با الکاظمی عنوان کرد و گفت: «اراده دو دولت بر آن است که روابط تجاری دو کشور را به ۲۰ میلیارد دلار ارتقا ببخشند. همچنین دو کشور مصمم هستند همه مفاد توافقاتی که در ماه اسفند سال ۹۷ در بغداد بین دو دولت به تایید رسید و توافق شد را اجرایی کنند که در آن مسائل زیربنایی اقتصادی بین دو کشور و اتصال راه‌آهن شلمچه - بصره و لایروبی اوندردود مورد توافق قرار گرفته بود.» رئیس شورای عالی امنیت ملی با اشاره به همکاری‌های امنیتی دو کشور خاطرنشان کرد: «ما مثل سال‌های پیش که در کنار دولت و ملت عراق و ارتش عراق روبه‌روی داعش ایستادیم و مبارزه کردیم، همچنان آمادگی داریم در کنار ملت عراق برای ثبات و امنیت عراق و منطقه تلاش کنیم.»

روحانی اضافه کرد: «لازم می‌دانم از دو قهرمان مبارزه با تروریسم یعنی شهید سردار شهید قاسم سلیمانی و شهید ابوالمهدی المهندس به بزرگی یاد کنم که جزو سردارانی بودند که طی سال‌های گذشته برای امنیت عراق تلاش کردند.»

وی با اشاره به دیگر موضوعات رایزنی خود با نخست‌وزیر عراق گفت: «در گفت‌وگوی روز سه‌شنبه درخصوص مسائل منطقه، ثبات منطقه و نقشی که عراق می‌تواند در منطقه به عنوان یک کشور قدرتمند عربی ایفا کند، مورد تبادل نظر و تاکید قرار گرفت.»

رئیس جمهور در پایان ضمن خوشامدگویی مجدد به نخست‌وزیر و هیات عالی‌رتبه عراق گفت: «مطمئن هستم این سفر نقطه عطفی در توسعه روابط دو کشور دوست و برادر، ایران و عراق است.»

مجمع عمومی عادی سالیانه و فوق‌العاده بانک پاسارگاد در سال مالی منتهی به ۲۹ اسفندماه ۱۳۹۸، روز سه‌شنبه ۳۱ تیرماه در محل ساختمان مرکزی بانک پاسارگاد برگزار شد. به گزارش «فرصت امروز»، در این مجمع که با حضور بیش از ۶۸ درصد از سهامداران به صورت حضوری و بیش از ۵۰۰ نفر از سهامداران به صورت مجازی برگزار شد، دکتر مجید قاسمی به عنوان رئیس جلسه، صادقی‌مقدم و علی‌اکبر امین‌تفرشی به عنوان اعضای هیأت‌رئیس و صدیقه نیعمیان به عنوان منشی جلسه انتخاب شدند. در این جلسه ضمن ارائه گزارش عملکرد بانک پاسارگاد به طور شفاف و کامل، به سؤالات سهامداران نیز پاسخ داده شد.

فرصت امروز: اولین سفر خارجی نخست‌وزیر عراق به مقصد تهران انجام شد و مصطفی الکاظمی پس از اینکه سفرش به عربستان به تاخیر افتاد، تهران را به عنوان اولین ایستگاه سفرهای خارجی خود انتخاب کرد. او ظهر سه‌شنبه در رأس هیاتی بلندپایه متشکل از شخصیت‌های سیاسی و اقتصادی وارد ایران شد و با مقامات ارشد کشورمان از جمله رئیس‌جمهور دیدار و گفت‌وگو کرد. حجت الاسلام والمسلمین حسن روحانی عصر سه‌شنبه در نشست خبری مشترک با نخست‌وزیر عراق که در سالن اجلاس سران برگزار شد، از اراده دو دولت ایران و عراق برای ارتقای روابط تجاری دو کشور به ۲۰ میلیارد دلار خبر داد و گفت: «دو کشور مصمم هستند همه مفاد توافقات دو طرف در اسفندماه ۹۷ را اجرایی کنند.» روحانی در این نشست خبری ضمن خیرمقدم به مصطفی الکاظمی و هیات همراه‌اش، گفت: «آقای کاظمی در شرایط حساسی مسئولیت دولت عراق را برعهده گرفته‌اند و در طول چند ماه مسئولیت وی شاهد حرکت خوب در روابط تجاری میان دو کشور بودیم و امروز هم در این زمینه گفت‌وگو کردیم.»

او با اشاره به موضوعات مورد رایزنی با نخست‌وزیر عراق اظهار داشت: «امروز درباره شرایط بهداشتی منطقه و مسئله ویروس کرونا، با یکدیگر گفت‌وگو کردیم. جمهوری اسلامی ایران این وعده را به دولت و ملت عراق می‌دهد که با همه توان و امکان خود از نظر اقلام بهداشتی و دارویی در کنار ملت عراق باشد.»

رئیس جمهور ادامه داد: «خوشبختانه جمهوری اسلامی ایران توان و امکان لازم را برای تامین نیازمندی‌های ملت عراق در زمینه بهداشتی و دارویی و آمادگی برای تبادل نظر و مشورت بین مسئولان بهداشتی دو



نگاه

هزینه‌های اقتصادی پاندمی کرونا به مرور روشن می‌شوند

مرئی‌های برای اقتصاد جهانی

کرونا نه تنها یک تهدید برای سلامت است، بلکه معیشت و اقتصاد را هم تهدید می‌کند. حالا اینکه چقدر هزینه اقتصادی بابت این بیماری به یک کشور وارد می‌شود، رفته‌رفته در حال شفاف شدن است. «کونومیسٲ» در تازه‌ترین گزارش خود، مورد مطالعاتی بریتانیا را بررسی کرده و معتقد است که با رفق تهدید سلامت عمومی اما هزینه‌های اقتصادی پاندمی کرونا ادامه خواهند داشت.

به گزارش «کونومیسٲ»، آخرین باری که تولید ناخالص داخلی بریتانیا ۲ درصد فصل‌به‌فصل کاهش پیدا کرد، زمانی بود که بانک سرمایه‌گذاری لمان برادرز به تازگی ورشکست شده بود و نظام مالی جهانی را به زانو درآورده بود. در آن زمان، یعنی سال ۲۰۰۸، بریتانیا در آغاز رشدی آرام در نرخ بیکاری بود که سال‌ها بعد متداوم پیدا کرد و دستمزدهای واقعی شروع به کاهش کردند و بیش از یک دهه طول کشید تا این روند متوقف شد، بنابراین باید نگران بود که در روز سیزدهم مه، متخصصان آمار گزارش دادند که افٲی مشابه در تولید ناخالص داخلی در فاصله ژانویه و مارس ۲۰۲۰ اتفاق افتاده است. کشور در این دوره تنها یک هفته دچار تعطیلی شده بود. اعداد مربوط به فصل دوم، که در ماه آگوست منتشر می‌شوند، به احتمال زیاد واقعه‌ای به مراتب ترسناک‌تر را تعریف می‌کنند. حالا که کمپانی‌های زیادی چه به صورت موقت و چه به صورت دائمی تعطیل شده‌اند، بریتانیایی‌ها از دولت تقاضای حمایت دارند. اعتبار همگانی، برنامه رفاه اولیه در دوران پیش از پاندمی، درگیر درخواست‌های بی‌شماری است، گرچه به نظر می‌رسد بهتر از کشورهای دیگر با این شرایط کنار آمده است. طرح دولت برای حفظ مشاغل طی دوران پاندمی، که در آن دولت تا ۸۰درصد دستمزد کارمند خشمگین را پرداخت می‌کند، با درخواست‌های بسیار بیشتر از آنچه انتظارش می‌رفت روبه‌رو شده. این مسئله را مسئولان خزانه‌داری بریتانیا اعلام کرده‌اند. بیش از یک‌پنجم کارگران در حال حاضر در این طرح گنجانده شده‌اند. هزینه‌های زیاد ایجاد این لایه حمایتی تا حدی توضیح می‌دهد که توریک دولت این کشور چطور طی اقدامات مربوط به تعطیلی تغییر کرده است. از بریتانیایی‌ها در بسیاری از بخش‌ها خواسته شده که در صورت ممکن نبودن دورکاری، به محل کار خود، خواه کارخانه باشد یا سایت، برگردند (گرچه دولت به بسیاری از چنین کارمندانی هرگز نگفته بود که کار را متوقف کنند). بعضی از اعضای پارلمان با فشار آوردن به صدور این نهاد، ریشی سوناک، خواسته‌اند که اندکی مقابل طرح محافظ از مشاغل بایستد. البته سوناک که هراس بسیار زیادی از بیکاری گسترده داشت، در روز دوازدهم مه، این طرح را تا پایان ماه اکتبر تمدید کرد، گرچه به شکلی معقول آن را اصلاح کرد و به مدیران این امکان را داد که کارمندان خود را از ماه آگوست به شکل پارووقت به سر کار بازگردانند. البته سوناک گفت که صاحبکاران باید مقدار بیشتری از دستمزد را تقبل کنند. تمدید این برنامه باعث می‌شود که هزینه‌های یک صورت مالی که همین حالا هم سنگین است، سنگین‌تر شود. حتی در نبود هیچ نوع افٲی در خروجی و بدون کاهش درآمدهای مالیاتی، این حمایت باعث می‌شود که کسری بودجه بریتانیا از ۲درصد تولید ناخالص داخلی، در پیش از دوران پاندمی به ۸درصد برسد، که بالاترین سطح کسری از زمان بحران مالی جهانی سال ۲۰۰۷ است.

تولید ناخالص داخلی اسمی، در واقعیت ممکن است چیزی بیش از ۱۲ درصد در سال جاری افٲ کند و درآمدهای مالیاتی هم کاهش پیدا کنند. به نظر می‌رسد که به شکل سالانه کسری بودجه به مقیاس دوران جنگ درآمده و منجر به بدهی عمومی بسیار بیشتری شود. یک نامه غیررسمی درمزی پیدا کرده دولتی که در روز سیزدهم مه در دبلی نگراف منتشر شد، اعلام کرد که ممکن است این کسری به حدود ۱۵درصد تولید ناخالص داخلی دوران پیش از پاندمی برسد. اقدامات لازم برای تراز کردن حساب‌ها شامل افزایش درآمد بر مالیات و فریز کردن هزینه‌های مستمری است. همین مسئله واکنش‌های شدیدی را دربر داشت. خزانه‌داری مدتی است که درگیر چگونگی افزایش درآمد لازم برای پرداخت هزینه‌های یک جمعیت رو به پیری است و این مسئله اساسا ربطی به پاندمی ندارد. در حال حاضر که هزینه‌های وام‌گیری دولت تقریبا به پایین‌ترین سطوح خود رسیده، سوناک بیشتر به فکر حمایت از اقتصاد خواهد بود تا تراز کردن بودجه. با این حال، آن نامه غیررسمی که از آن صحبت شد یک یادآوری بسیار مهم در خود دارد که چشم‌های همه را باز نگه می‌دارد: گرچه تهدید سلامت عمومی نهایتا خواهد گذشت، هزینه‌های اقتصادی این پاندمی دوام خواهند داشت.

با اعلام نتایج مثبت واکسن دانشگاه آکسفورد

بورس‌های جهانی صعودی شدند

دانشگاه آکسفورد از موفقیت‌آمیز بودن نتایج اولیه واکسن ضد‌کرونایی خود و تقویت سطح ایمنی بدن افراد آزمایش‌شونده خبر داده است. تقریبا در بدن تمامی داوطلبانی که تزریق واکسن به آنها از ماه آوریل انجام شده، سطح ایمنی ارتقا یافته است. قرار است آزمایشات به سطح گسترده‌تری در کشورهای دیگر نیز ادامه یابد و در صورتی که همه چیز به خوبی پیش برود، تا پایان سال این واکسن وارد مرحله تولید انبوه شود. به گزارش «بلومبرگ»، ماری نیکولا، مدیر سید دارایی در موسسه «پاین بریج اینوستمنت» در این باره گفت: «فکر می‌کنم اقتصاد جهانی در حال ورود به یک فاز احیای رشد است که می‌تواند چندین سال ادامه داشته باشد هرچند که ریسک‌هایی نیز وجود دارد. دولت‌ها و بانک‌های مرکزی با ابزارهای متنوع خود به حمایت از بازارها ادامه می‌دهند.» مت میسکین، استراتژیست سرمایه‌گذاری در موسسه «جان هانوک اینوستمنت منیجمنت» نیز گفت: «یک نوع جنگ بین کسانی که با خوش‌بینی به آینده می‌خواهند مصارف خود را افزایش دهند و آنهایی که از ترس پیدا نشدن واکسن کرونا میل به پس‌انداز دارند در گرفته و همین رفتار متناقض مصرف‌کنندگان، کار را برای پیش‌بینی وضعیت آینده دشوار ساخته است.» در وال استریت، همه شاخص‌ها صعودی بودند تا جایی که دیروز هر سه شاخص اصلی بورس در سطح بالاتری از روز قبل خود بسته شدند. شاخص «داو جونز اینداستریال اوریج» با ۰.۳درصد افزایش نسبت به روز قبل و در سطح ۲۶ هزار و ۶۸۰۷۱ واحد بسته شد. شاخص «اس اند پی ۵۰۰» با ۰.۸۴ درصد افزایش تا سطح ۳۲۵۱۸۴ واحدی بالا رفت و دیگر شاخص مهم بورس آمریکا یعنی «نزدک کامپوزیت» با ۲.۵۱درصد صعود در سطح ۱۰ هزار و ۷۶۷ واحدی بسته شد. در معاملات بازارهای بورس اروپا نیز شاخص «فوتسی ۱۰۰» بورس لندن با ۰.۲۶ درصد کاهش نسبت به روز قبل و در سطح ۶۲۶۱۵۱ واحد بسته شد.

فرصت امروز: به گفته «مجمع جهانی اقتصاد»، دنیای پساکرونایی وجود ندارد و انسان باید به زندگی با کووید-۱۹ عادت کند، همان‌طور که دنیای پسایدز وجود نداشت، بنابراین ما نه‌تنها باید به یک بحران سلامت با ابعاد وسیع بیندیشیم، بلکه باید به بازسازی مجدد و قریب‌الوقوع در نظم اقتصاد جهانی هم فکر کنیم؛ کما اینکه تغییر در سبک زندگی، کار، سفر، پرواز و افزایش استفاده از ربات‌ها و تکنولوژی همه باعث شده تا ما سبک زندگی تازه‌ای را در چند دهه گذشته تجربه کنیم، اما این تغییرات سریع، نگرانی‌ها و ریسک‌های تازه‌ای را هم به همراه خود پدید آورده است؛ ریسک‌هایی که به دلیل افزایش سطح نااطمینانی در مورد آینده و عدم آمادگی لازم در بین کسب‌وکارها برای همسو شدن با تغییرات ایجاد شده و باعث شده است تا برنامه‌ریزی سخت‌تر از قبل شود. چندی پیش، «مجمع جهانی اقتصاد» مطالعه‌ای در مورد وضعیت کسب‌وکارها و شرکت‌های بزرگ صنعتی در سایه پاندمی کرونا انجام داد و بزرگ‌ترین ریسک‌هایی را که کسب‌وکارها با آن روبه‌رو هستند، شناسایی کرد. این مرکز مطالعاتی، ریسک‌های پیش روی کسب‌وکارها را در سه دسته تقسیم‌بندی کرد؛ ابتدا ریسک‌هایی که بیشترین احتمال وقوع را دارند. دوم، ریسک‌هایی که بیشترین نگرانی را برای جهان ایجاد می‌کنند و سوم، ریسک‌هایی که شرکت‌های بزرگ اقتصادی و صنعتی از وجود آنها نگرانند و معتقدند که ممکن است بقای آنها را به خطر بیندازد. به طور کلی، مهم‌ترین ریسک‌هایی که کسب‌وکارها با آن روبه‌رو هستند، ۳۱ ریسک است که اغلب در دسته فاکتورهای اقتصادی قرار دارند. اما سؤال این است که این ریسک‌ها چگونه شناسایی شده‌اند؟

اکثر ریسک‌های کسب‌وکارها اقتصادی هستند

برای شناسایی ۳۱ ریسک مهمی که امروزه اقتصاد جهانی را تحت تأثیر قرار داده است، کارشناسان ۳۵۰ ریسک را شناسایی کردند و از شرکت‌های بزرگ دنیا خواستند تا از میان آنها، مهم‌ترین و اصلی‌ترین ریسک‌هایی را که باعث نگرانی‌شان می‌شود، اعلام کنند. در پایان، این نظرسنجی به شناسایی ۳۱ ریسک مهم که موجب نگرانی و پریشانی کسب‌وکارها شده، انجامید. جالب اینجاست که برخلاف مطالعات قبلی، بعد از پاندمی کرونا دیگر مسائل زیست‌محیطی جایگاهی در میان نگرانی‌های نخست دنیا ندارد و تحولات اقتصادی، اجتماعی و ژئوپلیتیکی حاصل از شیوع کرونا در فهرست برترین نگرانی‌ها قرار گرفته است.

در این میان، نزدیک به دو سوم از شرکت‌های مورد مطالعه اعلام کردند که اصلی‌ترین و مهم‌ترین نگرانی آنها، طولانی شدن رکود اقتصادی در دنیاست و نیمی از آنها هم ورشکستگی و ناتوانی صنایع برای احیا پس از پایان پاندمی کرونا را اصلی‌ترین نگرانی این روزهای خود بیان کردند، چراکه عدم احیای صنایع بعد از پایان همه‌گیری می‌تواند روی زنجیره عرضه کالاهای مختلف در دنیا اثر منفی بگذارد و مشکلات زیادی برای اقتصاد ایجاد کند. برمبنای یافته‌های این گزارش، از میان ۱۰ ریسک بزرگی که شرکت‌ها از آنها ابراز نگرانی کرده‌اند، تنها سه ریسک غیراقتصادی است و هفت ریسک کاملا ریشه اقتصادی دارد. اغلب شرکت‌های بزرگ دنیا از همکاری بخش خصوصی و دولتی در بحران کنونی ابراز رضایت کرده‌اند و بر این باور هستند که این همکاری می‌تواند اندکی از بار مشکلات آنها بکاهد. چالش‌های ایجادشده در اقتصاد جهانی درنتیجه همه‌گیری کرونا شرکت‌های خصوصی را با معضلات زیادی مواجه کرده است و اگر حمایت مالی دولت‌ها نباشد، امکان ادامه فعالیت اقتصادی آنها وجود ندارد. البته برخی از کارشناسان در مورد هزینه بالای دولت‌ها برای حمایت از اقتصاد صحبت می‌کنند،

بزرگ‌ترین ریسک‌هایی که کسب‌وکارها در سایه کرونا با آن مواجه هستند

۱۰ ریسک کسب و کارها



در این‌ مورد ابراز نگرانی کرده‌اند و بر این باورند که این معضل در دنیای امروزی نه‌تنها برای کسب‌وکارهای بزرگ بلکه برای بخش‌های اجرایی کشورها هم معضلی جدی است.

همچنین چهارمین خطری که صاحبان کسب‌وکارهای دنیا را نگران کرده، احتمال شکست صنایع یا بخش‌های مهم اقتصادی در کشورهای خاص پیش از آغاز روند بازسازی اقتصادی است. طبق مطالعه انجام‌شده توسط مجمع جهانی اقتصاد، ۵۰.۱درصد از صاحبان کسب‌وکارها اعتقاد دارند که این خطر بسیار جدی است و نگرانی آنها را برانگیخته است.

ریسک‌های پنجم تا دهم کسب‌وکارها کدامند؟

پنجمین ریسکی که باعث نگرانی کسب‌وکارها و شرکت‌های مورد مطالعه شده است، اختلال در زنجیره عرضه کالاها در جهان است که ۴۸.۴ درصد از شرکت‌ها و کسب‌وکارهای متوسط را نگران کرده است. آنها می‌گویند که ادامه این وضعیت می‌تواند چالش‌های زیادی برای اقتصاد جهانی ایجاد کند و حتی تولید را نیز کاهش دهد.

اما ششمین ریسکی که در میان صاحبان کسب‌وکارها باعث نگرانی شده، افزایش محدودیت‌ها در مرزهای کشورها و ممانعت از حرکت آزادانه افراد و کالاهاست، به‌طوری که ۴۲.۹درصد از صاحبان کسب‌وکارهای بزرگ و متوسط اعلام کردند این محدودیت‌ها می‌تواند روی عملکرد اقتصادی آنها اثر منفی داشته باشد و حتی کیفیت زندگی انسان‌ها را نیز کاهش دهد، زیرا فرصت‌های پیش روی آنها برای دیدن بخش‌های مختلف دنیا و استفاده از فرصت‌های اقتصادی موجود در بازارهای دیگر را از بین می‌برد.

ریسک هفتم این فهرست هم یک ریسک غیراقتصادی است و به تجربه اخیر دنیا ارتباط دارد، چنانچه ۳۵.۴درصد از شرکت‌ها اعلام کرده‌اند که نگرانی از یک موج دیگر همه‌گیری کرونا در دنیا یا شیوع یک بیماری ویروسی و عفونی دیگر عامل نگران‌کننده‌ای برای آنها است، زیرا می‌تواند زیرساخت‌های ضعیف شده کسب‌وکار آنها را این بار کاملا ویران کند.

در جایگاه هشتم این فهرست نیز ریسکی قرار دارد که موجب نگرانی ۳۴.۶درصد از کسب‌وکارها شده است. فروپاشی اقتصادی یکی از کشورهای درحال‌توسعه یا بازارهای در حال گذار، هشتمین ریسک این فهرست است. اغلب شرکت‌های بزرگ برای استفاده از نیروی کار ارزان‌قیمت و هزینه‌های پایین تولید در کشورهای درحال‌توسعه، کارخانه‌های تولیدی خود را به آن کشورها منتقل کرده‌اند و فروپاشی اقتصادی این کشورها می‌تواند روی توانایی تولید یا بازار مصرف محصولات‌شان اثر منفی داشته باشد.

تضعیف موقعیت مالی اقتصادهای بزرگ دنیا و کشورهای صنعتی، نگرانی نهم کسب‌وکارها است. مطالعات نشان داده است که ۳۳.۴درصد از صاحبان شرکت‌ها از این ریسک به‌عنوان یک عامل نگرانی نام می‌برند و بر این باورند که به دلیل همین نگرانی نمی‌توانند تصمیم‌گیری‌های درستی برای توسعه کار خود انجام دهند. تصمیم‌گیری‌هایی که در دوره پر تنش امروزی اهمیت زیادی دارد و می‌تواند روی بقای آنها در اقتصاد اثر بگذارد.

در نهایت، آخرین ریسک این فهرست، افزایش شدید نرخ تورم است که باعث نگرانی ۳۲.۶درصد از مدیران ارشد در شرکت‌های صنعتی دنیا شده است. افزایش تورم می‌تواند تقاضا برای محصولات مصرفی را در دنیا کاهش دهد و مصرف را کم کند. در این وضعیت، فاکتور دیگری که باعث افزایش چرخش پول و رشد اقتصادی می‌شود از بین می‌رود و باز هم زنگ خطر تازه‌ای را برای اقتصاد جهانی به صدا درمی‌آورد.

ریسک‌های غیراقتصادی کسب‌وکارها کدامند؟

ریسک‌هایی که کسب‌وکارها از آنها به‌عنوان عامل نگران‌کننده نام برده‌اند در پنج حوزه جای گرفته‌اند: حوزه نخست اقتصاد است. حوزه دوم ریسک‌های اجتماعی، سوم ریسک‌های تکنولوژی، چهارم ریسک‌های ژئوپلیتیکی و پنجم ریسک‌های محیط‌زیست هستند. پیش از پاندمی کرونا، گرمایش زمین و تبعات آن در فهرست ۱۰ ریسک اصلی پیش روی اقتصاد جهانی قرار داشت، اما همه‌گیری کرونا و تغییراتی که در سبک زندگی و کار مردم ایجاد کرده، باعث شد تا خطراتی که شرکت‌ها با آن روبه‌رو هستند هم تغییر کند و دامنه نگرانی‌های آنها نیز متحول شود.

از بین ۱۰ ریسک اصلی که باعث نگرانی کسب‌وکارها شده است، سه ریسک در حوزه اقتصادی قرار ندارند. یکی از این ریسک‌ها، احتمال حملات سایبری و کلاهبرداری اطلاعات است که در اثر نوع تازه اشتغال در جهان ایجاد شده است و سومین ریسک در فهرست ۱۰ ریسک مهم دنیا است. این ریسک در دسته ریسک‌های حوزه تکنولوژی قرار دارد. افزایش محدودیت‌های مرزی و ممانعت از حرکت آزادانه کالاها و انسان، ششمین ریسکی است که کسب‌وکارها را نگران کرده است. ریسکی که در دنیای پیش از کرونا اصلا وجود نداشت و در کابوس‌های هیچ کارآفرینی قرار نداشت. این ریسک در دسته ژئوپلیتیک جای گرفته است. هفتمین ریسک این فهرست نیز در رده ریسک‌های اجتماعی است و باعث نگرانی ۳۵.۴درصد از کارآفرینان و صاحبان شرکت‌ها شده است. این افراد در مورد احتمال یک اپیدمی دیگر در دنیا یا موج تازه‌ای از ویروس کرونا نگران هستند و بر این باورند که این مسئله می‌تواند روی عملکرد یا حتی بقای آنها تاثیر منفی داشته باشد.

۴ ریسک اصلی کسب‌وکارها را بشناسید

اولین و اصلی‌ترین ریسک در دنیای امروز، پاندمی کرونا و رکود اقتصادی ناشی از شیوع ویروس کووید-۱۹ است. نگرانی از احتمال طولانی شدن رکود اقتصادی ناشی از کرونا، اصلی‌ترین نگرانی کسب‌وکارها در اقتصاد جهانی است. مطالعات نشان داده است که ۶۶.۳ درصد از شرکت‌های بزرگ جهان نگران طولانی شدن رکود ناشی از همه‌گیری کرونا هستند و معتقدند که این مشکل می‌تواند آسیب جدی به آنها وارد کند.

دومین ریسکی که شرکت‌های بزرگ دنیا را نگران کرده، افزایش موج ورشکستگی در میان شرکت‌های بزرگ صنعتی و شرکت‌های متوسط است که می‌تواند روی روند رشد صنعتی در دنیا هم اثر منفی داشته باشد، چنانچه ۵۲.۷درصد از شرکت‌ها نگران ورشکستگی خود یا شرکت‌هایی هستند که با آنها کار می‌کنند.

سومین ریسکی که شرکت‌های بزرگ را نگران کرده، احتمال حمله سایبری و ارائه اطلاعات نادرست است که درنتیجه نوسان در شیفیت‌های کاری و عدم حضور تمامی افراد در شرکت در بازه زمانی مشخص ایجاد می‌شود. نزدیک به ۵۰درصد از کارآفرینان مورد مطالعه

صندوق بین‌المللی پول:

سلطه دلار، بحران کرونا را تشدید می‌کند

شکلی چشمگیر تضعیف شده، مانندند. رقالم برزیل در سال جاری یک سوم ارزش خود را از دست داده و این در حالی است که پژو مکزیک تقریبا ۲۰درصد برابر دلار تضعیف شده است. بخش‌هایی همچون گردشگری که به طور معمول بیشترین حساسیت را برابر نوسانات ارز داخلی دارند، به شدت تحت تأثیر ویروس کرونا قرار گرفته و بر مشکلات بازارهای نوظهور افزوده‌اند. به نوشته این مقاله، «در بحران کرونا، سلطه دلار بر ارز کشورهای در حال توسعه و بازارهای نوظهور به معنای این است که ارز این کشورها در کوتاه‌مدت تأثیر قابل توجهی در رشد اقتصادی آنان نخواهد داشت.» صندوق بین‌المللی پول در پایان اعلام کرد: با وجود احیای بازارها و خوش‌بینی نویدبخش درخصوص دورنمای احیای اقتصادی جهان، این خطر وجود دارد که اوج‌گیری دوباره نرخ دلار فعالیت اقتصادی را مختل کند. افزایش موارد ابتلا به کرونا و همچنین تشدید تقاضا از سوی سرمایه‌گذاری که به دنبال امنیت هستند، می‌تواند نرخ تبادل دلار را تقویت کرده که متعاقبا رکود کوتاه‌مدت تجارت و فعالیت اقتصادی جهان را تشدید می‌کند. دلار قوی روی فعالیت اقتصادی جهان تأثیر «انقباضی» دارد.

یادداشت

خروج صادر کننده واقعی از صحنه رقابت

حسین سلاح‌ورزی نایب‌رئیس اتاق ایران
--

مجلس یازدهم برای نشان دادن جدی بودن خود در میدان اقتصاد در همان روزهای نخست فعالیت، فرماندهان اقتصاد یعنی رئیس بانک مرکزی، وزیر اقتصاد و دارایی و رئیس سازمان برنامه و بودجه را به صحن مجلس کشاند و آنها برای روشن شدن وضعیت کلان اقتصاد و نشان دادن ابعاد ماجرای بزرگ تحریم و نیز تیره خود، آمارهایی را اعلام کردند که در میان آنها آمارهای ارزی بیش از سایر اطلاعات به چشم آمد. برآیند حرف‌های سیاست‌گذاران اقتصادی کشور و نیز معاون اول در هفته‌های اخیر این بود که دلیل اصلی رشد شتابان نرخ دلار در بازار آزاد، اولا سقوط درآمد ارزی حاصل از صادرات نفت خام و ثانيا عدم اجرای تعهدات ارزی صادرکنندگان بوده است. این گزارش مربوط به میزان ارزهای برگشت نشده که از سوی رئیس بانک مرکزی ۲۷ میلیارد دلار اعلام شد و تا دو روز دیگر باید مطابق با دستور دولت به شبکه نیمایی فروخته شود موحی از مجادله‌ها برانگیخته است که هنوز ادامه دارد. صادرکنندگان و نیز برخی از مدیران و اعضای تشکل‌های گوناگون با شجاعت از صادرکنندگان اصلیل حمایت کرده و سیاست‌های غیرکارشناسی و یکسویه‌نگری مبتنی بر منافع دولت را عامل اصلی وضعیت موجود دانسته‌اند. آنها نسبت به اراده دولت که خود را مالک ارزهای صادراتی می‌داند و از صادرکنندگان می‌خواهد با قیمت دولت‌ساخته ارزهای خود را به بانک مرکزی بفروشدند، انتقاد کرده و می‌گویند سیاست‌های ارزی دولت راه را برای ورود کسانی که دنبال رانت ارزی بوده‌اند هموار کرده است.

حال و در آستانه پایان مهلت دولت و سخت‌گیری‌های بی‌منطق و بی‌پایان بانک مرکزی در روزها و ماه‌های آینده، احتمالاً چند رخداد مهم در بازار ارز اتفاق خواهد افتاد که وقوع هر کدام از این رخدادها جای تاسف خوردن دارد. اتفاق بسیار بااهمیت و میان‌مدت این است که صادرکنندگان باسابقه، حرف‌های و شناخته‌شده در بازارهای بین‌المللی، برای حفظ آبرو و اعتبار خود و اجتناب از اینکه انگ خیانت بخورند از حرفه صادرات کناره‌گیری کنند.

ایسن روزها بیش از هر زمان دیگر می‌شنویم که صادرکنندگان را نباید کارمندان بانک مرکزی تلقی کرد و آنها را وادار کرد با این همه دردسرهایی که به دلیل سیاست خارجی در فروش کالا و انتقال ارز پدیدار شده کالا صادر کنند و انگاه ارزها را به ارزان‌ترین قیمت در شبکه‌ای بفروشند که منافع دولت را تأمین می‌کنند.

این یکی از بزرگ‌ترین رخدادهای احتمالی در مقوله صادرات است که می‌تواند به انزوی صادرکنندگان اصلیل منجر شده و بازار صادرات ایران را در اختیار فرصت‌طلبان بی‌ریشه بیندازد.

پیامد منفی دیگر این است که گروهی از صادرکنندگان که به هر دلیل نتوانسته‌اند ارزهای صادراتی را بر گردانند برای صیانت از اعتبار و آبروی حرفه‌ای خود به بازار ارز مراجعه کرده و با بالاترین قیمت‌های موجود ارز از بازار ارز تهیه کنند و به بانک مرکزی بدهند و گریبان خود را از دست دولت خلاص کنند و همین مسئله می‌تواند به افزایش قیمت دلار منجر شده و این بازار را به بدترین روزهای دهه‌های اخیر برساند. این رفتارهای دولت با صادرکنندگان در حالی رخ می‌دهد که آنها در پدیدار شدن کسری بودجه و سقوط درآمدهای ارزی دولت نقش و سهمی نداشتند و این اتفاقات خارج از حیطه اراده و قدرت آنهاست. کاش بانک مرکزی به جای انداختن توپ رشد شتابان نرخ ارز به زمین صادرکنندگان و بدنام کردن صادرکنندگان راه را برای شرایط عادی شدن درآمدهای ارزی باز می‌کرد.

یادمان باشد صادرکنندگان در این روزهای سخت ایران می‌توانند بخشی از گرفتاری بزرگ اقتصاد و سیاست در ایران را با تجربه و اعتبار انباشت شده خود برطرف کنند و دور کردن آنها از فعالیت مولد و توسعه صادرات غیرنفتی کشور به بهانه‌های ساختگی یک مصیبت بزرگ خواهد بود.

دلیل نوسانات اخیر قیمت ارز چیست؟

عباس آر گون عضو هیأت‌نمایندگان اتاق تهران
--

قیمت ارز در روزهای اخیر نوسانات زیادی داشته است. تا ۲۶ هزار تومان بالا رفت و دوباره در عرض ۲۴ ساعت به ۲۲ هزار و ۸۰۰ تومان رسید. در واقع وضعیت در اقتصاد به گونه‌ای شده است که کار از پیش‌بینی گذشته است و برای چشم‌انداز آینده به پیشگویی نیاز است، اما نکته مهم در افزایش و کاهش قیمت دلار این است که قیمت‌ها در بازار چسبندگی دارد. به این معنا که اگر قیمت دلار بالا برود، قیمت دیگر کالاها هم با آن بالا می‌رود، اما وقتی قیمت دلار کاهش یابد، قیمت‌ها به تبعیت آن کاهش نمی‌یابد. در تحلیل افزایش قیمت دلار در چند روز گذشته و فتح کانال ۲۶ هزار تومان باید گفت که در این مدت، تقاضا با کاهش مواجه بوده است. پروازها به شدت کاهش یافت که باعث شد مصرف ارزهای مسافرتی هم کم شود. به هر حال هر سال ۴ تا ۵ میلیون نفر از ایران به سفرهای خارجی می‌روند و برای این سفرها از مصرف می‌کردند، اما در این مدت این تقاضا به شدت کاهش یافته است. بحث قاچاق هم به دلیل شیوع کرونا و کم شدن امکان تردد، با کاهش مواجه شد، البته رفع نشد. از طرفی قیمت‌های دلار در کانال ۲۰ هزار تومان، آنقدر صرفه سرمایه‌گذاری ندارد که مردم به سمت آن هجوم ببرند. همچنین به دلیل محدودیت‌هایی که بانک مرکزی در نظر گرفته است، رقم‌های بالا معامله نمی‌شود. رقم چک‌های بانکی با محدودیت همراه شده البته این کار سفته‌بازی را به صفر نرساند اما تا حدود زیادی آن را مدیریت کرد، بنابراین مشخص است که در این مدت تقاضا به طور کلی برای ارز کمتر از همیشه بوده است. اما با این حال مسئله مهم در افزایش قیمت دلار، بحث عدم عرضه به بازار و مدیریت بازسازی ارز در این مدت نقش آن کسی که در بازار موثر بوده و بازار را کنترل می‌کرده، کم‌رنگ بوده است و بنابراین نقش بانک مرکزی و عدم ورودش به مدیریت بازار یکی از دلایل عمده صعود قیمت ارز در چند روز اخیر بوده است. البته شاید بانک مرکزی هم با محدودیت‌هایی از جمله عدم دسترسی به منابع ارزی‌اش مواجه بوده است. به هر حال بانک مرکزی منابع ارزی خوبی دارد اما محدودیت دسترسی به آن مطرح است. علاوه بر این هم کاهش قیمت نفت و کاهش صادرات نفت ایران هر دو باعث کاهش درآمد ارزی در سال جاری شده است.

مهلت صادر کنندگان برای بازگشت ارز صادراتی به پایان رسید

منازعه ارزی دولت و بخش خصوصی



میلیارد دلار و... ما می‌خواهیم بدانیم که رقم واقعی چقدر است؟ قطعاً خطاهایی وجود دارد ولی اینکه همه را به یک‌چشم نگاه کنیم حتماً خطای بزرگی است.»

۳ خواسته بخش خصوصی درباره بازگشت ارز صادراتی

او ادامه داد: «کنته دیگری که وجود دارد این است که اگر ما ببینیم تعداد زیادی و اکثریت افراد ارز را به هر دلیلی برگردانده‌اند موضوع باید آسیب‌شناسی شود؛ اینکه چرا این اتفاق افتاده است؟ من فکر می‌کنم علت اصلی این است که ما بدون مشورت با افرادی که دست‌شان در کار هست بسته‌ها و دستورالعمل‌هایی را تنظیم می‌کنیم و به این مشکلات برخورد می‌کنیم. به همین دلیل در نامه‌ای که خدمت آقای رئیس‌جمهور ارسال کردم درخواست برگزاری جلسه‌ای با حضور صادرکنندگان تشکیل شده است؟ آنچه ما محاسبه کرده‌ایم با باعث می‌شود ارز برگردد یا دیر برگردد بگویند و مشکلات مشخص شود. توجه داشته باشید خود دولت مقدار زیادی نفت صادر کرده است ولی نمی‌تواند ارز آن را برگرداند، چسرا؟ چطور وقتی دولت توان برگرداندن ارز نفتی را ندارد یا دیر برمی‌گردد، این انتظار وجود دارد که بخش خصوصی و صادرکنندگان بتوانند ارز را برگردانند؟ آیا روال عادی هست؟ اگر عادی نیست باید مشکل را حل کنیم، اینکه بیاییم و بگوییم همه را می‌گیریم و می‌ندیم و با همه به یک‌چشم برخورد کنیم به‌جز لطمه به صادرات کشور، حاصلی نخواهد داشت.»

خونساری در انتها سه درخواست از دولت درباره ارز حاصل از صادرات مطرح کرد: «اول اینکه ۲۷ میلیارد دلار به تفکیک مشخص شود از چه رقم‌هایی تشکیل شده است؟ آنچه ما محاسبه کرده‌ایم با قول و قرارهایی که بانک مرکزی در سال‌های ۱۳۹۷ و ۱۳۹۸ داده است با این رقم‌ها همخوانی ندارد. دوم اینکه بالاخره باید قبول کنیم که آوردن ارز به کشور دچار مشکل شده است و در این شرایط باید ببینیم چه راهکارهایی را همه با کمک هم می‌توانیم به دست بیاوریم. هیچ تفاوتی نمی‌کند؛ دولت، بخش خصوصی، صادرکنندگان و... همه پشت یک میز هستیم و در یکجا قرار داریم باید ببینیم با چه روشی می‌توان شرایط را تسهیل کرد ولی اینکه صرفاً بخواهیم برخورد خشن داشته باشیم مشکلی حل نخواهد شد. نکته آخر هم اینکه موضوع را شفاف بیان کنیم و اعلام شود چه کسانی خطا کرده‌اند و واقعاً به عمد این کار را صورت داده‌اند یا اینکه با توجه به شرایط تحریم‌ها بازگشت ارزشان با مشکلاتی مواجه شده است.»

تماما به این موضوع اختصاص داشت. رئیس اتاق بازرگانی تهران در این نشست از جو ایجادشده نسبت به صادرکنندگان به دلیل بازگشت ارز صادراتی گلایه کرد و گفت: «حق اتاق بازرگانی است که از جزییات متخلفین و ارقام اعلام‌شده که به نظر ما درست نیست، مطلع شود.»

مسعود خوانساری به موضوع بخشنامه بانک مرکزی درباره ارز حاصل از صادرات پرداخت و گفت: «بانک مرکزی اعلام کرده است که بیش از ۲۷ میلیارد دلار از محل ارز حاصل از صادرات به کشور ارز برگشته است و رسانه‌ها و شبکه‌های مجازی بسیار به این موضوع پرداختند و متأسفانه جو بدی شکل گرفت و مثل بسیاری از مسائل دیگر کشور شاهد به وجود آمدن یک فضای قطبی هستیم. یعنی کل صادرکنندگان به یک‌طرف رفتند و حتی افرادی که ارزشان نیامده است، خائن خطاب شدند. بدترین چیز همین بحث صفر و یک و قطبی کردن جامعه است و همه صادرکنندگان را خوب و بد در یک صف قرار دادیم آن‌همه در شرایطی که اتفاقاً بیشترین نیاز وجود دارد نسبت به اینکه به صادرات و صادرکنندگان را بها بدهیم چون در این مقطع که نمی‌توانیم نفت صادر کنیم و کشور دچار بحران است نباید کاری کنیم که این قسمت که در آن کار انجام می‌شود هم با چالش روبه‌رو شود. اگر قرار باشد با این قسمت هم که در حال انجام کار است و مشکلاتی از کشور را حل نمی‌کند، برخورد شود به نظر من روا نیست و چیزی جز ضرر به همراه نخواهد داشت و منافع ملی ما به خط می‌افتد.»

او در ادامه گفت: «مهم‌ترین بحثی که اتاق در این بین مطرح می‌کند این است که اساساً رقم ۲۷ میلیارد از کجا آمده است و اجزای آن چیست؟ فکر می‌کنم ۲۷ میلیارد دلاری که اعلام شده است جای بحث بسیاری دارد. من دو هفته پیش نامه‌ای را خدمت آقای همتی ارسال کردم و خواستار این شدم که ریز ۲۷ میلیارد دلار را اعلام کنند یعنی به تفکیک شخص، بنگاه و اینکه هر فردی چقدر ارز برگردانده است تا بتوانیم تفکیک کنیم بین افرادی که کارشان را انجام داده‌اند و کسانی که خطا کرده‌اند، ولی تاکنون پاسخ و آماری دریافت نکرده‌ایم. روز گذشته ما نامه‌ای را خدمت جناب آقای رئیس‌جمهور ارسال کردیم و بازهم همین خواسته را مطرح کردیم؛ این حق همه ملت و حداقل اتاق بازرگانی است به‌عنوان نهادی که کارت صادر کرده است تا در جریان قرار بگیرد که کدام عضویش خطا کرده است و کدام عملکرد خوبی داشته است. امیدوارم این لیست در اختیار ما قرار گیرد تا متوجه شویم که رقم واقعی ارزی که برگشته، چقدر است؟ ۲۷ میلیارد دلار، ۷

فرصت امروز: در حالی بانک مرکزی به صادرکنندگان برای ایفای تعهدات ارزی خود و بازگرداندن ارزهای صادراتی تا پایان تیرماه فرصت داده بود که این مهلت روز گذشته به پایان رسید و حالا جرایم در انتظار صادرکنندگان متخلف خواهد بود.

چندی پیش بود که بانک مرکزی برای بازگشت ارزهای حاصل از صادرات به چرخه اقتصادی کشور، قواعدی تعیین کرد و تا پایان تیرماه به صادرکنندگان برای بازگرداندن ارز مهلت داد. بانک مرکزی همچنین برای اطمینان از برگشت هرچه سریع‌تر ارزهای صادراتی تا مهلت قانونی (پایان تیرماه) یک سری اقدامات تنبیهی از جمله انتشار اسامی متخلفان در رسانه‌ها و ابطال کدهای بازرگانی تعیین کرد و رئیس کل بانک مرکزی نیز اعلام کرد که از دوشنبه شانزدهم تیرماه صادرکنندگانی که تاکنون به تعهد خود در بازگشت ارز ایفا نکرده‌اند، در لیست‌های ۱۰ نفره باید درباره نحوه ایفای تعهدات خود توضیح دهند. طبق بسته سیاستی نحوه برگشت ارز حاصل از صادرات سال ۹۹ و رفع تعهدات ایفاشده سال‌های ۹۷ و ۹۸، صادرکنندگان باید حدود ۸۰درصد از ارز حاصل از صادرات خود را به صورت حواله ارزی و حداکثر ۲۰درصد را به صورت اسکناس در بازار ثانویه به بانک‌ها و صرافی‌های مجاز بفروشند که تاکید شده تا فروش ارز باید به صورت حواله‌های ارزی در سامانه نیما و به صورت اسکناس در سامانه نظارت ارز «سنا» ثبت شوند.

حالا با اتمام تیرماه، مهلت زمانی صادرکنندگان برای رفع تعهدات ارزی تمام شده است و آنچه در انتظار صادرکنندگانی است که ارزهای خود را بازنگردانده‌اند شامل عدم صدور یا تمدید کارت بازرگانی، سلب امکان صدور یا تمدید ثبت سفارش، عدم امکان استفاده از تسهیلات و خدماتی نظیر مسیر سبز، پذیرش ضمانت‌ها و نظایر آن و استرداد حقوق و عوارض گمرکی می‌شود. همچنین سازمان امور مالیاتی نیز تمامی معافیت‌ها و مشوق‌های مالیاتی صادرکنندگان را برای کسانی که ارز حاصل از صادرات خود را بازنگردانند، لغو می‌کند و بانک مرکزی هم گواهی ثبت آماری (تخصیص ارز) را صادر نمی‌کند و بانک‌های عامل نیز تسهیلات و ضمانت‌های ریالی و ارزی را برای این افراد متوقف خواهند کرد.

خوانساری: رقم ۲۷ میلیارد دلار از کجا آمده است؟

دیروز همچنین چهاردهمین جلسه هیات نمایندگان اتاق تهران برگزار شد و با توجه به اتمام مهلت زمانی صادرکنندگان، این جلسه

آخرین تحولات بازار کار در فصل بهار نشان می‌دهد

خروج ۲ میلیون نفری جمعیت فعال از بازار کار

به یافتن شغل جدید مایوس شده و از بازار کار خارج شده‌اند. براساس گزارش معاونت اقتصادی اتاق تهران، همچنین در فصل بهار ۴۱درصد از جمعیت ۱۵ ساله و بیشتر از نظر اقتصادی فعال بوده و در گروه شاغلان و یا بیکاران قرار گرفته‌اند (نرخ مشارکت اقتصادی)، در حالی که در فصل بهار پارسال، نرخ مشارکت اقتصادی ۴۵درصد بوده است. در واقع، نرخ مشارکت اقتصادی کشور در بهار ۱۳۹۹ حدود ۳۰،۷ واحد درصد کاهش یافته است. نرخ اشتغال نیز در بهار امسال با کاهش ۲،۹ واحد درصدی نسبت به مدت مشابه سال قبل به ۳۶،۹ درصد رسیده است. همچنین تعداد افراد بیکار در بهار ۱۳۹۹ با کاهش بالغ بر ۴۹۳ هزار نفری به حدود ۲،۵ میلیون نفر رسیده که نسبت به مدت مشابه سال قبل، کاهش ۱۶،۵درصدی را تجربه کرده است.

نرخ بیکاری نیز در فصل بهار به رقم ۹،۸درصد رسیده که طبق آمارها، حدود ۱،۱ واحد درصد از نرخ بیکاری بهار ۱۳۹۸ پایین‌تر است. به نظر می‌رسد در پی شیوع کووید-۱۹، بخشی از بیکاران که به دنبال کار بودند، جست‌وجوی کار را متوقف و یا به تعویق انداخته‌اند که این موضوع منجر به کاهش جمعیت فعال و افزایش جمعیت غیرفعال شده است.

همچنین تغییرات نرخ مشارکت، بیکاری و اشتغال زنان و مردان ۱۵ ساله و بیشتر در فصل بهار امسال و مقایسه آن با بهار پارسال نشان می‌دهد، کاهش ۲ میلیون نفری در جمعیت فعال ناشی از کاهش ۱ میلیون نفری در جمعیت فعال زنان و کاهش ۹۷۲ هزار نفری در جمعیت فعال مردان بوده است. همچنین سهم جمعیت فعال زنان از جمعیت فعال در فصل بهار ۱۷،۲ درصد بوده که نسبت به مدت مشابه سال قبل ۲،۵ واحد درصد کاهش داشته است؛ درحالی که در مدت

فرصت امروز: تازه‌ترین گزارش مرکز آمار ایران از وضعیت بازار کار در بهار امسال نشان می‌دهد که نرخ بیکاری در فصل بهار به ۹،۸درصد رسیده که ۱،۱ واحد درصد از نرخ بیکاری بهار پارسال کمتر است. نرخ مشارکت اقتصادی نیز در بهار ۱۳۹۹ کاهش یافته و به ۴۱درصد رسیده است. در این میان، نرخ بیکاری جمعیت جوان کشور از نرخ بیکاری کل جمعیت بالاتر بوده و این نرخ برای جوانان ۲۴-۱۵ ساله در بالاترین میزان قرار دارد.

همچنین ۲ میلیون نفر از جمعیت فعال کشور در بهار امسال از بازار کار خارج شده‌اند که این کاهش ۲ میلیون نفری جمعیت فعال نسبت به بهار پارسال (که حدود ۷۵ درصد آن مربوط به شاغلانی است که شغل خود را از دست داده‌اند)، در کنار کاهش تعداد بیکاران در این مدت می‌تواند به دلیل خروج عده‌ای از بازار کار به دلیل از دست دادن شغل و دلسرد شدن نسبت به یافتن شغل جدید باشد، چنانچه در بهار ۱۳۹۹ و به دنبال شیوع کرونا، تغییراتی در آمار نیروی کار به وجود آمده است و با وجود رشد ۱،۲درصدی جمعیت ۱۵ ساله و بیشتر در کشور، جمعیت فعال نسبت به بهار سال گذشته با کاهش ۷،۳درصدی مواجه شده و جمعیت غیرفعال کشور افزایش یافته است.

به عبارت دیگر، جمعیت فعال کشور در بهار ۱۳۹۹ با کاهش حدود ۲ میلیون نفری مواجه شده که حدود ۷۵درصد از آنها شاغلانی بوده‌اند که شغل خود را از دست داده‌اند. این تغییر بدین معناست که در بهار امسال، عده زیادی از بازار کار خارج شده‌اند که یکی از دلایل آن می‌تواند دلسرد شدن افراد جویای کار از یافتن شغل باشد. در مجموع، حدود ۱،۵ میلیون نفر از جمعیت شاغل نسبت به بهار پارسال کاسته شده است (کاهش ۶درصدی) که با توجه به کاهش همزمان تعداد بیکاران، به نظر می‌رسد عده زیادی از این گروه نسبت

پرداخت وام منوط به سامانه سمات شد

دستور جدید بانک مرکزی برای کنترل وام بانکی

با دستور جدید بانک مرکزی کنترل وام‌های پرداختی شبکه بانکی به صورت جدی‌تری انجام می‌شود، به طوری که بانک‌ها مکلف شدند هر گونه تسهیلات به اشخاص حقیقی و حقوقی را صرفا پس از تکمیل اطلاعات درخواستی در سامانه سمات پرداخت کنند.

به تازگی بانک مرکزی در راستای تقویت نظارت بر کمیت، کیفیت و نحوه مصرف تسهیلات اعطایی نظام بانکی، طی بخشنامه‌ای به بانک‌ها اعلام کرد که اعطای هر گونه تسهیلات به اشخاص حقیقی-حقوقی تنها پس از تکمیل اطلاعات درخواستی در سامانه متمرکز الکترونیکی تسهیلات و تعهدات (سمات) امکان‌پذیر است. بر این اساس بانک‌ها و موسسات اعتباری موظفند کنترل‌های داخلی مقتضی برای حصول اطمینان از اجرای مراتب فوق را پیاده‌سازی و اجرا کنند و طبق اعلام بانک مرکزی بدیهی است در صورت قصور، با متخلفان حسب مقررات قانونی برخورد می‌شود.

در متن این بخشنامه آمده است: پیرو بخشنامه شماره ۹۸۴۲۱۶۲ مورخ ۱۵ اردیبهشت سال ۱۳۹۸ به منظور تقویت نظارت بر کمیت، کیفیت و نحوه مصرف تسهیلات اعطایی نظام بانکی، به اطلاع می‌رساند اعطای هر گونه تسهیلات به اشخاص حقیقی / حقوقی صرفا پس از تکمیل اطلاعات درخواستی در سامانه متمرکز الکترونیکی تسهیلات و تعهدات (سمات) و دریافت شماره پیگیری از سامانه مذکور، مجاز خواهد بود.

با ابلاغ بانک مرکزی و برای مقابله با کرونا

۴ خدمت بانکی به صورت الکترونیکی

ارائه می‌شود

بانک مرکزی در بخشنامه‌ای به بانک‌ها با اشاره به دستور رئیس جمهوری و برای مقابله با شیوع کرونا بر ارائه چهار خدمت به صورت غیرحضوری و الکترونیک توسط بانک‌ها تاکید کرد.

به گزارش بانک مرکزی، با توجه به شیوع ویروس کرونا در کشور و لزوم حذف مراجعات غیرضرور به مراکز عمومی مانند شعب بانک‌ها، بانک مرکزی در بخشنامه‌ای به بانک‌ها و موسسات اعتباری ابلاغ کرده که درخصوص اجرای مفاد نامه رئیس دفتر رئیس جمهوری مبنی بر ارائه برخی خدمات بانکی به صورت الکترونیکی و نظارت بر حسن اجرای آن اقدام شود.

چهار خدمت مطرح‌شده در این بخشنامه، شامل کیف پول الکترونیکی، پرداخت اعتباری، پذیرش و جایگزینی استعلام الکترونیکی و حذف کافذی مستندات معادل در افتتاح حساب، درخواست و دریافت تسهیلات و درخواست صدور و تحویل دسته چک و استعلام الکترونیکی تضمینی بانکی می‌شود.

این بخشنامه براساس مصوبه هشتمین جلسه شورای عالی مقابله و پیشگیری از جرایم پولشویی و تامین مالی تروریسم درخصوص نحوه اخذ اسناد هویتی و نگهداری آن صادر شد که طی آن مقرر شده بود کلیه اشخاص مشمول موضوع مواد ۶ و ۵ قانون اصلاح مبارزه با پولشویی موظفند در اجرای شناسایی کامل اشخاص حقیقی، مشخصات هویتی اعلام شده از سوی شخص حقیقی را با اصل مدارک تطبیق داده و پس از احراز هویت و استعلام برخط از سازمان ثبت احوال کشور و دریافت کد رهگیری تایید کنند.

خیز طلای جهانی برای رکوردزنی جدید

قیمت طلا در معاملات روز سه‌شنبه بازار جهانی تحت تاثیر نگرانی‌ها نسبت به افزایش موارد جدید ابتلا به ویروس کرونا و انتظارات تورمی، نزدیک به بالاترین حد خود در ۹ سال اخیر ایستاد.

به گزارش رویترز، بهای هر اونس طلا برای تحویل فوری در معاملات این روز بازار سنگاپور با ۰.۱ درصد افزایش، به ۱۸۱۷ دلار و ۲۳ سنت رسید. بهای معاملات این بازار روز دوشنبه تا مرز ۱۸۲۰ دلار پیش رفته بود.

در بازار معاملات آتی آمریکا، هر اونس طلا تغییر چندانی نداشت و در ۱۸۱۷ دلار و ۸۰ سنت ایستاد. استفن اینس، استراتژیست ارشد بازار در شرکت اکسی کورپ در این باره گفت: آنچه که عامل اصلی رشد قیمت‌ها در بازار طلا بوده، تدابیر محرک مالی گسترده بوده و این تدابیر افزایش پیدا خواهند کرد.

به نظر می‌رسد سران اتحادیه اروپا در آستانه توافق بر سر طرح حمایت مالی ۷۵۰ میلیارد یورویی از اقتصادهای این بلوک هستند که از شیوع ویروس کرونا آسیب دیده‌اند. عامل دیگری که به امیدها برای تدابیر محرک مالی بیشتر افزوده است، طرح نمایندگان جمهوریکخواه کنگره آمریکا برای یک بسته کمکی دیگر به ارزش یک تریلیون دلار است. طلا از تدابیر محرک مالی بانک‌های مرکزی جهان سود می‌برد زیرا اقدامات مذکور باعث افزایش تورم می‌شود و در شرایط تورمی، این فلز ارزشمند به پناهگاهی برای حفظ ارزش دارایی تبدیل می‌شود. افزایش موارد جدید ابتلا به ویروس کرونا در آمریکا و نقاط دیگر هم نگرانی‌ها نسبت به روند احیای اقتصاد جهانی را تشدید کرده و باعث هدایت سرمایه‌های بیشتری به سوی دارایی‌های امن از جمله طلا شده است. براساس گزارش رویترز، میزبان ذخایر طلای اس پی دی ار گلد تراست که بزرگ‌ترین صندوق ETF جهان است، روز دوشنبه ۰.۴ درصد رشد کرد و به ۱۲۱۱۸۶ تن رسید. شاخص دلار در برابر سبدی از ارزهای رقیب به پایین‌ترین حد در چهار ماه اخیر سقوط کرد.

در بازار سایر فلزات ارزشمند، هر اونس نقره برای تحویل فوری با ۰.۲ درصد افزایش، به ۱۹ دلار و ۹۵ سنت صعود کرد که بالاترین قیمت از سپتامبر سال ۲۰۱۶ بود. هر اونس پالادیوم برای تحویل فوری ثابت بود و ۲۰۵۵ دلار و ۳۵ سنت معامله شد. هر اونس پلاتین برای تحویل فوری با ۰.۳ درصد کاهش، به ۸۴۱ دلار و ۵۷ سنت رسید.

کاهش بیش از ۲ هزار تومانی قیمت ارز در آخرین روز تیرماه

دلار به کانال ۱۹ هزار تومانی بازگشت



حجم قابل توجهی از منابع ارزی که به چندین میلیارد دلار می‌رسد وارد بازار شده و بخش زیادی از تقاضای ارز از این محل پوشش داده شود. این در حالی است که سال گذشته تفاهم‌نامه روابط بانکی و مالی میان روسای بانک‌های مرکزی دو کشور به امضا رسیده بود و به گفته قنبری، مذاکرات روز یکشنبه هفته جاری در ادامه تفاهم‌نامه پادشده و سفر ماه گذشته رئیس کل بانک مرکزی صورت گرفته است.

قیمت دلار تا کجا کاهش خواهد یافت؟

در حالی که قیمت‌ها در بازار در دو سه روز کاهشی چند هزار تومانی را تجربه کرده است، این سوال مطرح می‌شود که دلار تا چه میزان پایین می‌آید؟ در این میان، این سوال با پاسخ‌های متعددی روبه‌روست، چنانکه برخی از کارشناسان می‌گویند قیمت تا ۱۵ هزار تومان کاهش می‌یابد، اما در بازار برخی از صرافان معتقدند که دلار تا ۱۷ هزار تومان کاهش خواهد یافت. سد مقاومتی کنونی تعریف شده در بازار اما قیمت ۲۰ هزار تومان است و فعالان می‌گویند عقب‌نشینی از این رقم اتفاق بزرگی برای بازار تلقی می‌شود .

ارز همواره یکی از بازارهایی است که سمت و سوی آن همواره از سوی مردم پیگیری می‌شود چراکه ارز از کالایی مصرفی به کلایی سرمایه‌ای تغییر یافته است. همین مسئله سبب شده تا میلیاردها دلار ارز از چرخه اقتصاد ایران خارج شده و در خانه‌های مردم در قالب پس‌انداز جاشوخ کند. در عین حال وضعیت پیش آمده ناشی از کرونا در کنار تحریم‌های سخت و سنگین دست به دست هم دادند تا عدم بازگشت ارز حاصل از صادرات غیرنفتی به معضل مهمی برای اقتصاد ایران تبدیل شود .

بازارساز دارد. به گونه‌ای که روز سه‌شنبه حدود ۱۲۲ میلیون دلار و ۲.۲ میلیون یورو به صورت اسکناس توسط بازارساز عرضه شد و از این میزان تنها حدود ۴۰ هزار دلار معامله شد. در واقع، در برابر عرضه ده‌ها میلیون دلار در بازار، تنها ۴۰ هزار دلار معامله شده که تنها یک پیام دارد و آن نبود تقاضای واقعی در بازار است. بازاری که تا همین چند روز قبل، با تقاضای کاذب برای دلار ۲۵ هزار تومانی مواجه شده بود، حالا برای دلار ۲۰ هزار تومانی خریدار چندانی ندارد و پیش‌بینی می‌شود در ادامه هفته و با توجه به پایان مهلت قانونی صادرکنندگان برای بازگشت ارز صادراتی، شاهد افزایش معنادار عرضه دلار به بازار و کاهش قیمت ارز باشیم.

از سوی دیگر، توافق ارزی میان ایران و عراق، سیگنال مثبت دیگری برای بازار جهت کاهش قیمت ارز بود، چنانچه می‌توان گفت توافق ارزی ایران و عراق که در مرحله نهایی خود قرار دارد، فردوسی را تکان داد. در این خصوص حمید قنبری، مدیر کل بین‌الملل بانک مرکزی که روز یکشنبه همین هفته به همراه محمدجواد ظریف، وزیر امور خارجه برای انجام مذاکرات بانکی به عراق سفر کرده بود، از گسترش بیش از پیش همکاری‌های ارزی و بانکی میان ایران و عراق خبر داد و گفت: در صورت تحقق این امر، حجم قابل توجهی از منابع ارزی که به چندین میلیارد دلار می‌رسد وارد بازار شده و بخش زیادی از تقاضای ارز از این محل پوشش داده می‌شود.

قنبری با بیان اینکه در این دیدار مذاکرات مفید و سازنده‌ای با طرف عراقی انجام گرفت که نتایج آن در سفر نخست‌وزیر عراق و هیأت همراه به تهران، نهایی می‌شود، ادامه داد: انتظار می‌رود در صورت تحقق این امر،

اقدام مثبت بانک مرکزی در افزایش سود سپرده بانکی

دلار به زیر ۱۵ هزار تومان باز می‌گردد

دولت برای فشار به صادرکنندگانی که ارز خود را وارد بازار کشور نکرده‌اند نیز اقدامی، هرچند دیرهنگام، اما صحیح و قابل دفاع است. نباید فراموش کرد که صادرکنندگان با توجه به فرصت‌هایی که مملکت برای آنها فراهم کرده است، باید امانت‌داری خود را نشان دهند و به اعتمادی که دولت به آنها کرده پاسخ دهند.

قجاوند خاطرنشان ساخت: انتظار بازگشت ارز صادراتی، عرف پذیرفته‌شده‌ای در سیستم حاکمیتی جهان است. به عنوان نمونه در سیستم بانکی هندوستان حتی اگر قرار باشد در بخش تولید هم گشایش اعتبار ارزی اختصاص پیدا کند، تعهدات محکمی از تولیدکننده دریافت می‌شود تا حداکثر ظرف پنج سال این ارز به سیستم بانکی برگردد.

این کارشناس بانکی با تاکید به اینکه باید علاج واقعه قبل از وقوع انجام می‌شدو بایستی پیش از گشایش اعتبار برای صادرکنندگان، پیمان‌نامه‌های سنگین و تعهدات محکمی در نظر گرفته می‌شد، افزود: ارز اختصاص‌یافته به این صادرکنندگان متعلق به مملکت است و نباید آن را جزو اموال شخصی به حساب آورد بنابراین مدعیات همتی رئیس کل بانک مرکزی در این خصوص کاملا صحیح است، اما به شرط آنکه شرایط و ضوابط اجرایی این امر به جدیت پیگیری شود. با توجه به تاکیدی هم که رئیس جمهوری در این مسئله داشته، نیاز است تا ابزارهای تشویقی و تنبیهی متناسب در نظر گرفته و حتی تدابیر قضایی برای متخلفین تدوین شود.

این محقق پولی و بانکی تاثیر تقویت عرضه از طریق بازگشت ارزهای صادراتی را زیاد دانست و گفت: بازگشت این ارزها به بازار امروز کشور می‌تواند باعث متعادل شدن بازار شود و حتی اگر بانک مرکزی موفق شود تمامی ۲۷ میلیارد دلار ادعاشده را از طریق فشار به صادرکنندگان وارد بازار داخلی کشور کند، من معتقدم شاهد کاهش نرخ ارز به زیر ۱۵ هزار تومان هم خواهیم بود.

ادعای تامین کسری بودجه با افزایش نرخ ارز، واهی است قجاوند در ادامه به برخی تحلیل‌ها درخصوص تامین کسری بودجه دولت از طریق افزایش نرخ ارز هم اشاره کرد و گفت: این تحلیلی به دور از منطق اقتصادی است. اگر دولت از این طریق کسری خود را جبران

دریچه



رئیس سازمان خصوصی سازی خبر داد

۲ شرکت بزرگ دولتی
در آستانه واگذاری

رئیس سازمان خصوصی سازی از واگذاری سهام دو شرکت سرمایه گذاری ملی ایران و شرکت کشت و صنعت و دامپروری پارس متعلق به شرکت شهرک های کشاورزی خبر داد و گفت این سهام در بازار عرضه می شود تا عامه مردم بتوانند با خرید آن از منافع این تصمیم، منتفع شوند.

به گزارش وزارت اقتصاد و دارایی، علیرضا صالح در تشریح مصوبات سیصد و شصت و پنجمین جلسه هیات واگذاری، نماد شرکت سرمایه گذاری ملی ایران را یکی از سهام های بسیار خوب در تابلوی بورس کشور و جزو سهم های با بازدهی خوب توصیف کرد و گفت: در جلسه امروز هیات واگذاری تصویب شد، ۱۳،۲ درصد از سهام شرکت سرمایه گذاری ملی ایران با مجوز این هیات و توسط سازمان خصوصی سازی به صورت خرد و تدریجی در بازار عرضه شود تا عامه مردم بتوانند با خرید آن از منافع این تصمیم، منتفع شوند.

رئیس سازمان خصوصی سازی یکی دیگر از مصوبات امروز جلسه هیات واگذاری را مربوط به واگذاری سهام شرکت کشت و صنعت و دامپروری پارس متعلق به شرکت شهرک های کشاورزی عنوان کرد و گفت: ۴۰ درصد از سهام این مجموعه متعلق به دولت است و در جلسه امروز مقرر شد ۳۶ درصد از این سهام واگذار شود که ۲ درصد از این ۳۶ درصد، تحت عنوان سهام ترجیحی برای کارکنان آن مجموعه در نظر گرفته شد و ۳۴ درصد باقیمانده نیز در قالب دو صندلی مدیریتی واگذار و با قیمت تابلو به اضافه ۲۰ درصد و به شکل رقابتی از طریق بورس واگذار خواهد شد.

صالح ادامه داد: پس از انتشار آگهی و اعلام تمایل متقاضیان به خرید سهام، سازمان خصوصی سازی درخواست ها را در کمیته بررسی اهلیت متقاضیان بررسی می کند و متقاضیان صاحب صلاحیت و دارای اهلیت، در بورس رقابت می کنند و بر آن اساس واگذاری صورت می گیرد.

رئیس سازمان خصوصی سازی در ادامه گفت: ۴ درصد از سهام این شرکت نیز به منظور تنظیم بازار به صورت خرد و تدریجی در بازار عرضه خواهد شد.

وی همچنین از واگذاری ۵۵ درصد از سهام شرکت هیکو به سازمان تامین اجتماعی با قیمت تابلوی روز ۲۲ تیرماه ۱۳۹۹ خبر داد و گفت: سازمان تامین اجتماعی براساس مصوبه هیات واگذاری موظف است پس از اصلاح ساختار این شرکت، تا پایان سال، آن را در مدار تولید قرار دهد به نحوی که بازدهی سهام این شرکت بهبود یابد.

به موازات کاهش چشمگیر قیمت دلار و سکه، شاخص بورس عقب نشینی کرد

قرمزی بازارها در پایان تیرماه



غدير، گروه پتروشیمی س ایرانیان، گسترش سرمایه گذاری ایران خودرو، پالایش نفت تهران و کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران ازجمله نمادهای پربیننده بورس بودند. گروه فلزات اساسی هم در معاملات این روز صدرنشین برترین گروه های صنعت شد و در این گروه یک میلیارد و ۳۷ میلیون برگه سهم به ارزش ۲۸ هزار و ۵۱۳ میلیارد ریال داد و ستد شد.

شاخص فرابورس نیز بیش از ۱۷۹ واحد کاهش داشت و بر روی کانال ۱۹ هزار و ۵۴۳ واحد ثابت ماند. در این بازار ۳ میلیارد و ۵۱۸ میلیون برگه سهم به ارزش ۱۳۳ هزار و ۵۲۰ میلیارد ریال داد و ستد شد.

نمادهای سهامی ذوب آهن اصفهان (ذوب)، پتروشیمی تندگوین (شگویا)، پلیمر آریاساسول (آریا)، هلدینگ صنایع معدنی خاورمیانه (میدکو)، س. توسعه و عمران استان کرمان (کرمان)، بیمه پاسارگاد (پباس) و پتروشیمی غدیر (شغدیر) تاثیر مثبت بر شاخص این بازار را داشتند. همچنین نمادهای سرمایه گذاری صبا تامین (صبا)، فولاد هرمزگان جنوب (هرمز)، تولید نیروی برق دماوند (دماوند)، توسعه مولد نیروگاهی جهرم (جهرم)، پتروشیمی زاگرس (زاگرس)، فرابورس ایران (فرابورس)، مدیریت انرژی تابان هور (وهور)، گروه توسعه مالی مهر آیندگان (ومهان) بانک دی (دی)، صنایع ماشین های اداری ایران (مادپرا)، گروه سرمایه گذاری میراث فرهنگی (سمگا) و پالایش نفت شیراز (شراز) تاثیر منفی بر شاخص این بازار همراه بودند.

کاهش شدید قیمت طلا، دلار و سکه در پایان تیر
بازارهای مالی در سی و یکمین روز از تیر همگی روند نزولی داشتند، چنانچه در معاملات این روز، هر دلار آمریکا ۲ هزار تومان، هر قطعه سکه تمام ۴۰۰ هزار تومان و هر گرم طلای ۱۸ عیار نیز ۱۰۹ هزار تومان ارزان شد. طبق اعلام اتحادیه فروشندگان و سازندگان طلا و جواهر، قیمت هر قطعه سکه تمام بهار آزادی طرح جدید در روز سه شنبه ۱۰ میلیون و ۴۵۰ هزار تومان معامله شد که نسبت به روز دوشنبه ۴۰۰ هزار تومان ارزان شد. همچنین هر قطعه سکه تمام بهار آزادی طرح قدیم ۹ میلیون و ۶۰۰ هزار تومان قیمت خورد که کاهش ۳۰۰ هزار تومانی را نسبت به روز قبل تجربه کرد.

هر قطعه نیم سکه نیز ۵ میلیون و ۲۰۰ هزار تومان اعلام شد که حاکی از کاهش ۴۰۰ هزار تومانی آن است. هر قطعه ربع سکه نیز با کاهش ۱۲۰ هزار تومانی، ۳ میلیون و ۲۰۰ هزار تومان فروخته شد. هر

فرصت امروز: افت شاخص بورس تهران در آخرین روز تیرماه با افت قیمت ارز در بازار آزاد پایتخت همراه بود و به موازات کاهش بیش از ۲ هزار تومانی قیمت دلار، شاخص کل بورس نیز بیش از ۸ هزار واحد کاهش یافت. شاخص کل بازار سرمایه در این روز ۸ هزار و ۶۴۲ واحد افت کرد و رقم یک میلیون و ۹۱۶ هزار را نمایش داد. شاخص کل (هم وزن) نیز با ۴ هزار و ۸۶۱ واحد کاهش به ۵۰۷ هزار و ۶۱۲ واحد و شاخص قیمت (هم وزن) با ۳ هزار و ۱۹۵ واحد افت به ۳۳۳ هزار و ۶۱۶ واحد رسید. شاخص بازار اول ۱۴ هزار و ۹۰۳ واحد کاهش و شاخص بازار دوم ۱۷ هزار و ۷۳۴ واحد افزایش داشت. شاخص فرابورس نیز به موازات شاخص کل بیش از ۱۷۹ واحد کاهش داشت و بر روی کانال ۱۹ هزار و ۵۴۳ واحد ثابت ماند. در معاملات روز سه شنبه بیش از ۸ میلیارد و ۵۰۷ میلیون سهم، حق تقدم و اوراق بهادار به ارزش ۲۱۳ هزار و ۸۰۵ میلیارد ریال داد و ستد شد. بیشترین ارزش معاملات نیز به نام فلزات اساسی ثبت شد و پس از آن، خودرو و فراورده های نفتی رتبه های دوم و سوم را به خود اختصاص دادند.

بیشترین ارزش معاملات از آن فلزات اساسی بود
نمادهای پالایش نفت تهران (شتران) با ۵ هزار و ۵۷۲ واحد، سرمایه گذاری تامین اجتماعی (شستا) با ۳ هزار و ۹۱۴ واحد، فولاد مبارکه اصفهان (فولاد) با ۲ هزار و ۱۲۳ واحد، کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران (حکشتی) با یک هزار و ۴۳۵ واحد، گروه مپنا (رمپنا) با یک هزار و ۹۸ واحد، شرکت ارتباطات سیار ایران (همراه) با یک هزار و ۵۲ واحد، فولاد خوزستان (فخوز) با ۹۷۲ واحد و فولاد خراسان (فخاس) با ۵۳۴ واحد بیشترین تاثیر مثبت را بر شاخص بورس داشتند.

در سوی مقابل نیز نمادهای پالایش نفت اصفهان (شپنا) با ۲ هزار و ۷۳۱ واحد، گسترش نفت و گاز پارسیان (پارسان) با ۲ هزار و ۳۵ واحد، س. نفت و گاز پتروشیمی تامین (تاپیکو) با ۲ هزار و چهار واحد، معدنی و صنعتی گل گهر (گگل) با یک هزار و ۹۴۹ واحد، صنایع پتروشیمی خلیج فارس (فارس) با یک هزار و ۸۸۰ واحد، سرمایه گذاری غدیر (وغدیر) با یک هزار و ۵۲۰ واحد، معدنی و صنعتی چادرملو (کچاد) با یک هزار و ۴۵۴ واحد، گروه مدیریت سرمایه گذاری امید (وامید) با یک هزار و ۳۸۷ واحد و توسعه معادن و فلزات (ومعادن) با یک هزار و ۳۷۹ واحد تاثیر منفی بر شاخص داشتند.

همچنین نمادهای فولاد مبارکه اصفهان، گلوکوزان سرمایه گذاری



شرکت آب و فاضلاب استان البرز



۱۳۸۰



۱۳۹۰



۱۴۰۰

قبل از آنکه دیر شود اقدام کنید

با استفاده بهیمنه از منابع آب، آنرا برای نسل های آینده حفظ کنیم!

کمبود آب جدی است

کاهش مصرف آب ۱۰٪

ضرورتی برای گذر از کم آبی

روابط عمومی شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی



شرکت آب و فاضلاب استان البرز
(سهامی خاص)

سیستم مدیریت یکپارچه / کد ۰۰/۴۳/۱۰/ف

آگهی مناقصه عمومی یک مرحله ای

(شماره ۳۹/ع/۹۹)

نوبت اول

شرکت آب و فاضلاب استان البرز در نظر دارد ۸۳۸ متر لوله فولادی (اسپیرال) در سایزهای مختلف از محل اعتبارات طرحهای عمرانی را از طریق مناقصه عمومی از مناقصه گران واجد شرایط خریداری نماید.

مدت تحویل : از تاریخ انعقاد قرارداد به مدت ۲۰ (بیست) روز تعیین می گردد.

کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد مناقصه تا ارائه پیشنهاد مناقصه گران و بازگشایی پاکتها از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir با شماره فراخوان ۰۲۰۹۹۰۰۵۱۸۶۰۰۰۲۲ انجام خواهد شد و لازم است مناقصه گران در صورت عدم عضویت قبلی ، مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهینامه امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند.

مبلغ تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار : ۴۹۹,۴۱۰,۰۰۰ ریال به صورت واریز نقدی به حساب شرکت ، ضمانتنامه بانکی به نام شرکت آب و فاضلاب استان البرز و یا اوراق مشارکت می باشد.

مهلت تحویل اسناد مناقصه : پیشنهاد دهندگان می بایست مدارک لازم را مطابق مندرجات برگ شرایط تا ساعت ۱۹ روز دوشنبه مورخ ۹۹/۰۵/۲۰ بصورت فایل PDF در سامانه فوق بارگذاری نمایند.

مناقصه گران علاوه بر بارگذاری فایل PDF تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار ، موظف به ارائه آن در پاکت لاک و مهر شده تا ساعت ۱۵:۳۰ روز دوشنبه مورخ ۹۹/۰۵/۲۰ به دفتر قراردادهای شرکت آب و فاضلاب استان البرز می باشند.

تاریخ بازگشایی پاکت : ساعت ۱۳:۴۵ روز سه شنبه مورخ ۹۹/۰۵/۲۱ خواهد بود.

نحوه دریافت اسناد مناقصه: داوطلبان می توانند به منظور دریافت اسناد مناقصه از تاریخ ۹۹/۰۵/۰۱ تا پایان وقت اداری روز سه شنبه مورخ ۹۹/۰۵/۰۷ از طریق سامانه ستاد به آدرس www.setadiran.ir اقدام نمایند. تلفن تماس : ۰۲۶-۳۲۱۱۷۱۵۰

سایر اطلاعات و جزئیات مربوط در اسناد مناقصه مندرج است.

جهت کسب اطلاعات بیشتر به سایت پایگاه ملی اطلاع رسانی مناقصات، به آدرس iets.mporg.ir) مراجعه نمایید.

شرکت آب و فاضلاب استان البرز (سهامی خاص)

شماره آگهی: ۹۳۳۴۷۹

۳۹۹

اخبار

انتقاد از وضع عوارض برای صادرات شیر خشک

سلطانی سروسناتی با انتقاد از تصمیم دولت برای وضع عوارض بر صادرات شیرخشک گفت تنها حدود ۳۰درصد نهاده‌های دامی با نرخ مصوب به دست تولیدکنندگان می‌رسد. به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، سعید سلطانی سروسناتی مدیرعامل اتحادیه سراسری دامداران کشور در نشست خبری با انتقاد از تصمیم دولت در زمینه حذف عوارض برای صادرات شیرخشک اظهار کرد: مسئولان در موارد حساس و مهم از تشکل‌های بخش خصوصی نظرخواهی نمی‌کند. وی افزود: اتحادیه سراسری دامداران به هیچ‌عنوان راضی نیست که در زمینه صادرات شیرخشک انحصاری شکل بگیرد یا اینکه دولت بخواهد برای صادرات این کالا عوارض وضع کند. سلطانی با تأکید بر تسهیل امور تولید برای تولیدکنندگان بیان کرد: امسال سال جهش تولید است، از این رو باید شرایط برای تولیدکنندگان تسهیل شود. این مقام مسئول با اشاره به اینکه پتانسیل تولید ۱۳.۵ میلیون تن شیر خام در کشور موجود است، بیان کرد: در حال حاضر ۱۱ میلیون تن شیر خام در کشور تولید می‌شود، در حالی که پتانسیل تولید بیش از این میزان است. وی از تعطیلی ۴۰درصد واحدهای دامداری شیری و گوشتی در کشور خبر داد و گفت: تعطیلی واحدهای دامداری صرفاً در روستاهای دورافتاده نیست، اطراف تهران هم واحدهایی نیمه تعطیل و بسیاری تعطیل هستند. مدیرعامل اتحادیه سراسری دامداران با بیان اینکه برخی عنوان می‌کنند در توزیع نهاده‌ها، دامداران یارانه دریافت می‌کنند، گفت: تنها حدود ۳۰درصد نهاده‌ها با نرخ مصوب به دست دامداران می‌رسد و نزدیک به ۷۰درصد این محصولات با قیمت‌های ۲ تا ۳ برابر در اختیار تولیدکننده قرار می‌گیرد این در حالی است که تمامی نهاده‌ها با ارز ۴۲۰۰ تومانی وارد کشور می‌شود، اما چون نظارتی بر توزیع آنها وجود ندارد عده‌ای خاص با قیمت‌های هتگفت، آن را توزیع می‌کنند، بنابراین یارانه چندانی در اختیار تولیدکننده قرار نگرفته است و همین الان قیمت کنجاله سویا به نرخ مصوب ۲ هزار و ۴۵۰ تومان است که در بازار آزاد ۷ هزار و ۸۰۰ تومان عرضه می‌شود.

دریافت عوارض صادرات شیر خشک علت اصلی افزایش مجدد شیر خشک

در ادامه این نشست علی احسان ظفری، مدیرعامل اتحادیه فراورده‌های لبنی با بیان اینکه حدود ۵۴ هزار تن شیر خشک در کشور دپو شده بود، اظهار کرد: دولت دو سال صادرات شیرخشک را ممنوع کرد و بعد از آن به چند هزار تن از این کالا مجوز صادرات داده شد، در مرحله بعد برای ۱۰ هزار تن شیرخشک مجوز صادرات دادند که ۵۴ کارخانه به این مسئله ورود کردند و حدود ۷ هزار و ۹۰۰ تن شیر خشک در این مرحله صادر شد. وی افزود: برای مرحله سوم مجوز صادرات ۱۰ هزار تن شیر خشک دیگر از سوی دولت صادر شد و حدود ۲ هزار و ۱۰۰ تن از مرحله قبل باقی مانده بود که مجموع آن ۱۲ هزار و ۱۰۰ تن می‌شد، اما مشکل اینجا بود که دولت برای صادرات این میزان شیرخشک مدت ۱۵ روز را تعیین کرد که با توجه به شرایط کرونا و تحریم، انجام این کار ممکن نبود و علی‌رغم مذاکراتی که با مسئولان مربوط داشتیم زمان تمدید نشد. ظفری ادامه داد: از مجموع ۲۵ هزار تنی که مجوز صادرات گرفته حدود ۵ تا ۶ هزار تن مانده است و علاوه بر این همچنان حدود ۳۰ هزار تن شیر خشک دپو شده داریم. این مقام مسئول با تأکید بر این مسئله که قابلیت صادرات شیرخشک بعد از گذشت یک سال وجود ندارد، بیان کرد: اگر شیر خشک به صورت مدیریت شده صادر نشود، بعد از یک سال دیگر قابلیت صادرات ندارد، از این رو مسئولان باید تدابیری ببندیشند.

حداکثر نرخ قیمت ماسک‌های سه‌لایه اعلام شد

مدیرکل نظارت بر محصولات بهداشتی، دارویی و تجهیزات پزشکی سازمان حمایت حداکثر نرخ مصرف‌کننده انواع ماسک سه‌لایه را اعلام کرد. به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان به نقل از سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان؛ مهدی پور گفت: حداکثر نرخ مصرف‌کننده انواع ماسک سه‌لایه کارگاهی در مراکز عرضه تعیین‌شده از جمله واحدهای صنفی زیرمجموعه اتحادیه‌های سوپرمارکت‌ها و مترو، معادل ۱۵۰۰۰ ریال و حداکثر نرخ مصرف‌کننده ماسک سه‌لایه صنعتی عرضه شده در فروشگاه‌های زنجیره‌ای، داروخانه‌ها و فروشگاه‌های اینترنتی مبلغ ۱۳۰۰۰ ریال است. وی افزود: هرگونه فروش به قیمت‌های بالاتر تخلف گران‌فروشی بوده و در صورت انعکاس شکایات در این خصوص به شماره تماس ۱۲۴ و یا درج در سامانه ۱۲۴.ir مراتب پیگیری خواهد شد.

تولیدکنندگان رتبه‌بندی می‌شوند

مدیر سامانه اعتبارسنجی و رتبه‌بندی وزارت صنعت، معدن و تجارت (صمت) گفت که رتبه‌بندی تولیدکنندگان در مرحله مدل‌سازی بوده و مطالعات و طراحی آن انجام شده است که براساس آن واحدها به چهار دسته تقسیم می‌شوند. علی اصغر عمادآبادی در گفت‌وگو با ایسنا، اظهار کرد: پسند (ماده ۶ قانون مبارزه با قاچاق کالا و ارز وزارت صمت را موظف کرده که سامانه یکپارچه اعتبارسنجی و رتبه‌بندی اعتباری برای تجارت داخلی و خارجی با همکاری سایر وزارتخانه‌ها و دستگاه‌های مرتبط ایجاد کنند که اجرای این تکلیف به مرکز توسعه تجارت الکترونیک محول شده و براساس آن تاکنون چندین پروژه در حوزه‌های مختلف تجاری تعریف شده است. وی با بیان اینکه در رتبه‌بندی تجارت داخلی دو دسته رتبه‌بندی کسب و کارهای اینترنتی و رتبه‌بندی تولیدکنندگان شروع شده، اظهار کرد: در رتبه‌بندی تولیدکنندگان واحدها به چهار دسته تقسیم می‌شوند. دسته اول تولیدکنندگانی که در حال حاضر مشکلی ندارند و کارشان را بدون مشکل انجام می‌دهند و فقط دولت نباید برای‌شان محدودیت ایجاد کند. دست دوم واحدهایی هستند که در حال فعالیت هستند اما مشکلاتی دارند که ظرفیت تولید آنها کاهش یافته و نیروی انسانی‌شان را تعدیل کردند، اما با عارضه‌یابی درست می‌توانند با حداکثر توان تولید کنند. دسته سوم تولیدکنندگان صوری هستند این واحدها در واقع تولیدی انجام نمی‌دهند و در بسیاری از مواقع صرفاً یک سوله خالی هستند که فقط از منابع کشور سوءاستفاده می‌کنند و به منابع کشور آسیب می‌زنند و دسته چهارم بنگاه‌های اقتصادی و تولیدی هستند که تعطیل شدند اما این پتانسیل وجود دارد که با حمایت مشخص و برنامه‌ریزی درست به چرخه اقتصادی کشور برگردانده شوند. البته به گفته این مقام مسئول رتبه‌بندی تولیدکنندگان در مرحله مدل‌سازی است و مطالعات و طراحی آن انجام شده است.

خضربیگی گفت اپراتورهای تلفن همراه در حالی به حذف بسته‌های پرتقاضا اقدام کرده‌اند که سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی آن را تأیید نکرده بود. به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، سیدجواد احمدی خضربیگی معاون بازرسی و رسیدگی به تخلفات سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان در برنامه «سلام صبح بخیر رادیو ایران» با اشاره به اینکه اپراتورهای تلفن همراه درخصوص افزایش قیمت تعرفه‌های‌شان هیچ‌گونه اعلام قبلی نکرده بودند، اظهار کرد: دو اپراتور ارائه‌دهنده خدمات مخابراتی با شیوه تغییر قیمت بسته‌های اینترنتی خود اقدام به افزایش قیمت تعرفه‌ها کردن به طوری که در گذشته از طریق کدهایی ussd و سامانه‌های فروش‌شان بسته‌های اینترنتی‌شان را عرضه می‌کردند و با علم به اینکه ۸۰درصد مردم از این راه‌ها بسته اینترنت‌شان را خریداری می‌کنند اقدام به محدودسازی فروش اینترنت‌شان کردند. وی ادامه داد: حتی این اپراتورها برخی از بسته‌های پرمصرف مردم را به

طور کلی حذف کردند که مردم مجبور شوند بسته‌های با حجم پایین‌تر و مدت زمان مصرف کمتری را استفاده کنند. احمدی اظهار کرد: اپراتورهای تلفن همراه در حالی به حذف بسته‌های پر مشتری‌شان اقدام کرده‌اند که تأییدیه سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی را نداشته‌اند. وی با اشاره به شکایت‌های مردمی از اپراتورها درخصوص این اقدامات گفت: سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان به عنوان حامی مصرف‌کنندگان از مدیران این دو شرکت دعوت کرد درخصوص این اقدامات پاسخگو باشند. احمدی ادامه داد: در جلسه اولی که با مدیران این اپراتورها برگزار شد از آنها خواستیم که بسته‌های پرمصرفی که از سامانه فروش‌شان حذف شده بود را دوباره برای فروش ارائه دهند که این اقدام عملی نشد. به همین دلیل دوباره از مدیران این اپراتورها دعوت کردیم با حضور مسئولان سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی موظف به تغییر رویه شوند.

استمرار خودکفایی تولید گندم در گرو اعلام قیمت مناسب تضمینی

گندمکاران نرخ پیشنهادی خود را اعلام کند، این احتمال دارد که برخی افراد گندم تولیدی را خریداری و انبار کنند تا بتوانند با نرخ‌های بالایی به دولت بفروشند. ایمانی افزود: بنابر اعلام مرکز آمار و بانک مرکزی، تورم در بخش تولید ۳۸.۲ درصد است که اگر این رقم لحاظ شود، به آنالیز هزینه‌های تولید نزدیک می‌شویم، چنانچه قیمت واقعی نشود، کشاورزان به سبب سردرگمی به سراغ دیگر محصولات می‌روند.

نایب رئیس بنیاد ملی گندمکاران در پایان تصریح کرد: اگر نرخ منطقه‌ای و متناسب با هزینه‌های تولید گندم اعلام شود، خودکفایی استمرار خواهد یافت، در غیر این صورت با مشکلات متعددی در تامین نان مردم مواجه خواهیم شد، به همین خاطر انتظار می‌رود معیشت و رفاه کشاورزان در نظر گرفته شود تا در شرایط سخت اقتصادی که تامین نهاده‌ها همچون کود پایه دشوار است، پایداری تولید و خودکفایی این محصول استراتژیک حفظ شود تا در تامین امنیت غذایی مشکلی ایجاد نشود.

نایب رئیس بنیاد مالی گندمکاران با اشاره به اینکه برداشت گندم تا ۱۵ شهریور ادامه دارد، بیان کرد: اگر مقداری شتاب در پرداخت‌ها صورت گیرد، دولت خیالش از تامین نان مردم راحت می‌شود که با این وجود اعتماد میان دولت و کشاورزان از بین نمی‌رود تا دلالتان و واسطه‌ها به امر خرید تضمینی گندم ورود کنند. او درباره آینده تولید گندم گفت: از ابتدای فصل پیش‌بینی می‌شد که میزان تولید گندم به ۱۴ میلیون تن و خرید تضمینی به ۱۰ تا ۱۰ میلیون و ۵۰۰ هزار تن برسد. ایمانی درباره آخرین جزئیات قیمت خرید تضمینی گندم برای سال زراعی جدید بیان کرد: بنابر قانون خرید تضمینی، دولت حداقل به اندازه تورم نرخ محصولات کشاورزی را باید افزایش دهد، در شرایط فعلی وزارت جهاد کشاورزی و بنیاد ملی گندمکاران در تلاش هستند تا با برآورد هزینه‌های تولید از استان‌ها به طور متوسط رقمی را اعلام کند. این مقام مسئول ادامه داد: اگر وزارت جهاد کشاورزی با بنیاد ملی

نرخ هر کیلو مرغ ۱۸ هزار تومان شد

در پایان خط تولید قرار دارند و در زمانی که مرغ‌های‌شان به سن عرضه می‌رسد، امکان نگهداری در سالن‌ها وجود ندارد. به گفته حجت، علی‌رغم بهبود شرایط توزیع نهاده با نرخ مصوب، کم‌سکان کمبود داریم که امیدواریم با اتخاذ برخی تدابیر روند توزیع نهاده با نرخ مصوب تسریع شود. حجت افزود: با نظارت مسئولان ستاد تنظیم بازار بر عملکرد واردکنندگان نهاده‌های دامی این امکان وجود دارد که ۱۰۰درصد نهاده با نرخ مصوب ستاد تنظیم بازار توزیع شود، در غیر این صورت به سبب دو نرخی بودن قیمت ذرت و کنجاله سویا، تعدادی از مرغداران از گردونه تولید خارج خواهند شد. وی متوسط نرخ هر قطعه جوجه یک روزه را بالای ۳ هزار تومان اعلام کرد و گفت: با توجه به نوسان شدید هزینه‌های تولید، نرخ مصوب به هیچ‌عنوان قابل قبول نیست. حجت در پایان با تأکید بر اصلاح قیمت مرغ گفت: اگر قیمت مصوب برمی‌نای کارشناسی اعلام شود، تولیدکنندگان با افتخار می‌پذیرند چراکه تولیدکنندگان به هیچ‌عنوان به دنبال افزایش قیمت نیستند.



اخبار



دمیدن دولت در تنور گرانی خودرو

طرح‌های فروشی که خاصیتی در کنترل بازار ندارد

در حالی وزارت صنعت وعده مدیریت بازار خودرو با اجرای طرح‌های فروش ویژه و پیش‌فروش را داده بود که اکنون با اجرای دو مرحله از این طرح‌ها بازار کنترل نشده و حتی با افزایش چندباره قیمت کارخانه، خرید خودرو به رویایی برای مردم تبدیل شده است.

به گزارش خبرنگار اقتصادی خبرگزاری تسنیم، اردیبهشت ماه امسال بود که بعد از چانه‌زنی‌های بسیار میان وزارت صنعت، سازمان حمایت، شورای رقابت و ستاد تنظیم بازار در نهایت توافقات بر سر تعیین قیمت خودروهای جدید انجام و در نهایت محصولات ایران خودرو به‌طور متوسط ۱۰ درصد و سایپا ۲۲ درصد افزایش قیمت پیدا کرد.

در آن مقطع روند صعودی قیمت‌ها در بازار خودرو به حدی افزایش یافته بود که ستاد تنظیم بازار علاوه بر اعلام قیمت‌های جدید خودرو تأکید کرد «معیار قیمت در بازار نرخ کارخانه به علاوه ۱۰ درصد سود خواهد بود ضمن اینکه خرید و فروش خودروها الزاما در مراجع رسمی باید صورت گرفته باشد.»

علاوه بر این مسئولان وزارت صنعت از سیاست‌های کلان در ثبت نام و نظارت بر فروش خودرو توسط شرکت‌ها و فعالان بازار خبر دادند و به مردم تأکید کردند این بازار در شرایط هیجانی قرار گرفته و با فروش ویژه خودرو توسط شرکت‌ها تقاضا در بازار مدیریت و آرامش حاکم خواهد شد. جالب اینجاست وزارت صنعت خط و نشان‌های مختلفی هم در طرح‌های فروش اعمال و حتی در نهایت با ابزار قرعه‌کشی فروش خودرو را توسط شرکت‌های خودرو ساز به مشتریان آغاز کرد.

هرچند شناس مردم در این قرعه‌کشی‌ها ضعیف و حجم ثبت نامی‌ها بسیار بالا بود اما وزارت صنعت به طرح خوش‌بین وعده‌های مختلفی در مدیریت بازار خودرو می‌داد. در حال حاضر دو مرحله از طرح فروش ویژه و پیش‌فروش خودرو توسط شرکت‌های خودروساز می‌گذرد اما نه تنها قیمت‌ها در بازار تکان نخورده بلکه با ارسال دعوت‌نامه‌های جدید شرکت‌های خودروساز به مشتریان فاز دوم افزایش قیمت‌ها در کارخانه کلید خورده و مردم مجبور شده‌اند تا در پیش‌فروش خودرو مایه‌تفاوت‌ها را اعمال و محصولات را با قیمت‌های جدید تسویه و تحویل بگیرند. در این شرایط نه تنها طرح‌های فروش دردی از بازار دوا نکرده است بلکه با افزایش دوباره قیمت‌ها توسط شرکت‌های خودروساز روند افزایش مجدد قیمت‌ها در بازار هم کلید خورده و در نهایت مصرف‌کننده رویای خرید خودرو آن هم با این قیمت‌ها را خواهد داشت.

پیش‌بینی ارزش ۳۰۰ میلیون یورویی داخلی‌سازی در صنعت خودرو

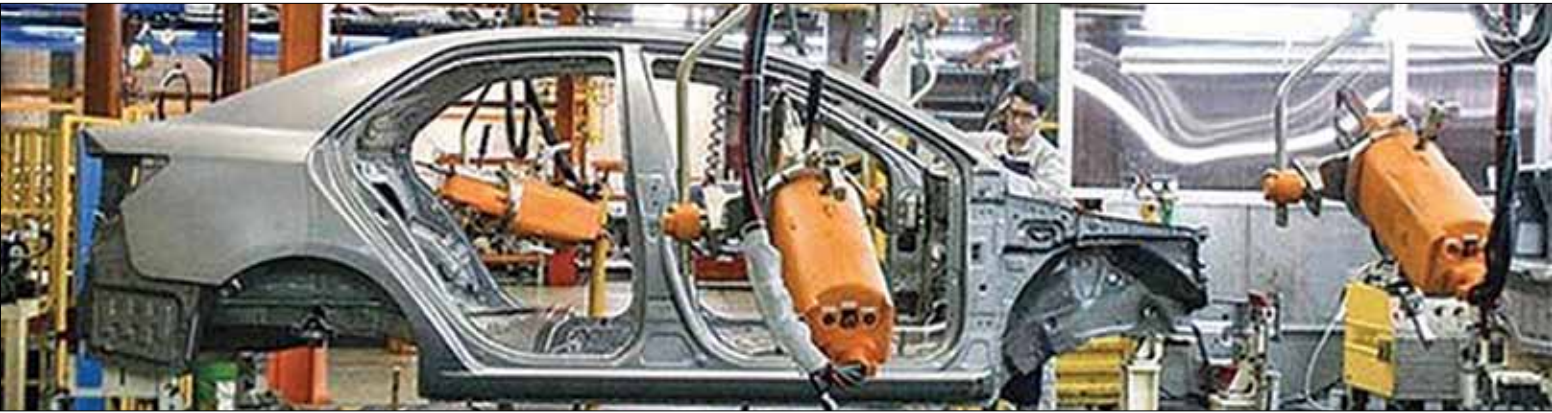
معاون امور صنایع وزارت صنعت، معدن و تجارت گفت امسال توسعه داخلی‌سازی به ارزش ۳۰۰ میلیون یورو در قالب انعقاد قرارداد داخلی‌سازی با برگزاری میزهای ساخت داخل بین قطعه‌سازان و خودروسازان پیش‌بینی شده است. به گزارش اقتصادنیوز به نقل از روابط عمومی سایپا، «مهدی صادقی نیارکی» افزود: پارس‌ساز در قالب برگزاری سه میز ساخت داخل ۲۷۷ میلیون یورو قرارداد بین خودروسازان و قطعه‌سازان داخلی امضا شد.

وی ادامه داد: در این میان، معاونت امور صنایع وزارتخانه مسئولیت بهمرسانی نیازمندی‌ها و توانمندی‌های مجموعه‌ها را به سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران (ایدرو) واگذار کرده است. معاون امور صنایع وزارت صنعت، معدن و تجارت خاطرنشان کرد: در راستای افزایش داخلی‌سازی‌ها و بی‌نیاز شدن از قطعات وارداتی حدود دو هفته پیش نخستین میز ساخت داخل در سال جاری با کاهش ارزشی ۶۶ میلیون یورو برگزار شد. صادقی نیارکی گفت: افزایش داخلی‌سازی قطعات خودرو با هدف مدیریت منابع ارزی، افزایش تولید و حفظ اشتغال در تولیدات صنعتی انجام می‌شود.

به گزارش ایرنا، سال گذشته بیش از ۳ میلیارد و ۴۰۰ میلیون یورو کاهش ارزشی را برگزاری ۱۰ میز تخصصی تعمیق ساخت داخل، انعقاد تفاهم‌نامه با سایر وزارتخانه‌ها و دستگاه‌ها، اقدام شرکت‌های بزرگ صنعتی و معدنی و همچنین شرکت‌های دانش‌بنیان برای داخلی‌سازی برخی قطعات و تجهیزات وارداتی، حاصل شد.



آیا اصلاح دوباره قیمت خودروها خودروسازان را از زیاندهی دوباره خارج خواهد کرد؟



وی می‌افزاید: افزایش قیمت اعمال شده بر روی خودروها در اردیبهشت ماه اصلاح قیمت‌های بهمن ماه سال ۹۷ بوده و افزایش دوباره قیمت‌ها، افزایش بر روی قیمت‌های جدید است این در حالی است که قیمت دلار در سال ۹۷ در کانال ۸ هزار تومان و در سال ۹۸ به صورت میانگین در کانال ۱۲ هزار تومان قرار گرفت و در ماه گذشته در کانال ۱۶ هزار تومان قرار گرفت بنابراین نگاهی به این اعداد و محاسبات نشان می‌دهد که از اسفند سال گذشته تا به امروز صرف نظر از قیمت فعلی دلار، قیمت دلار از ۱۲ به ۱۶ هزار تومان افزایش یافته که از افزایش یک سومی قیمت‌ها حکایت دارد.

استاد دانشکده مهندسی خودرو دانشگاه علم و صنعت با بیان اینکه این در حالی است که قیمت خودروها در سال ۹۸ نسبت به سال ۹۷ تغییری نداشت و افزایش قیمتی اعمال نشده بود، تصریح می‌کند: بنابراین افزایش فعلی قیمت ها نیز نه‌تنها شاید خودروساز را زنده نگاه دارد اما زیاندهی آن جریان نشده و ادامه خواهد یافت ضمن آنکه به آتش برپا شده در بازار خودرو نیز دمیده خواهد شد. کاکایی با فرض ثبت دلار ۲۴ هزار تومان در اقتصاد، تورم را در سال جاری ۱۰۰ درصد اعلام و اظهار می‌کند: این روند منجر به ثبت تورم سه رقمی خواهد شد این در حالی است که اشکال وارده به شورای رقابت این است که اعداد آن گذشته نگر است و همواره با یک تاخیر تاریخی اثر خود را نشان می‌دهد بنابراین در شرایطی که تورم سه رقمی ایجاد شود آثار خود را در پایان سال نشان خواهد داد، چراکه بدنه اصلی اقتصاد هم‌اکنون نسبت به افزایش قیمت‌ها چندان اقدامی نکرده

درخواست افزایش قیمت خودروسازان که به نظر می‌رسد شورای رقابت نیز با آن موافقت کرده در حالی به مرحله اجرا نزدیک می‌شود که خودروسازان اصلاح قیمت‌های پایه را اصلی‌ترین خواسته خود عنوان کرده و معتقدند تنها در این صورت این صنعت از زیاندهی چند ساله خارج خواهد شد.

به گزارش پدال نیوز، هرچند شورای رقابت لحاظ کردن نرخ تورم در فرمول قیمت خودرو را برای جریان هزینه‌ها و زبان خودروسازان کافی می‌داند، اما همچنان عدم اصلاح قیمت پایه مبنی بر مصوبه سازمان حمایت در سال ۹۰ به قوت خود باقی است و در صورت تصحیح آن به نظر می‌رسد مشکلات مالی خودروسازان تا حدودی مرتفع شده و شرکت‌ها را از زیاندهی خارج کند، اما در این میان این پرسش مطرح می‌شود که آیا اصلاح دوباره قیمت خودروها، خودروسازان را از زیاندهی دوباره خارج خواهد کرد؟

امیرحسین کاکایی، عضو هیات علمی دانشگاه علم و صنعت ایران با تأکید بر اینکه با افزایش دوباره قیمت‌ها تولید در صنعت خودرو همچنان زیانده است، می‌گوید: به طور قطع با آزادسازی قیمت خودرو مصرف‌کنندگان و خریداران در یک بازه زمانی تحت فشار قرار خواهند داشت اما در صورت تحقق این امر، خودروسازان توان ایجاد تحول را خواهند داشت و پس از این موضوع می‌توان نسبت به بازخواست از خودروسازان درخصوص اقدامات آنها اقدام کرد اما هم‌اکنون با افزایش مقطعی قیمت‌ها با اینکه شاهد اثر منفی افزایش قیمت‌ها هستیم اما مشکلی از خودروسازان حل نمی‌شود.

چالش‌های تولید موتور در صنعت خودروسازی کشور

از هدف‌گذاری که در سال‌های گذشته برای امسال داشتیم عقب افتادیم و باید از جهت موتور و قوای محرکه محصولات به‌روزتری و با استاندارد آیندگی بهتری داشته باشیم. لازم به ذکر است که در زمینه خودروهای گازسوز ما نتوانستیم فناوری جدیدی به موتور گازسوز ef ۷ که از سال ۸۶ تولید می‌شود اضافه کنیم. این مورد یک نقطه ضعف در صنعت خودروسازی ما محسوب می‌شود.

ایران توان تولید موتور کاملاً داخلی را دارد؟

وی ادامه داد: در حوزه موتور توان تولید ۱۰۰ درصد قطعات در کشور وجود ندارد. شاید بسیاری از کشورهای دنیا هم این توانایی را نداشته باشند. حدود ۲۰ الی ۲۵ درصد قطعات که بیشتر شامل قطعات الکترونیکی مانند انژکتور و برخی حسگرها هستند، در داخل کشور تولید نمی‌شود. البته در این سال‌ها پیشرفت‌های بسیار خوبی اتفاق افتاده و برخی از قطعات با فناوری بالا از قبیل توربوشارژر، CVVT و برخی از قطعات برقی چرخه داخلی‌سازی قرار گرفتند و پیشرفت‌های خوبی در این زمینه داشتیم اما به هر حال در زمینه سامانه الکترونیکی خودرو وابستگی وجود دارد.

مهم‌ترین چالش تولید موتور

این عضو هیات علمی دانشگاه سمنان درخصوص مشکلات اساسی در حوزه تولید پیشترانه گفت: مهم‌ترین چالش تولید موتور در ایران، عدم تولید موتورهای کم آلایند (یورو ۵ و بالاتر) و با سطح فناوری بالااست. از نظر طراحی موتور و ارائه نمونه موتورهای به روز، وضعیت

رئیس انجمن علمی موتور ایران گفت: اگر ما نسبت به سال قبل بخواهیم وضعیت تولید پیشترانه برای خودروهای سواری را بسنجیم در سه ماهه ابتدایی امسال از لحاظ کمی و کیفی رشد داشتیم. به گزارش «عصر خودرو» به نقل از گسترش نیوز، این روزها صنعت خودروسازی ما وضعیت مساعدی ندارد. هرچند گزارش خودروسازان حاکی از افزایش میزان تولیدات نسبت به سال قبل است، اما همچنان مشکلات گوناگون به خاطر تحریم‌ها و عدم وجود زیرساخت‌های لازم در خودروسازی پابرجاست.

در این میان نباید از یکی از اصلی‌ترین بخش‌های خودرو و به نوعی قلب تپنده آن یعنی پیشترانه غافل شد. این بخش در حقیقت جزو مهم‌ترین اجزای خودرو محسوب می‌شود که از قطعات گوناگونی تشکیل شده و برای ساخت آن قطعه‌سازان مختلفی فعالیت می‌کنند، اما به طور کلی وضعیت ما از لحاظ تولید پیشترانه خودروهای سواری به چه صورت است؟ آیا ایران توانایی تولید یک پیشترانه به صورت صفر تا صد را دارد؟ چرا هنوز وارد پروسه تولید خودروهای برقی یا هیبریدی نشده‌ایم؟ برای یافتن پاسخ این سوالات گفت‌وگویی با علیرضا حاجی علی محمدی، رئیس انجمن علمی موتور ایران انجام داده‌ایم که در ادامه گزارش مشروح آن را می‌خوانید:

حاجی علی محمدی ابتدا اظهار کرد: اگر ما نسبت به سال قبل بخواهیم وضعیت تولید پیشترانه برای خودروهای سواری را بسنجیم در سه ماهه ابتدایی امسال از لحاظ کمی و کیفی رشد داشتیم، اما

شرط عجیب بانک‌ها برای پرداخت وام ۶ میلیونی به رانندگان اتوبوس

اختیار بانک‌های عامل گذاشته است اما مشکلی وجود دارد؛ بانک‌ها به رانندگان گفته‌اند که باید سند اتوبوس به نام آنها باشد؛ این در حالی است که راننده‌ها ممکن است یک فرد حقوق‌بگیر باشند و برای مالک اتوبوس کار کنند ولی بانک می‌گوید اگر سند خودرو به نام او نیست، وام ۶ میلیونی به راننده تعلق نمی‌گیرد و تسهیلات به آنها داده نمی‌شود اگرچه این مشکل از سوی همه بانک‌های عامل اعطای تسهیلات کرونایی بروز نکرده، اما در عمل بانک‌هایی هم که این تسهیلات را اعطا کرده‌اند، بسیار کم هستند.

فقط ۳ درصد مشمولان موفق به دریافت وام شدند

به گفته مدیرکل حمل و نقل مسافری سازمان راهداری، تاکنون ۲ تا ۳ هزار نفر از ۱۱۳ هزار و ۱۵۱ راننده مشمول این تسهیلات، توانسته‌اند وام ۶ میلیونی بگیرند. وی درباره پیگیری‌های سازمان راهداری برای رفع این معضل بیان داشت: مجری طرح اعطای تسهیلات کرونایی به کسب و کارهای آسیب‌دیده از شیوع این ویروس، وزارت رفاه است خط اعتباری هم در اختیار این وزارتخانه قرار گرفته است. وزارت کار برای اجرای این طرح، سامانه کارا را راه‌اندازی کرده و ما نیز در سازمان راهداری به این سامانه دسترسی داریم ولی راهبر این سامانه وزارت کار است و پیگیری پرداخت‌های بانکی نیز با همین وزارتخانه است.

رانندگان «لالان» به این وام نیاز دارند نه ۳ ماه دیگر!

باقرجوان افروز، عبداله‌اشم حسن‌نیا، رئیس سازمان راهداری و معاون وزیر راه، مکاتباتی برای پیگیری تسهیلات کرونایی ۶ میلیون تومانی رانندگان اتوبوس با عیسی منصوری معاون توسعه اشتغال وزارت تعاون،

مدیرکل مسافری سازمان راهداری گفت با وجود آنکه بانک مرکزی منابع وام کرونایی را به بانک‌ها داده، اما بانک‌های عامل از پرداخت این تسهیلات خودداری می‌کنند.

به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو» به نقل از مهر، داریوش باقرجوان درباره اعطای تسهیلات کرونایی به بخش حمل و نقل جاده‌ای مسافر اظهار داشت: براساس روالی که تعریف شد، مشمولان دریافت این تسهیلات به چند گروه تقسیم شدند؛ یکی رانندگان خودمالک بودند؛ گروه دیگر، رانندگانی بودند که برای مالکان اتوبوس و سایر وسایل نقلیه عمومی جاده‌ای کار می‌کنند و دیگری هم شرکت‌های حمل و نقل و تعاونی‌های مسافری بودند.

وی افزود: شرکت‌های حمل و نقل مسافری به ازای تعداد کارکنان این شرکت‌ها که برای آنها حق بیمه واریز می‌شود، می‌توانند از این تسهیلات به ازای هر نیرو، ۱۲ میلیون تومان تسهیلات دریافت کنند. مدیرکل حمل و نقل مسافری سازمان راهداری و حمل و نقل جاده‌ای در خصوص رانندگان اتوبوس و دیگر وسایل نقلیه مسافری عمومی بین شهری تصریح کرد: این افراد، ۱۳ هزار و ۱۵۱ نفر بودند که به هر راننده، ۶ میلیون تومان تسهیلات اعطا می‌شود که تضمینی که برای این ۶ میلیون تومان در نظر گرفته شده، چک و سفته بوده است. وی ادامه داد: همه این رانندگان در سامانه کارا وابسته به وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی ثبت نام کرده‌اند و قرار بود بیش از تضمین مذکور (چک و سفته) بانک‌ها ضمانت دیگری از رانندگان تقاضا نکنند. باقرجوان یادآور شد: منابع اعتباری را هم دولت تأمین کرده و در

کار و رفاه اجتماعی داشت؛ مکاتباتی هم شخص وزیر راه و شهرسازی با معاون اول رئیس‌جمهور در دست اقدام دارد تا این گره باز شود

رانندگان اتوبوس با توجه به اینکه با کاهش ۵۱ درصدی مسافر مواجه شده‌اند، به شدت به این تسهیلات نیاز دارند و دچار مشکل هستند؛ صحیح نیست بانک‌ها این‌طور رانندگان اتوبوس را اذیت کنند. پرداخت این تسهیلات تا سه ماه آینده که دیگر دردی از آنها درمان نمی‌کند رانندگان اتوبوس در حال حاضر به این ۶ میلیون تومان نیاز دارند. وی درباره علت سخت‌گیری بانک‌های عامل اعطای تسهیلات کرونایی، آن هم در حالی که تأمین اعتبار آن از محل صندوق توسعه ملی بوده و بانک هیچ نقشی در تأمین این اعتبار نداشته، گفت: بانک‌ها نباید خارج از بخشنامه‌های وزارت اقتصاد، بانک مرکزی و ستاد ملی مبارزه با کرونا اقدام کنند. خط اعتباری ایجاد شده است و بانک حق ندارد بگوید آن را پرداخت نمی‌کنم. به خصوص که ستاد ملی مبارزه با کرونا برای اعطای تسهیلات ۶ میلیون تومانی، تضمین ساده‌ای در نظر گرفته تا به سرعت به رانندگان اتوبوس اعطا شود.

این بانک‌ها هستند که از بخشنامه‌های صادره از نهادهای بالادستی، برداشت نامتعارف خود را ارائه می‌کنند.

این مقام مسئول در سازمان راهداری افزود: رانندگانی که بر روی اتوبوس‌های دیگران فعالیت می‌کنند، بیش از همه از کرونا متضرر شده‌اند، آن وقت بانک‌ها بیشترین سخت‌گیری را نسبت به این افراد اعمال می‌کنند. وزارت کار و بانک مرکزی هم باید پیگیری کنند تا این وام‌ها به سرعت پرداخت شود.

توسعه خدمات آزمایشگاهی؛ درآمدهای ارزی بیشتر می‌شود

افزایش درآمدهای ارزی کشور یکی از اهداف توسعه بین‌المللی خدمات آزمایشگاهی است؛ هدفی که در شبکه آزمایشگاهی فناوری‌های راهبردی در سال جاری دنبال می‌شود. آن‌طور که مدیر شبکه آزمایشگاهی فناوری‌های راهبردی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری می‌گوید: «امسال تعاملات بین‌المللی در حوزه خدمات آزمایشگاهی توسعه می‌یابد تا درآمدهای ارزی بیشتر شود.»

البته این کار پیش‌نیازهایی لازم دارد که از آن جمله می‌توان به «پیاده‌سازی استاندارد و ممیزی‌های جهانی»، «ارتقای سطح کیفی خدمات آزمایشگاهی» و «آموزش نیروهای شاغل در این حوزه» اشاره کرد. کاری که به ارتقای تعاملات بین‌المللی و افزایش درآمدهای ارزی می‌انجامد.



دریچه

با حضور معاون علمی و فناوری در اصفهان

مجتمع فناوری و نوآوری غدیر گشایش یافت

مجتمع فناوری و نوآوری غدیر در سفر سورنا ستاری، معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهوری به اصفهان گشایش یافت. این مجتمع با مساحت ۵ هزار متر مربع فضایی مناسب را برای گسترش فعالیت شرکت‌های دانش‌بنیان و فناور استان در اختیار آنها قرار می‌دهد.

دفاتر فروش و بازاریابی شرکت‌های دانش‌بنیان در مجتمع فناوری و نوآوری غدیر مستقر می‌شوند. ایجاد و راه‌اندازی این مرکز را باید گامی برای توسعه فعالیت‌های دانش‌بنیانی و فناورانه در استان دانست. همچنین نزدیکی ساختمان غدیر به مراکزی مانند اتاق بازرگانی اصفهان و دیگر دستگاه‌های فعال در حوزه بازرگانی و کسب و کار باعث استقبال شرکت‌های دانش‌بنیان و فناور برای استقرار در این مرکز شده است.

معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهوری در سفر خود به استان اصفهان و در بازدید از دستاوردهای دانش‌بنیان گفت: تسهیل صدور مجوز برای فعالان فناور و دانش‌بنیان یکی از محورهای کلیدی توسعه زیست بوم فناوری و نوآوری در کشور است. حذف فرآیندهای زمانبر و تجمیع مجوزهای موردنیاز، در پنجره‌های واحد، از جمله اقداماتی است که می‌تواند مشکلات مربوط به مجوزها را کاهش دهد.

ستاری ادامه داد: محصولات دانش‌بنیان برای کسب مجوز باید آزمایش‌های متعددی موسوم به تست‌های کلینیکال را بگذرانند. این آزمایشات برای حصول اطمینان از کارایی و سلامت این محصولات ضروری است. خوشبختانه با تفاهم‌نامه‌های مشترکی که بین معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری و وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی و همچنین وزارت جهاد کشاورزی منعقد شده است، فرآیند صدور این مجوزها تسهیل شده است.

تسهیل فرآیند صدور مجوزها

معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهوری در ادامه گفت: براساس این پیگیری‌های صورت گرفته، شرکت‌های دانش‌بنیان و فناور می‌توانند با استفاده از خطوط ویژه ایجادشده، آزمایش‌های موردنیاز را در زمان کمتری طی کنند و در نتیجه، مجوزهای لازم را در بازه زمانی کوتاه‌تری اخذ کنند. البته در تمام دنیا، ممکن است که فرآیند آزمایش یک دستگاه یا یک ماده دارویی جدید، زمانبر و نسبتاً طولانی باشد، در زیست بوم نوآوری کشور، قدم‌های خوبی در این زمینه برداشته شده است و در حال حاضر وضعیت نسبت به گذشته به شکل قابل ملاحظه‌ای بهبود پیدا کرده است. هرچند باید بسیار بیش از اینها بر روی این موضوع کار کرد.

رئیس ستاد فرهنگ‌سازی اقتصاد دانش‌بنیان با اشاره به برخی اظهارنظرها در مورد لزوم پرداخت تسهیلات به استارت‌آپ‌ها و شرکت‌های دانش‌بنیان، گفت: بخش عمده‌ای از حمایت موردنیاز در این حوزه مربوط به مجوزها و تسهیل فضای کسب و کار است. بسیاری از استارت‌آپ‌ها اساساً به تسهیلات نیاز ندارند و باید با استفاده از ابزارهای

نوآوری‌های سبز حمایت می‌شود

طرح‌های پژوهشی محققان در حوزه‌های کشاورزی و منابع طبیعی، علوم و علوم زیستی حمایت می‌شود. صندوق حمایت از پژوهشگران و فناوران معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری در این زمینه فراخوانی



اعلام کرده است. براساس این فراخوان محققان و پژوهشگران کشور از نخستین روز مردادماه سال جاری تا ۱۵ مهرماه برای ارسال طرح‌های خود فرصت دارند. این چهارمین فراخوانی است که در دومین سال انتشار فراخوان‌های سالیانه در این حوزه از سوی صندوق منتشر می‌شود. ۱۷ کارگروه تخصصی در صندوق فعال هستند که با انتشار سه فراخوان در سال حمایت از طرح‌های فناورانه حوزه‌های گوناگون پژوهشگران کشور را انجام می‌دهند. این اقدام صندوق گامی در راستای گسترش فعالیت‌های فناورانه است. علوم

پایه، هنر و معماری، معارف و علوم اسلامی، تغییرات اقلیم و گرمایش جهانی، آینده‌های زیست محیطی، مطالعات علم و فناوری و کشاورزی و منابع طبیعی برخی از حوزه‌هایی هستند که این کارگروه‌ها در آنها فعالیت می‌کنند. حال در این فراخوان حوزه‌های



رکورد منفی

به قلم: برد اندرسون / خبر

مناسب این صنعت باشد، با این حال برخی از خاطر شرایط کرونا بوده و گرفتن وام‌های سنی می‌شود. به همین خاطر اوضاع زمانی خطرناک بدهی‌های خود را نداشته باشد. در این بین بر نداشتن و در حال حاضر بالاترین بودجه را در دلار، سامسونگ با ۷۸ میلیارد دلار و مایکرو که با توجه به این امر که تا پایان سال خبری

جدیدترین آمارها حاکی از آن است که فولکس واگن با ۱۹۲ میلیارد دلار، بدهکارترین برند خودروسازی حال حاضر جهان محسوب می‌شود. نکته جالب این است که این آمار، بیشترین میزان در بین تمامی برندهای برتر جهان بوده و اکنون فولکس واگن را باید بدهکارترین شرکت به حساب آورد. با مقایسه این آمار با بدهی کشورهایی نظیر آفریقای جنوبی که ۱۸۰ میلیارد دلار است، متوجه وخامت اوضاع خواهیم شد. پس از آن نیز برندهای دایملر، تویوتا و فورد و بی‌ام و قرار دارد. درواقع از بین ۱۰ شرکت با بالاترین میزان بدهی، ۵ مورد از آنها متعلق به برندهای خودروسازی است. این امر می‌تواند بیانگر اوضاع نه‌چندان

نخستین سالنامه مهاجرتی ایران منتشر شد

پرویز کرمی، مشاور معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهوری از انتشار نخستین سالنامه مهاجرتی ایران خبر داد و گفت در این سالنامه آخرین آمار و اطلاعات موجود در حوزه‌های مهاجرتی در اختیار مخاطبان قرار

می‌گیرد. این اقدام را باید گامی ارزشمند برای قرار گرفتن ایران در میان کشورهایی که به شکلی نظام‌مند به تدوین و انتشار داده‌های مهاجرت اقدام کرده‌اند، دانست. این سالنامه به همت رصدخانه مهاجرت ایران و توسط انتشارات دانش‌بنیان فناور چاپ و منتشر شد. رئیس انتشارات دانش‌بنیان فناور توضیحات بیشتری درباره آن ارائه داد و گفت: اطلاعات این سالنامه حوزه‌های گوناگون مهاجرتی را شامل می‌شود که در فصل‌های مختلف با ارائه اطلاعات دقیق به آن پرداخته شده است. آماری چون جمعیت ایرانیان خارج از کشور، جا به جایی‌های دانشجویی، مهاجرت‌های کاری. البته اطلاعات مهاجرت‌های اجباری- پناهجویی مبتنی بر منابع داخلی و گزارشات مرجع بین‌المللی که می‌تواند برای مسئولان اجرایی و محققان این حوزه بسیار مفید باشد،

در آن موجود است. رئیس مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری ادامه داد: این سالنامه که به همت رصدخانه مهاجرت ایران زیرمجموعه پژوهشکده سیاست‌گذاری دانشگاه صنعتی شریف تدوین شده حاوی همچنین وجود اطلاعات جامع مربوط به جمعیت مهاجران ایرانی در نقاط مختلف جهان به همراه سهم جمعیت مهاجران ایرانی از سبد جمعیت مهاجران جهان براساس شاخص‌های مختلف نکته برجسته این سالنامه است. به گفته کرمی، در این سالنامه مخاطبان با آخرین وضعیت و روند جابه‌جایی بین‌المللی دانشجویان ایرانی در طول چند دهه مختلف با اتکا بر آخرین منابع موجود قابل استناد آشنا می‌شوند. البته وضعیت فراز و فرود رتبه دانشجویان فرستی ایران در جهان، جمعیت دانشجویان بین‌المللی مشغول به تحصیل در ایران، نرخ بازگشت متخصصان و فارغ‌التحصیلان ایرانی به داخل کشور، شاخص خالص چرخش نخبگان ایرانی از سرفصل‌های مهم این سالنامه است.



تولید واکسن رقابتی می شود

اواخر سال گذشته بود که تفاهم‌نامه ایجاد شهر واکسن به امضا رسید. این شهر قرار است زیست‌بومی باشد برای استقرار شرکت‌های تولیدکننده واکسن. شهری که براساس پیش‌بینی‌ها فضایی علمی و فناورانه برای تولید واکسن‌های بومی و مبتنی بر آخرین دستاوردهای علمی جهان فراهم می‌کند. براساس تفاهم‌نامه‌ای که به امضا رسیده قرار است شهر واکسن محلی باشد برای جمع شدن همه بازیگران این عرصه زیر یک سقف. در این زیست‌بوم واکسن‌های موردنیاز کشور به صورت بومی تولید می‌شود. طی چند سال اخیر ایران به یکی از کشورهای پیشرو در حوزه داروهای زیستی بدل شده و بیشتر داروهای موردنیاز بازار داخلی را با کمک توان علمی متخصصان ایرانی تامین می‌کند. توانمندی‌هایی که در دیگر حوزه‌های علمی هم وجود دارد اما زیرساخت مناسبی برای استفاده از آنها نداریم.

یادداشت

برنده شویم

حمایت‌های قانونی و قضایی در زمینه حقوق مالکیت فکری است. دارایی‌های فکری که در ادامه به مصادیق آن اشاره شده است می‌توانند از حقوق مالکیت فکری بهره‌مند شوند. برای مدیران شرکت‌های دانش‌بنیان، افزایش سهم بازار محصولات شرکت از طریق سرمایه‌گذاری صحیح ضروری است. سرمایه‌گذاری در توسعه تجهیزات، املاک، تولید، بازاریابی و تحقیقات می‌تواند از طریق توسعه زیرساخت‌ها و ارتقای بهره‌وری، وضعیت مالی شرکت را به‌طور قابل ملاحظه‌ای بهبود بخشد. کسب «مالکیت فکری» نیز می‌تواند اثر مشابهی داشته باشد. سهم بازار یک شرکت براساس میزان دارایی‌ها، عملکردهای تجاری و پیش‌بینی‌ها از منافع آتی ارزیابی می‌شود. برای بیشتر شرکت‌های دانش‌بنیان، پیش‌بینی سود آینده شرکت به طور قابل توجهی می‌تواند متأثر از تحصیل اختراعات کلیدی باشد. مثال‌های زیادی از شرکت‌های دانش‌بنیان وجود دارد که ارزش تجاری آنها یک شبه و در اثر به‌دست آوردن گواهی‌نامه‌های مهم ثبت اختراع است که در زمینه فناوری‌های کلیدی افزایش یافته است. به‌طور مشابه، یک علامت تجاری مشتری‌پسند نیز می‌تواند ارزش تجاری شرکت را افزایش دهد و قطعاً موجب افزایش جذابیت محصولات و خدمات شرکت شما در میان مشتریان شود. از این‌رو، سرمایه‌گذاری برای توسعه یک دارایی فکری مناسب بسیار بهتر از یک عمل تدافعی در مقابل رقیبان بالقوه است بنابراین سرمایه‌گذاری در دارایی‌های فکری روشی مؤثر برای ارتقای ارزش شرکت و بهبوددهنده سودآوری شرکت در آینده خواهد بود. اگر دارایی‌های فکری شرکت به خوبی مدیریت شود، شرکت می‌تواند دارایی‌های فکری منسوخ‌شده را شناسایی کند و از طرف دیگر می‌تواند از تجاوز به حقوق مالکیت فکری افراد دیگر نیز بپرهیزد. از این‌رو بدون شک مدیریت صحیح دارایی‌های فکری شرکت شما منجر به کاهش هزینه‌های‌تان خواهد شد. در نهایت، فرهنگ‌سازی برای مدیریت و توسعه دارایی‌های فکری و بهره‌برداری راهبردی از این دارایی‌ها می‌تواند درآمدهای شرکت را افزایش داده و سبب بهبود موقعیت اقتصادی شما نسبت به رقیبا در بازارهای هدف شود و در نتیجه موجب افزایش سهم بازار شرکت شما خواهد شد.

قرارداد ۶۰درصد کارگزاران تبادل فناوری با موفقیت ثبت شد

در قالب این طرح امضا شده است و برای امضای ۳۰ میلیارد تومان قرارداد بالقوه نیز برنامه‌ریزی صورت گرفته است. این طرح بروکر محور است و برای تعامل مستقیم با بیش از ۵ هزار شرکت دانش‌بنیان و دیگر فعالان زیست بوم، از ظرفیت ۵۰ بروکر حرفه‌ای در سراسر کشور استفاده شده است. خالق‌ی ضمن تأکید بر لزوم حمایت از فعالیت‌های بخش خصوصی برای توسعه تبادل فناوری، افزود: کارگزاران تبادل فناوری (بروکرها)، برای انجام وظایف خود از حمایت مادی و معنوی برخوردار می‌شوند. بروکرها علاوه بر دریافت حق‌الزحمه، برای عقد قرارداد، جایزه دریافت می‌کنند. وی همچنین بیان کرد: همچنین شبکه فن بازار معاونت علمی به بروکرهای برتر یک جایزه ویژه نیز اهدا می‌کند. این جایزه براساس نوع و تعداد قرارداد و زمان انعقاد و مفاد آن، به صورت نقدی پرداخت می‌شود. سقف این جایزه تا ۳۰۰ میلیون ریال است. امیدوار هستیم با فعال کردن ظرفیت تمام شبکه فن بازار و با تکیه بر توان جوانان متعهد کشور، بتوانیم در سال جاری رونق و جهش بیشتری در حوزه تبادل و تجارت فناوری ایجاد کنیم.

تاکنون ۶۰درصد از کارگزاران فناوری در سراسر کشور، در قالب طرح «جهش تجارت فناوری» موفق به عقد قراردادهای فناورانه شده‌اند. با توجه به این موضوع که افزایش مبادلات در حوزه فناوری، جهش تولید را به دنبال دارد، طرح جهش تجارت فناوری در دستور کار شبکه فن بازار معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری قرار گرفت. معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری با توجه به اهمیت تبادلات در حوزه فناوری، در این رابطه ابلاغیه‌ای صادر کرد. شبکه فن بازار معاونت علمی نیز براساس مفاد آن ابلاغیه، تلاش کرد تا این طرح به شکل پهنه اجرایی شود. محمد صالح خالق‌ی، دبیر شبکه فن بازار معاونت علمی گفت: این طرح با همکاری ۵۰ کارگزار تبادل فناوری (بروکر) در سراسر کشور از ۷ اردیبهشت ماه سال جاری آغاز به کار کرد. طرح جهش تجارت فناوری، برای دستیابی به سه هدف عمده تلاش می‌کند. بازاریابی محصولات دانش‌بنیان و فناورانه، سرمایه‌گذاری بر روی استارت‌آپ‌ها، طرح‌های فناورانه و اختراعات و همچنین رفع نیاز فناورانه صنایع بزرگ، سه هدفی هستند که این طرح دنبال می‌کند. وی در ادامه گفت: تاکنون حدود ۱۹ میلیارد تومان قرارداد



فولکس واگن

نگار – مترجم: امیر آل علی

برنامه این برندها برای کاهش پدهی‌های خود چه خواهد بود. درواقع هنوز مشخص نشده است که بنا به چه دلایلی، فولکس واگن با چنین پدهی‌هنگفتی مواجه است. به همین خاطر باید منتظر واکنش رسمی مدیران این شرکت باشیم. نکته‌ای که نباید فراموش کنید این است که بسیاری از برندهای خودروسازی، زیرمجموعه فولکس واگن بوده و در این شرکت تنها در زمینه تولید خودرو، فعالیت دارد. از جمله مطرح ترین زیرمجموعه‌ها می‌توان به آئودی، پورشه، بوگاتی، لامبورگینی و بنتلی اشاره کرد.

منبع: carscoops.com

بومی سازی یک ماده نانویی قیمت آن را ۸۰درصد کاهش داد

کاهش داد. مدیرعامل شرکت دانش‌بنیان شیمی صنعت رشد سه‌ند در ادامه گفت: از جمله محصولاتی که با استفاده از این ماده در شرکت تولید شد، یک ضدعفونی‌کننده پایه کوانتومی است. این ضدعفونی‌کننده توانسته است

«کوانتوم دات‌های پایه‌کربن» نام یک ماده نانویی است که با قیمت هر گرم ۲۰میلیون ریال از خارج از کشور وارد می‌شد، اما با تلاش یک شرکت دانش‌بنیان این ماده بومی‌سازی شد. تولید داخلی این ماده قیمت آن را در



حدود ۸۰درصد کاهش داد. در سال‌های اخیر، صدها محصول مختلف که از خارج از کشور وارد می‌شد، توسط شرکت‌های دانش‌بنیان و فناور بومی‌سازی شده است. تولید داخلی این محصولات، علاوه بر کاهش وابستگی کشور به بیگانه‌گان، موجب کاهش قیمت این تولیدات نیز شده است. اشکان شمالی، مدیرعامل شرکت دانش‌بنیان شیمی صنعت رشد سه‌ند گفت: «کوانتوم دات‌های پایه کربن» یکی از این مواد است که در محصولات مختلفی کاربرد دارد. این ماده در حال حاضر توسط این شرکت به برخی از مصرف‌کنندگان داخلی مانند پژوهشگاه‌ها و مراکز علمی و دانشگاهی به قیمتی در حدود هر گرم ۴۰۰ هزار تومان عرضه می‌شود. این ماده از کشورهایی مانند آلمان و فرانسه با قیمتی در حدود هر گرم ۲ میلیون تومان وارد می‌شد، اما بومی‌سازی این محصول، قیمت آن را در حدود ۸۰درصد

اصفهان شهری تاریخی در مرکز کشور، بار دیگر میزبان سورنا ستاری معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری شد. ستاری در سفرهای قبلی خود به این استان رونق فعالیت‌های فناورانه را با افتتاح مراکز فناوری و نوآوری



سبب شد. امروز نیز با حضورش جهشی دیگر را برای فعالیت‌های فعالان زیست بوم فناوری و نوآوری رقم می‌زند. معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری با استقبال استاندار وارد اصفهان شد. او در نخستین بخش از سفر خود به دانشگاه آزاد واحد خوراسگان می‌رود و از محصولات فناورانه محققان این مرکز دین می‌کند. همچنین بازدید از طرح «تولید حیوانات بارزش ژنتیکی از طریق شبیه‌سازی» بخش بعدی برنامه سفر ستاری است؛ طرح مهمی که خروج ارز از کشور را کاهش می‌دهد و تولید حیوانات با بهره‌وری بالاتر را به دنبال دارد. پس از آن ستاری به مرکز نوآوری سلامت دیجیتال می‌رود؛ مرکزی که ۱۴ تیم فناور در آن مستقر هستند و محصولات نوآورانه در حوزه سلامت دیجیتال تولید می‌کنند. محصولاتی در حوزه‌های گوناگون از اپلیکیشن و بازی تا ارائه خدمت سلامت در بستر موبایل و اینترنت. در این مرکز با حضور معاون علمی و فناوری

رئیس جمهوری «سامانه زیست ایران» رونمایی می‌شود؛ سامانه‌ای که قرار است به تمامی محققان کشور خدمت ارائه دهد. این سامانه ارائه خدمت در حوزه تحلیل داده و داده‌ورزی زیست پزشکی را انجام می‌دهد. این خدمات به صورت آنلاین (تحت وب) ارائه می‌شود. استارت‌آپ‌ها و مجموعه‌های فعال در حوزه سلامت دیجیتال به این زیرساخت برای توسعه فعالیت‌های خود نیاز دارند.

همچنین بهسازی و عملیات عمرانی کارخانه نوآوری اصفهان در یکی از خیابان‌های اصلی این شهر آغاز می‌شود. سوله‌ای مخروبه و ساخته شده در دهه ۶۰ که قرار است تبدیل به مکانی برای پرورش ایده‌های فعالان زیست بوم فناوری و نوآوری اصفهان شود. ۱۱ هزار متر مربع مساحت این کارخانه است. شرکت‌های فناور و استارت‌آپ‌هایی از حوزه‌های هوا و فضا، حمل و نقل و خودروی برقی ایده خود را در این مکان

پرورش و تبدیل به محصول فناورانه می‌کنند. البته چندین شتاب‌دهنده نیز در این فضا مستقر می‌شوند. بازسازی سوله‌ها و تبدیل آن به کارخانه نوآوری با حمایت معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری انجام می‌شود.

کارگاه برندینگ



کمپین ویژه دوریتوز برای شروع لیگ NFL

به قلم: اولویا پیرس کارشناس تبلیغات
ترجمه: علی آل علی

برند دوریتوز برای دهه‌های متمادی بهترین تبلیغاتش را در مسابقه سوپربال رونمایی می‌کرد. این امر به آنها فرصت افزایش شهرت کسب و کارشان در سراسر ایالات متحده و سایر کشورهای جهان را داد. نکته مهم در موفقیت حیرت‌انگیز دوریتوز همکاری با کارگردان‌های حرفه‌ای عرصه تبلیغات برای تولید محتوای جذاب است. نتیجه این امر حیرت هر مخاطبی نسبت به محتوای بازاریابی و تبلیغات دوریتوز در طول دهه‌های اخیر است. شروع مسابقات لیگ فوتبال آمریکایی موسوم به NFL در ماه آینده تحت تاثیر شیوع ویروس کرونا قرار دارد. این امر دوریتوز را برای نمایش کمپینی با ماهیت شرایط جاری در طول مسابقات ترغیب کرده است.

برند دوریتوز در طول دوران شیوع ویروس کرونا هیچ فعالیت بازاریابی و تبلیغاتی نداشته است. آنها در تلاش برای ساماندهی نخستین کمپین‌شان برای هفته آغازین لیگ NFL هستند. این امر انتظارات بسیار زیادی در میان مشتریان دوریتوز ایجاد کرده است.

مشتریان این برند در طول دهه‌های اخیر به مشاهده محتوای تبلیغاتی باکیفیت عادت کرده‌اند بنابراین بازاریاب‌های این برند باید بازم محتوایی جذاب و هیجان‌انگیز در اختیار مخاطب هدف قرار دهند.

هدف اصلی کمپین تازه برند دوریتوز بازنمایی حس و حال تماشای مسابقات ورزشی از خانه است. این امر به دلیل مفرات مربوط به پیشگیری از شیوع کرونا در اغلب رشته‌های ورزشی لحاظ شده است. بدون تردید مشاهده مسابقات ورزشی بدون تماشاگر حس و حال عجیبی دارد. دوریتوز در تلاش برای بهبود این شرایط با تبلیغاتی هیجان‌انگیز است. کمپین تازه برند دوریتوز ماهیت مسابقه‌محور دارد. بر این اساس دوریتوز از مشتریانش برای ساخت ویدئوی تبلیغاتی مربوط به دوران قرنطینه درخواست کرده است.

بهترین ویدئوها در اکانت رسمی دوریتوز در شبکه‌های اجتماعی بازنشر خواهد یافت. همچنین ویدئوی اصلی بازاریابی این برند نیز با تاثیرپذیری از محتوای تولیدی مشتریانش طراحی و ساخته خواهد شد.

هیچ شرکتی به اندازه دوریتوز و پیشی در طول دوران کرونا و به طور کلی دهه اخیر از فعالیت‌های ورزشی حمایت نکرده‌اند. این امر بخشی از استراتژی اصلی دوریتوز برای تقویت انگیزه مشتریانش نسبت به انجام فعالیت‌های ورزشی لحاظ می‌شود. آنها همیشه در تبلیغات‌شان به فعالیت و تحرک افراد توجه نشان می‌دهند. همین امر فعالیت دوریتوز را همراه با نظرات مساعد کارشناس‌های تبلیغاتی کرده است. کمپین تازه دوریتوز در قالب مسابقه با داوری برخی از کارگردان‌های تبلیغاتی بزرگ برگزار می‌شود. این امر هیجان بسیار زیادی در میان مخاطب هدف دوریتوز و علاقه‌مندان به لیگ NFL ایجاد خواهد کرد.

منبع: brandingforum.org

نسل جدید قایق‌ها معرفی شد

به قلم: دنیل کوپر کارشناس حوزه تکنولوژی
مترجم: امیر آل علی

اگر تا چند سال گذشته مسائل زیست محیطی چندان مورد توجه قرار نمی گرفت، اکنون به واسطه برخی از بحران‌های موجود، ضرورت فعالیت بیشتر، افزایش چشمگیر را پیدا کرده است. درواقع همه ما با سرعتی فوق‌العاده در حال تخریب محل زندگی خود هستیم و در این راستا تنها تکنولوژی‌های جدیدی می‌تواند به قطع این روند مخرب، کمک کند. اگرچه ممکن است تصور کنید که خودروهای برقی، یک اقدام موثر محسوب می‌شود با این حال واقعیت این است که در تولید باتری آنها از سوخت‌های فسیلی استفاده شده و اطلاق پاک بودن آنها چندان هم درست نیست. در این رابطه قایقی تولید شده است که می‌توان آن را نمونه کامل یک وسیله نقلیه کاملاً بدون آسیب برای محیط زیست تلقی نمود. Energy Observer نام این قایق جدید بوده که از یک پتل خورشیدی بزرگ برای تامین انرژی خود استفاده می‌کند. نکته جالب این است که حتی در شرایط آب و هوایی معمولی که میزان تابش خورشید، چندان قابل توجه نیست این قایق حتی می‌تواند انرژی ذخیره کند. در کنار این موضوع از باتری‌های شارژ شده برای نیاز افراد حاضر در کشتی نیز می‌توان استفاده نمود. همچنین امکان تصفیه آب شور دریا نیز وجود دارد.

در این قایق چند باتری با ظرفیت ۱۲۶ کیلووات وجود دارد که بخش اعظم آن برای تامین انرژی موردنیاز موتور، مورد استفاده قرار خواهد گرفت.

با این حال این موضوع پایان ماجرا نبوده و از انرژی آبی نیز استفاده می‌شود. درواقع توربین‌هایی وجود دارد که در هنگام حرکت، باتری‌ها را شارژ می‌کند. این موضوع باعث خواهد شد تا دیگر نگران روزهای ابری نباشید. پیش‌بینی می‌شود که استفاده از این قایق‌ها، به سرعت در کشورهای پیشرفته مورد استفاه قرار گیرد و طی ۱۰ سال آینده به عنوان جانشین قایق‌های امروزی، در سراسر جهان استفاده شود. حال باید دید که میزان استقبال از این طرح تا چه حد خواهد بود.

منبع: engadget.com

ترجمه:علی آل علی

بازاریابی دیجیتال در طول یک دهه اخیر به عنوان یکی از راهکارهای اساسی برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان مدنظر برندها قرار داشته است. امروزه بسیاری از برندها در کسب و کارهای مختلف در تلاش برای بهره‌گیری از مزیت‌های این الگوی بازاریابی هستند. بدون تردید پیشرفت فناوری‌های دیجیتال و توسعه شبکه‌های اجتماعی در جهت‌گیری کنونی برندها بی‌تاثیر نیست. حوزه بازاریابی دیجیتال نیز مانند هر عرصه دیگری با چالش‌های خاصی مواجه است. بازاریاب‌ها برای فعالیت بهینه در این فضا باید به طور مداوم نسبت به چالش‌های تازه آگاهی کسب کنند. در غیر این صورت احتمال غافلگیری‌شان به شدت افزایش خواهد یافت. طراحی استراتژی بازاریابی دیجیتال بدون آگاهی از چالش‌های پیش رو امر بسیار دشواری خواهد بود.

اکنون صنعت بازاریابی دیجیتال دوره انتقالی را طی می‌کند. بسیاری از فناوری‌های مورد اتکا در طول چند سال اخیر جای خود را به نمونه‌های پیشرفته‌تر داده‌اند. نکته مهم در این میان استفاده ترکیبی اغلب بازاریاب‌ها از فناوری‌های نوین و نمونه‌های قدیمی‌تر است. این امر فرآیند انتقالی کوتاه مدتی را ایجاد کرده است. اگر کسب و کار ما در تلاش برای بازاریابی دیجیتال قصد کسب موفقیت هرچه بیشتر را دارد، باید با آگاهی از چالش‌های پیش روی نسبت به طراحی استراتژی اقدام کند. ما در موسسه AdAge به سراغ برخی از بازاریاب‌ها و کارآفرینان حرفه‌ای برای پاسخگویی به پرسش پیرامون چالش‌های حوزه بازاریابی رفتیم.

یکی از اشتباهات اساسی بازاریاب‌ها فقدان آمادگی برای مواجهه با مشکلات حوزه تولید محتوا و تعامل با مخاطب هدف است. این امر در پی مدت‌ها بی‌توجهی به صورت ناگهانی موجب ورشکستگی و شکست کامل کسب و کارها می‌شود. ما در ادامه به بررسی ۱۰ توصیه و نکته مهم درباره چالش‌های اساسی عرصه بازاریابی دیجیتال خواهیم پرداخت.

۱. سقوط اپ‌های واسطه‌ای

ویشوشوار جات‌این: موسسه AdPushup

یکی از ریسک‌های اساسی در حوزه بازاریابی ادامه تمرکز بر روی اپ‌های واسطه‌ای برای گردآوری اطلاعات است. امروزه بسیاری از برندها همچنان از اپ‌هایی خاص برای دسترسی به اطلاعات موردنیازشان استفاده می‌کنند. این امر تاثیر بسیار زیادی بر فرآیند خودکارسازی بازاریابی دارد. نکته مهم در این میان تغییر و تحولات دنیای فناوری در طول سال‌های اخیر است. بر این اساس استفاده از اپ‌های واسطه‌ای برای گردآوری اطلاعات تا حد زیادی کاهش یافته است. مرورگرهای اینترنتی یکی از منابع اصلی نرم‌افزارهای واسطه‌ای برای گردآوری اطلاعات موردنیاز محسوب می‌شود. امروزه اغلب مرورگرهای معتبر در حال مسدودسازی دسترسی اپ‌های واسطه‌ای به اطلاعات‌شان هستند، با این حساب ادامه استفاده از اپ‌های واسطه‌ای هیچ توجیه منطقی نخواهد داشت. تاثیر اصلی چالش مورد بحث بر روی بازاریاب‌ها و دست‌اندرکاران حوزه تبلیغات نیاز به همکاری نزدیک با منابع اصلی اطلاعات و همچنین تلاش برای تولید اطلاعات موردنیازشان است. گوگل در این زمینه گام‌های بسیار مهمی برداشته است. این نکته به منزله ضرورت همکاری نزدیک میان برندها و گوگل است. خوشبختانه بخش قابل توجهی از اطلاعات موردنیاز برندها به صورت رایگان در اختیار آنها قرار می‌گیرد. بدون تردید راهکار مشخصی به جز همکاری با گوگل در اختیار برندها قرار ندارد بنابراین ما باید بیش از هر زمان دیگری آماده همکاری نزدیک با گوگل و دیگر غول‌های عرصه اینترنت باشیم. این‌ امر یکی از ترندهای اصلی بازاریابی دیجیتال در طول سال‌های آتی خواهد بود.

۲. چالش محتوای دقیق و جذاب

ریکی ری باتلر: موسسه Branded Entertainment

امروزه توجه به کیفیت محتوای بازاریابی برای بسیاری از مخاطب‌ها در اولویت قرار دارد. دیگر زمان تولید کمپین‌های تبلیغاتی با حضور ستاره‌های عرصه ورزش و هنر همراه با سناریویی ساده به پایان رسیده است بنابراین ما باید بیش از هر زمان دیگری به فکر تولید محتوای جذاب باشیم. مهمترین عامل موفقیت در بازاریابی استفاده از ایده‌های جذاب است بنابراین ما باید بیش از هر نکته دیگری فرآیند تولید ایده خلاق در برندگان را تقویت کنیم.

امروزه برندها در کمپین‌های‌شان ادعاهای بسیار زیادی را مطرح می‌کنند. این امر بدون ارائه اطلاعات و داده‌های معتبر برای اثبات ادعاهای موردنظر راه به هیچ جایی نخواهد برد. اگر کیفیت محتوای بازاریابی ما مورد قبول مخاطب هدف نباشد، به راحتی امکان استفاده از ابزارهای مسدودسازی تبلیغات را خواهند داشت. این امر بسیاری از برندها را مدت‌ها در لیست سیاه مخاطبین شبکه‌های اجتماعی و فضای اینترنت قرار می‌دهد بنابراین شما باید پیش از هر نکته دیگری به دنبال یافتن راهکارهایی برای رهایی از لیست سیاه کاربران باشید. استفاده از اطلاعات دقیق و ارجاع به سلیقه مخاطب هدف بهترین راهکارهای در دسترس برای بازاریابی دیجیتال به صورت تاثیرگذار است. در غیر این صورت شما خیلی زود از فهرست برندهای مورد علاقه مشتریان کنار زده خواهید شد.

۳. نحوه تعامل با مخاطب هدف

ریکا بامبرگر: موسسه ارتباطی BAM

نحوه ارتباط با مخاطب هدف یکی از چالش‌های اساسی برندها در طول ماه‌های اخیر محسوب می‌شود. این امر به دلیل شیوع ویروس کرونا در سراسر دنیا توجه بسیار زیادی به خود جلب کرده است. برندهای مختلفی در طول دوران کرونا هیچ‌گونه ارتباطی با مخاطب هدف‌شان نداشته‌اند. این امر تاثیر بسیار منفی بر روی فعالیت چنین برندهایی داشته است، با این حساب اگر ما به دنبال ادامه فرآیند تعامل با مخاطب هدف هستیم، باید شیوه‌های ارتباطی تازه‌ای را مدنظر قرار دهیم. امروزه شبکه‌های اجتماعی یکی از کانال‌های ارتباطی مناسب میان برندها و مخاطب هدف محسوب می‌شود. نکته مهم در این میان عدم کفایت اتکا به شبکه‌های اجتماعی است. ما باید رسانه منحصر به فردی برای برندگان به منظور تعامل با مخاطب هدف داشته باشیم. یک ایده مناسب در این میان استفاده از وبلاگ رسمی برای برندگان است. چنین وبلاگی امکان فعالیت در کنار سایت رسمی برند را خواهد داشت. نکته مهم بارگذاری محتوای مفصل و دقیق‌تر در وبلاگ برندگان است. به این ترتیب امکان تعامل هرچه بهتر با مخاطب هدف برای برند ما فراهم خواهد شد.

۴. فعالیت تاکتیکی در فضای آنلاین

پاترک وارد: موسسه روت استراپ

بازاریابی دیجیتال در طول سال‌های اخیر بدل به ابزاری برای دستیابی به موفقیت بیشتر از سوی برندها شده است. این نکته اهمیت بسیار زیادی در تحلیل نهایی وضعیت برندها دارد. یکی از تردیده‌ای اساسی در این میان ناتوانی برندها برای تعامل صمیمانه با مخاطب هدف در پی بروز چنین حادثه‌ای است. نقد اساسی برخی از کارشناس‌های بازاریابی در این مورد فراموشی نکات مهمی مانند تعامل نزدیک با مخاطب هدف است. نتیجه فرآیند موردنظر سود محوری محض عرصه بازاریابی خواهد بود. این نکته با ذات اساسی حوزه بازاریابی و اهداف کسب و کار تعارض دارد بنابراین ما باید به دنبال راهکاری برای رهایی از این انگیزه مخرب باشیم.

تمام کسب و کارهای موفق در طول دوره‌های زمانی طولانی در تلاش برای بازنمایی تصویری فراتر از یک بنگاه تجاری بوده‌اند. این امر نقش مهمی بر روی ارزیابی مشتریان از برندها دارد. انجام تعهدات اجتماعی و حضور در کنار مشتریان، حتی در موقعیت‌های دشوار، همگی به این دلیل روی می‌دهد. اگر تعامل نزدیک میان برندها و مخاطب هدف را مورد بی‌توجهی قرار دهیم، دیگر هیچ نقطه‌امیدی برای فعالیت برندها باقی نخواهد ماند. این امر نقش مهمی در کاهش انگیزه مشتریان برای تعامل با برندها نیز خواهد داشت. توصیه ما در این میان استفاده از الگوی عملکرد برندهای بزرگ است. آنها به خوبی از شیوه کنار مشتریان بودن آگاهی دارند بنابراین ما نیز در جریان عملی کسب و کارمان باید به دنبال پیاده‌سازی چنین الگویی باشیم.

۵. اعتماد بیش از اندازه به شهرت فناوری‌های نوین

اوز اتزبونی: برند کلینج

فناوری‌های مدرن تاثیر بسیار زیادی بر روی سهولت کار در شرکت‌های مختلف داشته است. این امر فضای بازاریابی دیجیتال را نیز دستخوش تغییرات بسیار زیادی کرده است. امروزه اغلب برندها و بازاریاب‌ها اعتماد بسیار زیادی به فناوری‌های نوین دارند. این امر به هیچ وجه ایده بدی نیست. فناوری در هر صورت راهکارهای فعالیت بهینه‌ای در اختیار برندها قرار می‌دهد. نکته مهم در این میان توجه به دیگر ابعاد فعالیت کاری است. برخی از نکات مهم در زمینه کسب و کار با توسعه فناوری امکان رشد را ندارد بنابراین ما خودمان باید مدیریت آنها را برعهده داشته باشیم. یکی از حوزه‌های مهم در این میان مربوط به تعامل با مشتریان و خدمات پس از فروش است. بدون شک فناوری‌های مدرن امکان پیگیری آنلاین خدمات موردنظر را فراهم می‌کند، اما توجه به مشتریان الزاما امری فناورانه نیست. گاهی اوقات ما باید از شیوه‌های سنتی نیز برای بیان اهمیت مشتریان در ساختار کسب و کارمان استفاده کنیم. در غیر این صورت تعامل ما با مخاطب هدف به شدت دستخوش تغییر خواهد شد. یکی از دغدغه‌های اساسی مشتریان در دوران کنونی مربوط به سود محوری محض کسب و کارهاست. بدون شک هیچ‌کدام از ما علاقه‌ای به خرید از برندهای خودخواه نداریم بنابراین ما در عمل باید مشارکت‌مان در طرح‌های عمومی و همچنین توجه و کمک به مشتریان را نشان دهیم. فناوری‌های ارتباطی مدرن امکانات اطلاع‌رسانی مناسبی در اختیار ما قرار می‌دهد، اما به تنهایی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف کافی نیستند. ما باید پیش از همه اینها اراده‌ای قوی برای حضور در کنار مشتریان داشته باشیم.

۶. استفاده اشتباه از نگارش محتوا به صورت نویسنده مهمان

سید بلخی: موسسه WPBeginner

حضور در کنار سایت موسسات و خبرگزاری‌های آنلاین برای تولید محتوا ایده بسیار خوبی محسوب می‌شود. بسیاری از برندهای تازه تاسیس و کوچک برای توسعه کسب و کارشان اقدام به همکاری با خبرگزاری‌های محلی می‌کنند. این‌ نکته اهمیت بسیار زیادی در فرآیند توسعه کسب و کار و شناخت برندها از سوی مشتریان دارد. نکته مهم در این میان استفاده درست از تکنیک مورد بحث است. اگر محتوای تولیدی ما در رسانه‌های مرتبط با کسب و کارمان تولید و بارگذاری شود، سطح تعامل مخاطب هدف با ما به شدت کاهش خواهد یافت. توصیه اساسی ما در این بخش تلاش برای شناسایی رسانه‌های

کارآفرینان و بازاریاب‌های مطرح بررسی می‌کنند

چالش‌های صنعت بازاریابی دیجیتال در آینده نزدیک



مرتبط با کسب و کار برندگان و سپس ارائه محتوا در قالب نویسنده مهمان است.

یافتن سایت‌های مناسب برای همکاری در قالب نگارش محتوا کار چندان دشواری نیست. یک جست‌وجوی ساده شمار بالایی از سایت‌های معتبر و رسانه‌های پر مخاطب تخصصی را نمایان خواهد ساخت. مراجعه کاربران به سایت رسمی برند ما و افزایش تعامل آنها با ما بستگی به کیفیت محتوای‌مان دارد. بنابراین هرچه ارتباط میان محتوای تولیدی ما و ماهیت فعالیت رسانه موردنظر بیشتر باشد، سطح تاثیرگذاری نیز افزایش خواهد یافت. ارائه محتوای تخصصی کسب و کار در یک خبرگزاری مربوط به زندگی خانواده‌های روستایی به هیچ وجه ایده جذاب و کارآمدی نخواهد بود بنابراین بیشترین زمان ممکن باید صرف ارزیابی و انتخاب رسانه موردنظرمان شود.

۷. نادیده‌انگاری ارزش‌های برند

مگی اوینل: موسسه پیرکام

نادیده‌انگاری ارزش‌های برند نقش بسیار مهمی در سقوط کسب و کارها و ورشکستگی‌شان دارد. برخی از برندها در تلاش برای معرفی کسب و کارشان در قالب‌های متنوع اقدام به تغییر ارزش‌های اساسی‌شان در بازه‌های زمانی مشخص می‌کنند. این امر همیشه همراه با ریسک‌های بسیار زیادی است. اگر مخاطب هدف نسبت به ارزش‌های تازه برند ما واکنش مناسبی نداشته باشد، وضعیت کسب و کارمان به شدت ناگوار خواهد شد.

انگیزه و نیاز برای تغییر ارزش‌های برند یک امر استثنایی محسوب می‌شود. اگر شما احساس نیاز برای تغییر ارزش‌های برندتان دارید، باید با احتیاط بسیار زیاد دست به این کار بزنید. در غیر این صورت در بلندمدت توانایی تعامل با مخاطب هدف را نخواهید داشت. امروزه یکی از نکات مهم در حوزه بازاریابی دیجیتال مربوط به عنصر ثبات است. مشتریان برندهایی با تغییرات اساسی و مداوم را مورد توجه قرار نمی‌دهند بنابراین شما باید در تولید محتوا و تعامل با ارزش‌های برندتان ثبات نسبی داشته باشید. برندها فقط زمان نیاز واقعی مجاز به تغییر ارزش‌های اساسی‌شان هستند. در غیر این صورت به طور پیوسته با ریزش مشتریان مواجه خواهند شد. ما به طور کلی هرچه ارزش‌ها و ثبات بیشتری در زمینه استفاده از آنها داشته باشیم، مشتریان وفادار پرشماتری در اختیار خواهیم داشت.

۸. استفاده نادرست از کانال‌های ارتباطی

ریچ هانیبال: موسسه خدماتی Navy Exchange

بسیاری از برندها در طول سال‌های اخیر در تلاش برای استفاده هرچه بیشتر از رسانه‌های دیجیتال بوده‌اند. این امر نوعی همه‌گیری در میان کسب و کارها دارد. وقتی تمام کسب و کارها در تلاش برای حضور در شبکه‌های اجتماعی هستند، یادگیری دقیق نحوه تولید محتوا و فعالیت در این عرصه به دست فراموشی سپرده خواهد شد. همین امر دلیل اصلی مشاهده شمار بالایی از برندهای ناکام در زمینه جلب نظر مخاطب هدف با تکنیک‌های بازاریابی است.

وقتی ما قصد حضور در یک عرصه بازاریابی را داریم، باید نسبت به توانایی برندگان برای نقش‌آفرینی در آن حوزه مطمئن باشیم. در غیر این‌ صورت نتیجه نهایی فعالیت برندگان چیزی جز شکست نخواهد بود. یکی دیگر از مشکلات اساسی برندها در زمینه استفاده از رسانه‌های دیجیتال مربوط به فقدان ایده جذاب برای تولید محتواست. به این ترتیب برندها روز به روز برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف ناتوان‌تر می‌شوند. این امر در بلندمدت موجب ریزش قابل توجه مخاطب برندها خواهد شد.

۹. فقدان خلاقیت در بازاریابی

دن بلترامو: موسسه روابط عمومی Onclusive

ایده‌پردازی خلاقانه و نوآوری در عرصه بازاریابی از مدت‌ها قبل در وضعیت نامناسبی قرار گرفته است. امروزه کمتر برندی هزینه‌های بازاریابی با استفاده از ایده‌های تازه را قبول می‌کند. اغلب کسب و کارها در تلاش برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف به دنبال ایده‌های تقلیدی هستند. نتیجه این امر شباهت روزافزون کمپین‌های بازاریابی به همدیگر است. برخی از برندها دیگر توانایی تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌شان پس از چند بار نمایش کمپین‌های تقلیدی را ندارند. توصیه اساسی من در این بخش تلاش برای احیای بازاریابی با ایده‌های ناب و نوآورانه است. ما فقط با استفاده از توصیه‌های مختلف بازاریابی جریان نامناسب کنونی در حوزه بازاریابی را خواهیم داشت.

۱۰. تمرکز بیش از حد بر روی داده به جای تجربه

رید کار: وسسه رد دور

استفاده از داده‌ها برای فعالیت هرچه بهتر در حوزه بازاریابی ایده تازه‌ای محسوب نمی‌شود. اغلب بازاریاب‌ها از دهه‌ها قبل نسبت به کاربرد فناوری‌های نوین برای تولید داده‌های مختلف تمایل نشان داده‌اند. این نکته در وضعیت افراطی‌اش موجب تمرکز صرف بر اهمیت داده و فراموشی نقش تجربه در موفقیت بازاریابی می‌شود. بازاریاب‌های باتجربه همیشه مزیت رقابتی قابل توجهی در برابر همکاران تازه کارشان دارند. این امر ناشی از شناخت دقیق بازارهای مختلف و در پی حضور چند ساله در آنهاست. اگر شما قصد موفقیت با ثبات در عرصه بازاریابی را دارید، باید نسبت به استفاده از توصیه‌های مختلف بازاریابی توجه داشته باشید. یکی از نکات مهم در این میان استفاده از تجربه بازاریاب‌های کارکشته در فرآیند تولید محتواس.

منبع: adage.com

ایستگاه بازاریابی

بررسی ۴ تکنیک بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی چگونه از شبکه‌های اجتماعی برای بازاریابی استفاده کنیم؟

به قلم: مارک برمن کارشناس بازاریابی

ترجمه: علی آل‌علی

شبکه‌های اجتماعی سرعت توسعه و جذب کاربر بسیار زیادی داشته‌اند. هیچ پلتفرم دیگری، مانند تلویزیون یا رادیو، چنین سرعت رشدی را تجربه نکرده است. امروزه مردم در سراسر دنیا نسبت به عضویت و مشاهده محتوای مختلف در این فضا اقدام می‌کنند. اکنون اغلب مردم در سراسر جهان به لطف شبکه‌های اجتماعی با هم در پیوند هستند. هرچه فرایند دیجیتال‌سازی زندگی افراد بیشتر پیش می‌رود، فعالیت برندها نیز باید با آن سازگار شود. یکی از مزیت‌های اصلی بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی امکان کسب نتیجه مناسب در کوتاه‌ترین زمان ممکن است. هدف اصلی ما در اینجا بررسی ۴ شیوه مناسب برای استفاده بازاریابی از شبکه‌های اجتماعی است. خوشبختانه بازاریابی دیجیتال در شبکه‌های اجتماعی دشواری چندان زیادی ندارد بنابراین تمام برندها امکان بهره‌مندی از مزیت‌های این شیوه را دارند.

۱. معرفی شرکت‌تان

استفاده از شبکه‌های اجتماعی در راستای معرفی برند امر بسیار منطقی محسوب می‌شود. بسیاری از کسب و کارها در عمل توانایی تاثیرگذاری مناسب بر روی مخاطب هدف را ندارند. دلیل اصلی این امر ناتوانی برندها برای معرفی کسب و کارشان به شیوه مناسب است. وقتی مخاطب هدف اطلاع دقیقی از برند ما نداشته باشد، امکان تاثیرگذاری بر روی وی نیز کاهش خواهد یافت. ما باید پیش از هر نکته دیگری در تلاش برای معرفی شرکت‌مان و ماهیت کسب و کارش باشیم. این امر از همان لحظه نخست ثبت نام در شبکه‌های اجتماعی باید مدنظر ما قرار گیرد. در غیر این صورت هزینه‌های بازاریابی‌مان بی‌هیچ نتیجه مشخصی از دست خواهد رفت. درج اطلاعات کاربردی برندگان در بخش بیوگرافی اکانت ضروری است. کاربران در صورت تمایل برای اطلاع دقیق‌تر نسبت به کسب و کار ما باید آدرس سایت، محل دفتر مرکزی و همچنین شماره تماس ما را داشته باشند. این امر نقش مهمی در ترغیب آنها برای تعامل هرچه بیشتر با برند ما خواهد داشت. ایراد اصلی برخی از کسب و کارها فقدان فراهم‌سازی شرایط مناسب برای آگاهی مشتریان از وضعیت کاری‌شان است. وقتی مشتریان اطلاع دقیقی از حضور ما در بازار کسب و کار نداشته باشند، امکان جلب نظر مخاطب هدف فراهم نخواهد شد.

۲. مطالعه پیرامون مخاطب هدف

امروزه ابزارهای بسیار زیادی در اختیار برندها برای مطالعه و تحقیق پیرامون مخاطب هدفش قرار دارد. بسیاری از برندها از این ابزارها برای شناخت بهتر مشتریان‌شان استفاده می‌کنند. مزیت اصلی این امر فراهم شدن امکان بهتر برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف است. تبلیغات و بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی باید همراه با دقت بسیار زیادی باشد. به عنوان مثال، اگر محتوای بازاریابی ما برای مخاطب بی‌علاقه به کسب و کارمان نمایش داده شود، امکان تاثیرگذاری روی آنها وجود نخواهد داشت. خوشبختانه شبکه‌های اجتماعی امکان نمایش محتوای تبلیغاتی برندها به مخاطب علاقه‌مند را فراهم کرده است. البته استفاده از چنین گزینه‌ای نیازمند پرداخت هزینه اضافی برای تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی خواهد بود. یکی از راهکارهای رایگان و بدون نیاز به پرداخت هزینه برای یافتن مخاطب هدف در شبکه‌های اجتماعی و ارائه محتوای بازاریابی به آنها استفاده از هشتگ‌های مرتبط است. بسیاری از برندها برای ارائه محتوای مناسب به مخاطب هدف از هشتگ‌های درستی استفاده نمی‌کنند. نکته مهم در زمینه انتخاب هشت توجه به سلیقه مخاطب هدف است بنابراین ما پس از طراحی تیپ شخصیتی مناسب برای مشتریان هدف برندگان باید به دنبال تحلیل وضعیت استفاده آنها از هشتگ‌ها باشیم. فقط در این صورت امکان نمایش محتوای بازاریابی به مخاطب هدف علاقه‌مند به برندگان فراهم خواهد شد. توصیه پایانی در این بخش مربوط به استفاده درست از هشتگ‌هاست. بسیاری از برندها برای افزایش تاثیرگذاری محتوای بازاریابی‌شان اقدام به استفاده از دامنه وسیعی از هشتگ‌ها می‌کنند. این امر در عمل تاثیرگذاری هشتگ‌ها را به شدت کاهش می‌دهد. بنابراین هدف اصلی شما باید استفاده از تعداد محدودی هشتگ در هر پست باشد. توصیه ما در این بخش استفاده از ۵ تا ۱۵ هشتگ برای هر پست است.

۳. تولید محتوای تعاملی

شبکه‌های اجتماعی با تعامل نزدیک کاربران معنا پیدا می‌کند. اغلب پلتفرم‌های اجتماعی در طول سال‌های اخیر در تلاش برای افزایش فضای تعاملی‌شان بوده‌اند. با این حساب صنعت بازاریابی نیز باید نسبت به تعامل با مخاطب هدف تجدیدنظر نماید. اکنون دیگر دوره تولید محتوا و انتظار برای مشاهده آن از سوی مخاطب هدف سپری شده است. اگر ما قصد موفقیت بازاریابی داریم، باید تعامل مخاطب هدف را نیز جلب نماییم. این امر نیازمند تولید محتوای تعاملی برای مخاطب هدف خواهد بود.

امروزه کاربران شبکه‌های اجتماعی نسبت به محتوای تبلیغاتی تعاملی واکنش بسیار بهتری نشان می‌دهند بنابراین شما نیز باید به سوی تولید چنین محتوایی حرکت کنید. در غیر این صورت امکان رقابت با دیگر برندها را نخواهید داشت. نکته مهم دیگر در این میان توجه به کیفیت محتوا به جای معیارهای کمی است. برخی از برندها صرفا به تهیه ویدئوهای بازاریابی کوتاه یا استفاده از تعداد مشخصی کاراکتر اصلی توجه می‌کنند. مهمترین مسئله در بازاریابی مبتنی بر شبکه‌های اجتماعی توجه به هماهنگی میان ایده کمپین‌مان با سلیقه مشتریان است. سایر نکات در درجه بعدی اهمیت قرار خواهد گرفت.

۴. اهمیت عنصر تداوم

آخرین توصیه ما در این مقاله مربوط به تداوم در حوزه بازاریابی است. بسیاری از برندها پس از چند بار تولید محتوا و اجرای کمپین بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی به طور کلی ناپدید می‌شوند. ما باید بودجه بازاریابی‌مان را به طور هماهنگ برای تمام مدت سال تقسیم‌بندی کنیم. در غیر این صورت در میان راه با مشکلات مالی گسترده‌ای مواجه خواهیم شد. همچنین همیشه باید به فکر ناتوانی در زمینه پیشبرد مناسب امور فکر کنیم. بسیاری از برندها پس از مواجهه با شکست در زمینه بازاریابی به دلیل صرف هزینه گزاف در این حوزه توانایی ادامه مسیر را ندارند. بدون تردید مواجهه با ورشکستگی کامل پس از سرمایه‌گذاری وسیع در حوزه بازاریابی یکی از تلخ‌ترین تجربه‌های ممکن در دنیای کسب و کار خواهد بود. برنامه‌ریزی درست برای توسعه گام به گام کمپین‌های بازاریابی اهمیت بسیار زیادی دارد. برخی از برندها مدت زمانی زیادی در صنعت بازاریابی دوام آورده‌اند. دلیل این امر پیشبرد گام به گام اهداف‌شان است. بازی بازاریابی نیازمند اختصاص زمان مناسب است بنابراین شما باید اهداف‌تان را در بلندمدت پیگیری کنید.

منبع: programminginsider.com



آرامش آنها خواهد شد، کاملا مناسب خواهد بود. در کنار این موضوع،

روش‌های مدیریت‌شان را به آنها آموزش دهید تا از نظر روحی، به افرادی با انعطاف‌پذیری بالاتری تبدیل شوند. در آخر حتما از جملاتی با بار معنایی مثبت استفاده کنید. این امر باعث می‌شود تا مخاطب شما در کمترین زمان به وضعیت به مراتب بهتری دست پیدا کند. به عنوان یک توصیه هیچ‌گاه مخاطب خود را درگیر آمار نکنید. درواقع توضیح دادن هیچ کمکی را نخواهد کرد. تنها چیزی که افراد به معنای واقعی به دنبال آن هستند، رفع مشکل است. به همین خاطر از آنها زمانی را برای رفع مسئله بخواهید و در این رابطه سریع‌ا اقدام کنید.

۴-راه حل مشتری را مورد توجه قرار دهید

ممکن است روش موردنظر شما برای رفع مشکل، با انتظار مشتری تفاوت‌هایی را داشته باشد. به همین خاطر توصیه می‌شود که همواره نظر آنها را جویا شده و بخواهید که در این رابطه شما را کمک نمایند. این امر باعث خواهد شد تا زمان و انرژی شما صرف اقدامی شود که کاملا رضایت مشتری را به همراه خواهد داشت. برای مثال ممکن است شما ایده تعویض محصول را در نظر داشته باشید، با این حال این امر اقدامی است که به چند روز زمان نیاز خواهد داشت و این احتمال وجود دارد که ضرورتی برای استفاده از آن وجود نداشته باشد. تحت این شرایط احتمالا مشتری از شما می‌خواهد که یک تعمیرکار را همین امروز بغرستید تا مشکل حداقل به صورت موقتی برطرف شود و پس از آن در صورت نیاز، اقدام به تعویض محصول نمایید. درواقع خوب گوش دادن به صدای مشتری، نصف مسیر موفقیت خواهد بود.

۵-امکان ارسال نظرات را تا حد امکان ساده کنید

یکی از مشکلاتی که برندها با آن مواجه هستند این است که مشتریان بازخوردهای لازم را از خود نشان نمی‌دهند. دلیل اصلی این امر، سخت بودن مراحل کار است. درواقع مشتری باید بتواند در کمتر از ۱۵ ثانیه این اقدام را انجام دهد. به همین خاطر عدم نیاز به ثبت نام در کنار تعیین جملات از پیش تعیین شده و نمودار خطی میزان رضایت، از جمله اقدامات ضروری خواهد بود. درواقع اگر مشتری نیاز به تایپ داشته باشد، شانس شما در این رابطه به مراتب کم خواهد بود. در نهایت فراموش نکنید که در مقابل انتشار بازخوردهای مثبت، شما باید موارد منفی را نیز منتشر نمایید. درواقع هیچ برندی نمی‌تواند ادعا کند که در ایده‌آل‌ترین شرایط قرار دارد. به همین خاطر عدم وجود بازخورد منفی، تنها به معنای پنهان کار شما خواهد بود.

۶-به زبان مشتری صحبت کنید

بدون شناخت درست ویژگی‌های جامعه هدف خود، اقدامی نمی‌توانید ارتباط لازم را برقرار کنید. این امر درست مشکلی است که معمولا برندهای جهانی با آن مواجه شده و مشکلات بسیاری را به همراه دارد. در این رابطه فراموش نکنید که یک الگوی ثابت وجود نداشته و همه چیز به نوع مشتری وابسته خواهد بود. با این حال نکته‌ای که باید به آن توجه داشته باشید این است که مشتری باید خود را در رأس قدرت احساس نماید. در غیر این صورت در کمترین زمان به فکر انتخاب برندی دیگر خواهد بود. در نهایت فراموش نکنید که رفتار خارج از حد انتظار، باعث می‌شود تا پیوندی محکم میان شما و مشتری ایجاد شود.

به قلم: گایتانو دیناردی نویسنده حوزه کسب و کار

مترجم: امیر آل‌علی

اگر خواهان این امر هستید که در بازار به شدت رقابتی حال حاضر، مشتریان خود را حفظ کرده و زمینه رشد را فراهم کنید، ضروری است تا مشتری‌مداری حرفه‌ای را داشته باشید. در این رابطه بسیاری از برندها سطح مشخصی را برای خود تعیین کرده و تصور می‌کنند که کیفیت بالای محصول آنها را از انجام اقدامات بیشتر، بی‌نیاز خواهد کرد. این امر در حالی است که معیار اصلی خرید از یک برند، نحوه مشتری‌مداری آن محسوب می‌شود. علت این امر به این خاطر است که تفاوت کیفیت محصولات برندها، به کمترین میزان خود در چند سال اخیر رسیده است. درواقع دیگر نمی‌توان صرفا یک برند را نام برد که محصولی کاملا متفاوت در مقایسه با سایرین، تولید می‌کند. تحت این شرایط اگر مزیت‌های دیگری نداشته باشید، بدون شک انتخاب اول محسوب نخواهید شد. در ادامه به بررسی ۱۱ راهکاری خواهیم پرداخت که شما را به این خواسته نزدیک می‌کند.

۱-با مشتریان خود به مانند مهم‌ترین دارایی شرکت رفتار کنید

برای رسیدن به چنین سطحی، ضروری است تا آموزش‌های مداومی برای کارمندان شما وجود داشته باشد. درواقع اگرچه ممکن است همیشه حق با مشتری نباشد، با این حال شما باید به نحوی رفتار کنید که حتی در بحرانی‌ترین شرایط نیز رضایت آنها جلب شود. در این رابطه بهتر است که به جای بهانه‌تراشی و تلاش برای مذاکره با مشتری، نیاز آنها را شناسایی کرده و برطرف نمایید. این امر اگرچه در ظاهر هزینه‌بر محسوب می‌شود، با این حال در درازمدت بهترین نتایج را به همراه خواهد داشت.

۲-با نام کوچک ارتباط برقرار کنید

شما باید شرایطی را مهیا کنید که مشتری، شما را به عنوان دوست خود بداند. در این رابطه بدترین اشتباه این است که صرفا به دنبال یک رابطه اقتصادی باشید. در این رابطه صداکردن افراد با نام کوچک، یک گزینه مناسب خواهد بود. همچنین تلاش کنید که در کمترین زمان ممکن پاسخگوی مشتری خود باشید و هدف خود را رفع کامل بدانید. درواقع بسیاری از برندها تنها صورت مسئله را مورد توجه قرار می‌دهند که این امر تنها باعث جلب رضایت مشتری در کوتاه‌مدت خواهد شد. همچنین ضروری است که به راحتی مخاطب خود توجه داشته باشید. برای مثال از آنها بخواهید که برای راحتی بیشتر، به جای نوشتن، برای شما صدای ضبط شده فرستاده و حتی در برابر انتقادها نیز مراتب قدردانی را به جا آورید.

۳-آرامش خود را حفظ کرده و با جملات مثبت پاسخ دهید

اگر آرامش خود را از دست بدهید، ممکن است واکنشی را داشته باشید که در نهایت به ضرر برند شما خواهد بود. درواقع ایجاد اعتبار اقدامی سخت بوده و از دست دادن آن کاملا ساده است. در این رابطه توصیه می‌شود که برای تیم پشتیبانی شرکت، اقداماتی را جهت حفظ آرامش آنها انجام دهید. در این رابطه دمنوش‌های گیاهی، کاهش تعداد ساعت کاری، استفاده از صندلی‌های راحت و هر اقدامی که منجر به

رهبری

راهکارهای حمایت از کارمندان دارای فرزند در دوران کرونا

به قلم: آنا میر ویراستار بخش بازاریابی و کسب و کار در موسسه Inc ترجمه: علی آل علی

امروزه بسیاری از کارمندان دارای فرزند در سراسر دنیا مشکلات زیادی برای ایجاد هماهنگی میان زندگی شخصی و حرفه‌ای‌شان دارند. این امر در دوران کرونا پیچیدگی‌های بسیار بیشتری پیدا کرده است. بسیاری از والدین در طول دوران کرونا مجبور به نگهداری از کودکان‌شان در طول روز شده‌اند. این امر به دلیل تعطیلی مدارس و مهد کودک‌ها در نقاط مختلف جهان است. بدون شک شرایط کنونی برای اغلب کاربران دشوار است، با این حال دشواری‌های موجود برای کارمندان دارای فرزند چند برابر خواهد بود.

برندهای دارای کارمندانی با شرایط فوق باید نسبت به ارائه خدمات کمکی به آنها اقدام نمایند. بدون تردید هدف ما در این بخش کمک‌های گسترده به کارمندان نیست. در هر صورت برندها نیز شرایط مساعدی در وضعیت کنونی ندارند بنابراین باید به دنبال راهکارهایی ساده و تاثیرگذاری برای حمایت از والدین در شرایط کنونی بود. ما در ادامه برخی از راهکارهای ساده را مورد بررسی قرار خواهیم داد.

ایجاد سامانه به اشتراک‌گذاری مطالب مفید

کارمندان برند ترنسفیکس در طول دوران دورکاری در بهار سال جاری اقدام به راه‌اندازی سامانه‌ای تعاملی برای به اشتراک‌گذاری محتوای مرتبط با نگهداری از کودکان در شرایط کنونی کردند. بی‌تردید این اقدام اهمیت بسیار زیادی برای فعالیت هرچه بهتر والدین در زمینه نگهداری از کودکان و رسیدگی به تعهدات کاری‌شان دارد.

برند ترنسفیکس در واکنش به این اقدام مدیریت سامانه مودرنظر را برعهده گرفته است. کارمندان دارای فرزند این برند هر روز امکان مشاهده مطالب مختلف و آموزش‌های کاربردی نگهداری از کودکان را دارند. نکته مهم در این میان انتخاب محتوای کاربردی برای تمام والدین با کودکان دارای شرایط سنی مختلف است.

ارائه آزادی عمل به کارمندان

برنامه کاری اغلب کارمندان در طول دوران کرونا شامل دورکاری و رعایت ساعت‌های اداری است. نکته مهم درخصوص کارمندان دارای فرزند ضرورت ارائه آزادی عمل بیشتر به آنهاست. بسیاری از برندها در عمل ناتوانی مدیریت شرایط کنونی را ندارند. این امر ناشی از عدم تمایل برای ارائه آزادی عمل در زمینه برنامه‌ریزی ساعت‌های کاری به کارمندان دارای فرزند و همچنین اعمال فشار برای پیشبرد هرچه سریع‌تر پروژه‌های در دست است. نتیجه این امر ناتوانی برندهای مودرنظر برای پیشبرد کارهای‌شان است. امروزه برندهای مختلف دارای آزادی عمل بیشتری برای تعامل با کارمندان هستند. دورکاری نیز به تعیین زمان‌های سفت و سخت برای حضور کارمندان در سامانه‌های آنلاین ندارد. اگر شما امکان تعامل بهتر و ارائه آزادی عمل به کارمندان را دارید، باید از این شیوه برای تعامل هرچه بهتر با آنها استفاده نمایید. در غیر این صورت شاید آنها ترغیب به ترک شرکت و یافتن کاری با شرایط بهتر شوند.

پیشنهاد طرح‌های حمایتی معنادار

بسیاری از برندهای فعال در زمینه کسب و کار برای حمایت از کارمندان دارای فرزند طرح‌های جدی ندارند. برند شیپستیشن به عنوان یک شرکت فناوریانه اقدام جالبی برای حمایت از کارمندانش کرده است. این برند کدهای تخفیف قابل توجهی در اختیار کارمندان دارای فرزند خود قرار داده است. بدون شک بن‌های تخفیف مودرنظر هزینه زیادی برای شرکت نداشته است، اما پیام واضحی برای کارمندان مخابره کرده است. حمایت از کارمندان در شرایط دشوار کنونی وظیفه هر کسب و کاری است. اگر شما امکانات مناسبی برای حمایت از آنها در شرایط کنونی دارید، باید از تمام آنها استفاده نمایید. این امر آثار بلندمدت قابل توجهی بر روی فعالیت برند شما خواهد داشت.

منبع: inc.com



چگونه راندمان کاری خود را افزایش دهیم



زمان تمامی بدهی‌های شما را پرداخت خواهد کرد. تحت این شرایط دیگر انجام چنین اقدامی و مراجعه به بانک‌ها، غیرمنطقی خواهد بود. این امر تنها یک نمونه ساده بوده و انواع روش‌ها در این رابطه وجود دارد که با یک جست و جوی ساده در اینترنت نسبت به آنها آگاهی پیدا خواهید کرد.

۱۲-دفتر کار خود را تغییر دهید

اگرچه هر شرکتی از یک طراحی کلی برخوردار است، با این حال شما می‌توانید آن را به دلخواه خود تغییر دهید. برای مثال ممکن است شما از اسناد استفاده زیادی را داشته باشید. تحت این شرایط کمدی که به آنها اختصاص دارد، باید کاملاً نزدیک به شما باشد تا برای دسترسی به آن، مجبور به بلندشدن از میز خود نباشید. همچنین مرتب نگه داشتن دفتر کار، باعث می‌شود تا سرعت انجام اقدامات به مراتب بیشتر شود.

۱۳-اقدامات مشابه را در یک گروه قرار دهید

برخی از اقدامات هستند که شباهت بسیار زیادی را به یکدیگر داشته و در صورتی که آنها را در یک گروه قرار دهید، می‌توانید از تمرکز ایجادشده خود، برای انجام آنها نیز استفاده کنید. درواقع این امر یک واقعیت است که افراد پس از مدتی از انجام یک فعالیت به آن عادت کرده و این امر باعث خواهد شد تا راحتی بالاتری را داشته باشند. تحت این شرایط انجام اقدامات مشابه به صورت متوالی، انتخابی هوشمندانه خواهد بود.

۱۴-استراحت را جدی بگیرید

اگر به استراحت‌های کوتاه میان فعالیت‌های خود توجه نداشته باشید، پس از مدتی با خستگی بسیار زیادی مواجه خواهید شد. تحت این شرایط پیگیری اقدامات بسیار سخت بوده و شما به زمانی طولانی برای بازگشت به وضعیت مناسب، نیاز دارید. این امر در حالی است که اگر استراحت‌های کوتاه را جدی بگیرید، هیچ‌گاه به وضعیت فوق نرسیده و انرژی لازم تا پایان ساعت کاری را خواهید داشت. در این رابطه فراموش نکنید که افراد با یکدیگر متفاوت بوده و طبیعی است که میزان استراحت و آستانه تحمل‌ها، میزان مشخصی نداشته باشد.

۱۵-تنها به وظایف کاری خود بپردازید

این امر بسیار رایج است که افراد در محیط شرکت اقداماتی نظیر چک کردن شبکه‌های اجتماعی را انجام می‌دهند، با این حال بهتر است که چنین مواردی را به زمان حضور در خانه اختصاص داده و در ساعت اداری تنها به انجام وظایف خود توجه داشته باشید. این امر باعث می‌شود که هیچ‌گاه نیاز به اضافه کاری نداشته و اقدامات شما به خوبی انجام شود. حتی در صورت در اختیار داشتن وقت اضافه، بهتر است که اقدامات روزهای آتی را انجام دهید. این امر باعث خواهد شد تا بتوانید در طول ماه مرخصی گرفته و زمان بیشتری را برای در کنار خانواده بودن، در اختیار داشته باشید.

۱۶-انجام چند فعالیت به صورت همزمان را کنار بگذارید

اگرچه تا چند سال قبل به این موضوع بسیار تاکید می‌شد، با این حال در حال حاضر این روش کاملاً منسوخ شده و تنها باعث می‌شود تا سرعت انجام یک اقدام، با کاهشی شدید مواجه شود. در کنار این موضوع، درصد خطا نیز افزایش پیدا می‌کند، با این حال در رابطه با اقداماتی که مهم نیستند، می‌توانید در صورت نیاز این استراتژی را مورد استفاده قرار دهید. برای مثال در هنگام رانندگی، یک کتاب صوتی را تمام کنید.

۱۷-کار تیمی را فراموش نکنید

همواره به خود دلیل و با دلایل حضور در شرکت را یادآوری کنید. این امر باعث خواهد شد تا انگیزه شما کم‌رنگ نشود. در کنار این موضوع توجه داشته باشید که شما در شرکت تنها نبوده و با یک کار تیمی، هر اقدامی سریع‌تر انجام خواهد شد. به همین خاطر لازم است تا به خوبی نسبت به اصول و مهارت‌های کار تیمی، به آگاهی برسید.

منبع: nextiva.com

این امر باعث خواهد شد تا اقدامی که در ظاهر بسیار سخت به نظر می‌رسید، سریعاً انجام شود.

۵-کارهای غیرضروری را حذف کنید

یک لیست کاری شلوغ باعث خواهد شد تا پیروی از آن برای طولانی مدت بسیار سخت باشد. نکته‌ای که باید به آن توجه داشته باشید این است که ابتدا مناسب نخواهد بود که در برخی از روزها آمارهای بسیار خوبی را به ثبت برسانید و در روزهای دیگر کاملاً ضعیف عمل کنید. درواقع شما باید یک ریتم درستی را رعایت نمایید. به همین خاطر برنامه شما باید به نحوی باشد که امکان اجرایی کردن آن مهیا شود. همچنین توجه داشته باشید که با افزایش مهارت‌های خود، سرعت انجام کارها افزایش پیدا خواهد کرد. این امر در حالی است که کمتر احساس خستگی خواهید کرد.

۶-یادگیری خود را متوقف نکنید

هرچه سطح دانش و مهارت شما بالاتر باشد، امکان انجام بهتر و بیشتر کارها مهیا خواهد شد. در این رابطه لازم است تا نیاز خود را به خوبی شناسایی کرده و بهترین منابع را مورد مطالعه قرار دهید، با این حال در حال حاضر، استفاده از دوره‌های آنلاین، گزینه بهتری محسوب شده و لازم است تا در برنامه شما قرار گیرد.

۷-تنها کاری را شروع کنید که قادر به اتمام آن هستید

یکی از اشتباهات رایج این است که افراد یک اقدام را طی چند روز انجام می‌دهند و یا در چند قسمت در طول یک روز به پایان می‌رسانند. این امر یکی از بزرگترین اشتباهاتی است که هر فردی می‌تواند مرتکب شود. درواقع با توجه به این امر که برای هر اقدامی، به زمانی مشخص برای تمرکز پیدا کردن نیاز است، این استراتژی تنها باعث خواهد شد تا در مدت زمانی طولانی‌تر، یک فعالیت را به پایان برسانید. به همین خاطر توصیه می‌شود تا هنگامی که اقدامات زیر یک ساعت را انجام ندهاید، از میز خود بلند نشوید. تحت این شرایط سوالي که مطرح خواهد شد این است که برخی از اقدامات بیش از حد طولانی بوده و عملاً نمی‌توان چنین سیاستی را به اجرا درآورد. با این حال پاسخ منفی بوده و شما می‌توانید برای آن چندین هدف را مشخص کرده و هر روز، یکی از آنها را در یک مرتبه، به پایان برسانید.

۸-بازنگری داشته باشید

شما باید عملکرد خود را به صورت مداوم مورد بررسی قرار دهید تا از درست بودن همه چیز، اطمینان داشته باشید. در این رابطه توصیه می‌شود که هر هفته اطلاعات خود را تبدیل به آمار کرده و حتماً با هفته‌های بعد، مقایسه کنید. بدون شک با این اقدام، در صورت روند کاهشی، می‌توانید سریعاً مشکل را شناسایی و برطرف نمایید.

۹-نه گفتن را تمرین کنید

بدون شک همه ما با این جمله آشنا هستیم که نه گفتن، حق طبیعی هر فردی محسوب می‌شود. با این حال در مرحله عمل، این اقدام ابتدا ساده نبوده و همواره احتمال دارد که خلاف آن اقدام کنیم. به همین خاطر توصیه می‌شود که تمرین کافی را داشته باشید. این امر باعث خواهد شد که حتی در شرایط سخت، بتوانید عملکرد مناسبی داشته باشید. یکی از تکنیک‌ها در این رابطه، وقت خریدن است. درواقع دلیلی وجود ندارد که شما به خواسته افراد در همان لحظه پاسخ دهید. در این شرایط اعلام کنید که باید برنامه روزانه خود را بررسی کنید و پس از تحلیل‌های لازم، در صورت عدم امکان قبول درخواست، به راحتی نه بگویید.

۱۰-از تاثیر همنشین غافل نشوید

شما میانگین ۵ نفری هستید که بیشترین زمان را با آنها سپری می‌کنید. به همین خاطر بسیار مهم است که دوستان خود را بادقت انتخاب کنید. این امر بدون شک بر روی عملکرد شما تاثیرات فوق‌العاده‌ای را خواهد داشت.

۱۱-از تکنولوژی استفاده کنید

هر اقدامی که به صورت اتوماتیک بتواند انجام شود، باید مورد توجه شما قرار گیرد. برای مثال اپلیکیشن‌هایی وجود دارد که در کوتاه‌ترین

به قلم: کریستال تونالی کارآفرین

مترجم: امیر آل علی

تصور بسیاری از افراد در رابطه با افزایش راندمان کاری این است که باید تعداد ساعت حضور در شرکت را افزایش دهند، با این حال این امر ایداً درست نبوده و شما با راهکارهایی می‌توانید بدون حتی یک دقیقه حضور بیشتر، عملکرد خود را دگرگون کنید. در این رابطه فراموش نکنید که تفاوتی ندارد شما مدیر و یا یک کارمند باشید، این راهکارها برای همه افراد کاربردی خواهد بود. در این رابطه ۱۷ مورد منتخب را مورد بررسی قرار خواهیم داد.

۱-جلسات را مورد ارزیابی قرار دهید

یکی از اشتباهات رایج این است که افراد در جلساتی حضور پیدا می‌کنند که ایداً ضرورتی نداشته و این امر باعث خواهد شد تا زمانی که باید به اقدامات به مراتب مهمتری اختصاص پیدا کند را از دست بدهند. در این رابطه نکته دیگری که باید توجه داشته باشید این است که می‌توانید از فردی که در جلسه حضور پیدا می‌کند بخواهید که جلسه را ضبط کند تا شما در زمانی مناسب، اقدام به گوش دادن آن نمایید. برای گوش دادن به این موارد، حتی می‌توان در هنگام رانندگی نیز اقدام نمود. این امر به معنای استفاده از زمان‌های مرده است. همچنین در صورتی که مدیر یک شرکت هستید، ضروری است تا عادت‌های موجود در این زمینه را کنار گذاشته و در صورت نیاز، اولویت را ایجاد بینبار بدانید. این موضوع باعث خواهد شد که حتی خارج از زمان اداری نیز بتوانید در این رابطه اقدام کنید. به صورت یک قاعده کلی، در هر نشستی که اهداف آن برای شما ضروری نیست، نباید حاضر شوید. همچنین یک جلسه حرفه‌ای، باید محدودیت زمانی شدیدی را داشته باشد.

۲-از قانون ۲۰/۸۰ پیروی کنید

از این قانون تحت عنوان اصل پارو نیز یاد می‌شود. بر طبق آن در رابطه با هر چیزی تنها ۲۰درصد مسئله، ۸۰درصد نتایج را به همراه خواهد داشت. برای مثال ۸۰درصد سود شرکت تنها از ۲۰درصد مشتریان تامین می‌شود. بدون شک شناسایی این ۲۰درصدها در زندگی، باعث خواهد شد تا با تمرکز بر روی آنها، بالاترین حد نتایج را به دست آوریم. برای درک بهتر این قانون، توصیه می‌شود که مثال‌های موجود را مورد بررسی قرار دهید.

۳-مقاومت در برابر کارهای سخت را نابود کنید

این امر یک واقعیت است که تمامی افراد تمایل دارند تا اقدامات سخت خود را به تاخیر بیندازند، با این حال این امر تنها به بدترشدن اوضاع منجر خواهد شد. به همین خاطر ضروری است تا در ساعت‌های ابتدایی صبح که سطح انرژی در بالاترین وضعیت ممکن قرار دارد، نسبت به این قضیه اقدام کنید. این امر باعث خواهد شد تا ذهن شما نسبت به این موارد راحت شده و با آرامش به سایر اقدامات بپردازید. درواقع یک اتفاق منفی در محیط‌های کاری این است که افراد برای به تاخیر انداختن اقدامات سخت خود، حتی ساده‌ترین موارد را نیز در زمانی طلایی‌تر انجام می‌دهند، با این حال این امر باعث افزایش حجم کاری شما در برخی از روزهای خاص می‌شود که خود فشاری خارج از توان را به همراه خواهد داشت. در نهایت این باور را در خود ایجاد کنید که تمامی اقدامات الزاماً نباید مطابق میل شما باشد.

۴-استرس خود را کاهش دهید

به هر میزان که استرس بالاتری را داشته باشید، راندمان کاری شما نیز کاهش پیدا خواهد کرد. به همین خاطر ضروری است تا به دنبال راهکارهایی برای این مسئله باشید. نخستین اقدام این است که دلایل و مواردی که باعث تشدید استرس در شما می‌شود را پیدا کرده و در تلاش برای حذف آنها باشید. همچنین بهتر است که اقدامات بزرگ خود را به چند مورد کوچک‌تر تقسیم کنید تا دیگر در ظاهر سخت به نظر نرسد. درواقع افراد تمایل بیشتری به اقدامات ساده‌تر داشته و

نشست مدیر عامل شرکت گاز استان قزوین با کارکنان واحد اندازه گیری و توزیع گاز



قزوین - خبرنگار فرصت امروز: نشست مدیرعامل شرکت گاز استان قزوین با کارکنان واحد اندازه گیری و توزیع گاز، در محل سالن جلسات ساختمان مرکزی برگزار شد. به گزارش روابط عمومی شرکت گاز استان قزوین، در ابتدای این دیدار توسلیان رییس واحد اندازه گیری و توزیع گاز با تشکر از فرصت فراهم شده و قدردانی از زحمات همکاران این امور، اهم اقدامات انجام شده در سال ۹۸ را بیان داشت و پس از آن هریک از کارکنان واحد به صورت جداگانه عملکرد خود را بیان داشتند و از مدیر عامل شرکت گاز استان بابت تمامی تلاشهای صورت گرفته تشکر و قدردانی نمودند. در ادامه جلسه طبق گزارش کارکنان این واحد کالیبراسیون گنج های نما و فشار و همچنین ترنسمیترهای موجود در سطح ایستگاههای استان، گزارشگیری از تصحیح کننده های ایستگاههای سطح استان در راستای شناسایی Qmin و Qmax ایستگاهها، کالیبراسیون کنتورهای توربینی، بهره برداری کامل از سامانه مانیتورینگ جهت رصد مصرف CNG ها و CGS های سطح استان، بازدید و بررسی ایستگاههای استان به منظور تکمیل بانک اطلاعاتی و تهیه شناسنامه کنتورهای توربینی و ... از مهمترین اقدامات این واحد در سال گذشته بوده است. مهندس بوشهری مدیرعامل شرکت ضمن تشکر از اقدامات انجام شده توسط واحد اندازه گیری طی سال ۹۸ اظهار داشت: حضور احداثی و مهم ترین امور در شرکت گاز استان قزوین در این واحد صورت میگيرد که می توان با همکاری و همراهی کارکنان واحد اندازه گیری از هدر رفت گازها در حوزه های مختلف جلوگیری کرد و نسبت به تامین گاز مورد نیاز مشترکین با برنامه ریزی دقیق تری اقدام نمود. در پایان با توجه به مسایل بیان شده از سوی کارکنان این واحد، دستورات و رهنمودهای لازم از طرف مدیریت محترم عامل ارائه گردید.

اجرای پایلوت کشوری نصب کنتورهای هوشمند آب در روستای چم اصفهان

اصفهان - قاسم اسد: مدیر آبفا بران و کراج در اصفهان گفت: برای اولین بار در کشور پروژه ی قرائت از راه دور از طریق کنتورهای هوشمند آب، در روستای چم اصفهان عملیاتی شد. صالح سلمانی اجرای پروژه نصب کنتورهای هوشمند را در افزایش بهره وری بسیار موثر دانست و اعلام کرد: هم اکنون قرائت کنتور ۸۲ مشترک آب در روستای برآن از طریق کنتورهای هوشمند انجام می گیرد که این امر به صورت آنلاین و بدون دخالت نیروی انسانی، با دقت و سرعت بالایی صورت می پذیرد. وی به مزیت های اجرای نصب کنتورهای هوشمند آب پرداخت و تصریح کرد: حذف هزینه اعزام حضور اکیب های قطع و وصل، عدم بروز خطاهای انسانی در خواندن نرماتر کنتور و در نهایت قرائت آنلاین کنتور برخی از مزیت های اجرای این پروژه است. مدیر آبفا بران و کراج به دیگر قابلیت های اجرای این پروژه اشاره کرد و بیان داشت: نمایش میزان مصرف روزانه و جمعی، هشدار در صورت ابگر فنگی کنتور، هشدار در صورت دستکاری یا خرابکاری کنتور، هشدار درمورد خطاهای سخت افزاری، از دیگر قابلیت های کنتورهای هوشمند آب می باشد. سلمانی ادامه داد: کنتورهای هوشمند آب به صورت آنلاین اطلاعات مشترکین شامل مشخصات مالک، شماره اشتراک و کد اشتراک را به نمایش می گذارد. وی به چگونگی قرائت کنتور از راه دور پرداخت و اظهار داشت: اطلاعات مکانیکی شمارش به اطلاعات الکترونیکی تبدیل و به وسیله بورد رادیویی که روی کنتور نصب شده از طریق سیم کارت موجود در کنتور برای گیرنده ارسال می گردد. مدیر آبفا بران و کراج با بیان اینکه دبی آب عبوری از کنتور و نوسانات دبی توسط کنتور هوشمند دقیق آنالیز می شود خاطر نشان ساخت: کنتورهای هوشمند با تحلیل داده ها، نمودار مصرفی مشترک را در طول ۲۴ ساعت ترسیم می کند که این امر موجب دستیابی به اطلاعات دقیق از میزان مصرف آب مشترک در ساعات مختلف شبانه روز می شود و تحلیل نمودار مصرف آب مشترک، تاثیر به سزایی در شناسایی و کشف انشعابات غیر مجاز دارد.

مدیر مخابرات منطقه مرکزی با نماینده مردم شهرستان شازند در مجلس شورای اسلامی دیدار کرد



اراک - خبرنگار فرصت امروز: به گزارش اداره روابط عمومی مخابرات منطقه مرکزی مهندس ملک حسینی، مدیر مخابرات منطقه مرکزی به همراه مهدوی، مدیر کل ارتباطات و فناوری اطلاعات استان مرکزی با احمدی بیفش، نماینده مردم شریف شهرستان شازند در مجلس شورای اسلامی دیدار کرد. بر اساس این گزارش لادن مهدوی، مدیر کل ارتباطات و فناوری اطلاعات استان مرکزی، در این دیدار ضمن تشریح وظایف، برنامه ها و اهم اقدامات انجام شده توسط اداره کل ارتباطات و فناوری اطلاعات در سطح استان و خصوصا شهرستان شازند، به ارائه گزارش آخرین وضعیت ارتباطی در این شهرستان پرداخت. در ادامه این دیدار مهندس ملک حسینی، مدیر مخابرات منطقه مرکزی با اشاره به شرح وظایف مخابرات در بعد از خصوصی سازی این شرکت، گزارشی از وضعیت مخابرات شهرستان شازند و همچنین برنامه های در دست اجرای مخابرات در این شهرستان درسال جاری تشریح نمود. در ادامه این دیدار احمدی بیفش، نماینده مردم شریف شهرستان شازند در مجلس شورای اسلامی، ضمن تشکر و قدردانی از حضور مدیران حوزه ارتباطی استان جهت تشریح وظایف و اقدامات مجموعه تحت امر، بر ارتباط مستمر و تعاملات دایمی به منظور رفع نیازهای ارتباطی شهرستان شازند تاکید کرد.

رئیس شورای هماهنگی صنعت آب و برق استان گلستان معرفی شد

گرگان - خبرنگار فرصت امروز: طی حکمی از سوی دکتر رضا اردکانیان وزیر نیرو، مهندس «علی اکبر نصیری» مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق گلستان به مدت یکسال بعنوان رئیس شورای هماهنگی صنعت آب و برق استان گلستان منصوب شد.ضمن تاکید بر اجرای دستورالعمل ارتقای هماهنگی بین مدیران استانی، برنامه ریزی برای اجرای کامل دستورالعمل مذکور، برگزاری جلسات مستمر و منظم شورا با هدف ایجاد هم افزایی، رسیدگی و تعیین تکلیف بدهی ها و مطالبات فی مابین شرکتهای زیر مجموعه و انعکاس نتایج حاصله به دبیر شورای هماهنگی مدیران استان ها در وزارت نیرو و نظارت بر اجرای مصوبات را از وظایف رئیس شورای هماهنگی مدیران وزارت نیرو در استان گلستان برشمرد. همچنین براساس این گزارش دکتر اردکانیان در این حکم، هماهنگی و همکاری سازنده با مسئولین و نمایندگان محترم مردم در مجلس شورای اسلامی و تشکیل کارگروه برق و انرژی و آب و آبفا در استان را مورد تاکید قرار داده است. این گزارش می افزاید: برنامه ریزی به منظور ارتقای جایگاه صنعت آب و برق در سطح استان از طریق ایجاد همدلی و وحدت رویه بین شرکتهای برای ارتقای کیفیت و سطح خدمات رسانی به مردم به ویژه از طریق ارتقای آموزش، تحقیقات و فناوری در سطح شرکتهای استان از دیگر وظایف این شورا ذکر شده است. وزیر نیرو برنامه ریزی و هماهنگی در سفرهای دیپلمات و مقامات نظام مقدس جمهوری اسلامی در استان با جلب همکاری تمامی شرکتهای ذیربط وزارت نیرو را و تلاش به منظور استفاده از امکانات و ظرفیتهای شرکتهای وزارت نیرو در استان به ویژه در مراسم و مناسبت ها را از وظایف دیگر رئیس شورای هماهنگی مدیران وزارت نیرو در استان گلستان دانست.

معاون بازسازی اداره کل بنیاد مسکن استان :

بیش از ۴۲ هزار واحد مسکونی روستایی در استان بوشهر مقاوم سازی شد



بوشهر - رضا حیدری: معاون بازسازی اداره کل بنیاد مسکن استان بوشهر گفت: از ۷۵ هزار و ۵۰۰ واحد مسکن روستایی در ۸۲۲ روستا آبادی شناسایی شده ۴۲ هزار و ۱۸۶ واحد معادل ۵۶ درصد در این استان مقاوم سازی، بازسازی و بهسازی شده است. به گزارش روابط عمومی اداره کل بنیاد مسکن استان بوشهر سالار عبدللی در گفتگو با ایرنا افزود: از مجموع واحدهای مسکونی روستایی و شهرهای زیر ۲۵ هزار نفر جمعیت استان بوشهر ۲۵ هزار نفر استان بوشهر ۴۴ درصد باقی مانده است که براساس برنامه ریزی انجام شده تا سال ۱۴۰۶ باید ۲۰ درصد کل واحدهای روستایی مقاوم سازی شوند. وی با بیان اینکه طرح مقاوم سازی از سال ۸۴ در استان بوشهر در حال اجراست بیان کرد: از این شمار واحدهای بازسازی و مقاوم سازی شده ۳۸ هزار و ۵۲۳ واحد به بانکها معرفی شده که تاکنون از این شمار ۳۵ هزار واحد مقاوم سازی شدهاند. عبدللی یادآور شد هفت هزار و ۴۰ واحد مسکونی در استان بوشهر تا سال ۸۴ ق قالب طرح بهسازی مسکن روستایی بازسازی شد و پس زلزله بم در سال ۸۵ و تصویب طرح ویژه مقاوم سازی مسکن روستایی تاکنون ۵۰ درصد واحدهای مسکونی روستاها و شهرهای زیر ۲۵ هزار نفر جمعیت استان بوشهر مقاوم سازی شده است. معاون بازسازی اداره کل بنیاد مسکن انقلاب اسلامی استان بوشهر اضافه کرد: از این تعداد واحدهای مسکونی مقاوم سازی شده ۹ هزار و ۴۴ واحد مربوط به عملکرد دولت یازدهم و دولت دوازدهم است. عبدللی گفت: ارتقای سطح ایمنی، مهاجرت نکردن روستائیان، حفظ هویت معماری بومی روستایی، احداث مسکن مقاوم و یادوارم از جمله هدفهای اجرای طرح مقاوم سازی مسکن روستایی است.

ملاقات عمومی و دیدار چهره به چهره مدیر عامل شرکت گاز استان ایلام با ارباب رجوع

ایلام - منصور: عباس شمس اللهی مدیرعامل شرکت گاز استان ایلام گفت: بر اساس ابلاغ استاندارد و تأکید مدیر گازرسانی شرکت ملی گاز ایران، برنامه ملاقات عمومی و دیدار چهره به چهره مدیرعامل با ارباب رجوع در روزهای دوشنبه هر هفته از ساعت ۸ لغایت ۱۲ برگزار می گردد. وی با اشاره به برنامه حضور دوازی بازرسان امور بازرسی و رسیدگی به شکایات شرکت ملی گاز ایران در شرکت گاز استان ایلام اعلام نمود که برنامه دیدار چهره به چهره و ملاقات عمومی مدیر عامل با ارباب رجوع این هفته از حضور بازرسان شرکت ملی گاز برگزار گردید. شمس اللهی افزود: در راستای صیانت از حقوق شهروندان و ارائه و دریافت هر گونه پیشنهاد، انتقاد و شکایات به بازرسان شرکت ملی گاز، مراتب حضور، محل استقرار و شماره تماس بازرسان طی اطلاعیه و از طریق اتوماسیون اداری به همه کارکنان شرکت اعلام گردید.

تمدید گواهینامه مدیریت انرژی تصفیه خانه فاضلاب تبریز؛

بازدید نماینده مردم تبریز، آذرشهر و اسکو از مدول دوم تصفیه خانه بزرگ فاضلاب تبریز



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 گام 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 اmsال به بهره برداری برسد.

تجلیل از بانوان همکار محبیه شرکت آب و فاضلاب آذربایجان شرقی

به مناسبت هفته عفاف و حجاب از بانوان کارمند محبیه شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی تجلیل بعمل آمد. رئیس هیئت مدیره و مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی طی مراسمی ضمن تجلیل از همکاران شاغل محبیه 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 رعایت حجاب اسلامی در یک مراسم از ۳ نفر از بانوان همکار محبیه 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 آبرسان

در پی وقوع بارش های سنگین که منجر به جاری شدن سیلاب و وارد آمدن خسارت به تأسیسات و شبکه توزیع آبرسانی در مجتمع شهید دهقان مراغه شد، خدمات رسانی به روستاهای اطراف با مشکل مواجه گردید. بر اساس این گزارش، در پی وقوع این حادثه اکیب 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 رفع 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

نوزدهمین جلسه شورای اطلاع رسانی استان قم برگزار شد



در مقابله با کرونا و از سوی دیگر پیش بینی تغییر وضعیت استان قم از زرد به قرمز در صورت ادامه این روند، برگزار گردید. وی با تاکید بر استفاده از ظرفیت اطلاع رسانی استان جهت ارتقای سطح آگاهی مردم نسبت به موج جدید کرونا گفت: وضعیت کنونی جامعه نشان دهنده این نکته است که باید روش های اطلاع رسانی به مردم تغییر کند. حسینی کلاشانی با بیان اینکه در موج اول بیماری، استان قم، موفق ارزیابی شد، گفت: این موفقیت مرهون اطلاع رسانی

مدیرعامل سازمان بنادر و دریانوردی:

فاز سوم بندر شهید رجایی تا قبل از پایان سال جاری به بهره برداری می رسد



بندرعباس - خبرنگار فرصت امروز: مدیرعامل سازمان بنادر و دریانوردی با تأکید بر اینکه حداکثر سهم ممکن بار باید به سمت حمل و نقل ریلی ببریم، تصریح کرد: در بندر شهید رجایی و امام خمینی نیز با ایجاد زیر ساخت ها شاهد اتفاقات مناسبی هستیم و تخلیه بار از کشتی به واگن به صورت مستقیم در بندر شهید رجایی نیز نشانه این امر و توسعه در این مسیر است. به گزارش روابط عمومی اداره کل بنادر و دریانوردی هرمزگان، محمد راستداد صبح امروز(۲۵ تیرماه) در آئین تکریم و معارفه مدیرکل بنادر و دریانوردی استان هرمزگان، افزود: باید از زحمات تمامی همکارانم در بنادر و دریانوردی کشور که در شرایط سخت کرونا از تلاش خود دست نکشیده اند، تقدیر و تشکر کنم. وی با بیان اینکه زحمات غفیفی پور در بنادر و دریانوردی هرمزگان بر هیچکس پوشیده نیست، اظهار کرد: غفیفی پور را به عنوان مشاور عمومی شرکت ملی پخش فراورده های نفتی بنادر و دریانوردی کشور هستند که سازمان بنادر و دریانوردی منصوب می شود و امیدوارم شاهد نقش

مسئول روابط عمومی منطقه ساری خبر داد:

ارتباط مستقیم مدیر منطقه ساری با مردم

ساری- دهقان: مسئول روابط عمومی شرکت ملی پخش فراورده های نفتی منطقه ساری گفت: «سبحان رجب پور، مدیر شرکت ملی پخش فراورده های نفتی منطقه ساری، روز شنبه، مهمان مرکز ارتباطات مردمی استان بود. به گزارش تیرنگ به نقل روابط عمومی عباس خلیل پور مسئول روابط عمومی شرکت ملی پخش فراورده های نفتی منطقه ساری، مدیر منطقه ساری با حضور در



مدیر منطقه ساری راهکار موثر در بهبود خدمات بهتر اداری را توجه جدی به پیشنهادات مردمی دانست و تاکید کرد: «مدیران ادارات با بهره گیری از توان مردمی و بروز کردن سیستمهای خدمات دهی می توانند بیشترین رضایت مدنی را از مردم کسب نمایند.

دقیق، به روز و به هنگام و تلاش رسانه های جمعی استان است و امیدواریم از این ظرفیت در موج دوم بیماری بهره بیشتری بگیریم. تجدیدنظر و بازنگری در شیوه های اطلاع رسانی، تلفیق هشدار پیرامون اشتراک و تداول به پروس و ایجاد امید و نشاط بر پایه آموزه های دینی و معنویت، تبیین سبک زندگی همراه با کرونا، استفاده از ظرفیت گروه ها و تشکلهای فرهنگی، هنری و سمن ها در حوزه اطلاع رسانی، بکارگیری روش های جدید اطلاع رسانی، نظارت و کنترل جدی در رابطه با الزام و اجبار مالکان واحدهای صفی برای استفاده از ماسک، مطالبه استفاده از ماسک توسط شخصیت ها و مراجع فرهنگی و دینی، تدوین دستورالعمل متناسب با مسائل طرح شده در شورای اطلاع رسانی استان و ستاد مقابله با کرونا، اطلاع رسانی و توجیه تولید ماسک های خانگی، برنامه ریزی در خصوص برنامه ریزی پیرامون ایام محرم با حضور هیئت مذهبی، استفاده از ظرفیت خبری استان، تشدید نظارت و کنترل بر شبکه حمل و نقل عمومی و اتوبوس، راهاندازی هسته های همیار و استفاده از پوشش های استانی از جمله مواردی بود که توسط اعضا بیان گردید.

۱۱ نکته برای حل هر گونه اختلاف در محل کار



کردن یک رابطه است. دیگران را برای مشکلات سرزنش کردن در ذات انسان است. با این حال، هدف حل مناقشات این است که تقصیر را گردن یک نفر نیندازیم و مسئولیت‌پذیر باشیم.

۷. واسطه خارجی استخدام کنید

گاهی اوقات اختلاف آنقدر شدید است که به نظر می‌رسد طرفین نمی‌توانند مشکل را بین خودشان حل کنند. در این مورد، باید یک واسطه خارجی استخدام شود. یک واسطه شخصی کسی است که در زمینه مدیریت اختلافات، مذاکره و آموزش تخصص دارد.

۸. نقطه مشترک پیدا کنید

پیدا کردن نقطه مشترک به معنای جست‌وجوی ایده‌ها، علایق و باورهایی است که بین طرفین یکسان بوده و از آنها می‌توان برای مذاکره استفاده کرد. این به نظر آسان می‌رسد، اما عملی کردنش در واقع چالش‌برانگیز است. اگر آسان بود، هیچ گزارشی از اختلاف بین مردم، شرکت‌ها و ملت‌ها وجود نداشت. با این حال، زمانی که همه چیز با شکست مواجه می‌شوند، پیدا کردن زمینه مشترک می‌تواند همان چیزی باشد که احزاب مخالف را به میز مذاکره می‌کشاند.

۹. فقط واقعیت‌ها را بیان کنید

وسوسه‌برانگیز است که رویدادهای روزها، ماه‌ها یا سال‌های گذشته را در تلاش برای سرزنش دیگران تغییر دهیم اما این تنها باعث می‌شود همه چیز بدتر شود. هدف حل منازعات، تمرکز بر روی واقعیت‌ها است نه تفسیر شما از آن.

۱۰. موانع جلوگیری حل و فصل اختلافات را شناسایی کنید

با توجه به HR Daily Advisor، شناسایی موانع جلوگیری، به شما در حل مشکل کمک می‌کند. سازمان‌ها می‌توانند بهترین واسطه‌ها یا کارشناسان توسعه شخصی را استخدام کنند، اما تا زمانی که موانع پیشگیری تشخیص نداده و به آنها پاسخ داده نشود، تمام تلاش‌ها برای حل و فصل اختلافات شکست خواهند خورد.

درست همان‌طور که شما نمی‌توانید بدون تشخیص بیماری دارو تجویز کنید، بدون شناسایی موانعی که موجب حل اختلاف می‌شود نمی‌توانید مشکل را حل کنید.

۱۱. یک سیاست مدیریت حل اختلاف ایجاد کنید

هرگونه درگیری نباید به موضوعی جدی تبدیل شود، اما برای حفظ فضای احترام و درک متقابل در محل کار، نیاز به مستندسازی رفتاری قابل قبول است و مراحل‌ی هنگام درگیری‌های بین فردی باید طی شود. سیاست مدیریت اختلافات مانند یک قانون دریایی است که به شما کمک می‌کند تا اختلاف نظر در سطوح و مقادیر مختلف را هدایت کنید و هیچ‌یک از سازمان‌ها نباید بدون آن باشند.

کلام آخر

کاملاً طبیعی است که سازمان‌ها اختلافاتی را تجربه کنند. اختلاف سالم الهام‌بخش رشد و نوآوری می‌شود. کلید حل این اختلافات شناخت تحول از روابط سالم به ناسالم و دنبال کردن مراحلی برای بازگرداندن تعادل به روابط موجود است.

منبع: Lifehack

آگهی اخطار ماده ۱۰۱ آئین نامه اجرای اسناد رسمی

بدینوسیله‌به:

آقای محمد کرم بخش و فاطمه سلیمی وکیل رسول ابدان کندی احد از ورثه علی ابدان کندی: خیابان دولت بین کاوه و قنات پلاک ۲۱۸ (۲۷۱ قدیم) طبقه سوم واحد ۱۱ نصرت غلام حسینی: خیابان آیت اله کاشانی ایستگاه شاهین رستوران جوجک

سمیرا و مهدی و سهیلا و رسول و لیلا و رقیه و سعید و حجت اله و امیر و جمیله و مجید و علی همگی ابدان کندی ورثه علی ابدان کندی: همگی به نشانی خیابان آیت اله کاشانی ایستگاه شاهین رستوران جوجک

پد‌هکار/ ر‌اهن پرونده اجرائی کلاسه ابلاغ میگردد ملک مورد وثیقه پرونده اجرائی ۹۱۰۱۱۹۷ به پلاک ثبتی ۱۲۴/۶۰۷ شماره قطعه اول تفکیکی واقع در بخش ۱۱ تهران به مبلغ ۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال ارزیابی گردیده که نظریه کارشناس مذکور در آدرس مندرج در متن سند رهنی به نشانی فوق جهت ابلاغ ارسال که طبق گزارش مورخ واحد ابلاغ پست آدرس مذکور مورد شناسائی واقع نگردیده لذا مراتب به شرح فوق به شما ابلاغ میگردد چنانچه به مبلغ ارزیابی پلاک مذکور معترض می باشید می‌توانید اعتراض کتبی خود را ظرف مدت ۵ روز از تاریخ انتشار این آگهی ضمیمه فیش بانکی دستمزد کارشناس تجدیدنظر (حیات سه نفره) به مبلغ ۰۰۰/۸۹/۳۱۶ ریال، واریز به حساب سبیا ۱۰۳۱۳۴۸۰۰۰۰ نزد بانک ملی به نام کاتون کارشناسان رسمی دادگستری به دفتر این اداره واقع در م‌ونک چهارراه حقانی (جهان کودک) پ ۲۴ طبقه دوم اداره سوم اجرای اسناد رسمی ملی تسلیم و ضمناً به اعتراضی که خارج از موع‌د و یا فاقد فیش بانکی دستمزد کارشناس تجدیدنظر باشد ترتیب اثر داده نخواهد شد.

۱۲۷۱۸م الف
رئیس اداره سوم اجرای اسناد رسمی
شناسه آگهی ۹۲۱۹۷۵

آگهی فقدان سند مالکیت

آقای آرش بشیری فرکوش و کالتا طبق و کالتنامه شماره ۶۳۸۰۵ مورخه ۹۹/۲/۲ دفترخانه ۲۳ قم از طرف آقای حمید محمدی با ارائه دو برگ استشهادیه ۱۵۷۰۳ و ۱۵۷۰۴ مورخه ۹۹/۳/۱۲ دفترخانه ۶۹۶ تهران بوراده شده به شماره ۴۸۹۰ مورخه ۹۹/۳/۱۲ مدعی است که سند مالکیت شش دانگ عرصه و اعیان یکقطعه زمین به مساحت ۹۵/۳۰۶ متر مربع به شماره پلاک ۴۸ اصلی واقع در بخش هفت تهران ذیل دفتر املاک ۲۴ و صفحه ۱۲۲ و ثبت ۳۶۲۹ و چاپی ۳۶۵۲۱۲ بنام حمید محمدی ثبت و صادر و تسلیم گردید. ضمناً طبق سند رهنی شماره ۴۸۴۸۷ مورخه ۹۵/۶/۸ موسسه قرض الحسنه راسخون ولا در رهن میباشد. سپس حمید محمدی مدعی گردید که سند مالکیت بدلیل جابجایی مفقود گردیده و درخواست صدور المثنی سند مالکیت نموده است لذا مراتب باستناد تبصره یک اصلاحی مورخه ۷۲/۹/۲ ماده ۱۲۰ آئین نامه قانون ثبت در یک نوبت آگهی می شود تا چنانچه کسی مدعی انجام معامله نسبت به ملک مرقوم غیر از اسناد فوق و یا وجود سند مالکیت مذکور نزد خود می باشد از تاریخ نشر این آگهی ظرف مدت ۱۰ روز به این منطقه مراجعه و اعتراض خود را ضمن ارائه اصل سند مالکیت یا سند معامله تسلیم و رسید دریافت نمایند تا مورد رسیدگی قرار گیرد والا پس از انقضای مهلت مزبور و نرسیدن واخواهی نسبت به صدور المثنی سند مالکیت طبق مقررات اقدام خواهد شد.

۱۲۷۲۰م الف
سرپرست اداره ثبت اسناد و املاک پیروزی
شناسه آگهی ۹۲۲۰۲۲

آگهی ابلاغ اجرائیه

واقع نگردیده و بستانکار هم نتوانسته شما را معرفی نماید و آدرس فعلی شما نیز برای این اداره مشخص نمیباشد. لذا به تقاضای وکیل بستانکار وارده به شماره ۰۶۴۷۹۱۵۰۰ مورخ ۹۹/۲/۲۳ طبق ماده ۱۸ آئین نامه اجرای مفاد اسناد رسمی فقط یک مرتبه در یکی از روزنامه های کثیرالانتشار محلی آگهی می شودو چنانچه ظرف مدت ۲۰ روز از تاریخ این آگهی که روز ابلاغ محسوب میشود نسبت به پرداخت بدهی خود اقدام ننمایید عملیات اجرائی جریان خواهد یافت.

۱۲۷۱۷م الف
اداره پنجم اجرای اسناد رسمی تهران
شناسه آگهی ۹۲۱۹۷۳

بدینوسیله‌به‌صدیقه‌بحرینی‌فرزند‌غلامحسین—ه‌دی‌مکریان‌فرزند محمد مصطفی—حمیدرضا مکریان فرزند محمد مصطفی—حمیده مکریان فرزند محمد مصطفی به نشانی: تهران خ شاه آبد خ ظهیر الاسلام ک صفی دست چپ بن پست اول شماره ۲۱ ابلاغ می گردد: ختم صدیقه بحرینی به استناد سند ازدواج شماره ۷۴۶ مورخ ۱۲/۸/۱۳۵۶ دفتر ازدواج شماره ۱۳۰ تهران جهت مبلغ یک میلیون ریال معادل یکصد هزار تومان عندالمطالبه علیه شما مبادرت به صدور اجرائیه نموده و پرونده اجرائی کلاسه ۵۱۳۱-۹۸۰ در این اداره تشکیل شده و طبق گزارش مامور مربوطه آدرس شما مورد شناسایی

بنابراین، نتایج قطعنامه شما واقعاً بستگی به درجه اختلاف، نوع اختلاف و نتیجه مورد نظرتان دارد.

۲. قوانین تنظیم کنید

ادعای قدیمی که می‌گوید سال‌ها زمان برای ایجاد یک رابطه نیازمند است، اما فقط چندین لحظه برای از بین بردن آن کافی است حقیقت دارد. در نتیجه، قوانینی برای نحوه برخورد با حل منازعات وجود دارد. مهم نیست اختلاف چقدر جزئی باشد، باید قوانینی برای نحوه حل و فصل تنظیم کنید.

قوانین به معنای محدودیت نیستند. در عوض، آنها به شما کمک می‌کنند تا در چارچوب‌های مناسب حرکت کنید که اغلب منجر به نتایج مطلوب می‌شود. هنگام مدیریت اختلاف در میان همکاران، داشتن مجموعه‌ای از استانداردها که همه به آن پایبند هستند کمک می‌کند.

مزایای مثبت دیگر این است که قوانین یک حس امنیت و اطمینان از عدالت را فراهم می‌کنند، چیزی که در وهله اول، با اختلاف تناقض دارد. نمونه‌هایی از چنین قواعد (بسته به نوع اختلاف) عبارتند از: درخواست از کارکنان برای پایین آمدن از موقعیت‌های خود به طور موقت، محدود کردن قدرت اعطاشده به کارکنان و اعمال طرفین به روند رسمی و خطی حل و فصل.

۲. در مهارت‌های ارتباطی و شنیداری خود سرمایه‌گذاری کنید
حل و فصل اختلاف فقط بستگی به توانایی شما برای شنیدن آنچه گفته شد ندارد، بلکه تفکیک تفاوت زبان بدن، آه کشیدن و حتی سکوت امری مهم است. چندین متغیر مانند دین، زمینه‌های فرهنگی، قومیت، جنسیت و تفاوت‌های اقتصاد را به آن اضافه کنید و یک پرونده پیچیده از سوءتفاهم‌های بزرگ خواهید داشت.

آگهی مزایده اموال غیرمنقول (اسناد رهنی)

آگهی مزایده اموال غیرمنقول (اسناد رهنی) پرونده اجرائی کلاسه ۹۴۰۰۴۰۴

شش‌دانگ یک دستگاه آپارتمان به مساحت ۱۴۹/۲۵متر مربع که مقدار ۲/۱۹ متر مربع آن بالکن است قطعه سه تفکیکی واقع در طبقه همکف جنوب شرقی به پلاک شماره ۲۸۸۷ فرعی از ۸ اصلی مغرور و مجزی شده از ۳۴۱ فرعی از اصلی مذکور واقع در جماران شمیران بخش ۱۱ تهران بانضمام شش‌دانگ یکباب انباری به مساحت ۱۲/۹۱ مترمربع قطعه ۴ تفکیکی واقع در طبقه زیرزمین با قدرالسهم از عرصه و سایر مشاعات و مشترکات طبق قانون تملک آپارتمان‌ها آئین نامه اجرائی آن و حدود آپارتمان: شمالاً اول پنجره و دیوار به نورگیر دوم دیواری است به محوطه پارکینگ شرقاً دیوار و پنجره به خیابان ۱۲متری اصلاحی جنوباً پنجره و دیوار لبه بالکن به فضای حیاط غرباً در ۱۲ قسمت اول الی سوم دیواری است مشترک با آپارتمان غربی مجاور چهارم الی ششم دیوار به هواکش هفتم و هشتم دیوار مشترک با آپارتمان غربی مجاور نهم الی دوازدهم درب و دیوار به راه پله کف تا حد مجاورت با سقف زیرزمین و سقف تا حد مجاورت با کف طبقه اول مشترک است و طبق استعلام به عمل آمده از اداره ثبت شمیران، در پیش نویس اولیه حکایتی از قید حدود اریبه انباری مشاهده نگردید و ذیل ثبت ۲۹۹۱صفحه ۵۳۷ دفتر املاک جلد ۱/۲ ۴۰ بنام خانم ماریه سید اخوانی ثبت و سند صادر و تسلیم گردیده است و به موجب سند رهنی ۵۷۳۸ مورخ ۸۹/۰۶/۳۱ دفتر۹۷۴تهران در رهن تعاونی اعتبار صالحین قرار گرفته که بعلت عدم ایفای تعهد منجر به صدور اجرائیه تحت شماره ۹۴۰۰۴۰۴ شده است و برابر نظریه مورخ ۹۸/۰۴/۲۵ کارشناس رسمی دادگستری توصیف اجمالی مورد وثیقه عبارت است از: ملک فوق واقع شده است در تهران میدان قدس خ باهنر، خ مینا خ گرجستانی، خ بهزادی، نبش کوچه طولیبا از ضلع شمال پلاک ۲ و سمت ضلع شرق پلاک ۸ واحد ۸ و مورد ارزیابی واقع در سمت جنوبشرقی طبقه همکف از ساختمان ۴ طبقه در قالب دو قسمت شمالی و جنوبی احداث شده است که در قسمت شمالی دو طبقه مسکونی روی پیلوت به عنوان پارکینگ و در قسمت جنوبی سه طبقه هر طبقه دو واحد و زیرزمین یک واحد و محل انبارها جمعا ۹ واحد مسکونی با مشخصات نوع اسکلت فلزی، نوع پوشش نما سنگ، فاقد آسانسور و قدمت بنا بیش از ۲۲ سال می باشد.آپارتمان دارای تصویر پایان کار شماره ۱۲۷۵۴۱-۲۰۲۷مورخ ۸۶/۱۰/۲۲ شهرداری منطقه یک تهران می باشد. مساحت زمین طبق سند ۹۱۸/۶۰ م.م و طبق نقشه طرح تفصیلی شهر تهران ملک فاقد اصلاحی می باشد. آپارتمان با مشخصات تعداد سه اتاق خواب دارای کمد دیواری، سالن نشیمن تعداد دو سرویس حمام و بهداشتی، نوع

۱۲۷۱۹م الف
رئیس اداره سوم اجرای اسناد رسمی –علیرضا فردوسی زاده نائینی

شناسه آگهی ۹۲۱۹۹۵

بهترین منابع جهت ارتقای هوش مالی

هوش مالی خود را چگونه افزایش دهیم؟

به قلم: ترنت هام کرافرین
مترجم:امیر آل‌علی

در جهان امروز داشتن هوش مالی بسیار مهم است. درواقع تفاوتی ندارد که در چه حوزه‌ای فعالیت دارید، بدون این دانش، کار بسیار سختی را در پیش خواهید داشت. این موضوع اِدا به IQ افراد ارتباط نداشته و کاملاً یک مهارت انکسابی محسوب می‌شود. درواقع به صورت کلی همه ما از این هوش بهره‌مند هستیم. با این حال عدم تقویت آن باعث خواهد شد تا در موقعیت‌های مختلف، بهترین انتخاب را نداشته باشیم. در این راستا به بررسی کتاب‌هایی خواهیم پرداخت که شما را برای رسیدن به این خواسته کمک خواهد نمود.

۱-بهترین پیشنهاد برای رسیدن به هوش مالی نویسنده: جو دومینگز و ویکی رابین

این کتاب اولین منبع در زمینه هوش مالی بود که باعث شد تا زندگی من متحول شود. درواقع اگر می‌خواهید که با انواع راهکارهایی که باعث خواهد شد تا با پول خود، بهترین انتخاب‌ها را داشته و رفتارهایی را در خود تقویت کنید که به افزایش ثروت برای شما منجر می‌شود، این منبع بهترین انتخاب بوده و به همین خاطر در صدر فهرست قرار گرفته است. برای مثال در بخشی از این کتاب، به بررسی بهترین شغل پرداخته شده است. درواقع نکته‌ای که بسیاری از افراد در این رابطه انجام می‌دهند این است که تنها به درآمد توجه داشته و این امر مهم‌ترین معیار آنها محسوب می‌شود. این امر در حالی است که بزرگ‌ترین معیار شما باید امکان پیشرفت در شغل باشد. همچنین مسائلی نظیر هزینه‌های حمل و نقل، ویژگی‌های یک مدیر شرکت و اقداماتی که باید انجام دهید نیز کاملاً ضروری و مهم است. همچنین این کتاب به خوبی کمک کرده است که نسبت به پولی که خرج می‌کنید، دقت عمل بالاتری را داشته باشید. درواقع با راهکارهای این کتاب من در زمانی که تنها یک کارمند با حقوق کمی بودم، موفق شدم تا شرایط خوبی را رقم بزنم.

۲-معجزه ایجاد بودجه نویسنده: جسی میکائیل

آیا در زندگی خود بودجه‌بندی درستی را دارید؟ درواقع نکته جالب این است که بیشتر افراد به این موضوع توجهی نداشته و تنها هزینه‌های خود را مشخص می‌کنند، با این حال بودجه‌بندی، امری حیاتی محسوب شده و موفقیت آنی شما نه وابسته است. برای مثال برای همه ما اتفاق افتاده است که با بروز یک مشکل ، با سختی‌های بسیاری مواجه شده‌ایم. برای مثال بحران کرونا که تهدید بزرگ حال حاضر است را در نظر بگیرید. بدون شک برندها و افرادی که بودجه اضطراری داشته‌اند، همچنان بدون مشکل به کار و زندگی خود ادامه می‌دهند. با این حال بسیاری از برندها نیز به ناودی کشیده شده و شاهد ورشکستگی‌های گسترده‌ای بوده‌ایم. علت اصلی بروز چنین اتفاقاتی، عدم بودجه‌بندی درست است. درواقع حتی درصدی از افراد که در این زمینه فعالیت دارند نیز اشتباهات بزرگی را انجام می‌دهند همین امر نیز باعث شده است تا نتوانند بهترین نتیجه را از اقدامات خود به دست آورند. در نهایت در این کتاب به بررسی وام‌های مناسب پرداخته و باعث می‌شود تا دچار موارد مضر نشوید.

۳-مدیریت بدهی ها نویسنده: دیو رمزی

بدون شک هر فردی در زندگی خود تجربه انواع بدهی را داشته است. درواقع در شرایط حال حاضر نمی‌توان بدون وام گرفتن به کار خود ادامه داد. فراموش نکنید که حتی برندهای مطرح جهان نیز در این رابطه اقدام کرده و هر ساله بدهی‌هایی را دارند. تحت این شرایط سوال مهم این است که چگونه می‌توان بدهی‌های خود را مدیریت نمود. همچنین در این کتاب به بررسی راهکارهایی پرداخته شده است که از بیش از حد شدن آن جلوگیری کرده و نیاز افراد به این اقدام را کاهش می‌دهد. در نهایت در این کتاب به بررسی قوانین پرداخته شده است تا افراد دیگر فریب نخورند.

۴-میلیون‌عدی باشید نویسنده: ویلیام دانکو و توماس استنلی

این کتاب به بررسی شیوه‌های مختلف کسب ثروت پرداخته است که نتیجه مصاحبه با بیش هزاران نفر است. درواقع این امر طبیعی است که شما به افرادی میلیون دسترسی نداشته باشید. با این حال این کتاب می‌تواند به مانند پلی ارتباطی عمل کرده و پاسخگوی بسیاری از سوالات شما باشد. درواقع میلیون شدن بیش از آنکه به شانس بستگی داشته باشد، نوعی مهارت و تکنیک محسوب شده و لازم است تا شایستگی لازم برای رسیدن به این سطح را در خود ایجاد کنید. برای مثال بدون مجموعه‌ای از عاده‌ای مثبت، رسیدن به این سطح بسیار سخت خواهد بود. به همین خاطر دایره توصیه‌های این کتاب، بسیار گسترده و جامع است.

۵-عادت‌های انجی نویسنده: جیمز کلیر

کمتر کسی را می‌توان پیدا کرد که این اثر از روشمند را مطالعه نکرده باشد. درواقع همانطور که در بخش گذشته نیز عنوان شد، شما باید مجموعه‌ای از عادت‌های مثبت را در خود ایجاد کنید تا به سطح لازم برای ثروتمندشدن برسید. این کتاب به خوبی این موارد را معرفی می‌کند و شما را برای رسیدن به آن، یاری خواهد نمود. همچنین این کتاب تلاش کرده است تا راهنمایی برای رها کردن عادت‌های منفی نیز باشد. درواقع تا زمانی که عادت‌های مخرب خود را رها نکرده باشید، فضا برای ایجاد موارد جدید، مهیا نخواهد بود.

۶-میلیون‌خودکار نویسنده: دیود باخ

آیا تصور شما این است که میلیونرها بیش از افراد دیگر جهان کار می‌کنند و هر روز با سختی‌های زیادی مواجه هستند؟ بدون شک پاسخ منفی بوده و آنها پس از مدتی به سطحی می‌رسند که به نوعی کسب ثروت به صورت خودکار انجام می‌شود. بدون شک هر فردی تمایل دارد تا به چنین سطحی دست پیدا کند. این کتاب تلاش کرده است تا شما را در موقعیتی قرار دهد که برای رسیدن به منابع درآمد بالا، نیاز به فعالیت ۲۴ ساعته و تحمل سختی بیش از حد نداشته باشید. با عمل کردن به توصیه‌های این کتاب، طی تنها سه سال وضعیت اقتصادی شما بهبودهای جدی را پیدا خواهد کرد.

۷-اصول سرمایه‌گذاری موفق نویسنده: تیلور لاپرو، مل لینداور و مایکل لیوفت

اگر تصور می‌کنید که سرمایه‌گذاری تنها به افراد ثروتمند اختصاص دارد، سخت در اشتباه هستید. درواقع افرادی نظیر وارن بافت که به عنوان نابغه قرن در عرصه سرمایه‌گذاری تلقی می‌شود، در ابتدای جوانی وارد این حوزه شده و از مبالغ کم شروع کرده است. با این حال برای موفقیت در این عرصه شما باید قوانین کار را بدانید و نسبت به تکنیک‌ها به آگاهی دست پیدا کنید. در غیر این صورت وارد بازی بررسی‌شده و احتمالاً تمام ثروت خود را از دست خواهید داد. همچنین در این کتاب تلاش شده است تا برای گروه‌های مختلف درآمدی، بهترین حوزه‌ها برای سرمایه‌گذاری معرفی شود.

۸-مرد وال استریت نویسنده: پرتون جی. مایکل

هر چیزی که باید در رابطه با سهام بدانید، در این کتاب وجود دارد. درواقع آگاهی نسبت به سهام‌ها از اصول اولیه سرمایه‌گذاری محسوب شده و می‌تواند منجر به چند برابر شدن دارایی شما شود. همچنین این کتاب تلاش کرده است تا مقدمات حضور بدون خطر افراد را به بازار بورس، به وجود آورد.

۹-هوش مالی برای کودکان و نوجوان‌ها

با توجه به کم بودن دغدغه‌های کودکان و نوجوان‌ها، آنها بهتر از هر گروه دیگری می‌توانند یادگیری داشته باشند. در این رابطه بسیاری از والدین نگران آینده فرزندان خود هستند. این کتاب تلاش کرده است تا مقدمات هوش مالی را به آنها آموزش دهد. متن روان در کنار تمرین‌هایی که به بازی شباهت دارد، باعث محبوبیت بالای این اثر شده است. آمارها در این زمینه نشان می‌دهد افرادی که از سننین پایین آموزش مالی داشته‌اند در زندگی خود موفق‌تر ظاهر شده و این امر ضرورت خرید این کتاب را به خوبی نشان می‌دهد.

۱۰-بازنشستگی زودهنگام نویسنده: لاند فیشر

در نهایت هر فردی باید به روزهای بازنشستگی خود توجه داشته باشد. درواقع این امر بسیار شایع است که افراد به دلیل عدم برنامه‌ریزی درست، پس از بازنشستگی با بحران‌های مالی جدی مواجه می‌شوند. به همین خاطر بهتر است که از همین امروز برای این زمان آماده باشید. درواقع حتی با درآمد پایین نیز می‌توان یک بازنشستگی خوبی را تجربه کرد. در نهایت در این کتاب به توصیه‌هایی پرداخته شده است تا از این واقعیت جدید، بهترین استفاده را داشته باشید.

منبع: thesimplifiedollar.com

فرصت امروز

روزنامه‌مدیریتی –اقتصادی

| چهارشنبه | ۱ مرداد ۱۳۹۹ | شماره ۱۵۸۸ | 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، پلاک۱۴۹

دفتر مرکزی: ۸۸۳۱۷۷۳۸

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۳۲۰۹۶۰

آیین نامه اخلاق حرفه ای روزنامه: www.forsatnet.ir/regulations

www.forsatonline.com

info@forsatonline.com



مسیر موفقیت

۱۴ کاری که حالِ خیلی از مردم دنیا را خوب می کند

صبحگاهی روزمره باعث می‌شود از حس باتکلیفی رها شوید و احساس بهتری داشته باشید. بله درست است، اتفاقات بیرون را نمی‌توان کنترل کرد، اما کنترل رفتارمان تا حد زیادی دست خودمان است.
۷. نقاشی و رنگ‌آمیزی را کودکان: یکی از بهترین راه‌ها برای کاهش استرس، نقاشی و رنگ‌آمیزی است. انجام این کار به همراه کودکان تجربه‌ی بسیار خوبی است. نقاشی کنار بچه‌ها با تخیلات خاصشان باعث می‌شود از استرس و تنش‌های موجود دور بمانید.
۸. فعال بودن: ورزش به‌صورت حرفه‌ای یا با برنامه‌ی مشخص، ازجمله کارهایی است که خیلی‌ها تا قبل از شیوع ویروس کرونا به آن پای‌بند بودند. اکنون در شرایط جدید، خیلی از افراد در خانه ورزش می‌کنند. پس همچنان فعال بمانید زیرا انجام حرکات ورزشی باعث حفظ روحیه و بهبود حالاتان می‌شود. کسانی که قبل از قرنطینه خانگی به سختی زمانی را برای ورزش در نظر می‌گرفتند، اکنون فرصت بیشتری دارند تا کمی تحرک داشته باشند. باید ببینید چه ورزشی برایتان بهتر است. پیاده روی، شرکت در کلاس‌های ورزشی آنلاین یا همراهی با برنامه‌های تلویزیونی از بهترین پیشنهادات موجودند.
۹. درست کردن مدل موهای جدید: حتماً در ویدئوهای زیادی دیده‌اید که کوتاه کردن موها برای خیلی‌ها یک فاجعه است؛ اما بسیاری با این کار آرامش می‌گیرند. حتماً نباید یک آرایشگر حرفه‌ای باشید؛ یادگرفتن چند مدل گیس، درست کردن مدل موی گوجه‌ای و حالت دادن به موها باعث بهتر شدن حالاتان می‌شود.

۱۰. رُوباپس‌دازی در مورد آینده: حفظ تمرکز در برخی روزها کار سختی است؛ اما تنها کافی است چند دقیقه به مسائلی چر کارهای روزانه فکر کنید تا حالاتان همانند قبل خوب شود. برخی‌ها با روباپس‌دازی درباره آینده، در روزهایی که کمترین کارهای را خوب می‌کنند و یا وقت کمتری دارند، وقتی از پشت شیشه پرگه‌های تازه درختان را مشاهده می‌کنید یا زمانی که بچه‌ها را می‌بینید که مثل قبل با هم دعوا می‌کنند، یکی از همین لذت‌ها باشد؛ شاید هم‌زمانی باشد که لباس مورداقچه‌تان را پوشیده‌اید و با دوست صمیمی‌تان درباره قسمت جدید سریال طنزی که دیده‌اید، به صورت پیامکی حرف می‌زنید و می‌خندید. عادی بودن داشتن حس شادی، هرچند برای زمانی کوتاه، بسیار ضروری است. شاید برای برخی‌ها داشتن حس و حال خوب مثل قبل کار ساده‌ای نباشد و آن‌ها نیاز به انگیزه بیشتری داشته باشند؛ به همین خاطر، ۱۴ راهکار ساده را معرفی می‌کنیم که حالاتان را خوب می‌کند.

۱. نوشیدن یک فنجان قهوه: نوشیدن یک فنجان قهوه باعث بالا رفتن روحیه‌تان می‌شود. برخی‌ها در برخورد با شرایط سخت و دشوار، به سراغ یک فنجان قهوه موردعلاقه‌شان می‌روند تا آرامش بگیرند. البته اگر از خوردن قهوه لذت نمی‌برید، این کار را نکنید. می‌توانید نوشیدنی محبوب خود مانند یک لیوان چای، دمنوش یا یک شربت خنک بنوشید.

۲. داشتن برنامه‌ریزی: منظورمان این نیست برای اهداف رؤیایی خود برنامه ریزی کنید؛ بلکه برای انجام کارهای ساده‌ای چون شستن لباس یا تماشای تلویزیون در یک ساعت خاص برنامه بریزید. برخی افراد با ایجاد یک عادت جدید برای پیاده روی در طبیعت به‌مورد روزانه، انگیزه و امید بیشتری پیدا می‌کنند. تداوم این عادت بسیار آرامش‌بخش است و باعث ایجاد احساس ثبات می‌شود.

ردیف	شماره مناقصه (مرجع)	شماره فراخوان درسامانه تدارکات الکترونیکی دولت	موضوع مناقصه	نوع مناقصه	تضمین شرکت در فراخوان کار (میلیون ریال)	زمان بازگذاری پیشنهادات قیمت در سامانه	زمان پاکات و مستندات
۱	۹۹/۳۰۰/۰۶	۲۰۹۹۰۰۱۳۱۳۰۰۰۰۰۵	واگذاری تامین تجهیزات خطوط منطقه زنجان و قزوین	عمومی یک مرحله‌ای	۲۴۵۰	تا ساعت ۱۹ یکشنبه مورخ ۹۹/۵/۱۲	۱۱ صبح دوشنبه مورخ ۹۹/۵/۱۳
۲	۹۹/۳۰۰/۰۳	۲۰۹۹۰۰۱۳۱۳۰۰۰۰۰۶	واگذاری عملیات تکمیل ساختمان اداری دیسپاچینگ شرکت برق منطقه‌ای زنجان	عمومی دو مرحله‌ای	۶۱۵۰	تا ساعت ۱۹ یکشنبه مورخ ۹۹/۵/۱۲	۱۰ صبح دوشنبه مورخ ۹۹/۵/۱۳

۱- زمان ، مهلت ، مبلغ و محل دریافت اسناد مناقصه : متقاضیان می توانند از تاریخ ۹۹/۴/۲۹ لغایت ۹۹/۵/۲ به سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir مراجعه و با پرداخت مبلغ ۱/۰۰۰/۰۰۰ ریال به ازای هر یک از ردیف های ۱ و ۲ از طریق درگاه پرداخت اینترنتی به حساب سیبای شماره ۴۰۱۹۵۲۰-۴۰۱۱۰۷۱-۴۰۱۱ نزد بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران بنام تمرکز وجوه درآمد شرکت برق منطقه ای زنجان جهت خرید اسناد مناقصه فوق اقدام فرمایند .
۲- مدت اعتبار پیشنهاد قیمت از زمان افتتاح پاکات ۶ ماه می باشد .
۳- زمان و محل تحویل تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار : پیشنهاددهندگان می بایست ضمن بارگذاری تصویر کلیه مدارک (الف – ب – ج) در سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) نسبت به ارائه اصل تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار قبل از شروع جلسه کمیسیون مناقصه اقدام فرمایند.
دفتر پشتیبانی و راهبری سامانه : ۴۱۹۳۴ – ۲۱
ضمنا اطلاعات فوق در شبکه اطلاع رسانی در سایتهای ذیل موجود می باشد .
سامانه تدارکات الکترونیکی دولت www.setadiran.ir
پایگاه ملی اطلاع رسانی مناقصات <http://iets.mporg.ir>
پایگاه اطلاع رسانی مناقصات شرکت توابتر <http://tender.tavanir.org.ir>
پایگاه اطلاع رسانی شرکت برق منطقه ای زنجان www.zrec.co.ir

روابط عمومی شرکت برق منطقه ای زنجان

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۹/۴/۲۱
تاریخ انتشارنوبت دوم: ۹۹/۵/۱

۴۸