

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

بورس تهران با بازدهی بیش از ۵۰ درصدی در تیرماه
همچنان برترین بازار سرمایه گذاری است

چرخش بازیگران بورس تهران

فرصت امروز: رشد شاخص بورس تهران در ابتدای هفته
گذشته بسیار چشمگیر بود و شاخص کل بورس
به کانال یک میلیون و ۹۰۰ هزار واحد وارد شد...

۵

آیا کوین مرهم زخم تورم می‌شود؟

بازگشت اقتصاد کوپنی

هفته گذشته نمایندگان مجلس با یک فوریت طرحی موافقت کردند که در صورت تصویب آن، تخصیص ارز یارانه‌ای برای تامین کالاهای اساسی از دستور کار دولت خارج شده و دیگر ارز با قیمت آزاد ارائه می‌شود و برای تامین کالاهای اساسی اقشار ضعیف و دهک‌های پایین جامعه، دولت موظف می‌شود کالا برگ یا کارت الکترونیکی در اختیار مردم قرار دهد.
با توجه به اینکه احیای نظام کالا برگی با همان توزیع کوپنی این بار به صورت الکترونیکی خواهد بود، به نظر می‌رسد به ماندن مجلس دهم نیز این بار هم دولت زیر بار اجرای این قانون نخواهد رفت. در حال حاضر برنج، گوشت قرمز، مرغ و... کالاهای مصرفی هستند که دولت برای واردات آنها ارز ۴۲۰۰ تومانی تخصیص می‌دهد، اما در صورتی که دولت ملزم به اجرای این قانون مجلس شود، این کالاها از طریق کالا برگ الکترونیکی و با قیمت دولتی توزیع خواهد شد و از طرف دیگر ارز ۴۲۰۰ تومانی حذف خواهد شد؛ اتفاقی که به نظر می‌رسد حداقل در سال جاری امکان اجرای آن وجود نداشته باشد. در این زمینه، وحید شقاقی شهری رئیس دانشکده اقتصاد دانشگاه خوارزمی در گفت‌وگو با فارو با اشاره به اینکه احیای نظام کوپنی راحل کنترل قیمت کالاهای مختلف نیست، گفت: «هرچند که این کار ممکن است در کوتاه‌مدت و برای شش ماه بتواند اوضاع را سامان دهد، اما بعد از آن به دلیل تورم...

۳

چرا کارت اعتباری در ایران توسعه نمی‌یابد؟

حلقه مفقود زنجیره خدمات بانکی ایران

۴

مدیریت و کسب و کار



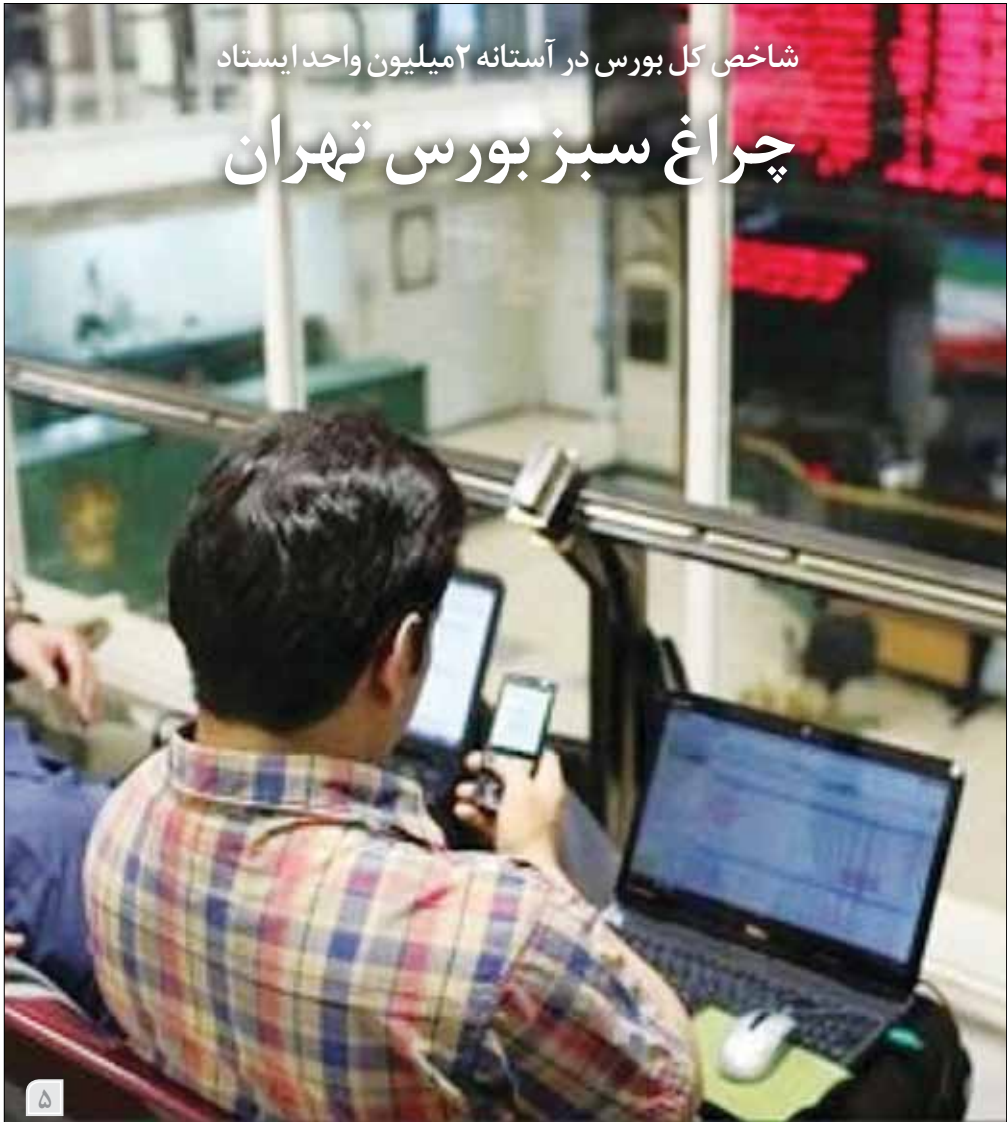
رئیس مایکروسافت
اپل را به نقض قوانین ضد انحصار
متهم کرد

- اسامی ۵ دستگاه کم‌کار و بی‌توجه به بهبود فضای کسب و کار
- عادت‌های کارمندان موفق
- ۷ کتاب برای رهایی از ترس کار آفرینی
- چالش طراحی تبلیغات برای نسل جوان
- برندسازی فردی و ارتقای بازاریابی و فروش
- رونمایی آزمایشی هولو از ابزار تبلیغاتی‌اش

۸ تا ۱۶

شاخص کل بورس در آستانه ۲ میلیون واحد ایستاد

چراغ سبز بورس تهران



۵

یادداشت

شاه کلید آرامش
به بازارها

مجید سلیمی پروجنی
کارشناس اقتصادی

مردم همیشه از دولت‌ها انتظار داشته‌اند که گرانی را کنترل کند. در این زمینه توقع مردم بی‌جا نبوده و نیست و این دولت است که مردم را در این موضوع متوقع کرده است. به عنوان مثال، مأموریت سازمان حمایت از مصرف‌کننده و تولیدکننده و سازمان تعزیرات، کنترل قیمت‌ها است و یا چند سالی است که شورای رقابت ایجاد شده تا بازار را کنترل کنند. این انتظارات را دولت‌ها برای مردم ایجاد کرده‌اند، اما اقتصاددانان به خوبی می‌دانند که مکانیسم دخالت در بازار توسط دولت به هیچ‌وجه جواب نخواهد داد، اما مردم عادی هنوز این موضوع را نپذیرفته‌اند.

در اوایل سال جاری همه کارشناسان چشم‌انتظار دیدن سیاست‌های انقباضی جدی برای کنترل تورم از سوی دولت بودند. این در حالی است که نرخ سود بانکی به ۱۵ درصد کاهش یافت و این موضوع، به معنای افزایش نرخ بهره منفی به مقدار معناداری بود...

۳

رهبان زن با بیماری‌های اپیدمیک بهتر مبارزه می‌کنند؟

زنان موفق‌تر از مردان در مدیریت بحران کرونا

زن و مرد به چشم نمی‌خورد. البته این احتمال وجود دارد که تفاوت عملکرد ربطی به رهبان زن نداشته باشد و در واقع، مدیون ویژگی‌های کشوری باشد که یک زن را به رهبری برگزیده است. در این بین، شرکت‌هایی که مدیران زن بیشتری دارند به طور میانگین عملکرد بهتری داشته‌اند، اما به نظر تحلیلگران، علت این امر صرفاً استعداد و مهارت مدیران زن نیست، شرکت‌هایی که از نظر فرهنگی به مدیران زن فرصت مدیریت و ابراز وجود داده‌اند، از دیگر نوآوری‌ها نیز بیشتر استقبال می‌کنند و شاید همین روحیه مبتکرانه عامل افزایش سودآوری آنها باشد. به همین ترتیب، کشورهایی که از انتخاب نخست وزیران زن استقبال می‌کنند احتمالاً با میل و رغبت بیشتری به حرف اپیدمی‌شناسان گوش می‌دهند. با این همه، به نظر می‌رسد که در خود رهبری مردان و زنان هم تفاوت‌هایی وجود دارد.
مارگو والس‌تروم، وزیر امور خارجه اسبق سوئد با اشاره به رهبان بی‌سر و صدا، وسیع‌النظر و معقول نروژ، آلمان و نیوزیلند، می‌گوید: «شیوه رهبری زنان اغلب با مردان بسیار تفاوت دارد.»

«نیویورک تایمز» به تازگی در گزارشی آمار مرگ و میر ناشی از ویروس کرونا در ۲۱ کشور را گردآوری کرده و با بررسی آنها به این نتیجه رسیده است که وضعیت بیماری در کشورهای که رهبان‌شان زن بوده‌اند، به‌طور چشمگیری بهتر است. به گفته «نیویورک تایمز»، از میان این ۲۱ کشور مورد مطالعه، رهبری ۱۲ کشور را مردان و رهبری ۸ کشور را زنان برعهده دارند. در کشورهایی که رهبان مرد دارند به‌طور میانگین ۲۱۴ نفر از هر یک میلیون نفر بر اثر ابتلا به ویروس کرونا جان باخته‌اند. در سوی مقابل، در کشورهایی که رهبان زن دارند (نظیر نیوزیلند، دانمارک، فنلاند، آلمان، ایسلند و نروژ) این رقم یک پنجم یعنی ۳۶ نفر از هر یک میلیون نفر است. «نیویورک تایمز» در این گزارش با عنوان «وقتی ویروس کرونا، غرور و خودخواهی مردان را برملا می‌کند» به قلم «نیکولاس کریستوف» نوشت: «اگر میزان مرگ‌ومیر در ایالات متحده آمریکا به اندازه میانگین کشورهای بود که رهبان زن دارند، جان هزاران آمریکایی نجات می‌یافت. آنه دالبیو رایموین، استاد همه‌گیری‌شناسی در دانشگاه یوسی‌آی‌ا، در این باره می‌گوید: «به نظر می‌رسد که کشورهای که رهبان زن دارند در مبارزه با ویروس کرونا فوق‌العاده موفق هستند. نیوزیلند، دانمارک، فنلاند، آلمان، ایسلند و نروژ عملکرد بسیار خوبی داشته‌اند که شاید ناشی از شیوه‌های رهبری و مدیریت رهبان زن باشد.» البته باید پذیرفت که در سال‌های گذشته به اندازه کافی رهبان زن به هم داشته‌ایم. در واقع، براساس تحقیقی که زمانی برای نگارش یک کتاب انجام دادم، کارنامه رهبان زن دنیا حتی در زمینه بهبود آموزش دختران یا کاهش مرگ‌ومیر مادران هم چندان بهتر از رهبان مرد نبوده است. پژوهش‌های معتبر نشان داده است که افزایش مشارکت زنان در هر دو سطح مدیریتی و اجرایی اهمیت دارد، اما تا قبل از شیوع کووید-۱۹ شواهدی در دست نبود که نشان دهد زنان، رئیس‌جمهور یا نخست‌وزیران بهتری هستند. این حرف به این معنا نیست که رهبرانی که ویروس را بهتر از بقیه مهار کرده‌اند همگی زن بوده‌اند، اما همه رهبرانی که در مهار بیماری خرابکاری کردند، مرد آن هم عمدتاً از نوعی خاص بودند: اقتدارگرا، خودبین و رجزخوان. برای مثال، می‌توان به بوریس جانسون در بریتانیا، ژائیر بولسونارو در برزیل و دونالد ترامپ در آمریکا اشاره کرد.

تقریباً در همه کشورهایی که میزان مرگ‌ومیرشان بیش از ۱۵۰ نفر در هر یک میلیون نفر بوده، رهبری برعهده مردان است. سوزان رایس، مشاور امنیت ملی باراک اوباما، در این زمینه می‌گوید: «به نظر من تصادفی نیست که رهبران بعضی از موفق‌ترین کشورها نظیر نیوزیلند، آلمان و تایوان، زن هستند و در کشورهایی که بدترین کارنامه را ارائه داده‌اند مانند آمریکا، برزیل، روسیه و بریتانیا، رهبری برعهده مردان خودستایی است که هارت و پورت می‌کنند.» به نظر می‌رسد این تفاوت عمدتاً ناشی از این خودبینی و خودستایی است. دکتر اژکیل امانوئل از دانشگاه پنسیلوانیا در این باره می‌گوید: «ما اغلب به شوخی می‌گوییم که رانندگان مرد هرگز از کسی درباره جهت و نشانی مقصد سؤال نمی‌کنند. به نظر من، همین امر تا حد زیادی مایه تمایز رهبری زنان است، زیرا آنها به تخصص اهمیت می‌دهند و با متخصصان مشورت می‌کنند، اما مردان مثل برق جلو می‌روند، طوری که انگار از همه چیز سر رشته دارند.» حق با اوست. موفق‌ترین رهبران در مبارزه با ویروس کرونا آنهایی بوده‌اند که متواضعانه با متخصصان سلامت عمومی مشورت کردند و بی‌درنگ به نصیحت آنان گوش دادند؛ بسیاری از این رهبران زن بودند. در نقطه مقابل، مردان اقتدارگرایی که در این زمینه خرابکاری کرده‌اند، به متخصصان بدگمان و بیش از حد مغرور و متکبر بودند. در ماه مارس، ترامپ در هنگام بازدید از مرکز کنترل و پیشگیری از بیماری‌ها گفت: «واقعاً می‌دانم که چه خبر است.» او در میان گروهی از متخصصان پزشکی ادامه داد: «شاید توانایی ذاتی دارم» و با صدای بلند گفت شاید بهتر بود که دانشمند می‌شد. همچنین نباید از یاد برد که ترامپ در ماه ژانویه گفته بود که کووید-۱۹ «کاملاً تحت کنترل» است. علاوه بر این، معلوم است که متخصصان پزشکی نسبت به حرف‌های او درباره «ماده سفیدکننده» چه نظری دارند. هرچند به طور کلی، زنان در عرصه رهبری بین‌المللی مردان را تحت‌الشعاع قرار داده‌اند، اما این امر در داخل آمریکا صادق نیست. بعضی از فرمانداران زن عملکرد بهتر و برخی عملکرد بدتری از مردان داشته‌اند بنابراین در آمریکا تفاوت آشکاری میان رهبران





دریچه

در جلسه شورای عالی بورس

راهاندازی بورس املاک تصویب شد

عضو شورای عالی بورس از تصویب تشکیل بورس املاک، مستغلات و امتیازات ایران خبر داد.

حسین سلاح‌ورزی، عضو شورای عالی بورس در توییتی نوشت: «در جلسه امروز (۴مرداد) شورای عالی بورس تشکیل بورس املاک، مستغلات و امتیازات ایران، تصویب شد.» پیش از این، علی صحرایی، مدیرعامل سازمان بورس و اوراق بهادار اواسط تیرماه با حضور در بخش خبری ۲۱ سه‌شنبه شبکه یک سیما، گفته بود: «در این بورس امتیازات، پروژه‌ها و زمین لازم برای آنها عرضه خواهد شد.»

کارشناسان، ایجاد بورس مسکن را حرکت خوبی می‌دانند و معتقدند که راه‌اندازی این بورس می‌تواند نقش مهمی در ایجاد شفافیت بازار مسکن و روان شدن معاملات این حوزه ایفا کند. همچنین راه‌اندازی بورس مسکن می‌تواند به کاهش واسطه‌گری در این زمینه بینجامد و عملا راه را برای تعامل متقاضی و عرضه‌کننده به صورت مستقیم هموار کند.

در همین زمینه، امیر تقی خان تجریشی، مدیرعامل شرکت سرمایه‌گذاری گروه توسعه ملی معتقد است: جدای از معاملات مستقیم مسکن می‌توان با تعریف و پیاده‌سازی ابزارهای مختلف در حوزه املاک و مستغلات از پتانسیل‌های موجود بازار سرمایه و ابزارهای مالی، نهایت بهره را کسب کرد.

او با بیان اینکه دامنه شمول این بورس می‌تواند تمامی انواع املاک را چه مسکونی و چه تجاری دربر گرفته و حتی معاملات خرده‌فروشی و یا انبوه‌سازان و حتی پیش‌فروش را شامل شود، به سنا گفت: این بورس علاوه بر کمک به حوزه عمومی جامعه می‌تواند به بانک‌ها و یا شرکت‌های دولتی در حوزه واگذاری دارایی‌های مزاد و یا اموال تملیکی خود کمک شایانی کند و این گروه از عرضه‌کنندگان بدون ایجاد شبهه و یا شائبه‌ای املاک خود را در فضایی شفاف عرضه کنند.

مدیرعامل شرکت سرمایه‌گذاری گروه توسعه ملی افزود: این بورس می‌تواند امکان سرمایه‌گذاری مستقیم سرمایه‌گذاران در املاک و مستغلات را از طریق یک بازار عمومی فراهم کند و برای صاحبان املاک، فرصت جدید و جذابی باشد که ویژگی‌های متفاوت‌پذیری، نقدینگی، شفافیت و در نهایت یک بازار تنظیم شده را برای فعالیت فراهم آورده و نیاز سرمایه‌گذاران و معامله‌گران مسکن که به قصد انتفاع و نه مصرف به خرید و فروش املاک مشغولند را نیز مرتفع کند. به گفته وی، همچنین امکان فعالیت مشاوران واقعی و حرفه‌ای املاک و مستغلات نیز می‌تواند با اخذ مجوز از سازمان بورس و وزارتخانه و یا اتحادیه مربوطه در این بازار فراهم شود تا بتوانند به متقاضیان و عرضه‌کنندگان خدمات مشاوره‌ای بدهند. امیر تقی خان تجریشی با بیان اینکه این بازار همچنین می‌تواند بستر مناسبی برای دریافت تسهیلات و اوراق مسکن برای اشخاص باشد، افزود: این بورس قطعا مکان مناسبی برای صندوق‌های سرمایه‌گذاری املاک و مستغلات (REITS) هم هست و بازار عمده‌فروشی منطقی را برای سرمایه‌گذاران فراهم می‌کند. البته تعریف مکانیزم‌ها، پالوهای مختلف، ساعات معاملات و شرایط آن، دامنه نوسان، اهلیت و احراز صلاحیت و بسیاری از موارد دیگر مسائلی است که باید مورد مذاقه قرار گیرد.

در اولین ماه تابستان رخ داد

رشد ۲۳درصدی ارزش معاملات بورس کالا

تالارهای مختلف بورس کالای ایران، در تیرماه شاهد معامله ۳ میلیون و ۱۶۹ هزار تن انواع کالا به ارزش بیش از ۲۳۲ هزار میلیارد ریال بودند که نسبت به خردادماه به ترتیب رشد ۸ و ۲۳ درصدی را در حجم و ارزش معاملات تجربه کردند. به گزارش بورس کالای ایران، در دوره مورد بررسی در تالار فرآورده‌های نفتی و پتروشیمی بورس کالای ایران افزون بر ۲ میلیون و ۳۴ هزار تن انواع کالا به ارزش ۱۱۰ هزار و ۲۴۹ میلیاردریال در دو بخش داخلی و صادراتی معامله شد. در این تالار بالغ بر ۴۸۴ هزار و ۲۷۸ تن انواع قیر، ۲۷۴ هزار و ۲۷ تن انواع مواد پلیمری و ۱۵۷ هزار و ۲۱۷ تن مواد شیمیایی، ۳ هزار و ۲۰۰ تن سلایس واکس و ۷۳۴ هزار تن وکیوم باتوم به فروش رسید. از دیگر کالاهای معامله‌شده در این تالار می‌توان به دادوستد ۵ هزار و ۴۴۵ تن عایق رطوبتی، ۱۰ هزار و ۳۶ تن روغن بن، ۶۹ هزار و ۵۲۸ تن گوگرد، ۲۰۰ تن آرگون و ۱۹۶ هزار تن لوب‌کات اشاره کرد. تالار محصولات صنعتی و معدنی بورس کالای ایران نیز طی تیرماه میزبان معامله یک میلیون و ۱۳۰ هزار تن انواع کالا به ارزش ۱۲۰ هزار و ۹۷۷ میلیارد ریال بود. در این تالار ۹۷۹ هزار و ۹۵۳ تن انواع فولاد، ۲۸ هزار و ۷۵۵ تن انواع مس، ۲۲ تن کنسانتره فلزات گرانبه، ۷۱۰ تن کنسانتره مولیبدن، ۱۱۰ هزار و ۷۷۵ تن آلومینیوم، ۹۴ هزار و ۵۴۰ تن روی، ۲۰۰ تن سرب و ۳۱ کیلوگرم شمش طلا از سوی مشتریان خریداری شد. بازار فرعی بورس کالای ایران نیز طی مدت مذکور معامله ۵ هزار و ۱۸ تن کالا را تجربه کرد. ۸ هزار و ۳۰۰ کیلوگرم زعفران و ۳ هزار و ۷۱۰ تن رب گوجه فرنگی نیز در تیرماه در تالار محصولات کشاورزی به فروش رسید.

در آخرین هفته تیرماه

سهام معدن از بورس به ۲۲درصد رسید

ارزش سهام ۸۵ شرکت معدن و صنایع معدنی در بورس تهران در هفته گذشته به روند رشد خود ادامه داد و به سهم ۲۲،۷درصدی از ارزش کل بازار سهام رسید. همچنین تغییر هفتگی ارزش سهام ۸۵ شرکت معدن و صنایع معدنی با رشد ۳درصدی نسبت به هفته ماقبل همراه شد. نورد آلومینیوم (فوتال)، باما (کاما) و سیمان فارس و خوزستان (سفقارس) در هفته گذشته به ترتیب رشد ۲۹،۴۶، ۲۷،۲۹ و ۲۳،۶۵ درصدی را ثبت کردند که بالاترین رشد در بین شرکت‌های مورد بررسی در این بخش محسوب می‌شود. افزایش ۶۳ هزار میلیارد تومانی ارزش سهام ۸۵ شرکت معدن و صنایع معدنی در هفته گذشته موجب شد تا با رقم یک هزار و ۸۸۳ میلیارد تومانی به سهم ۲۲،۷درصد ارزش کل بازار سهام برسد.

بورس تهران با بازدهی بیش از ۵۰درصدی در تیرماه همچنان برترین بازار سرمایه‌گذاری است

چرخش بازیگران بورس تهران



کردند و شاهد جابه‌جایی ۲۹۱۰ میلیارد تومان نقدینگی از پرتفوی حقوقی‌ها به سبد سهام معامله‌گران خرد بازار بودیم. در این مسیر گروه‌های کامودیتی‌محور در صدر لیست خرید سهامداران حقیقی قرار گرفتند. از این‌رو گروه فلزات اساسی شاهد خالص تغییر مالکیت هزار میلیارد تومانی در مسیر حقوقی به حقیقی بود. پالایشی‌ها نیز شرایط مشابهی را تجربه کردند و با جابه‌جایی ۳۷۰ میلیارد تومانی به سمت پرتفوی حقیقی همراه شدند. در آن سوی بازار اما گروه چندرشته‌ای صنعتی بیشترین فشار فروش حقیقی را به میزان ۳۲ میلیارد تومان تجربه کرد. در میان شرکت‌ها نیز بیشترین خالص خرید حقیقی از آن نماد معاملاتی شرکت فولاد مبارکه اصفهان شد. «فولاد» در این روز شاهد جابه‌جایی ۲۹۷ میلیون سهم به ارزش ۶۶۰ میلیارد تومان از پرتفوی سهامداران عمده به سبد سهام معامله‌گران خرد بود.

عملکرد بازیگران بورسی در اولین ماه تابستان

دماسنج تالار شیشه‌ای در جریان معاملات روز دوشنبه توانست رشد ۳،۲ درصدی را تجربه کند و به این ترتیب کمتر از ۴درصد تا فتح کانال ۲ میلیون واحدی فاصله گرفت. در این روز بیشترین خالص خرید حقیقی‌ها در مقیاس هفتگی ثبت شد که با انتقال بیش از ۳ هزار میلیارد تومان نقدینگی به پرتفوی سهامداران خرد همراه بود. در این میان، بیشترین میزان خرید سهامداران حقیقی به جمع‌آوری سهام گروه فلزات اساسی تعلق داشت که با انتقال بیش از یک هزار میلیارد تومان نقدینگی به سبد سهامداران خرد این گروه دنبال شد. جمع‌آوری سهام گروه فرآورده‌های نفتی نیز از دیگر تمایلات حقیقی‌ها بود که در نهایت خالص خرید ۶۰۰ میلیارد تومانی را در این گروه ثبت کردند.

بورس تهران هرچند معاملات روز سه‌شنبه به عنوان آخرین روز تیرماه را با کاهش بیش از ۸۶۰۰ واحدی شاخص کل سپری کرد، ولی به این ترتیب توانست با ثبت بازدهی بیش از ۵۰درصدی در این ماه، همچنان عنوان برترین بازار سرمایه‌گذاری را حفظ کند. در این روز سهامداران خرد همچنان به خریدهای خود ادامه دادند و در نهایت خالص خرید بیش از یک هزار میلیارد تومانی را در کارنامه خود ثبت کردند. در این میان، همچنان خرید سهام گروه فلزات اساسی در اولویت حقیقی‌ها بود.

همانطور که گفته شد، در این روز شاهد به پایان رسیدن نخستین ماه تابستان بودیم. بررسی عملکرد بازیگران بورسی در این ماه نشان می‌دهد که خالص خرید معامله‌گران خرد بازار سهام به ۲۲ هزار و ۵۶۰ میلیارد

بورس رکورد تاریخی ۲ میلیون واحدی را می‌شکند؟

در آستانه تسخیر قله ۲ میلیونی

کامودیتی‌محور بازار اما به جز پالایشی‌ها که با رشد هفتگی ۹درصد همراه شدند، دیگر گروه‌ها با رشد حداقلی را تجربه کردند یا قمرزپوش شدند. بر این اساس گروه فلزات اساسی با افزایش ۵،۵درصدی همراه شد، اما دو گروه کانه‌های فلزی و محصولات شیمیایی به ترتیب با افت یک و ۱،۳درصدی مواجه شدند.

از سوی دیگر باید توجه کرد که سد مقاومتی ۲ میلیون واحدی برای شاخص بورس سدی محکم و جدی است و بازار واکنشی روانی نسبت به فتح این قله دارد. وقتی شاخص بورس از یک میلیون و ۹۰۰ هزار واحد عبور کرد، انتظار می‌رفت وارد فاز اصلاحی شود و می‌توان بازگشت شاخص به کانال یک میلیون و ۸۰۰ هزار واحدی را تحت تاثیر این اتفاق نیز دانست. حالا اما کارشناسان معتقدند اصلاح شاخص به پایان راه رسیده است و انتظار می‌رود بورس هفته‌ای مثبت و آرام را در پیش رو داشته باشد. تاج‌بر، کارشناس بازار سرمایه در این خصوص به ایرنا گفته است: نوسانی را که از چند روز گذشته در بازار شاهد هستیم در یک سال گذشته بارها رخ داده و حتی بسیار شدیدتر از اینها در بازار اتفاق افتاده است زیرا همچنان حجم معاملات بالا است و به همان میزانی که فروشنده وجود دارد خریدار هم در بازار حاضر است. او با تاکید بر اینکه این نوسانات به نفع بازار است و سهامداران نباید ترسی از این موضوع داشته باشد، گفت: از سال گذشته تاکنون با توجه به نوسانات زیادی که در بازار شاهد بودیم بازار بازدهی بسیار خوبی را در اختیار سهامداران قرار داد، به همین دلیل بورس را بهترین مقصد برای سرمایه‌های در اختیار مردم و بهترین گزینه برای سرمایه‌گذاری می‌دانند.

است. هفته گذشته هم مصوب شد تا دولت در شهر یورماه، نسبت به تامین مالی ۳۷ هزار میلیارد تومانی از بازار سرمایه اقدام کند. شاخص بورس تهران از سال ۱۳۴۵ (زمانی که قانون آن مصوب و تاسیس شد) تا بهمن ۱۳۹۶ (۵۰ سال) تنها ۱۰۰ هزار واحد رشد کرده بود ولی از بهمن ۱۳۹۶ تا ۶ اسفند ۱۳۹۸ (سال گذشته) ۴۰۰ هزار واحد دیگر رشد کرد و به ۵۰۰ هزار واحد رسید و از اسفند سال گذشته تاکنون باچنان سرعتی بالا رفته که غیرقابل تصور است. شاخص کل بورس از ۱۲ خرداد تاکنون از یک میلیون واحد به یک میلیون و ۹۵۰ هزار واحد رسیده و از ۶ اسفند ۹۸ تاکنون (۵ ماه) یک میلیون و ۴۵۰هزار واحد رشد کرده است. در این میان، مهمترین اتفاقی که در بازار سرمایه طی هفته گذشته رخ داد، رشد سهام کوچک‌ترها بود و کوچک‌ترها در آخرین هفته تیرماه پیشسازری بیشتری را نسبت به بزرگ‌ترها تجربه کرده‌اند. نگاهی به عملکرد صنایع سی‌وهشت‌گانه بورسی در هفته گذشته، دلیل این مدعاست. براساس گزارش ارائه شده از سوی پایگاه خبری بازار سرمایه، در مجموع طی معاملات هفته‌ای که گذشت ۲۷ گروه با رشد میانگین قیمت‌ها و در مقابل ۱۱ صنعت با افت قیمت مواجه شدند. نکته جذاب اینجاست که در هفته منتهی به یک مردادماه، گروه محصولات چرمی یا تک نماد «ولی» با رشد ۲۷،۱درصدی صدرنشین پربازده‌ترین صنایع بورسی بود. این تنها تک نماد مورد توجه سهامداران بازار نبود. تک نماد «های‌وب» نیز رشد معادل ۲۲درصد را تجربه کرد. قندی‌ها، مخابراتی‌ها و گروه حمل و نقل از دیگر گروه‌های پربازده بورس تهران در هفته منتهی به یک مرداد بودند. در میان گروه‌های بزرگ

یادداشت

شاه‌کلید آرامش به بازارها

مجدیدسلیمه‌می‌پروچنی
کارشناس اقتصادی

مردم همیشه از دولت‌ها انتظار داشته‌اند که گرانی را کنترل کند، در این زمینه توقع مردم بی‌جا نبوده و نیست و این دولت است که مردم را در این موضوع متوقع کرده است. به عنوان مثال، ماموریت سازمان حمایت از مصرف‌کننده و تولیدکننده و سازمان تعزیرات، کنترل قیمت‌ها است و یا چند سالی است که شورای رقابت ایجاد شده تا بازار را کنترل کنند. این انتظارات را دولت‌ها برای مردم ایجاد کرده‌اند، اما اقتصاددانان به خوبی می‌دانند که مکانیسم دخالت در بازار توسط دولت به هیچ‌وجه جواب نخواهد داد، اما مردم عادی هنوز این موضوع را نپذیرفته‌اند. در اوایل سال جاری همه کارشناسان چشم‌انتظار دیدن سیاست‌های انقباضی جدی برای کنترل تورم از سوی دولت بودند. این در حالی است که نرخ سود بانکی به ۱۵درصد کاهش یافت و این موضوع، به معنای افزایش نرخ بهره منفی به مقدار معناداری بود. منفی بودن نرخ بهره حقیقتاً نیز به معنای مجازات افرادی بود که پول‌های‌شان را در سپرده‌های بانکی یا اوراق نگه داشته بودند. حاصل این سیاست پر از ابهام نیز چیزی به جز خروج نقدینگی از بانک‌ها و هجوم به بازارهای موازی همچون ارز و سکه نداشت. موضوع مهم دیگری که همگان از آن مطلع هستند، کسری بودجه بیش از ۱۵۰هزار میلیارد تومانی دولت در سال ۹۹ است. در شرایطی که فروش نفت به شدت کاهش پیدا کرده است، دولت می‌توانست با انتشار اوراق قرضه و دارایی‌های خود، بخشی از آن را جبران کند، اما به دلیل عدم واگذاری کرسی‌های مدیریتی شرکت‌های بورسی، نسبت به فروش مستقیم آنها اقدام نکرد و از سوی دیگر، با کاهش نرخ بهره، فرصت فروش اوراق قرضه به مردم را از بین برد. دولت باید بپذیرد که شاه‌کلید آرامش دادن به بازارهای سرمایه‌ای و دارایی و کنترل تورم، نزد خودش و بانک مرکزی است.

فروش اوراق قرضه با نرخ‌های بالاتر از نرخ بانکی نه‌تنها می‌تواند منجر به فروش حجم عده‌ای از این اوراق شود و مشکل کسری بودجه دولت را بدون چاب پول حل کند، بلکه می‌تواند بخش عمده‌ای از نقدینگی سرگردان در جامعه را نیز جمع‌آوری کند. تا زمانی که دولت از منابع بانک مرکزی استفاده کند، همچنان شاهد تورم‌های دورقمی موجود خواهیم بود.

تا زمانی که چشم‌انداز آینده اطمینان‌بخش نباشد، انگیزه برای سرمایه‌گذاری در بازارهایی که هنوز تکلیف سودآوری آنها نسبت به تورم مشخص نبوده و البته نقدشودگی خوب ندارند، وجود ندارد؛ سرمایه ترسو است. بدون تردید امنیت سرمایه‌گذاری در شرایطی اتفاق می‌افتد که متغیرهای اقتصاد کلان (همانند نرخ ارز، نرخ رشد، نرخ بیکاری، نرخ تورم و…) باثبات و قابل پیش‌بینی باشند. در این شرایط، اما دومینویی از خطاهای مکرر، حاصل اقتصاد امروز کشور است. اینکه اقتصاد کشور در هفته‌ها و ماه‌های پیش‌رو کجا می‌رود، به تصمیم سیاست‌گذار اقتصادی باز می‌گردد.

بخش کشاورزی و صنعت بیشترین برق را مصرف می‌کنند
۱۰ استان در منطقه قرمز برق

نقشه مصرف برق در چهارمین روز مردادماه نشان می‌دهد که ۱۰ استان کشور در محدوده قرمز و هشت استان و پنج کلانشهر در محدوده زرد قرار دارند. بر این اساس، استان‌های اصفهان، چهارمحال و بختیاری، مرکزی، همدان، قزوین، کرمانشاه، زنجان، آذربایجان‌های شرقی و غربی و بخش شمالی کرمان در محدوده قرمز مصرف برق قرار دارند. شهروندان این استان‌ها می‌توانند با کاهش تنها ۱۰درصدی مصرف برق خود، به وضعیت سبز مصرف بازگشته و امکان بهرمندی همه مردم از برقی را در فصل داغ تابستان فراهم کنند.

همچنین استان‌های خراسان رضوی، جنوبی، یزد، سمنان، تهران، هرمزگان، بوشهر، لرستان و کلانشهرهای مشهد، تهران، اصفهان، شیراز و اهواز در محدوده زرد مصرفی قرار دارند. هموطنان ساکن در این مناطق نیز می‌توانند تنها با کاهش ۵درصدی مصرف برق خود، در بازگشت به وضعیت سبز تأثیری فوری داشته باشند.

همچنین در حال حاضر میزان مصرف برق در بخش کشاورزی و صنعت رکوردشکن شده تا جایی که طبق گفته سخنگوی صنعت برق تاکنون رشد مصرف برق در بخش کشاورزی به بیش از ۴درصد و رشد مصرف در بخش صنعت ۰۶درصد افزایش یافته است. مصطفی رجبی مشهودی با بیان اینکه اضافه شدن مشترکان جدید و رشد مصرف در دو بخش کشاورزی و صنعت از عوامل اصلی افزایش مصرف امسال محسوب می‌شوند، به ایسنا گفت: گرم شدن هوا و استفاده از وسایل سرمایشی از دیگر دلایل افزایش مصرف برق است. او با اشاره به اینکه در فصل گرم ۴۰درصد از مصرف برق کشور به سیستم‌های سرمایشی اختصاص دارد، خاطرنشان کرد: به طور میانگین در ۱۰ سال گذشته سالانه ۵درصد رشد مصرف داشته‌ایم و با توجه به اضافه شدن سالانه یک میلیون مشترک و صنایع جدید، مصرف برق افزایش می‌یابد.

سخنگوی صنعت برق افزود: برای پاسخگویی به این میزان رشد مصرف یکی از راه‌ها، ساخت و توسعه نیروگاه‌های تولید برق و ایجاد تأسیسات جدید بیشتر است که برای این کار باید سالانه ۳ تا ۴۰۰۰ مگاوات برق وارد شبکه کنیم و برای این منظور سالانه ۱۰۰ هزار میلیارد تومان سرمایه نیاز است.

رجبی مشهودی با بیان اینکه راه دوم مدیریت مصرف برق است که باعث می‌شود با کمترین میزان هزینه، از سرمایه‌گذاری بیشتر برای ایجاد تأسیسات جدید برای زمان محدودی که تنها در فصل گرم رخ می‌دهد، جلوگیری کرد، گفت: صنایع بزرگ امسال نه‌تنها تولیدشان کم نشده است، بلکه مصرف برق‌شان نسبت به سال گذشته ۰۶ تا ۱۰ درصد افزایش یافته است.

وی با تأکید بر اینکه سال ۱۳۹۷ رشد مصرف کمتر از ۳درصد بود که این میزان در سال ۱۳۹۸ به حدود یک درصد کاهش یافت و امسال نیز با همکاری خوب مشترکان می‌توان امیدوار بود رشد در حد یک درصد و کمی کمتر باشد، تصریح کرد: اگر مشترکان در ساعات بارج به مسئله مدیریت مصرف توجه داشته باشند می‌توانیم تابستان را بدون مشکل سپری کنیم.

بازگشت اقتصاد کوپنی



جمله بازگرداندن کوپن به سیستم توزیع اقتصادی نیز دردی را دوا

نخواهد کرد، زیراکه اکنون دولت با کسری بودجه ۱۴۰ هزار میلیارد تومانی روبه‌روست که با وجود این مسئله عملاً نمی‌تواند پرداخت هزینه

کالا‌های اساسی برای شش دهک پایین درآمدی را عهده‌دار شود.

به اعتقاد شقاقی، «تا زمانی که موتور محرک رشد نقدینگی و افزایش تورم همچنان گرم باشد و به فعالیت خود ادامه دهد، نمی‌توان انتظار داشت که اوضاع اقتصاد درست شود. در چنین صورتی اگر کوپن بازگردد، این مسئله به مرور زمان به سرنوشت یارانه نقدی دچار می‌شود که بعد از ۱۱ سال مبلغ آن افزایش پیدا نکرده و دولت به دنبال حذف پرداخت یارانه نقدی افراد است. در این باره ممکن است

اقلامی که قرار است در قالب کوپن توزیع شود، به مرور زمان حذف شود و در ادامه کارکرد صحیح خود را نیز از دست بدهد.»

این کارشناس اقتصادی با اشاره به اینکه «مسئله کسری بودجه دولت به نوعی منشأ بسیاری از مشکلات اقتصادی است که امروز کشور گرفتار آن‌هاست»، ادامه داد: «دولت برای اینکه بتواند این کسری بودجه را بدون استقراض از بانک مرکزی و چاپ پول انجام دهد که نتیجه‌اش رشد پایه پولی و افزایش نقدینگی و تورم است، می‌تواند پنج راهکار را در پیش بگیرد، تا بتواند این ۱۴۰ هزار میلیارد تومان را تامین کند.»

او با تأکید بر اینکه «امروز بازار سرمایه یک فرصت است که دولت می‌تواند از طریق آن اقدام به تامین مالی کند»، افزود: «عرضه سهام سستا و یا صندوق‌های ETF دولتی خود گویای استفاده دولت از بورس برای جبران کسری بودجه است، در این رابطه سه صندوق دولتی تشکیل شد؛ که اولین آن عرضه عمومی شد، اما از آن استقبال نشد و تنها یک سوم از واحدهای آن بالغ بر ۶ هزار میلیارد تومان به فروش رفت، اما با توجه به سوددهی این صندوق، دو صندوق دیگر به

روحانی با تأکید بر رعایت پروتکل‌های بهداشتی:

عزاداری محرم چه در مناطق قرمز و چه سفید باید برگزار شود

هم در نظر گرفتیم و البته در شرایطی که ما هستیم نیازهای بهداشتی و غذایی در اولویت اول ماست. ما امروز با گذشت پنج ماه از شیوع این ویروس یک تصویر نسبتاً درستی از این بیماری داریم و متوجه‌ایم که باید بر نظام بهداشت تأکید و تمرکز شود تا کسی اصلاً به بیمارستان نرسد که البته اگر رسید، لاجرم نظام درمان باید وارد کار شود.»

روحانی یادآور شد: «برخی از ممنوعیت‌ها و محدودیت‌ها خودش مشکل‌آفرین است و زمانی که تولید متوقف شود مردم در مضیقه قرار می‌گیرند ولی لازم است که این کارها از سر گرفته شود و پروتکل‌ها و اصول بهداشتی رعایت شود و نظارت سفت و سختی بر آن انجام شود و این در همه کشورها در حال اعمال شدن است.»

رئیس‌جمهور با بیان اینکه «اگر جامعه‌ای روحیه خود را ببازد و دچار افسردگی شود کارش سخت خواهد شد»، گفت: «مردم باید از این بیماری خطرناک بترسند و مراقبت و استراحت داشته باشند، اما بین اضطراب و استرس و ترس معقول تفاوت وجود دارد و اصولی که باید در تبلیغات بر آن تأکید کنیم و این است که وقتی می‌گوییم در اجتماعات باید ماسک داشته باشیم پس وفور کافی و قیمت مناسب ماسک را هم باید در کنارش محقق کنیم.» او با بیان اینکه «گفته می‌شود در وزارت بهداشت روزانه ۱۱میلیون ماسک تولید می‌شود»، ادامه داد: «ما باید روحیه ایثارگری و یاری کردن را هم در جامعه حفظ و تقویت بکنیم که امیدواریم این موضوع را در ماه محرم هم شاهد باشیم هرچند که الان در همین ماه ذی‌الحجه هم می‌توان به این موضوع توجه کرد.» روحانی به مردم توصیه کرد: «مردم این بیماری را مقطعی نبینند. نگویند که یک هفته ماسک زدیم آ یا بازهم باید ادامه دهیم. اصلاً بحث روز و ماه و شاید سال هم در این موضوع مطرح نیست. ما نمی‌دانیم تا چه زمانی تولید واکسن برای این بیماری ممکن است و چقدر طول می‌کشد که این واکسن به همه برسد. پس راهی طولانی را در این زمینه پیش رو داریم.»

رئیس‌جمهوری با بیان اینکه «با همت و تلاش پزشکان توانسته‌ایم

هفته گذشته نمایندگان مجلس با یک فوریت طرحی موافقت کردند که در صورت تصویب آن، تخصیص ارز یارانه‌ای برای تامین کالا‌های اساسی از دستور کار دولت خارج شده و دیگر ارز با قیمت آزاد ارائه می‌شود و برای تامین کالا‌های اساسی اقشار ضعیف و دهک‌های پایین جامعه، دولت موظف می‌شود کالابرگ یا کارت الکترونیکی در اختیار مردم قرار دهد.

با توجه به اینکه احیای نظام کالابرگی با همان توزیع کوپنی این بار به صورت الکترونیکی خواهد بود، به نظر می‌رسد به مانند مجلس دهم نیز این بار هم دولت زیر بار اجرای این قانون نخواهد رفت. در حال حاضر برنج، گوشت قرمز، مرغ و… کالا‌های مصرفی هستند که دولت برای واردات آنها ارز ۴۲۰۰ تومانی تخصیص می‌دهد، اما در صورتی که دولت ملزم به اجرای این قانون مجلس شود، این کالا‌ها از طریق کالابرگ الکترونیکی و با قیمت دولتی توزیع خواهد شد و از طرف دیگر ارز ۴۲۰۰ تومانی حذف خواهد شد؛ اتفاقی که به نظر می‌رسد حداقل در سال جاری امکان اجرای آن وجود نداشته باشد.

در این زمینه، وحید شقاقی شهری رئیس دانشکده اقتصاد دانشگاه خوارزمی در گفت‌وگو با فرارو با اشاره به اینکه احیای نظام کوپنی راه‌حل کنترل قیمت کالا‌های مختلف نیست، گفت: «هرچند که این کار ممکن است در کوتاه‌مدت و برای شش ماه بتواند اوضاع را سامان دهد، اما بعد از آن به دلیل تورم روزافزونی که وجود دارد دولت نمی‌تواند پرداخت هزینه کالا‌های ضروری را ادامه دهد. به جای این کار باید دو اقدام مهم انجام شود، تا اوضاع از ریشه درست شود، اول اینکه نظام تامین مالی دولت باید شفاف شود و دوم هم اینکه باید تورم ناشی از افزایش نقدینگی و رشد پایه پولی نیز کنترل شود. به بیان دیگر مادامی که این دو معضل برطرف نشود، هر اقدام دیگر از

رئیس‌جمهور با تأکید بر رعایت پروتکل‌های بهداشتی گفت که «همه جا باید عزاداری امام حسین (ع) برگزار شود، چه در شهر و چه در روستا، چه در جایی که قرمز است یا سفید است.»
حجت الاسلام و المسلمین حسن روحانی در جلسه ستاد ملی مقابله با کرونا با بیان اینکه «شش ماه از شیوع کرونا در کشور می‌گذرد»، گفت: «سال‌های سختی از آغاز تحریم‌ها علیه ایران برای مردم وجود داشت و سال‌هایی با مشکلات زیاد را پشت سر گذاشتند. وقتی می‌گوییم مردم عروسی داشته باشند اما اجتماع شکل نگیرد مردم در سختی و فشار قرار می‌گیرند، اما مردم عزیز ایران در طول دوسال و چندماه تحریم و چندماه کرونا نشان داده که به زانو در نمی‌آید و توان ایستادی در برابر آن را دارند و زیر بار این مسائل نخواهند رفت.»

رئیس‌جمهوری ادامه داد: «امید به آینده لازم است و یأس که جنود شیطان است باید از میان برود و باید همیشه به روز گشایش خود ایمان داشته باشیم. در کنار آن برنامه‌ریزی و حساسگری برای عبور از مشکلات و سختی‌ها لازم است. امروز کادر درمان از یک سو و کادر تولید و توزیع و فرهنگ ما دست به دست هم دادند و اگر یکی از آنها نبود نمی‌توانستیم پیش برویم. اگر کادر تولید نبود چه می‌شد؟ باید همه چیز را از خارج وارد می‌کردیم که اولاً به ما نمی‌دادند و اگر می‌دادند با چه سختی‌ها و هزینه‌هایی این اتفاق رخ می‌داد و آن وقت چه اتفاقی برای بیمارستان‌های ما می‌افتاد؟»
روحانی با بیان اینکه «کشور ما علی‌رغم تحریم و بیماری کرونا یک بحران بزرگ را شاهد نبودیم»، تصریح کرد: «ما در دولت هرچه به فکرمان می‌رسد را انجام می‌دهیم و تمام تلاش خود را در این زمینه کرده‌ایم. درباره وضعیت مسکن هم دو مصوبه داشتیم که آخرینش اعطای وام به مستأجران بود.»

روحانی بزرگ را شاهد نبودیم»، تصریح کرد: «ما در دولت هرچه به فکرمان می‌رسد را انجام می‌دهیم و تمام تلاش خود را در این زمینه کرده‌ایم. درباره وضعیت مسکن هم دو مصوبه داشتیم که آخرینش اعطای وام به مستأجران بود.»

رئیس‌جمهوری با تأکید بر اینکه «برای کسب‌وکارهایی که در این مدت به مشکل خوردند هم وامی را در نظر گرفتیم»، گفت: «ما پرداختی را در سه نوبت برای خانواده‌هایی که در مضیقه بیشتری بودند

بانک نامه

قیمت دلار ثابت ماند

سکه به بالای ۱۰ میلیون بازگشت

آخرین تحولات بازار ارز و سکه در چهارمین روز مردادماه نشان می‌دهد که قیمت سکه طرح جدید بار دیگر به مرز بالای ۱۰ میلیون تومانی بازگشته، اما قیمت دلار در بازار تغییری نکرده است. طبق اعلام اتحادیه صنف فروشندگان و سازندگان طلا، جواهر، نقره و سکه تهران، قیمت سکه تمام بهار آزادی طرح جدید در روز شنبه به ۱۰ میلیون و ۷۸۰ هزار تومان رسید و هر گرم طلای ۱۸ عیار نیز یک میلیون و ۱۰ هزار تومان قیمت خورد. سکه طرح قدیم نیز با قیمت ۹ میلیون و ۹۰۰ هزار تومان داد و ستد شد. این در حالی است که قیمت نیم‌سکه شیلیون و ۳۶۰ هزار تومان، ربع سکه ۳میلیون و ۱۷۰ هزار تومان و سکه گرمی یک میلیون و ۷۰۰ هزار تومان قیمت گذاری شد. در بازارهای جهانی نیز آخرین قیمت هر اونس طلای جهانی به ۱۹۰۲ دلار رسید. همچنین در جریان معاملات بازار ارز، نرخ خرید و فروش دلار و یورو نسبت آخرین روز هفته گذشته (پنجشنبه) ثابت ماند و تغییری نکرد. بر این اساس، صرافی‌های بانکی هر دلار آمریکا را به قیمت ۱۹ هزار و ۶۰۰ تومان خرید و معادل ۲۰ هزار و ۳۰۰ تومان فروختند که نرخ خرید و فروش دلار در مقایسه با آخرین معاملات هفته گذشته ثابت مانده است. صرافی‌های بانکی همچنین هر یورو را معادل ۲۲ هزار و ۶۰۰ تومان خریداری کرده و به قیمت ۲۳هزار و ۳۰۰ تومان فروختند که نرخ خرید و فروش یورو نیز همانند دلار نسبت به پنجشنبه گذشته تغییری نکرد.

تنها ۲۰ دلار تا نقطه اوج قیمتی

هر اونس طلا به ۲ هزار دلار می‌رسد؟

برای اولین بار از سال ۲۰۱۱ تاکنون، هر اونس طلا به بالای ۱۹۰۰ دلار رسید. این در حالی است که تنش‌های ژئوپلیتیکی شعله‌ور شده و نگرانی از رشد جهانی تقاضا هم به میان است. به گزارش بلومبرگ، طولانی شدن شیوع کرونا، بهبود اقتصادی را متوقف کرده است و اختلافات اخیر میان چین و ایالاتمتحده هم باعث شده که ارزش این فلز گرانبها بیشتر شود. البته رشد طلا از مسائل دیگری هم پشتیبانی شده است ازجمله نرخ بهره واقعی پایین یا منفی، دلار ضعیف‌تر و انتظارات از افزایش تورم در اثر تزریق نقدینگی گسترده از طرف دولت‌ها و بانک‌های مرکزی سراسر جهان. طلا در آستانه رسیدن به هفتمین افزایش قیمت هفتگی است که طولانی‌ترین افزایش از سال ۲۰۱۱ محسوب می‌شود. در همین حال هم نقره هم برای بزرگ‌ترین پیشرفت قیمتی خود در حدود چهار دهه آماده می‌شود. به گفته برخی ممکن است قیمت طلا در اوایل هفته آینده به بالاترین قیمت زمان خود برسد. پاد هابر کورن، استراتژیست ارشد بازار در RJO گفت: «سرعت رشد قیمت باورنکردنی است. مردم فقط می‌خواهند بخرند و بخرند و بخرند. آنها نمی‌خواهند آن را از دست بدهند. از طرفی دلار ضعیف‌تر در آینده و بازدهی‌ای که حاصل نمی‌شود، طلا را به مکانی امن برای سرمایه‌گذاری تبدیل کرده است.» در اوج جدید موارد ابتلا به کرونا، صبح جمعه به‌وقت نیویورک، هر اونس طلا ۰.۸ درصد رشد کرد و به ۱۹۰۱.۸۱ دلار رسید. این قیمت خیلی نزدیک به رکورد ۱۹۲۱.۱۷ دلار در سپتامبر سال ۲۰۱۱ است. هر اونس نقره هم این هفته ۱.۸درصد رشد کرد که بالاترین میزان از سال ۱۹۸۰ بوده است. به گفته برخی کارشناسان تقویت طلا ممکن است به دلیل دلار ضعیف‌تر و خطرات ژئوپلیتیکی تا سال ۲۰۲۱ ادامه پیدا کند. UBS Group AG پیش‌بینی کوتاهمدت خود برای طلا تا پایان سپتامبر را تا ۲۰۰۰ دلار تخمین زده است. برخی دیگر هم معتقدند وقتی نرخ بهره صرفاً نزدیک به صفر است، طلا کالایی جذاب برای دارایی‌ها محسوب می‌شود، چراکه دیگر لازم نیست با افزایش عدم‌اطمینان در دیگر بازارها، نگران افزایش قیمت طلا باشید. به‌این‌ترتیب مردم با خود می‌گویند من حالا می‌خرم و به خرید خود ادامه می‌دهم. درحالی‌که طلا تنها ۲۰ دلار تا نقطه اوج قیمتی تاریخی خود فاصله دارد، اما برخی قراردادهای آتی حتی بالاتر از این رقم بوده‌اند. قراردادهای ماه دسامبر از ماه اوت سیقت گرفت و روز پنجشنبه هر اونس طلا در این معاملات به ۱۹۲۷.۱۰ دلار رسید. این بالاتر از رکورد فعال‌ترین قراردادهاز سال ۲۰۱۱ و رقم ۱۹۲۳.۷۰ دلار است.

بیشترین تورم در گروه گوشت و حمل و نقل

تورم سالانه به ۲۶,۴درصد رسید

گزارش جدید مرکز آمار ایران از شاخص قیمت‌ها در تیرماه نشان می‌دهد خانوارهای شهری و روستایی ایران در تیرماه سال ۹۹ نسبت به همین ماه در سال گذشته ۲۶,۹درصد بیشتر برای خرید یک مجموعه کالا و خدمات یکسان هزینه کرده‌اند. نرخ تورم نقطه‌ای یعنی تورم تیرماه سال جاری نسبت به تیرماه سال گذشته، ۴,۴درصد بیشتر شده است و در این بین، نرخ تورم نقطه‌ای گروه خوراکی و آشامیدنی‌ها و دخانیات، ۲۱درصد و کالاهای غیرخوراکی ۴,۴درصد بالاتر از تیرماه سال گذشته بوده است. تورم ماهانه، درصد تغییر عدد شاخص قیمت، نسبت به ماه قبل است. نرخ تورم ماهانه تیر ۲۶,۴درصد رسیده که در مقایسه با همین اطلاع در ماه قبل، ۴,۴واحد درصد افزایش داشته است. تورم ماهانه برای گروه‌های عمده «خوراکی‌ها، آشامیدنی‌ها و دخانیات» و «کالاهای غیرخوراکی و خدمات» به ترتیب ۶,۷درصد و ۶,۳درصد بوده است. این در حالی است که نرخ تورم ماهانه برای خانوارهای شهری ۶,۵درصد است که نسبت به ماه قبل، ۴,۵ واحد درصد افزایش داشته است. همچنین این نرخ برای خانوارهای روستایی ۵,۹درصد بوده که نسبت به ماه قبل ۳,۷ واحد درصد افزایش داشته است. نرخ تورم سالانه هم در تیرماه ۱۳۹۹ برای خانوارهای کشور به ۲۶,۴درصد رسیده که نسبت به همین اطلاع در ماه قبل، ۱,۴ واحد درصد کاهش نشان می‌دهد. همچنین نرخ تورم سالانه برای خانوارهای شهری و روستایی ۲۶,۴درصد است که به ترتیب ۱,۳ و ۱,۸ واحد درصد نسبت به ماه قبل کاهش داشته است. در گروه عمده «خوراکی‌ها، آشامیدنی‌ها و دخانیات» بیشترین افزایش قیمت نسبت به ماه قبل مربوط به گروه «گوشت قرمز و گوشت مالکیان» (مرغ ماشینی)، گروه «شیر، پنیر و تخم‌مرغ» (تخم‌مرغ)، و گروه «نان و غلات» (ماکارونی و انواع برنج خارجی) است. در گروه عمده «کالاهای غیرخوراکی و خدمات»، گروه «حمل و نقل» (قیمت انواع خودرو و لاستیک خودرو)، گروه «تفریح و فرهنگ» (قطعات کامپیوتر، دوچرخه بچگانه، لپ‌تاپ) و گروه «مسکن و آب، برق گاز» (اجاره) بیشترین افزایش قیمت را نسبت به ماه قبل داشته‌اند.

فرصت امروز: عمده تقلب صورت گرفته در صنعت بیمه از سوی مردان با متوسط سن ۴۴ است که ۸۶درصد از آنها بیکار و ۱۴درصد شاغل هستند. این خلاصه گزارشی است که پژوهشکده بیمه ایران به تازگی با عنوان «شناسایی شگردهای تقلب بیمه‌گذار علیه بیمه‌گر در بیمه‌های زندگی» منتشر کرده و شگردهای تقلب بیمه‌گذار علیه بیمه‌گر در انواع بیمه‌های زندگی در ایران و جهان را برشمرده است. تقلب در صنعت بیمه یکی از عوامل در افزایش هزینه‌های بیمه‌گران به شمار می‌رود که در نتیجه اقدامی برای کسب مزایا و یا امتیازی در مسیرهای غیرقانونی از سازمان‌ها و شرکت‌های بیمه‌ای انجام می‌شود. البته این موضوع یک سویه نیست و می‌تواند از سمت بیمه‌گذار و علیه بیمه‌گر و برعکس انجام شود.

در همین حال، تازه‌ترین گزارش پژوهشکده بیمه ایران در مورد موضوع تقلب در صنعت بیمه نشان می‌دهد که ارائه اطلاعات نادرست و عدم واقعیت‌ها و اطلاعات صحیح توسط بیمه‌گذار برای بیمه‌گر، یکی از شایع‌ترین تقلب‌ها در صنعت بیمه به شمار می‌رود که ازجمله آنها می‌توان به مواردی نظیر طراحی مرگ‌های جعلی، گواهی فوت جعلی و یا مرگ‌های عمدی برای بیمه‌گذار در بیمه زندگی اشاره کرد. از سوی دیگر قرار گرفتن افرادی همچون صاحبان دارایی، پزشکان و ... بین بیمه‌گر و بیمه‌گذار، موجب تقلب در صنعت بیمه می‌شود که این تقلب‌ها به واسطه روابط ناسالم اداری به منظور سرمایه‌گذاری‌ها و سوءاستفاده‌های مالی ایجاد می‌شود.

همچنین از دیگر نتایج این گزارش، سهم ۸۲درصدی تقلب بیمه زندگی بعد از وقوع حادثه و فوت است و به عبارت بهتر، ۸۲درصد تقلب بیمه زندگی بعد از وقوع حادثه و فوت صورت می‌گیرد. البته این گزارش منوط به بررسی تقلب در زمینه بیمه زندگی است، چراکه بیمه‌های زندگی از بخش‌های بسیار بااهمیت در صنعت بیمه به شمار می‌روند که نقش مهمی در افزایش ضریب نفوذ بیمه‌ها دارند و در سال گذشته نیز بحث‌های زیادی در رابطه با اعمال مالیات در بیمه‌های

کارت اعتباری یکی از ابزارهایی است که در نظام بانکی ایران مغفول مانده و تاکنون توانسته‌انطور که باید مورد استفاده قرار گیرد. پرسش این است که اصلی‌ترین موانع توسعه کارت اعتباری چیست و توسعه این ابزار چه دردی دوا می‌کند؟

به گزارش ایرناپلاس، کارت اعتباری یا Credit card یکی از ابزارهای شناخته شده بانکی در دنیاست که براساس اعتبار هر شخص نزد سیستم مالی، به وی تعلق می‌گیرد. این کارت دارای اعتباری است که وابستگی مستقیمی با رتبه اعتباری فرد دارد و به وی قدرت خرید کالا و خدماتی را می‌دهد که بهای آنها را در آینده به بانک خواهد پرداخت. مبنای اینکه بانک‌های یک کشور به اشخاص کارت اعتباری ارائه کنند، اعتباری است که هر شخص نزد نظام اعتبارسنجی آن کشور دارد.

به عنوان مثال، دو مشتری یک بانک را تصور کنید که رفتارهای مالی متفاوتی دارند. مشتری نخست در پرداخت تسهیلات و قبوض مختلف تأخیر نهم‌گیری نداشته و سابقه چک برگشتی نیز در کارنامه‌اش به چشم نمی‌خورد، اما مشتری دیگر، تعهدی نسبت به پرداخت اقساط تسهیلات و قبوض خود احساس نمی‌کند و سابقه چند چک برگشت خورده را هم دارد. مشخص است که ریسک هر کدام از این مشتریان برای بانک تفاوت دارد.

آمارهای بانک مرکزی نشان می‌دهد تا پایان خردادماه امسال، ۳۲ بانک و مؤسسه اعتباری فعال در کشور در مجموع بیش از ۳میلیون و ۳۴۶ هزار کارت اعتباری صادر کرده‌اند. این در حالی است که تعداد کارت‌های برداشت (کارت‌های متعارف بانکی یا همان Debit Card) بیش از ۲۲۹ میلیون و کارت‌های هدیه بیش از ۱۰۱ میلیون بوده است. به علت این سهم پایین کارت‌های اعتباری از کل کارت‌های صادره از سوی شبکه بانکی است که گفته می‌شود کارت اعتباری آن‌طور که باید در کشورمان گسترش نیافته است.

در کشورهای توسعه‌یافته بانک‌ها براساس سوابق رفتارهای مالی فرد و در نظر گرفتن ریسکی که وی برای بانک دارد، تصمیم می‌گیرند به او کارت اعتباری اعطا کنند یا خیر و اینکه میزان اعتبار این کارت چقدر باشد. توسعه نیافتن استفاده از کارت اعتباری در ایران به دو مسئله برمی‌گردد؛ یکی لزوم تعریف آن براساس عقود اسلامی و دیگری ایجاد نظام اعتبارسنجی گسترده و یکپارچه.

با توسعه استفاده از عقد مرابحه در سال‌های اخیر، می‌توان مورد نخست را حل شده تصور کرد، اما در حوزه اعتبارسنجی همچنان

۸۶درصد از بیمه‌گذاران متقلب، بیکار هستند

شگردهای تقلب در بیمه زندگی



امضا، ۵,۶درصد مصادیق تقلب را تشکیل داده است.

از سوی دیگر، در خرید بیمه‌نامه، ۷۲درصد از بیمه‌گذاران متقلب دارای جنسیت مرد و ۲۸درصد دارای جنسیت زن هستند. همچنین با اطمینان ۹۵درصد، درصد بیمه‌گذاران متقلب مرد و زن که تقلب در خرید بیمه‌نامه پس از وقوع حادثه و فوت را در کل پرونده‌های تقلب شرکت‌های منتخب انجام داده‌اند به ترتیب در بازه‌های ۶۶,۷۳درصد و ۲۲,۳۳درصد قرار می‌گیرد. در سایر مصادیق دیگر تقلب نیز ۷۵درصد از بیمه‌گذاران متقلب مرد و ۲۵درصد زن هستند و با اطمینان ۹۵درصد، درصد بیمه‌گذاران متقلب مرد و زن در سایر مصادیق تقلب در کل پرونده‌های تقلب شرکت‌های منتخب به ترتیب در بازه‌های ۶۹,۸۰درصد و ۱۹,۳۰درصد قرار دارند. در مجموع بیمه‌گذاران به‌واسطه ارائه اطلاعات نادرست به شرکت‌های بیمه تخلف کرده و از سوی دیگر می‌توانند به طور عمدی و آشکار در گزارش ارزیابی خسارت، میزان خسارت وارده را بزرگنمایی کنند. این بزرگنمایی به صورت تهیه اسناد جعلی و اطلاعات نادرست، حوادث ساختگی و ... طراحی می‌شود تا به واسطه آن از بیمه‌گران و شرکت‌های بیمه، منفعتی را به دست آورند.

بررسی‌ها حاکی از آن است که عدم وجود بانک‌های اطلاعاتی مشخص در مورد الگوهای تقلب، بانک‌های اطلاعاتی در مورد متقلبان، موجب ایجاد حاشیه امنی برای بیمه‌گذاران متقلب و کلاهبردار ایجاد گردد به طوری که سابقه این افراد به صورت آنلاین ثبت نمی‌شود و سایر شرکت‌های بیمه از سوابق این افراد اطلاعی ندارند. گفتنی است در بخشی از این پژوهش همچنین به بررسی شگردهای تقلب بیمه‌گذار علیه بیمه‌گر در انواع بیمه‌های زندگی در کشورهای پاکستان، ترکیه، مالزی، مصر، هند، مالت، آمریکا، انگلیس و سوئیس پرداخته شده است. انتخاب این کشورها به دلیل شباهت آنها از نظر صنعت بیمه به صنعت بیمه ایران و همچنین کشورهای صاحب نام در صنعت بیمه بوده است.

چرا کارت اعتباری در ایران توسعه نمی‌یابد؟

حلقه مفقود زنجیره خدمات بانکی ایران

در گام بعدی نیز می‌توان سامانه‌های اشتراکی را بین سازمان‌های مختلف ایجاد کرد تا رفتارهای مالی بیشتری از مشتریان قابل رصد باشد. به طور نمونه بانک مرکزی با نهادهای مختلف خدماتی یک سامانه مشترک برای ثبت و انباشت اطلاعات مربوط به قبوض مختلف افراد ایجاد کند. اکنون وجود چک برگشتی، بدهی گمرکی، بدهی مالیاتی و داشتن پرونده در قوه قضائیه مورد ارزیابی یکی از شرکت‌های اعتبارسنجی فعال در کشور است، اما می‌توان موارد یادشده را نیز به آن اضافه کرد و دامنه اعتبارسنجی را گسترش داد و در نهایت ریسک مشتری را برای بانک کم کرد.

همه اینها علاوه بر ایجاد شفافیت، سبب ترویج منظم شدن رفتارهای مالی جامعه می‌شود. به‌علاوه الگوی تسهیلات‌دهی نظام بانکی کشور نیز تغییر می‌کند. اکنون اگر یک مشتری ریسک بالایی داشته باشد، اما در عین حال از وثیقه مطلوبی برخوردار باشد، می‌تواند نسبت به دریافت تسهیلات اقدام کند. در حالی که اگر فردی وثیقه مناسبی نداشته باشد، اما ریسک خاصی را هم متوجه بانک نکند، باز هم نمی‌تواند از تسهیلات بانکی بهره‌مند شود. حال اگر اعتبار به جای وثیقه، ملاک اعطای تسهیلات از سوی بانک‌ها قرار گیرد، علاوه بر حل این مشکل می‌توان نسبت به توسعه کارت اعتباری نیز در کشور امیدوار بود.

یکی از مزایای استفاده از کارت اعتباری، سهل‌الوصول بودن آن است. در این فرآیند مشتری به بانک مراجعه کرده و تقاضای کارت اعتباری می‌کند، بانک نیز براساس وضعیت اعتباری مشتری، نسبت به اعطای کارت به وی اقدام می‌کند.

اکنون هر فرد در شبکه بانکی مجاز به دریافت کارت اعتباری تا سقف ۵۰۰ میلیون ریال است. هر مشتری فقط مجاز به دریافت یک کارت اعتباری از هر بانک است و دریافت کارت‌های متعدد از چند بانک منوط به رعایت سقف کارت اعتباری (۵۰۰ میلیون ریال) است. مانده اعتبار کارت اعتباری، فقط برای خرید کالا از طریق پذیرنده‌ها و درگاه‌های پرداخت اینترنتی قابل استفاده بوده و تراکنش‌های مالی دیگر همچون برداشت وجه، انتقال وجه و... از طریق کارت یادشده فراهم نیست.

برخی از شرایط یکی از بانک‌های کشور برای اعطای کارت اعتباری به مشتریان خود از این قرار است: نداشتن سابقه چک برگشتی نزد شبکه بانکی کشور و عدم بدهی غیرجاری و همچنین ارائه تضامین با وثایق مورد قبول بانک. نظام اعتبارسنجی دقیق و گسترده در رابطه با مورد اخیر به کار می‌آید و ضرورت ارائه تضامین و وثایق را حذف می‌کند.

تجربه «سامانه صیاد» بانک مرکزی در این زمینه الگوی مناسبی است. اکنون دیگر فردی می‌تواند دسته چک دریافت کند که چک برگشتی نداشته باشد. سامانه صیاد همچنین امکان دریافت وضعیت اعتباری صادرکننده چک توسط دریافت‌کننده آن را فراهم می‌کند.

نماگر بازار سهام



رشد قیمت اوراق در تهران و سایر استان‌ها

اوراق مسکن گران تر شد

قیمت اوراق مسکن از ابتدای سال تاکنون نوسان زیادی را تجربه کرده و تقریباً هر دو هفته یک بار شاهد افزایش یا کاهش قیمت این اوراق هستیم. در این راستا آخرین قیمت‌ها از گران‌تر شدن این اوراق نسبت به حدود دو هفته قبل حکایت دارد.

به گزارش ایسنا، آخرین قیمت‌ها حاکی از آن است که قیمت هر برگ تسهیلات مسکن بانک مسکن در سال جدید افزایش چشمگیری داشته و برای نخستین مرتبه از مرز ۸۷ هزار تومان در خردادماه سال جاری گذشت. بر این اساس تسه (اوراق) فروردین، اردیبهشت و خرداد سال جاری به ترتیب ۸۶ هزار و ۶۰۰، ۸۶ هزار و ۴۰۰ و ۸۷ هزار و ۷۰۰ تومان قیمت دارد.

تسه فروردین، اردیبهشت و خرداد سال ۱۳۹۸ نیز به ترتیب ۸۵ هزار و ۳۰۰، ۸۵ هزار و ۵۰۰ و ۸۵ هزار و ۶۰۰ تومان قیمت دارند. قیمت هر برگ از اوراق تسهیلات مسکن بانک مسکن در تیر با قیمت ۸۶ هزار و ۳۰۰ و هم در مرداد و هم در شهریور سال ۱۳۹۸ نیز با قیمت ۸۵ هزار و ۷۰۰ تومان داد و ستد می‌شود.

قیمت اوراق مهر، آبان و آذر سال گذشته نیز ۸۵ هزار و ۳۰۰، ۸۵ هزار و ۴۰۰ و ۸۵ هزار و ۵۰۰ تومان بوده و هر برگ اوراق تسهیلات مسکن در دی، بهمن و اسفند سال گذشته نیز با قیمت‌های ۸۵ هزار و ۷۰۰، ۸۶ هزار و ۴۹۹ و ۸۶ هزار تومان داد و ستد می‌شود بنابراین هزینه وام مسکن در این گزارش براساس آخرین قیمت که همان قیمت اوراق خرداد سال جاری (۸۷ هزار و ۷۰۰) است، محاسبه شده است.

بر این اساس، با توجه به اینکه مجردهای ساکن تهران می‌توانند تا ۱۴۰ میلیون تومان تسهیلات دریافت کنند که شامل ۱۰۰ میلیون تومان تسهیلات خرید مسکن و ۴۰ میلیون تومان جعاله می‌شود، بنابراین برای ۱۰۰ میلیون تومان تسهیلات باید ۲۰۰ برگه تسهیلات مسکن خریداری کنند که هزینه این تعداد اوراق با تسه ۸۷ هزار و ۷۰۰ تومانی، ۱۷ میلیون و ۵۴۰ هزار تومان می‌شود که با در نظر گرفتن ۴۰ میلیون تومان وام جعاله که برای آن باید ۸۰ ورق به مبلغ ۷ میلیون و ۱۶ هزار تومان خریداری کنند، ۲۴ میلیون و ۵۵۶ هزار تومان می‌شود.

زوج‌های تهرانی نیز بر همین اساس می‌توانند تا سقف ۲۴۰ میلیون تومان شامل ۱۰۰ میلیون تومان تسهیلات خرید مسکن برای هر نفر و ۴۰ میلیون تومان وام جعاله دریافت کنند، بنابراین زوجین باید ۴۰۰ برگه تسهیلات مسکن خریداری کنند که هزینه آن ۳۵ میلیون و ۸۰ هزار تومان است که همراه با ۷ میلیون ۱۶ هزار تومان وام جعاله که برای آن باید ۸۰ برگه تسهیلات مسکن خریداری کنند، در مجموع باید ۵۱ میلیون و ۹۶ هزار تومان پرداخت کنند.

سقف این تسهیلات برای مراکز استان و شهرهای با جمعیت بیش از ۲۰۰ هزار نفر به ۸۰ میلیون تومان رسیده که برای آن باید ۱۶۰ برگه خریداری شود که هزینه آن ۱۴ میلیون و ۳۲ هزار تومان است. این وام برای سایر مناطق شهری ۶۰ میلیون تومان در نظر گرفته شده است که باید برای آن ۱۲۰ برگه خریداری شود که هزینه آن ۱۰ میلیون و ۵۲۴ هزار تومان می‌شود.



دولت است و دولت قصد افزایش نرخ آنها را دارد، اقدام به خریداری آنها می‌کند.

این کارشناس بازار سرمایه با بیان اینکه دولت تاکنون به هیچ عنوان چنین مقوله‌ای را مطرح نکرده و این موضوع صرفاً می‌تواند ناشی از یک تفکر فراگیر در کلیت بازار سرمایه باشد، گفت: انتظار می‌رود سهام دولتی که در این مدت رشد چشمگیر و بدون اصلاحی را تجربه کرده است و رشد آنها با بنیاد سهام همخوانی چندانی ندارد وارد فاز اصلاح قیمتی شوند، بنابراین ممکن است شاهد یک جریان اصلاحی در سهام دولتی و کلیت بازار سرمایه باشیم. با این حال، با توجه به وضع موجود همچنان نمی‌توان در بازار از احتمال ریزش شاخص بورس صحبت کرد، زیرا عوامل بنیادی که تا این لحظه منجر به رشد بازار شده است همچنان پابرجا هستند و چشم‌اندازی برای از بین رفتن آنها در شرایط حاضر مشاهده نمی‌شود.

نقش عوامل سیاسی در سمت و سوی بازار سهام

امیرباقری با تأکید بر اینکه یکی از مسائلی که اکنون توجه فعالان بازار را به خود جلب کرده است بحث تفاهنامه‌ای است که قرار است با کشور چین انجام شود و هنوز محوره‌ای آن به طور رسمی منتشر نشده است، گفت: بازار در این زمینه دست به گمانه‌زنی می‌زند، یکی از احتمالات بازار برای این تفاهنامه احتمال فروش نفت ایران بدون مشکل در یک بازه زمانی بلندمدت است.

این کارشناس بازار سرمایه خاطر‌نشان کرد: نکته دیگری که وجود دارد این است که این تفاهنامه، اهرم چانه‌زنی با سایر کشورها را فراهم می‌کند و همین امر منجر به رقابتی برای دستیابی به بازار ایران و تسهیل ارتباطات تجاری و اقتصادی ایران در آینده‌ای نزدیک خواهد شد که بالطبع بر قیمت دلار تأثیرگذار خواهد بود، زیرا با ورود جریان مثبت ارزی به داخل کشور می‌توان امیدوار به ادامه جریان اصلاحی نرخ ارز در بازار بود که این موضوع تا حدودی بازار بورس را تحت تأثیر خود قرار خواهد داد.

او در انتها با بیان اینکه سرمایه‌گذاران باید از تصمیمات هیجانی برای معامله در بورس خودداری کنند، گفت: نکته‌ای که سرمایه‌گذاران باید به آن دقت کنند، پرهیز از سرمایه‌گذاری در نمادهایی است که رشد آنها با بنیاد آن سهم چندان همگام نبوده و فقط براساس جریان همه‌گیر قیمتی به آن سمت سوق داده شده است بنابراین سرمایه‌گذاران نباید به هیچ عنوان جریان نقدینگی را مدنظر سرمایه‌گذاری خود قرار دهند.

شاخص کل بورس در آستانه ۲میلیون واحد ایستاد

چراغ سبز بورس تهران

پالایش نفت لاوان (شاون)، بیمه پاسارگاد (بپاس)، فراپورس ایران (فراپورس)، تولید نیروی برق دماوند (دماوند) و گروه توسعه مالی مهر آیدگان (ومهان) تأثیر مثبت بر شاخص این بازار را داشتند. همچنین نمادهای سنگ آهن گهرزمین (کگهر)، نفت پاسارگاد (شپاس)، بیمه کوثر (کوثر)، اعتباری ملل (وملل)، ویتانا (غویتا)، فولاد هرمزگان جنوب (هرمز)، گروه کارخانجات صنعتی تیرک (تیرک)، شرکت آهن و فولاد ارفع (ارفع)، پخش هجرت (هجرت) و تولیدی و خدمات صنایع نسوز توکا (کتوکا) با تأثیر منفی بر شاخص فراپورس همراه بودند.

خطری معاملات بورس را تهدید نمی‌کند

بازار سهام در روزهای پایانی تیرماه، روزهای پرنوسانی را سپری کرد و اصلاحی نه چندان عمیق را پشت سر گذاشت. با این حال، در اولین روز این هفته با رشد بیش از ۵۴ هزار واحدی به رقم یک میلیون و ۹۵۵ هزار واحد رسید. حالا بورس تهران تنها یک قدم تا رکورد ۲ میلیونی فاصله دارد و به نظر می‌رسد شاخص کل می‌تواند این کانال را در همین هفته فتح کند.

در این زمینه، یک کارشناس بازار سرمایه معتقد است: خطر چندانی معاملات بورس را تهدید نمی‌کند و با توجه به وضع موجود همچنان نمی‌توان در بازار از احتمال ریزش شاخص بورس صحبت کرد، زیرا عوامل بنیادی که تا این لحظه منجر به رشد بازار شده است همچنان پابرجا هستند و چشم‌اندازی برای از بین رفتن آنها در شرایط حاضر مشاهده نمی‌شود.

امیرعلی امیرباقری با بیان اینکه در معاملات هفته‌ای که گذشت شاهد افزایش عرضه و ایجاد صف فروش در اکثر نمادهای حاضر در بازار بودیم، به ایرنا گفت: اصلاح لازمه ادامه حرکت بورس است و اصلاح ایجادشده در هفته گذشته ناشی از دو عامل بوده است. در ابتدا بسیاری از سهام با رشد چشمگیر قیمتی همراه و به سطوح مقاومتی رسیدند. درنتیجه این امر باعث قرار گرفتن این سهام‌ها در مسیر اصلاح و همزمانی آن با اصلاح در نرخ ارز و از بین رفتن چشم‌انداز نرخ ارز در کوتاه‌مدت شد.

به عقیده وی، این مسائل در کنار یکدیگر باعث شد که تا حدودی بازده مورد انتظار بازار کاهش و بسیاری از سرمایه‌گذاران اقدام به شناسایی سود و اصلاح پرتفوی خود کنند. براساس پیش‌بینی‌های صورت گرفته در روزهای آتی همچنان نرخ ارز در یک روند اصلاحی میان‌مدت قرار خواهد گرفت که این امر ضمن تأثیرگذاری بر روند معاملات بورس و کاهش شدت رشد شاخص بورس، بازار را به سمت تعادل پیش خواهد برد.

او با بیان اینکه نکته حائز اهمیت این است که رشد بورس به دلیل تورم انتظاری که نرخ دلار به عنوان مهمترین پارامتر آن محسوب می‌شود ایجاد خواهد شد، گفت: اصلاح نرخ ارز به صورت بنیادی و روانی تأثیر جدی بر کلیت بازار سرمایه خواهد گذاشت. موضوع مهمی که این روزها مدنظر فعالان بازار قرار دارد بحث بر سر یک سری از سهام‌هایی است که در صندوق‌های ETF قرار دارند، بسیاری از افراد در بازار صرفاً به دلیل تصویری که سهام این صندوق‌ها مورد حمایت

فرصت امروز: بازار سرمایه نخستین روز هفته را با چراغ سبز آغاز کرد و شاخص بورس تهران در آستانه ۲ میلیون واحد قرار گرفت. شاخص کل بورس در چهارمین روز مردادماه با افزایش ۵۴ هزار و ۷۱۱ واحدی در ارتفاع یک میلیون و ۹۵۵ هزار واحد قرار گرفت. شاخص کل (هم وزن) نیز با ۲۲ هزار و ۶۶۳ واحد افزایش به ۵۲۵ هزار و ۷۸۳ واحد و شاخص قیمت (هم وزن) با ۱۴ هزار و ۸۸۲ واحد رشد به ۳۴۵ هزار و ۲۵۷ واحد رسید. شاخص بازار اول ۴۰ هزار و ۴۱۵ واحد و شاخص بازار دوم ۱۰۸ هزار و ۸۹۸ واحد افزایش داشت. آیفکس نیز بیش از ۶۸۵ واحد افزایش یافت. در معاملات این روز بیش از ۹ میلیارد و ۵۳۰ میلیون سهم و اوراق بهادار به ارزش ۱۸۸ هزار و ۳۶۳ میلیارد ریال داد و ستد شد. فلزات اساسی برترین گروه صنعت بود و خودرو و صنایع شیمیایی به ترتیب جایگاه دوم و سوم را به خود اختصاص دادند.

کدام نمادها شاخص بورس را بالا کشیدند؟

نمادهای ملی صنایع مس ایران (فملی) با ۴ هزار و ۵۸۱ واحد، سرمایه‌گذاری تامین اجتماعی (شتتا) با ۴ هزار و ۵۳۳ واحد، پالایش نفت اصفهان (شپنا) با ۳ هزار و ۱۳ واحد، فولاد مبارکه اصفهان (فولاد) با ۲ هزار و ۷۳۷ واحد، پالایش نفت تهران (شتران) با ۲ هزار و ۵۸۷ واحد، پالایش نفت بندرعباس (شبندر) با ۲ هزار و ۶۳ واحد و معدنی و صنعتی گل گهر (کگل) با ۲ هزار و ۲۸ واحد بیشترین تأثیر مثبت را بر شاخص بورس داشتند.

در سوی مقابل، نمادهای توسعه معادن و فلزات (ومعدان) با ۸۵۱ واحد، بانک پارسیان (ویپارس) با ۵۸۵ واحد، فروشگاه‌های زنجیره‌ای افق کوروش (افق) با ۲۴۱ واحد، فولاد کاوه جنوب کیش (کاوه) با ۲۱۲ واحد، لابراتوار داروسازی دکتر عبیدی (دعبید) با ۲۰۳ واحد، گروه صنایع کاغذ پارس (چکاپا) با ۱۵۵ واحد، تامین سرمایه نوین (نتوین) با ۱۴۴ واحد، سرمایه‌گذاری صنایع پتروشیمی (وپترو) با ۱۳۱ واحد، سیمان فارس و خوزستان (سفارس) با ۹۷ واحد، آهنگری تراکتورسازی ایران (خاهن) با ۹۳ واحد و پارس دارو (دپارس) با ۸۷ واحد با تأثیر منفی بر شاخص همراه بودند.

همچنین نمادهای فولاد مبارکه اصفهان، گلوکوزان، سرمایه‌گذاری غدیر، گسترش سرمایه‌گذاری ایران خودرو، بانک صادرات ایران، ملی صنایع مس ایران و پالایش نفت بندرعباس ازجمله نمادهای پربیننده بورس بودند. گروه فراورده‌های نفتی هم در معاملات این روز صدرنشین برترین گروه‌های صنعت شد و در این گروه ۵۸۹ میلیون و ۲۰۵ هزار برگه سهم به ارزش ۲۸ هزار و ۴۲۹ میلیارد ریال داد و ستد شد.

شاخص فراپورس نیز بیش از ۶۸۵ واحد افزایش داشت و بر روی کانال ۲۰ هزار و ۲۰۴ واحد ثابت ماند. در این بازار ۲ میلیارد و ۲۴۵ میلیون برگه سهم به ارزش ۵۸ هزار و ۵۲۵ میلیارد ریال داد و ستد شد.

نمادهای پتروشیمی مارون (مارون)، بانک دی (دی)، سهامی ذوب آهن اصفهان (ذوب)، پتروشیمی تندگویان (شگویی)، سرمایه‌گذاری صباتامین (صبا)، پتروشیمی زاگرس (زاگرس)، پلیمر آریاساسول (اریا)،

آگهی مناقصه عمومی



شرکت توزیع نیروی برق استان چهارمحال و بختیاری (سهامی خاص)

شرکت توزیع نیروی برق استان چهارمحال و بختیاری درنظر دارد مناقصه های عمومی ذیل را انجام دهد.کلیه مراحل برگزاری مناقصه، از دریافت اسناد تا ارائه پیشنهاد و بازگشایی پاکتها از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد.

شماره مناقصه	موضوع مناقصه
۹۹۱۷-۱	حفاظت و نگهداری و نگهداری از اموال و تاسیسات در مناطق تحت پوشش شرکت توزیع نیروی برق استان چهارمحال و بختیاری (تجدید نوبت اول)
۹۹۱۹-۱	خرید انواع کلید مینیاتوری و اتوماتیک (تجدید نوبت اول)
۹۹۲۲	واگذاری بهره برداری از شبکه های توزیع و روشنایی معابر امور برق شهرستان کوهرنگ و شعب تابعه
۹۹۲۳	واگذاری بهره برداری از شبکه های توزیع و روشنایی معابر امور برق شهرستان اردل و شعب تابعه

مهلت و محل دریافت اسناد: متقاضیان می توانند پس از انتشار آگهی لغایت پایان ساعت اداری روز چهارشنبه مورخ ۱۳۹۹ / ۵ / ۱۵ از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت نسبت به ثبت نام و دریافت اسناد مناقصه اقدام نمایند.سایر اطلاعات و جزئیات مربوط در اسناد مناقصه مندرج است .

روابط عمومی شرکت توزیع نیروی برق استان چهارمحال وبختیاری

سیستم مدیریت یکپارچه / کد ۰۰/۴۳/۱۰/ف نوبت دوم

آگهی تجدید مناقصه عمومی یک مرحله ای (شماره ۴۱/م/ع/۹۹)



شرکت آب و فاضلاب استان البرز (سهامی خاص)

شرکت آب و فاضلاب استان البرز در نظر دارد خرید ۳۴۰۰ متر لوله پلی اتیلن دو جداره فاضلابی در سایزهای ۳۱۵ و ۴۰۰ و ۵۰۰ 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 ۱۱ (یکماه) 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 ۲۴/۹۹۰۰۵۱۸۶۰۰۰ 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 : ۲۹۸/۳۵۰/۰۰۰ 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 سه شنبه مورخ ۹۹/۰۵/۲۱ بصورت فایل PDF در سامانه فوق بارگذاری نمایند.

مناقصه گران علاوه بر بارگذاری فایل PDF تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار و اسناد ارزیابی کیفی، موظف به ارائه آن در پاکت لاک و مهر شده تا ساعت ۱۵:۳۰ روز سه شنبه مورخ ۹۹/۰۵/۲۱ به دفتر قراردادهای شرکت آب و فاضلاب استان البرز می باشند.

تاریخ بازگشایی پاکات : ساعت ۱۳:۳۰ روز چهارشنبه مورخ ۹۹/۰۵/۲۲ خواهد بود.

نحوه دریافت اسناد مناقصه: داوطلبان می‌توانند به منظور دریافت اسناد مناقصه از تاریخ ۹۹/۰۵/۰۴ تا پایان وقت اداری روز دوشنبه مورخ ۹۹/۰۵/۰۶ 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»

شناسه آگهی: ۹۲۴۰۸۷

اخبار

ناظر قیمت گذاری تاکسی‌های اینترنتی اتحادیه کسب و کارهای مجازی است

مدیرعامل سازمان مدیریت و نظارت بر تاکسیرانی تهران گفت طبق توافقنامه شهرداری تهران با شرکت‌های تاکسی اینترنتی، تاکسی‌های اینترنتی موظف هستند چنانچه رقم کرایه‌شان از نرخ مصوب تاکسی‌های تلفنی شهر بالاتر بود به مسافر اعلام کنند.

به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو» علیرضا قنadan در این باره که آیا شهرداری تهران نظارتی بر نرخ گذاری کرایه تاکسی‌های اینترنتی دارد؟ توضیح داد: شهرداری تهران امکان نظارت و تعیین نرخ گذاری کرایه تاکسی‌های اینترنتی را ندارد. سال گذشته توافق دوجانبه‌ای میان شهرداری تهران و شرکت‌های تاکسی اینترنتی منعقد شد که بر این اساس، شهرداری تهران تنها می‌تواند بر استاندارد آلاینده‌ها، ضوابط رانندگان و رعایت اصول ناوگان تاکسی‌های اینترنتی نظارت کند.

به گفته قنادان: تاکسی‌های اینترنتی در حوزه قیمت‌گذاری زیرمجموعه اتحادیه کسب و کارهای مجازی هستند و اتحادیه باید قیمت گذاری تاکسی‌های اینترنتی را تعیین و بر آن نظارت کند.

او ضمن اشاره به توافقنامه شهرداری تهران با تاکسی‌های اینترنتی، بیان کرد: تنها بخش کوچکی از نرخ گذاری کرایه تاکسی‌های اینترنتی مربوط به نظارت شهرداری است. طبق این دستورالعمل، تاکسی‌های اینترنتی موظف هستند چنانچه رقم کرایه‌شان از نرخ مصوب تاکسی‌های تلفنی در شهر بالاتر بود به مسافر اعلام کنند. مدیرعامل سازمان مدیریت و نظارت بر تاکسیرانی تهران با بیان اینکه تاکسی‌های اینترنتی براساس شاخص‌هایی نظیر ترافیک، زمان سفر، میزان عرضه و تقاضای مسافر، نرخ پویا دارند، افزود: اگر قرار باشد که نرخ تاکسی‌های اینترنتی از نرخ تاکسی‌های رسمی تلفنی مصوب شورای شهر بالاتر باشد، راننده باید در لحظه درخواست سفر به مسافر اعلام کند که نرخ اعلامی از نرخ مصوب تاکسی‌های تلفنی بالاتر است و در صورت پذیرفتن مسافر، ثبت سفر انجام می‌شود. باید مسافر اطلاع یابد که باید نرخ بالاتری نسبت به نرخ مصوب شورای اسلامی شهر تهران را به راننده تاکسی اینترنتی بپردازد. قنadan درباره قیمت‌های گران تعدادی از تاکسی‌های فرودگاه مهرآباد، توضیح داد: تاکسی‌های فرودگاه مهرآباد یک سامانه تعیین نرخ جداگانه دارند که سالیانه براساس نرخ مصوب شورای اسلامی شهر تهران، افزایش نرخ ایلاخ و اعمال می‌شود. قیمت تاکسی‌های لوکس یا ویژه، گران‌تر از باقی تاکسی‌های معمولی است. تاکسی‌های ویژه نیز به دو دسته تقسیم می‌شوند که ۲۰ درصد و ۴۰ درصد گران‌تر از نرخ کرایه تاکسی‌های معمولی هستند. اینگونه نیست که در فرودگاه تنها تاکسی ویژه وجود دارد بلکه تاکسی معمولی به تعداد بیشتری مستقر است تا اگر مسافر تمایل به استفاده از تاکسی ویژه نداشت با تاکسی معمولی به جابه‌جایی سفر بپردازد. براساس گزارش سایت شهر، مدیرعامل سازمان مدیریت و نظارت بر تاکسیرانی تهران درباره تعیین قیمت تاکسی‌های راه آهن، گفت: تاکسی‌های راه آهن از تاکسیمتر استفاده می‌کنند. همچنان پرداخت کرایه در راه آهن و ترمینال‌ها براساس تاکسیمتر است.



بسیاری از شهروندان توان خرید چنین محصولی را نخواهند داشت.

سراغ خودروهای برقی برویم

به گفته سعید مدنی، مدیرعامل سابق سایپا، خودروی ارزان که در عین حال از ویژگی‌های ایمنی و راحتی برخوردار باشد، نیاز به طراحی و مهندسی بسیار قوی دارد و اینطور نیست که حتما طراحی ساده‌ای داشته باشد.

او می‌گوید: بهترین راه این است که سراغ خودروهای برقی برویم زیرا فناوری باتری این روزها در جهان پیشرفت خوبی داشته و از طرفی هنوز خودروسازان ما حرکت جدی را در این عرصه آغاز نکرده‌اند. مدنی اظهار می‌کند: ادامه ساخت خودروهای کنونی با موتورهای با مصرف سوخت پایین (مثل سه سیلندر) راهکاری دیگر در عرصه تولید محصول ارزان است، چون می‌توان با افزایش تیراژ، ارتقای بهره‌وری و انجام یکسری کارهای مهندسی، قیمت‌ها را کاهش داد.

چهار چرخ». میکروکارها خودروهایی دو، سه و چهار نفره در مقیاس کوچک هستند که می‌توان آنها را به صورت برقی و هیبریدی تولید کرد. مورد موتورسیکلت‌های چهار چرخ هم برقی خواهند بود، منتها سرعتی حداکثر ۵۰ کیلومتر در ساعت خواهند داشت و ثانیاً نیاز به طراحی مسیرهای ویژه در سطح شهر دارند.

کف قیمت خودرو به ۸۰ میلیون رسیده است

با توجه به اینکه کف قیمت در بازار خودرو به حدود ۸۰ میلیون تومان رسیده سوال این است که «خودروی ارزان» چند قیمت‌گذاری می‌شود؟ به نظر می‌رسد دیگر امکان طراحی و تولید محصولی با سطح کیفی و استاندارد حداقلی در بازه قیمتی زیر ۵۰ تا ۶۰میلیون تومان وجود ندارد.

به گزارش اقتصاد نیوز، حتی اگر ملاک خودروی ارزان را مثلا ۵۰ میلیون تومان لحاظ کنیم، باز هم با توجه به شرایط اقتصادی ایرانی‌ها،

در حالی که پرونده تولید خودروی ارزان‌قیمت پس از سال‌ها دوباره توسط وزارت صمت باز شده حتی ارزان‌ترین خودروها هم از دسترس و توان خرید بسیاری از مردم خارج است.

به گزارش کاماپرس، اگرچه بررسی عملکرد خودروسازان در تولید خودروی ارزان‌قیمت طی سال‌های گذشته، موفقیت‌آمیز نبوده است، اما با توجه به افزایش قیمت خودرو در ماه‌های اخیر وزارت صمت دوباره پرونده تولید خودروی ارزان را در دستور کار قرار داده است و ایران خودرو هم اعلام کرده که برنامه‌ای برای طراحی و تولید خودروی ارزان با همکاری معاونت علمی و فناوری ریاست‌جمهوری دارد.

در این میان، معاون دفتر خودرو و نیرومحرکه وزارت صمت، از گزینه‌های پیش روی این وزارتخانه برای طراحی و تولید خودروی ارزان می‌گوید، سه گفته امیر جعفرپور این سه گزینه عبارتند از «میکروکارها»، «خودروهای با موتور کم‌مصرف» و «موتورسیکلت‌های

سیاه‌چاله قیمت گذاری در صنعت خودرو

غیربازار و کارخانه که شکاف آن هر سال گسترده‌تر می‌شود از طریق همین سیاست تعمیق شده و کار را به جایی رسانده که هم‌اینک این شکاف تا ۵۰درصد قیمت یک محصول را شامل می‌شود و این سیاه‌چاله هر روز بیش از دیروز تعمیق می‌شود و با تنبیه تولید، دلالی را پاداش می‌دهد و در این بین حیات بنگاه‌های صنعتی و سهامداران آن به مخاطره افتاده است. از آغاز دهه ۹۰ تا به امروز اغلب خودروهای پرمقتاضی با زیان عرضه می‌شود. در چنین شرایطی طبیعی است که زیان انباشته دو شرکت تا پایان سال ۹۸ به حدود ۴۰ هزار میلیارد تومان رسیده باشد و امسال هم پیش‌بینی می‌شود این زیان در صورت عدم اصلاح قیمت‌ها بیشتر شود. برای اثبات این ادعا هم کافی است کمی اسناد مالی این بنگاه‌ها را بررسی کنید تا نتیجه سوء نظام قیمت‌گذاری را ببینید. یکی از مشکلات اصلی این سبک از سیاست‌گذاری برای صنعت خودرو این است که کلیه نهاده‌های این بخش اعم از فولاد و پتروشیمی و مس، آلومینیوم، سرب و نهاده‌هایی که تامین آنها با ارز صورت می‌پذیرد مشمول کنترل قیمت نبوده و همین عامل زمینه را برای فشار از پایین‌ترین بخش‌ها به خودروساز که آخرین بخش است، مهیا می‌کند. برای نمونه با هر بار شوک ارزی که بهای دلار تا ۳۰درصد رشد می‌کند، همه مواد و نهاده‌ها دچار افزایش قیمت شده اما در

زیان ۴۰ هزارمیلیارد تومانی خودروسازان بحرانی است که بی‌دلیل و از سر چرخش روزگار به صنعت خودرو سرایت نکرده و مهم‌ترین دلیل وضعیت کنونی بی‌شک نظام قیمت‌گذاری است که به آن بی‌اعتنا هستیم و سیاست‌گذار درک یا تلقی درستی از نحوه عملکرد آن ندارد بنابراین عموم بحران‌های صنعت خودرو در دو دهه گذشته ناشی از همین موضوع بوده و بنگاه‌های خودروسازی از ناحیه نظام قیمت‌گذاری ضربات بسیاری متحمل شده‌اند.

به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو»، ما جزو معدود کشورهای جهانیم که در آن قیمت خودرو به‌صورت تکلیفی اعمال می‌شود. نگرشی که ناشی از برداشت اشتباه از ماهیت کالایی به نام خودرو است. عموماً دولت‌ها وقتی پای قیمت‌گذاری دولتی و دستوری را به اقتصاد باز می‌کنند که هیچ راه دیگری وجود نداشته باشد و کالا نیز استراتژیک باشد اما خودرو به‌عنوان کالایی غیراستراتژیک قربانی یک نگرش سیاسی شده و نظام قیمت‌گذاری هم با این سبک و سیاق نتنها موفق به کنترل قیمت آن نخواهد شد بلکه شرایط تعدیل طبیعی قیمت در چرخه عرضه و تقاضا را از بین می‌برد.

نظام قیمت‌گذاری دستوری نتنها به ثبات قیمت منجر نخواهد شد که به جش‌های قیمتی دوره‌ای دامن می‌زند. در عین حال مابه‌التفاوت

تخصیص مجدد ارز نیمایی از امروز به قطعه‌سازان

مجموعه‌های خودرو- در گفت‌وگو با ایسنا، اظهار کرد: با توجه به اینکه از اسفندماه سال گذشته ارز نیمایی بر روی قطعه‌سازان و خودروسازان بسته شد و ارزهای صادراتی منبع تامین ارز قطعه‌سازان قرار گرفت، افرادی که در زمینه قطعه‌سازی ثبت سفارش کرده و منتظر دریافت کد ارز صادراتی بودند، بانک مرکزی تمامی کدها را تایید و سپس مدتی ۱۵-۱۰ روزه تعیین کرد تا قطعه‌سازان بتوانند ارزها را براساس آن کدها، خریداری کنند که این مدت تا ۵ مردادماه تعیین شده است. وی افزود: رقم هنگفتی برای تمامی قطعه‌سازانی که ثبت سفارش کرده بودند، ایجاد شد و بانک مرکزی همه را تایید کرد. در حال حاضر از این پس مجدد ارز نیمایی به قطعه‌سازان تخصیص خواهد یافت و بانک مرکزی و گمرک به صادرکنندگان فشار سنگین آورده تا ارز حاصل از صادرات را بازگردانند. تاکنون مشکلی که برای بانک مرکزی وجود داشت، این بوده که صادرکنندگان براساس کالایی که صادر می‌کردند، از بازگشت ارز خود امتناع می‌کردند که این موضوع سبب ایجاد خلأ نسبی می‌شد. این عضو انجمن سازندگان قطعه با اشاره به

عضو فعال در حوزه ارزی هیات مدیره انجمن سازندگان قطعات و مجموعه‌های خودرو، از تخصیص مجدد ارز نیمایی به قطعه‌سازان از امروز (یکشنبه) با کنترل بانک مرکزی خبر داد و گفت که صادرکننده ارز حاصل از صادرات را به بانک مرکزی برگردانده و این بانک مسئول توزیع ارز به قطعه‌سازان به صورت نیمایی خواهد شد. به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو» به نقل از ایسنا، اواسط ماه جاری بود که سرپرست وزارت صنعت، معدن و تجارت دستور تشکیل کمیته تخصیص ارز قطعه‌سازان برای قطعه‌سازان را صادر کرد تا نیاز این گروه از طریق ارز حاصله از صادرات صنایع معدنی تامین شود.

این در حالی است که عملاً از پایان سال گذشته ارز نیمایی به قطعه‌سازان و خودروسازان تعلق نگرفته و مشکلات عدیده‌ای برای قطعه‌سازان ایجاد شده است بنابراین پس از قطع تخصیص ارز نیمایی، ارز اشخاص و ارزهای صادراتی برای قطعه‌سازان جایگزین شد اما بانک مرکزی در تامین آن با قطعه‌سازان همکاری‌های لازم را نداشت. در این رابطه محمد شه‌پری- عضو انجمن سازندگان قطعه و

آمارهای ارائه‌شده توسط بانک مرکزی که در مقطعی ۲۰ میلیارد دلار ارز حاصل از صادرات بازنگشته است، تصریح کرد: فشاری که از سوی حاکمیت، بانک مرکزی، گمرک و دولت برای افرادی که صادرات خود را انجام می‌دهند و ارز حاصل از صادرات را بازنگردانند، کارت بازرگانی آنها باطل خواهد شد بنابراین بانک مرکزی مجدد در حال بازگشت به ارز نیمایی است.

شه‌پری اعلام کرد: ارز نیمایی که از اسفندماه به قطعه‌ساز و خودروساز تعلق نگرفت از فردا قرار است که مجدد قطعه‌سازان به ارز نیمایی برگردند، بنابراین کنترل ارز تخصیصی به قطعه‌سازان دیگر برعهده خود بانک مرکزی خواهد بود و قطعه‌ساز براساس ارز نیمایی ارز موردنیاز خود را از بانک مرکزی تامین خواهد کرد. هر چه که از قبل بوده عطف به‌ماسبق بوده و بانک مرکزی تاکید کرد که قطعه‌ساز ارز خود را از صادرکننده و صراف‌ها تامین کند، اما در حال حاضر طبق سیاست بانک مرکزی، صادرکننده موظف است ارز حاصل از صادرات را به بانک مرکزی تحویل دهد و بانک مرکزی توزیع‌کننده ارز باشد.

عضو هیات مدیره انجمن تخصصی صنایع همگن نیرومحرکه و قطعه‌سازان خودرو کشور از تأثیر اصلاح قیمت مواد اولیه توسط وزارت صمت که خبر آن در روزهای اخیر به گوش می‌رسد، سخن گفت.

احمدرضا رعنائی در گفت‌وگو با خبرنگار خبرخودرو، تصریح کرد: تصمیم وزارت صمت مبنی بر اصلاح قیمت مواد اولیه موردنیاز قطعه‌سازان اگر به مرحله اجرا برسد و با توجه به اینکه تولیدکنندگان مواد اولیه داخلی دولتی و شبه دولتی هستند قطعاً تأثیرات خوبی بر روند فعالیت قطعه‌سازان خواهد گذاشت اما تاکنون اتفاق خاصی در این زمینه رخ نداده است. البته باید این موضوع را نیز در نظر گرفت که آیا توزیع صمت در واقع چنین هدفی را دنبال می‌کند و یا اینکه این موضوع تنها در حد شعار باقی خواهد ماند. وی ادامه داد: علی‌رغم تصمیماتی که وزارت صمت برای تشکیل کمیته تخصصی ارز و اصلاح قیمت مواد اولیه گرفته اما همچنان مشکلات قطعه‌سازان به قوت خود باقی است و رفع چالش‌های این صنعت نیازمند راهکارهای اساسی است. عضو هیات مدیره انجمن تخصصی صنایع همگن نیرومحرکه و قطعه‌سازان خودرو خاطرنشان کرد: به هر حال دولت باید به فکر بخش مولد خود باشد که در حال نابودی است زیرا اگر صنعت قطعه‌سازی نابود شود عملاً عواملی مانند تحریم‌ها و تورم عواقب زیادی را برای کشور به دنبال خواهد داشت بنابراین این دولت است که باید تصمیم بگیرد بخش‌های تولیدی و مولد را حمایت واقعی کند نه صرفاً حمایت‌های شعاری. رعنائی در خصوص نشست هم‌اندیشی که هفته گذشته میان دو انجمن قطعه‌ساز کشور برگزار شد، گفت: با توجه به اینکه رسالت هر دو انجمن حفظ صنعت قطعه‌سازی کشور بوده و دارای چالش‌های مشترکی هستند طبیعتاً دو انجمن تصمیم گرفتند نشست مشترکی را برای حل مشکلات خود داشته باشند. قطعاً همصدا بودن دو انجمن می‌تواند برای ذی‌نفعان آن که قطعه‌سازان هستند مفید باشد. در این نشست ضمن بررسی موانع و چالش‌های پیش روی قطعه‌سازان، کمیت‌های مشترک با شش محور برای کنار زدن این مشکلات تشکیل شد که شامل کمیته‌های مالی و اقتصادی، فنی، بازار قطعات یدکی، اجتماعی- فرهنگی و حقوقی است.

بهسازی خطوط اتوبوس‌های تندرو شهر با استفاده از آسفالت پلیمری

معاون اجرایی سازمان مهندسی و عمران شهر تهران گفت عملیات بهسازی روکش آسفالت مسیرها و ایستگاه‌های خطوط اتوبوس تندرو شهر تهران با استفاده از آسفالت پلیمری در حال انجام است. به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو» به نقل از مهر، هوشیار علانی ضمن اعلام خبر فوق افزود: عملیات بهسازی روکش آسفالت خطوط ده‌گانه اتوبوس تندرو، متعاقب بررسی گزارشات مردمی ثبت شده در سامانه‌های ۱۸۸۸ و ۱۲۷، درخواست مناطق مختلف و سازمان حمل و نقل و ترافیک شهرداری تهران و نیز انجام آزمایشات و برداشت‌های مکانیزه و چشمی، بهره‌گیری از تخصص مراکز علمی و پژوهشی مانند دانشگاه امیرکبیر و مطالعات تکمیلی سازمان مشاور فنی و مهندسی شهر تهران وارد مرحله اجرایی شد و هم‌کنون عملیات بهسازی در چند جبهه کار شامل خط ۷(خیابان ولیعصر، مسیر پارک وی تا میدان راه آهن)، خط ۱ (خیابان انقلاب، مسیر میدان آزادی تا چهارراه تهرانپارس)، خط ۴ (مسیر ترمینال جنوب تا پایانه شهید افشار) و خط ۱۰ (بزرگراه جناح و در ادامه بزرگراه اشرفی اصفهانی، میدان آزادی تا واحد علوم تحقیقات) با جدیت ادامه دارد. علایی درخصوص اقدامات انجام شده و برنامه‌های آینده این پروژه افزود: کار بهسازی خطوط اتوبوس‌های تندرو با پیمایش، برداشت و سنجش خرابی‌ها از جمله شیار افتادگی‌های طول مسیر، نشانه‌گذاری تامین مشاور و انتخاب پیمانکار مجرب آغاز شد و روند اجرای اقدامات ترمیمی با استفاده از آسفالت تولیدی کارخانجات سازمان ادامه یافت. ضمن اینکه از اردیبهشت سال ۱۳۹۹ بهره‌گیری از آسفالت پلیمری با هدف بهینه‌سازی نوع مصالح، افزایش سرعت انجام کار و کاهش میزان جرمی آسفالت مصرفی در دستور کار قرار گرفته است.

ایجاد بستری برای تولد استارت‌آپ‌ها و تیم‌های خلاق گیاهان دارویی

نخستین جشنواره خلاقیت و استعدادیابی در حوزه گیاهان دارویی، فرآورده‌های طبیعی و طب ایرانی برگزار شد. در این رویداد با حمایت ستاد توسعه علوم و فناوری‌های گیاهان دارویی و طب سنتی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری تشویق جامعه دانش‌آموزی برای فعالیت بیشتر در این حوزه دنبال شد. شناسایی استعدادهای جوان، کمک به رشد ایده‌ها و خلاقیت جوانان و دانش‌آموزان و فرهنگ‌سازی در میان نسل جوان، از جمله اهدافی است که این رویداد بزرگ دنبال می‌کند. جشنواره خلاقیت و استعدادیابی در حوزه گیاهان دارویی، فرآورده‌های طبیعی و طب ایرانی، همچنین به دنبال بسترسازی برای تولد استارت‌آپ‌ها و تیم‌های خلاق آینده، از میان جوانان و دانش‌آموزان علاقه‌مند به این حوزه است.



دریچه



حاصل‌نگاهی نوآور

کسب‌وکارهای دانش‌بنیان و امکان برگزاری نشست‌های مشترک از دیگر زمینه‌هایی است که می‌تواند این تعامل و رسیدن خدمات کارآمد به فعالان آزمایشگاهی از یک سو و پژوهشگران یا کسب‌وکارها را از سوی دیگر تسهیل کند.

شبکه‌سازی، ایجاد تعامل اثرمند و بهره‌مندی مفید از تجهیزات و زیرساخت‌های آزمایشگاهی کشور ظرفیتی است که شبکه آزمایشگاهی فناوری‌های راهبردی شکوفا ساخته است. همچنین ایجاد بستر به اشتراک‌گذاری دستگاه‌ها و ارائه خدمات آزمایشگاهی برای حمایت از توسعه کمی و بهبود کیفی خدمات آزمایشگاهی در کشور از مهمترین مزایای این شبکه به شمار می‌رود.

در عین حال دسترسی آسان و امکان جست‌وجوی تجهیزات برای دانش‌جویان و نیز محققان به راحتی فراهم شده و ضمن بهره‌مندی از تسهیلات، انگیزه مضاعفی برای عضویت و استفاده از خدمات اعضای شبکه به‌ارمغان آمده است. در نتیجه این شبکه‌سازی، هزینه‌های آنالیزهای کنترل کیفی و بخش‌های تحقیق و توسعه کاهش چشمگیری یافته و استفاده از تجربیات سایر اعضای شبکه، افزایش کیفیت محصولات را به دنبال دارد.

مسعود اعتضاد؛ مدیر آزمایشگاه مرکزی پژوهشگاه رنگ عضو شبکه آزمایشگاهی فناوری‌های راهبردی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری

تبدیل ایده به محصول آن‌هم در سالی که به عنوان سال جهش تولید نام‌گذاری شده، از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است. این فرآیند یکی از اصول رسیدن به محصول است. پس باید برای رسیدن به محصولی فناورانه به این موضوع نگاهی جدی داشت. به طور مثال، تامین هزینه‌های خرید دستگاه‌های آنالیز، یکی از چالش‌هایی است که فعالان عرصه پژوهش، فراروی خود می‌بینند. با توجه به نویابودن ایده‌ها، تامین این هزینه‌ها در توان بسیاری از شرکت‌های نوپا نیست. برای همین باید حمایت‌های مادی از پژوهشگران در این زمینه صورت گیرد.

یکی از این مجموعه‌هایی که در تلاش است تا این‌نیاز پژوهشگران را تامین کند، معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری است. این نهاد با ایجاد شبکه آزمایشگاهی فناوری‌های راهبردی زمینه را برای تعامل مجموعه‌های آزمایشگاهی و شرکت‌های داخل و خارج کشور، فراهم کرده است. همچنین شرکت در نمایشگاه‌ها، بازدید از صنایع و

ستاری: بیماران کرونایی با تجهیزات دانش‌بنیان درمان شدند

آنها به لیست دارویی کشور وارد شده و بقیه هم تا سه هفته دیگر به بازار می‌آید. این کار بزرگ از عهده دانش‌بنیان‌ها برآمد و معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری هم از این کار حمایت کرد. ستاری معتقد است که زیست‌بوم فناوری و نوآوری در زمان بحران مسیر خود را به درستی پیدا کرد و با تمام قوا به میدان مقابله با بیماری کرونا آمد.

راهاندازی صندوق پژوهش و فناوری در استان همدان رئیس ستاد فرهنگ‌سازی اقتصاد دانش‌بنیان معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری در ادامه با اشاره به تاخیر استان همدان در ایجاد صندوق پژوهش و فناوری، گفت: این اتفاق با تاخیر افتاد اما قطعا تاثیر زیادی در توسعه اقدامات فناورانه استان خواهد داشت. ستاری معتقد است که صندوق‌های استانی بهتر عمل می‌کنند تا اینکه صندوقی از تهران نیازهای استانی را رفع کند. این صندوق با شناسایی مشکلات و نیازهای فناوران، خدمات مختلفی به آنها ارائه می‌کند. البته این کار به فرهنگ‌سازی هم نیاز دارد اینکه فرهنگ سرمایه‌گذاری‌های خطرپذیر در استان‌ها توسعه یابد.

براساس این گزارش، در این سفر فاز نخست ساختمان جدید پارک علم و فناوری استان همدان با مساحت ۶ هزار متر مربع افتتاح شد. واگذاری زمین‌های پارک به شرکت‌های دانش‌بنیان و فناور هم برنامه دیگری بود که با حضور ستاری اتفاق افتاد.

همچنین صندوق پژوهش و فناوری استان همدان با حضور معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری کار خود را آغاز کرد. این صندوق بازاری مالی پارک است و فعالیت‌هایی مانند دادن وام و ضمانت بانکی برای شرکت‌های فناور و دانش‌بنیان را انجام می‌دهد.

پنج مرکز نوآوری در استان همدان به صورت ویدئوکنفرانسی با حضور سورنا ستاری معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری افتتاح شد. مراکز نوآوری انگور و کشمش ملایر، نوآوری تعاون، نوآوری اجتماعی، نوآوری نهندون و نوآوری سفال و سرامیک لالچین این مراکز هستند.

ستاری با حضور در پارک علم و فناوری همدان در جمع خبرنگاران، بر تامین همه نیازهای کشور به تجهیزات مقابله با کرونا توسط دانش‌بنیان‌ها تاکید کرد و گفت: تقریبا هیچ تجهیزتی در این زمینه از دیگر کشورها وارد نکردیم و همه نیازمان با اتکا به توان داخلی تامین شد.

معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری با تاکید بر اینکه زیست‌بوم فناوری و نوآوری پاسخ خوبی به نیاز کشور در روزهای کرونایی بود، بیان کرد: در دوران شیوع کرونا توان دانش‌بنیان‌ها به میدان آمد و به نیازهای داخلی بدون اتکا به واردات، پاسخ داد.

به گفته معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری، از روزهای ابتدای شیوع بیماری کرونا در کشور، دانش‌بنیان‌ها دست به کار شدند و همه تجهیزات موردنیاز کشور از جمله تجهیزات پزشکی، تولید ماسک، دستگاه ونتیلاتور و ... را در داخل کشور تامین کردند.

ستاری ادامه داد: دانش‌بنیان‌ها توانستند دستگاه ونتیلاتور که یک دستگاه پیچیده فنی است را هم در داخل تولید کنند و در اختیار بیماران قرار دهند. ما در این مدت حتی یک دستگاه ونتیلاتور هم از خارج وارد نکردیم.

رئیس بنیاد ملی نخبگان در ادامه بیان کرد: دانش‌بنیان‌ها در حوزه تامین داروی بیماران کرونایی هم خوب عمل کردند و چند نمونه از



رئیس مایکروسافت، اپل را به نقد

پیش بر گزار شده، حاوی مباحث مهمی بوده که از جزئی وب‌سایت بلومبرگ ادعا می‌کند، در حین برگزاری این بحث کرد. کمیته فرعی مجلس نمایندگان که در ح که چند وقت پیش منتشر کرد می‌خواهد روز ۲۷ ژو با مدیران عامل شرکت‌های اپل، آمازون، فیس‌بوک دوشنبه گذشته با یکی از مدیران مایکروسافت بر این فرد پاسخی نداده است. برد اسمیت ماه گذشته نهاد‌های رگولاتوری باید قوانین فروشگاه‌های اپلیک در مصاحبه با Politico گفته بود: «آنها پیش‌نیازها افزاینده می‌گوید به منظور استفاده از پلتفرم ما تنها است که خودمان خلق کرده‌ایم. در برخی مواقع، ص قالب عوارض از توسعه‌دهندگان دریافت می‌کند. فروشگاه قرار گیرد. اکنون زمانش فرا رسیده تا جا آنالین اپلیکیشن، قوانین وضع‌شده برای آنها، هزینه

رئیس مایکروسافت چند هفته پیش به مجلس نمایندگان آمریکا دعوت شده تا برخی توضیحات ارائه دهد. ظاهرا او در این جلسه مدعی شده اپل با اپ استور، قوانین ضدانحصار را نقض می‌کند. به گزارش زومیت، برد اسمیت، رئیس مایکروسافت، به‌تازگی در گفت‌وگو با قانون‌گذاران ایالات متحده نگرانی‌هایی خود را در مورد قوانینی که اپل برای اپ استور اتخاذ کرده، بیان کرده است. برد اسمیت به قانون‌گذاران آمریکا گفته اپل در رابطه با اپ استور، رفتارهایی ضدرقابتی از خود نشان می‌دهد. این گزارش به تازگی توسط فردی که نخواست نامش فاش شود، در اختیار رسانه بلومبرگ قرار گرفته است.

اسمیت که امروزه به عنوان مدیر ارشد حقوقی مایکروسافت هم شناخته می‌شود، مدتی پیش به محل برگزاری جلسات مجلس نمایندگان ایالات متحده آمریکا دعوت شد تا برخی توضیحات را ارائه دهد. کمیته فرعی مجلس نمایندگان آمریکا که به صورت ویژه روی قوانین ضدانحصار (آنتی‌تراست) متمرکز است از برد اسمیت خواست تجربیات شخصی خود را از اواخر دهه ۹۰ میلادی، یعنی همان روزهایی که مایکروسافت درگیر نبردی حقوقی بر سر قوانین ضدانحصار با دولت آمریکا بود، بیان کند.

درواقع مجلس نمایندگان پیش از به‌چالش کشیدن اپل و چند شرکت بزرگ دیگر در جلسه‌ای که به‌زودی برگزار می‌شود، قصد داشته دیدگاه مایکروسافت را در رابطه با این قضایا بداند؛ شرکتی که سال‌ها پیش به شدت درگیر نبرد حقوقی ضدانحصار بود. جلسه بین مجلس نمایندگان و اسمیت که ظاهرا هفته‌ها

انتقال‌دهنده‌های پر ظرفیت ساخته شد

دولتی و خصوصی را دربر می‌گیرد. در واقع در هر خانه یا نهادی که دو کامپیوتر وجود دارد که تشکیل یک شبکه را می‌دهند، این دستگاه نیز موردنیاز است. مدیرعامل شرکت دانش‌بنیان تجهیزات ارتباطی داده

ایمن گستر تدبیر در ادامه افزود: به لحاظ امنیتی نیز بهتر است که دستگاه‌هایی که تا بدین حد کاربرد دارند و با امنیت شبکه نیز مرتبط هستند، در داخل تولید شوند و از تولیدکنندگان ناشناس خارجی خریداری نشوند. دستگاهی که در این شرکت تولید شده است، تا ۱۶۰ گیگ بر ثانیه قدرت دارد و حدود ۲۰ درصد از نمونه مشابه خارجی ارزان‌تر است. یزدانی همچنین گفت: این محصول دانش‌بنیان دو سال ضمانت دارد و به همراه خدمات پس از فروش به مشتری عرضه می‌شود. با وجود آنکه سعی شده است تا محصولات با کیفیت دانش‌بنیان در بازار داخلی عرضه شود اما هنوز برخی شرکت‌ها و مصرف‌کنندگان در برابر جایگزین کردن، محصولات ایران ساخت به جای محصول وارداتی مقاومت می‌کنند.



انتقال‌دهنده پر ظرفیت از جمله دستگاه‌های کلیدی برای توسعه زیرساخت اینترنت است. یک شرکت دانش‌بنیان این محصول را در داخل تولید می‌کند. این شرکت با تکیه بر تخصص نیروی انسانی خود توان جایگزین کردن محصولات ایران ساخت را با محصولات وارداتی دارد.

«روتر» یا «انتقال‌دهنده پر ظرفیت» دستگاهی است که برای دریافت، تجزیه، تحلیل و انتقال بسته‌های اطلاعات و داده در یک شبکه طراحی شده است. این دستگاه مانند یک دروازه برای اطلاعات و داده عمل می‌کند. انتقال‌دهنده پر ظرفیت، همانگونه که از نام آن پیدا است، ظرفیت انتقال حجم بیشتری از داده و بسته‌های اطلاعاتی را دارد. ناصر یزدانی، مدیرعامل شرکت دانش‌بنیان تجهیزات ارتباطی داده ایمن گستر تدبیر گفت: روتر (انتقال‌دهنده)

پر ظرفیت دستگاهی است که در زیرساخت مرتبط با فناوری اطلاعات و اینترنت، در زمینه حمل و نقل اطلاعات و داده کاربرد دارد. استفاده از این دستگاه به حدی گسترده است که تمام سازمان‌ها، ارگان‌ها، شرکت‌های

سفیران مزرعه فعال می‌شوند

سالم کشاورزی را از طریق ایجاد سامانه مدیریت نهاده‌های شمس، راه‌اندازی دفتر استانی، ساماندهی سفیران مزرعه و تولید محصولات سالم غذایی نیمه‌آماده پیگیری می‌کند.

به گفته محمودرضا شایسته، مدیرعامل موسسه به سبوی ترویج محصول سالم ستاد توسعه زیست‌فناوری معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، حفظ سلامت انسان و محیط‌زیست در اجرای برنامه‌های مدیریت تلفیقی مزرعه، تامین منافع مشروع برای همه کنشگران این حوزه، حفظ استقلال شرکت‌های عضو و رعایت تعهدات جمعی و اجتماعی از جمله اصول این شبکه است.

وی ادامه می‌دهد: همچنین بالا بردن مشارکت داوطلبانه عمومی، حفظ اعتماد مصرف‌کننده به عنوان اصلی‌ترین رکن

این شبکه و به‌کارگیری سامانه‌های پایش محصول از مزرعه تا سفره براساس کدهای بین‌المللی هم در شبکه محصول سالم (شمس) مدنظر است.



غذا باید از مزرعه تا سفره ایمن باشد. این هدفی است که برای شبکه محصول سالم (شمس) تعریف شده است. امنیت غذایی که اهمیت زیادی در تامین سلامت جسمی و روانی جامعه دارد.

همین موضوع هم این شبکه را به صرافت راه‌اندازی سفیران مزرعه انداخته است. سفیرانی که قرار است امنیت غذای مصرفی مردم را در نقطه آغازین آن یعنی مزارع کشاورزی و باغی تضمین کنند. این کار به تولید محصولات سالم غذایی می‌انجامد؛ غذایی که مستقیم به سر سفره مردم می‌رسد. «شمس» یک پلتفرم شبکه همکاری است که مشخص می‌کند در زنجیره محصول سالم ارکان موثر آن باید در کجا و چه زمانی، چه نوع فعالیتی را انجام دهند و ارتباطشان با یکدیگر چگونه باشد تا زنجیره با بهره‌وری لازم شکل گیرد.

این شبکه از سه بخش کلی تولید، پشتیبانی و بازار تشکیل شده است. راه‌اندازی و ایجاد سفیران مزرعه کاری است که در بخش تولید این شبکه اجرایی می‌شود. این بخش مسائل مربوط به تولید محصولات

۵۰ طرح تحقیقاتی حمایت می شود

صندوق حمایت از پژوهشگران و فناوریان معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری از انجام طرح‌های تحقیقاتی محققان دانشگاه تربیت مدرس حمایت می‌کند. این حمایت‌ها با انعقاد تفاهم‌نامه‌های همکاری با مراکز علمی انجام می‌شود تا روند انجام تحقیقات تسهیل شود.

پیش از این دو تفاهم‌نامه همکاری میان صندوق و دانشگاه تربیت مدرس منعقد شده بود و براساس آن از ۴۰ طرح پسادکترا محققان این دانشگاه حمایت شد. به تازگی نیز دو تفاهم‌نامه همکاری میان این دو نهاد امضا شد. در تفاهم‌نامه نخست ۲۰ طرح پسادکترا و ۲۰ رساله دکترا حمایت می‌شود. در تفاهم‌نامه دیگری نیز حمایت از ۱۰ طرح پسادکترای ویژه تأیید شد.

یادداشت

۵ گام برای بهبود مدیریت زنجیره تامین

زنجیره تامین سازمان، واحدها بیش از پیش برای موفقیت به یکدیگر وابسته می‌شوند. تیم‌های فروش باید با تیم‌های عملیاتی همکاری کنند، تیم‌های لجستیک باید با تیم‌های تدارکاتی همکاری کنند و همه افراد باید استراتژی شرکت را درک کنند و در راستای اهداف مشترکی که از این استراتژی حمایت می‌کنند، کار کنند.

۴. هدایت کردن روابط و همکاری‌های خارجی در روابط تجاری سنتی، معاملات بیشتر خودمحور هستند به این معنا که خریداران و تامین‌کنندگان هر یک به دنبال برنده شدن خودشان (win-Lose Game) در قرارداد هستند. تامین‌کنندگان در تلاش برای افزایش سود خود و خریداران در تلاش برای خرید با قیمت کمتر هستند، اما این رویکرد می‌تواند به هر دو طرف آسیب برساند، زیرا نه تنها باعث ایجاد ارزش نمی‌شود بلکه ارزش‌ها را از بین می‌برد.

برای ایجاد روابط پایدار در یک زنجیره تامین مناسب، هر طرف باید به دنبال فرصت‌هایی برای ایجاد ارزش افزوده در رابطه باشند. در واقع خریداران و تامین‌کنندگان به جای خودمحوری باید به دنبال راه‌های پایدار برای به اشتراک‌گذاری ارزش در قرارداد باشند.

هدف برای هر دو طرف معامله این است که زنجیره تامین در طول زمان موفق و دارای ارزش افزوده باشد. این رویکرد برخلاف رویکرد سنتی است که سعی می‌کرد حتی یک واحد پول را به بهای آسیب در بلندمدت به نفع یکی از طرفین، جابه‌جا کند.

۵. به کارگیری مدیریت پروژه زنجیره تامین پویا است. سازمان‌ها از طریق پروژه‌ها به تغییرات پاسخ می‌دهند، بنابراین آخرین گام در دستور کار جدید زنجیره تامین، پیاده‌سازی توانایی‌های مدیریت پروژه قدرتمند است. آموزش مدیریت پروژه عالی به افراد سازمان و داشتن مدیران پروژه حرفه‌ای، کلید کسب اطمینان از سرعت پاسخگویی زنجیره تامین شما به تغییرات مشتریان، تامین‌کنندگان و سازمان است.

منبع: dummies/modirinfo

اپل، آیفون ویژه هکرها را عرضه می کند

و اگر محققان آسیب‌پذیری‌های را از طریق آنها بیابند باید آن را به اپل یا یکی از شرکای تجاری تأییدشده این شرکت گزارش کنند. سپس اپل برای حل مشکل یادشده تلاش می‌کند و زمانی را نیز برای رفع نقص اعلام می‌کند. تا آن زمان محققان حق ندارند یافته‌های خود را در اختیار اشخاص ثالث قرار دهند.

دسترسی به این گوشی‌ها محدود خواهد بود و محققان از طریق ثبت نام در یک برنامه ویژه می‌توانند آنها را دریافت کنند. اجرای این برنامه موجب توقف اجرای طرح اعطای جایزه به افراد شناسایی‌کننده ضعف‌های امنیتی آیفون نمی‌شود. در قالب این برنامه حداکثر یک میلیون دلار به افرادی که حفره‌های امنیتی تولیدات اپل را شناسایی کنند، جایزه داده می‌شود.

آیفون تولیدی برای استفاده هکرها به اختصار سی آر دی نام گرفته که مخفف وسیله تحقیقات امنیتی است. محققان امنیتی می‌توانند با استفاده از این گوشی نقاط ضعف و قوت و آسیب‌پذیری‌های آیفون را بررسی کنند و یافته‌های خود را در اختیار اپل قرار دهند.

آیفون‌های اس آر دی تنها با تنظیمات کنترل شده در دسترس محققان امنیتی قرار می‌گیرند و البته دارای دسترسی‌های خاصی به نرم‌افزارها و سخت‌افزارهای اپل هستند که در آیفون‌های عادی ممکن نیست. از جمله این دسترسی‌ها می‌توان به دسترسی به پوسته روت گوشی و امکان اجرای برخی فرامین خاص اشاره کرد. به گزارش مهر، این گوشی‌ها برای استفاده عادی عرضه نشده‌اند



نقض قوانین ضدانحصار متهم کرد

بررسی کنیم که این فروشگاه‌ها و سیاست‌های‌شان واقعا تابع قوانین ضدانحصار هستند یا خیر.» اسمیت می‌گوید قوانینی که اپل برای اپ استور وضع کرده، در مقایسه با رویکردی که مایکروسافت ۲۰ سال پیش برای ویندوز در پیش گرفته بود، مانعی بسیار بزرگ‌تر برای رقابت عادلانه ایجاد می‌کنند. مایکروسافت ۲۰ سال پیش به خاطر سیاست‌هایی که برای ویندوز اتخاذ کرده بود، در دادگاه به‌دلیل نقض قوانین ضدانحصار جریمه سنگینی شد. اسمیت در مصاحبه عمومی با Politico به صورت مستقیم اسمی از اپل به زبان نیاورد؛ باین‌حال یکی از مدیران اجرایی مایکروسافت مدتی پس از برگزاری مصاحبه موردبحث مدعی شد منظور برد اسمیت، تولیدکننده گوشی‌های سری آیفون بوده است.

ظاهرا برد اسمیت گفته نگرانی‌های مطرح‌شده در مورد سیاست‌های اپل صرفا محدود به خود او نیست و نگرانی‌های شرکت مایکروسافت به حساب می‌آید. اسمیت برای اثبات ادعای خود مباحث مختلفی مطرح کرده؛ ازجمله برخی سیاست‌های غلط اپل برای تأیید اضافه‌شدن اپلیکیشن‌ها به اپ استور که اسمیت آنها را «سیاست‌هایی خودسرانه» خطاب می‌کند. اپل ۳۰ درصد از درآمدی که اپلیکیشن‌ها از روش‌هایی مثل پرداخت درون‌برنامه‌ای یا هزینه اشتراک کسب می‌کنند را از توسعه‌دهندگان می‌گیرد؛ این موضوع یکی دیگر از مباحثی بوده که اسمیت روی آن مانور داده است. اسمیت همچنین می‌گوید پیش‌نیازهایی که اپل برای سیستم پرداخت درون‌برنامه‌ای تعیین کرده، رنگ‌بندی ضدرقابتی دارند.

بیات تمامی آنها خبر نداریم. باین‌حال آنطور که منبع جلسه، اسمیت در مورد مشکلات مایکروسافت با اپل حوزه قوانین ضدانحصار فعالیت دارد، طبق اطلاعاتی قبیه ۲۰۲۰ (۶ مرداد ۱۳۹۹) جلسه دادرسی مشترک و آلفابت (شرکت مادر گوگل) برگزار کند. بلومبرگ ای ارائه توضیحات بیشتر ارتباط برقرار کرده اما فعلا در مصاحبه‌ای جدید با رسانه Politico اعلام کرد ش‌ن‌محور را به‌دقت مورد بازرسی قرار دهند. اسمیت بی به توسعه‌دهندگان تحمیل می‌کنند که به‌شکلی یک پاک دروازه پیش‌روی خود دارند و آن هم دروازه‌ای صاحبان فروشگاه‌های اپلیکیشن‌محور هزینه زیادی را گاهی اوقات ۳۰ درصد از درآمد باید در اختیار صاحب ساتی بسیار متمرکزتر در مورد ماهیت فروشگاه‌های استفاده و عوارض اضافی برگزار کنیم، همچنین باید

روز خوب همدان؛ ۵ مرکز نوآوری افتتاح می شود

مساحت ۶ هزار مترمربع افتتاح می‌شود. در این مکان ۴۰ شرکت دانش‌بنیان مستقر هستند. همچنین در نمایشگاهی بیش از ۱۰۰ محصول فناوریانه به نمایش درآمده است. استقرار دو شتاب‌دهنده در آن از دیگر ویژگی‌های این ساختمان

است. در بخش بعدی مراسم واکنداری زمین‌های پارک به شرکت‌های دانش‌بنیان و فناوری آغاز می‌شود. برای این موضوع ۱۵ هکتار زمین در ۱۷۲ قطعه در نظر گرفته شده است که پنج هکتار معادل ۶۲ قطعه در فاز نخست واگذار می‌شود.

همچنین صندوق پژوهش و فناوری استان همدان با حضور معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری کار خود را آغاز می‌کند. این صندوق بازوی مالی پارک است و فعالیت‌هایی مانند دادن وام و ضمانت بانکی برای شرکت‌های فناوری و دانش‌بنیان را انجام می‌دهد.

در ادامه نیز پنج مرکز نوآوری توسط ستاری به صورت ویدئوکنفرانس افتتاح می‌شود.

سورنا ستاری، معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری به همدان یکی از کهن‌ترین شهرهای جهان سفر کرد. پنج مرکز نوآوری، یک شتاب‌دهنده تخصصی و ساختمان پارک علم و فناوری همدان با



حضور وی افتتاح می‌شود؛ روزی خوب برای همدان. در این روز با حضور او اتفاقاتی خوب برای زیست بوم فناوری و نوآوری همدان «پایتخت تاریخ و تمدن ایران» رقم می‌خورد. معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری در نخستین بخش از سفر خود از شرکت دانش‌بنیان الوان ثابت و شرکت ماشین برزگر همدان بازدید کرد. پس از آن او به مرکز تحقیقات، آموزش کشاورزی و منابع طبیعی همدان می‌رود و در آنجا از نمایشگاه محصولات مرکز نوآوری «فناوری‌های نوین کشاورزی» دیدن می‌کند.

در ادامه ستاری به مکان جدید پارک علم و فناوری استان می‌رود. ۲۱۰ هزار مترمربع فضای کلی این پارک است که با حضور معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری فاز نخست ساختمان پارک با

شرکت‌های دانش‌بنیان و خلاق ضمانت‌نامه مالی دریافت می کنند

ارائه خدمات مالی به زیست بوم نوآوری کشور، منتهی شود. وی بیان کرد: با توجه به این مسئله که بیشتر دارایی شرکت‌های دانش‌بنیان و فناوری از نوع نامشهود است، این شرکت‌ها در اخذ تسهیلات از بانک‌ها با چالش مواجه می‌شوند. به همین دلیل شرکت‌های دانش‌بنیان و فناوری، نیازمند پشتیبانی و حمایت صندوق‌های ضمانت دولتی هستند.

همچنین روح‌الله استیری، مدیرکل دفتر توسعه کسب و کار بین‌الملل معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری نیز ضمن اشاره به اهمیت ارتقای ابزارهای مالی، گفت: براساس این تفاهم‌نامه، معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، تلاش می‌کند تا ضمن معرفی خدمات

صندوق ضمانت سرمایه‌گذاری صنایع کوچک به شرکت‌های دانش‌بنیان، زمینه استفاده این شرکت‌ها از خدمات صندوق را فراهم آورد.

تفاهم‌نامه همکاری میان معاونت علمی و صندوق ضمانت سرمایه‌گذاری صنایع کوچک منعقد شد تا روند تامین مالی شرکت‌های دانش‌بنیان، فناوری و خلاق تسهیل شود.

به گزارش مهر، امضای این تفاهم‌نامه می‌تواند بستری را فراهم کند تا شرکت‌های دانش‌بنیان، دسترسی بهتری به خدمات مالی و بانکی داشته باشند.

این تفاهم‌نامه به امضای حسین اسفندیاری معاون توسعه مدیریت و جذب سرمایه معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری و محمدحسین مقیسه مدیرعامل صندوق ضمانت سرمایه‌گذاری صنایع کوچک رسید. حسین اسفندیاری، معاون توسعه مدیریت و جذب سرمایه معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری در مراسم امضای این تفاهم‌نامه گفت: با توجه به حوزه فعالیت این صندوق که صنایع کوچک را شامل می‌شود، امیدوار هستیم این همکاری مشترک به افزایش



کارگاه برندینگ

رونمایی آزمایشی هولو از ابزار تبلیغاتی‌اش

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

شرکت دیزنی به عنوان مالک اصلی برند هولو در تازه‌ترین اقدامش شروع به رونمایی آزمایشی از سرویس تبلیغاتی این پلتفرم کرده است. هدف اصلی هولو در این گام جلب نظر کسب و کارهای کوچک و میان‌رده است. این امر به توسعه هرچه بهتر ابزار تبلیغاتی این پلتفرم و بهبود آن برای همکاری با دیگر برندهای بزرگ کمک خواهد کرد. براساس گزارش رسمی برند هولو استفاده از ابزار تبلیغاتی این پلتفرم با هزینه‌های اندک مانند ۵۰۰ دلار نیز امکان‌پذیر خواهد بود. با این حساب هولو قصد رقابت با سایر پلتفرم‌های پخش زنده ویدئو را دارد.

ابزار مدیریت تبلیغات هولو امکان طراحی و بارگذاری ویدئوهای بین ۱۵ تا ۳۰ ثانیه را فراهم خواهد کرد. مدت زمان موردنظر در راستای احترام به مخاطبین هولو در نظر گرفته شده است. امروزه یکی از اعتراض‌های اصلی مخاطب‌های پلتفرم‌های پخش آنلاین ویدئو در سراسر دنیا نمایش فراوان محتوای تبلیغاتی است. این امر باعث می‌شود پیش‌موج‌بازنگری یوتیوب در قوانین پخش تبلیغاتش شد. با این حساب هولو قصد تکرار تجربه تلخ یوتیوب را ندارد.

کسب و کارهای کوچک و میان‌رده برای استفاده از ابزار تبلیغاتی هولو امکان هدف‌گذاری بر روی مخاطب‌های خاص براساس معیارهایی نظیر سن، جنسیت، محل سکونت و سلیقه شخصی را دارد. اطلاعات مربوط به محل سکونت کاربران براساس تحلیل اتصال اینترنت‌شان ارائه خواهد شد. این نکته دارای اهمیت بسیار زیادی است. برخی از برندهای معتبر در طول سال‌های اخیر به دلیل نقض حریم خصوصی کاربران با مشکلات بسیار زیادی مواجه شده‌اند. هولو از همین ابتدا در تلاش برای پیشگیری از بروز چنین بحران‌های ناگوارتری است، بنابراین اطلاعات مربوط به محل اتصال کاربران با رضایت کامل آنها ذخیره‌سازی خواهد شد.

برند هولو براساس آخرین رتبه‌بندی کسب و کارها در ایالات متحده در میان ۲۰۰ برند برتر بازار ایالات متحده قرار گرفته است. این امر به معنای دامنه به نسبت وسیع مخاطب هدف برای این پلتفرم است. با این حساب سایر برندها برای همکاری تبلیغاتی با این برند انگیزه‌های قوی خواهند داشت. یکی از نقاط قوت هولو به عنوان یک پلتفرم پخش محتوای ویدئویی به صورت آنلاین مدیریت مرکزی دیزنی است. اعتبار شرکت دیزنی در عرصه کسب و کار کمک بسیار زیادی به توسعه هرچه سریع‌تر هولو در عرصه تبلیغات خواهد کرد.

منبع: marketingdive.com
به قلم: رابرت و ویلیامز کارشناس بازاریابی و تبلیغات
ترجمه: علی آل‌علی

براساس گزارش موسسه PR Wire، برند لکسوس در تازه‌ترین کمپین بازاریابی‌اش به سراغ ترغیب مخاطب هدف به سوی استفاده از تکه‌های کاغذ برای ساخت لوازم تزئینی کوچک رفته است. این امر با استفاده از المان‌های هنر اورینگامی به عنوان یکی از هنرهای ملی ژاپن صورت گرفته است. هدف اصلی لکسوس از کمپین موردنظر تاکید بر روی ارزش کار دست انسان است. لکسوس در این راستا با کوکو ساتو، هنرمند مشهور اورینگامی، همکاری کرده است. ویدئوهای کمپین مورد بحث به زودی در شبکه‌های اجتماعی بارگذاری شده است.

یکی از شعارهای اساسی لکسوس در زمینه تولید خودرو مربوط به تمرکز بر روی کیفیت برتر تولیداتش است. این‌س امر در کمپین تازه شرکت برای شبکه‌های اجتماعی به وضوح قابل مشاهده است. نخستین بخش از کمپین تازه لکسوس با حضور کوکو ساتو چند روز پیش در سایت رسمی شرکت و سپس شبکه‌های اجتماعی بارگذاری شد. کوکو ساتو در ویدئوهای موردنظر به آموزش نحوه استفاده از انواع کاغذ برای طراحی و ساخت اورینگامی‌های مختلف می‌پردازد. این هنر در ژاپن طرفدارهای بسیار زیادی دارد. نکته جالب اینکه میزان استقبال از هنر اورینگامی در میان مشتریان اروپایی و آمریکای شمالی لکسوس نیز بسیار بالاست. استفاده از شبکه‌های اجتماعی در طول دوران همه‌گیری ویروس کرونا افزایش قابل توجهی یافته است. همین امر بازاریاب‌های لکسوس را به سوی تولید کمپین کنونی سوق داده است. وقتی مردم زمان بیشتری برای حضور در دنیای آنلاین داشته باشند، برندها شانس بیشتری برای موفقیت در زمینه بازاریابی خواهند داشت. همین نکته ساد کمپین کنونی لکسوس را توضیح می‌دهد. اکنون بسیاری از برندها در تلاش برای بازاریابی سریالی در شبکه‌های اجتماعی هستند. این امر به دلیل زمان در دسترس بیشتر مخاطب هدف و همچنین توانایی برندها برای تولید محتوای طولانی‌تر است. نکته اخیر به دلیل افزایش امکانات تولید محتوای سریالی در شبکه‌های اجتماعی نیز است. اینستاگرام نمونه واضحی از جهت‌گیری تازه شبکه‌های اجتماعی برای فراهم‌سازی فرصت مناسب در راستای تولید محتوای سریالی برای برندهاست. با این حساب تمام برندها در سراسر دنیا موقعیت بهتری برای تولید محتوا و بازاریابی خواهند داشت. کمپین تازه لکسوس در دسته فعالیت‌های بازاریابی برای جلب نظر مشتریان نسل جوان طبقه‌بندی می‌شود. امروزه بسیاری از بازارهای مهم در دنیا تحت سلطه خریداران نسل جوان است. با این حساب بازاریابی و جلب نظر این دسته از مشتریان اهمیت بسیار زیادی برای برندها دارد. لکسوس در راستای بازاریابی بهتر در راستای جلب نظر مشتریان نسل جوان اقدام به طراحی اپ موبایلی نیز کرده است. بخشی از اپ رسمی لکسوس برای تجربه رانندگی در قالب بازی موبایلی است. کاربران به این ترتیب امکان کسب تجربه مجازی رانندگی با محصولات جدید لکسوس را پیدا خواهند کرد. برند لکسوس پیش از این نیز در زمینه بازاریابی سریالی تجربه کسب کرده است. آنها در ماه مارس نسبت به رونمایی از پادکست ۶ قسمتی «برو و ببین» اقدام کرده بودند. این پادکست به بررسی پشت صحنه تولید محصولات لکسوس اختصاص داشت. بسیاری از مشتریان برای آگاهی از نحوه تولید محصولات لکسوس اقدام به دانلود تمام بخش‌های پادکست کردند. با این حساب کمپین تازه لکسوس نیز در ادامه همان خط مشی قدیمی قابل تحلیل است.

منبع: mobilemarketer.com

تبلیغات و برندینگ

چرا نسل جوان اهمیت ویژه‌ای در صنعت تبلیغات دارد؟

چالش طراحی تبلیغات برای نسل جوان



دسترسی اکانت شرکت مذکور اقدام خواهد کرد بنابراین در پایان همیشه احتمال ناتوانی شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف وجود خواهد داشت.

اهمیت محتوای کوتاه

مهمترین نکته در زمینه بازاریابی و تبلیغات برای نسل جوان توجه به کوتاهی محتوای‌مان است. امروزه جوانان حوصله مشاهده محتوای طولانی، به ویژه در قالب تبلیغات، را ندارند بنابراین شما باید صحبت اصلی‌تان را هرچه خلاصه‌تر بیان نمایید. در غیر این صورت امکان تاثیرگذاری مناسب بر روی مشتریان را از دست می‌دهید. زمان مناسب برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب نسل جوان حداکثر ۸ ثانیه است. بی‌تردید تولید محتوای تبلیغاتی برای چنین مدت زمان اندکی کار دشواری خواهد بود. هنر طراح‌های تبلیغاتی حرفه‌ای در این بخش مشخص خواهد شد.

توجه به ارزش‌های برند

ارزش‌های برند برای نسل جوان اهمیت بالایی دارد. این امر به معنای ضرورت حمایت از یک رویداد یا ارزش مهم از سوی برند شماست. امروزه تولید محصولات باکیفیت و تعیین قیمت مناسب برای آنها تمام ماجرای کسب و کار نیست. نکته مهم در این بخش استفاده از ارزش‌های جذاب برای برندمان خواهد بود. البته چنین ارزش‌هایی باید در مسیر واقعی کسب و کار نیز مورد استفاده قرار گیرد. در غیر این صورت تاثیرگذاری مناسبی نخواهد داشت.

بازاریابی با همکاری اینفلوئنسرها

امروزه اینفلوئنسرها نقش مهمی در توسعه کسب و کار دارند. بسیاری از برندها در سراسر دنیا نسبت به همکاری با اینفلوئنسرها اقدام می‌کنند. دلیل این امر تاثیرگذاری بالای آنها بر روی نسل جوان است بنابراین شما باید در فرآیند کسب و کار از اینفلوئنسرهای مناسب بردتان استفاده نمایید. برخی از برندها در فرآیند همکاری با افراد تاثیرگذار به سراغ اینفلوئنسرهای نامناسب یا بی‌ارتباط با حوزه تخصصی‌شان می‌روند. نتیجه این امر ناتوانی برای کسب تاثیرگذاری مورد انتظار برندمان بر روی مخاطب هدف خواهد بود.

استفاده از ترندهای دیجیتال

امروزه ترندهای بسیار زیادی برای تبلیغات وجود دارد. نکته مهم تغییر سریع ترندهای در دسترس برندهاست. اگر شما در تلاش برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان نسل جوان هستید، باید به طور مداوم از ترندهای برتر در طراحی تبلیغات‌تان استفاده نمایید. در غیر این صورت شانس چندانی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب نسل جوان نخواهید داشت.

نسل جوان به مرور زمان سهم بیشتری از بازار فروش را به خود اختصاص خواهد داد. نکته مهم در این میان تلاش برای بازاریابی و تبلیغات هرچه بهتر در راستای فروش محصولات‌مان به این نسل است. در غیر این صورت امکان توسعه برندمان وجود نخواهد داشت.
منبع: clickz.com

تبلیغات و برندینگ

چرا نسل جوان اهمیت ویژه‌ای در صنعت تبلیغات دارد؟

چالش طراحی تبلیغات برای نسل جوان

این امر نوعی گرایش عمومی در میان نسل جوان محسوب می‌شود. برندها به منظور استفاده از این ویژگی عمومی نسل جوان نیازمند تبلیغات مناسب در کنار ارائه کیفیت برتر به مخاطب هدف هستند. بسیاری از بازاریاب‌ها کارشناس‌های کسب و کار نسل جوان را نسبت به خرید مداوم از یک یا چند برند بی‌علاقه می‌دانند. دلیل اصلی این امر انتظارات بالای آنها از برندهاست. افراد میانسال به طور کلی انتظار خرید یک محصول باکیفیت با قیمت مناسب را دارند. با این حال نسل جوان انتظار مشارکت سازنده برندها در زمینه کمک به ارزش‌های اجتماعی و همچنین حمایت آنها از خود را دارند. بنابراین برندها برای تعامل با مشتریان نسل جوان باید دست به ایجاد تغییرات اساسی در فعالیت‌شان بزنند.

مهمترین نکته در زمینه بازاریابی و تبلیغات برای نسل جوان مربوط به استفاده از کانال‌های ارتباطی بهینه است. این نکته کمتر مورد توجه برندها قرار می‌گیرد. نتیجه آنکه اغلب برندها در تلاش برای تولید تبلیغات و تعامل با مشتریان جوان به شیوه‌های سنتی هستند. اگر ما در این زمینه اصلاحی در فرآیند فعالیت برندمان ایجاد نکنیم، امکان تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف وجود نخواهد داشت.

علاقه مشتریان نسل جوان به محتوای ویدئویی

نسل جوان ارتباط بسیار بهتری با اینترنت و فضای آنلاین دارد بنابراین بازاریابی و تبلیغات آنلاین باید در دستور کار هر برندی قرار گیرد. تولید محتوای آنلاین همیشه چالش‌های فراوانی پیش روی بازاریاب‌ها قرار می‌دهد. توصیه ما در میان توجه به محتوای ویدئویی است. امروزه جوانان بیش از هر نوع محتوای دیگری به فرمت ویدئو علاقه‌دارند. دلیل این امر در کنار تحول سلیقه آنها در ارتباط با پیشرفت فناوری و سرعت اینترنت در سراسر دنیا نیز هست بنابراین برندها باید هرچه بیشتر بر روی تولید محتوای بازاریابی در قالب ویدئو سرمایه‌گذاری نمایند.

واکنش نسل جوان به تبلیغات

مشتریان نسل جوان زمان زیادی در اینترنت سپری می‌کنند. این امر نقطه قوت اساسی برای برندها به منظور کاهش هزینه‌های بازاریابی و تبلیغات محسوب می‌شود. هرچه توانایی ما برای تولید محتوای تبلیغاتی جذاب و هماهنگ با سلیقه آنها بیشتر باشد، بازخورد مطلوب‌تری دریافت خواهیم کرد. این نکته باید مدنظر تمام برندها قرار داشته باشد. امروزه ابزارهای بسیار مفیدی برای ارزیابی سلیقه کاربران در شبکه‌های اجتماعی و دیگر پلتفرم‌های آنلاین وجود دارد. بنابراین تحلیل محتوای مربوط به فعالیت کاربران شبکه‌های اجتماعی دیگر فرآیندی زمانبر نخواهد بود.

یکی از ویژگی‌های مهم نسل جوان آشنایی بالا با فناوری‌های نوین است. معنای این امر امکان استفاده گسترده از ابزارهای مسودسازی تبلیغات از سوی نسل جوان است. اگر کیفیت محتوای تبلیغاتی یک برند مطلوب نباشد، این گروه سنی به سرعت نسبت به مسودسازی

دلایل اصلی عدم فروش محصولات

یک اوضاع بد بدون شک بر روی فروش شما تاثیرگذار خواهد بود، با این حال شما باید در این شرایط، استراتژی خود را تغییر داده و شیوه‌های مناسب‌تری برای فروش را انتخاب کنید. در این رابطه فروش اقساطی، یکی از این موارد محسوب می‌شود. همچنین ضروری است که در شرایط سخت، تا حد امکان هزینه‌های اضافی خود را کاهش دهید. با این اقدام قدرت گذر از این شرایط را به دست خواهید آورد. برای مثال در شرایط حال حاضر که ویروس کرونا به جدی‌ترین بحران ۱۰ سال گذشته تبدیل شده است. بسیاری از برندها با تمرکز بر روی فروش آنلاین، آموزش مجازی و پیش‌فروش حتی به سودآوری بیشتری نسبت به گذشته رسیده‌اند. درواقع حتی در رابطه با سخت‌ترین شرایط، فرصت‌هایی وجود دارد که با شناسایی آنها می‌توانید در زمانی که همگان به دنبال حفظ جایگاه خود هستند، رشدی فوق‌العاده را داشته باشید. درواقع اوضاع بازار از کنترل ما خارج است با این حال واکنش شما مرز میان موفقیت و شکست را تعیین می‌کند.

۳-تغییر نیاز و سلیقه مشتری

این امر یک واقعیت است که سلیقه و نیاز مشتری همواره تغییر می‌کند. تحت این شرایط اگر خود را با این روند همگام نسنازید، با بدترین اتفاقات مواجه خواهید شد. به همین خاطر توصیه می‌شود که به دنبال کسب اطلاعات از جامعه هدف خود باشید. این امر قدرت پیش‌بینی را برای شما به وجود می‌آورد. در این رابطه فراموش نکنید که غول‌هایی نظیر نوکیا، به دلیل عدم درک درست تغییر سلیقه مشتری، امپراتوری خود را از دست داده‌اند. به همین خاطر نباید صرفا به شرایط حال حاضر خود توجه داشته باشید.

۴-عدم تحلیل اقدامات سایر برندها

از دیگر موارد اشتباه این است که مدیران تصور می‌کنند تنها با خودشان در رقابت بوده و این امر باعث می‌شود تا تحلیل اقدامات سایرین، اقدامی بیهوده باشد. این امر در حالی است که در هر بازاری، مسئله رقابت وجود داشته و نمی‌توان منکر آن شد. تحت این شرایط اگر اقدامات آنها را تحلیل نکنید، یک اقدام پریسک را انجام داده‌اید که به احتمال زیاد منجر به از دست رفتن جایگاه شما خواهد شد.

به قلم: آنا کوزمنکو کارشناس تبلیغات
ترجمه: علی آل‌علی

تبلیغات برای گروه‌های سنی مختلف دارای تفاوت‌های معناداری است. امروزه امکان بازاریابی و تبلیغات برای گروه‌های سنی متفاوت با محتوای یکسان امکان‌ناپذیر است. شاید تا چند دهه پیش سلیقه عمومی مردم، صرف نظر سن‌شان، شباهت قابل توجهی به هم داشت، اما اکنون شرایط به طور کلی فرق کرده است. امروزه طراح‌های تبلیغات باید شناخت درستی از مشتریان نسل جوان داشته باشند. آگاهی از انواع سرگرمی و سلیقه نسل جوان به طراحی تبلیغات تاثیرگذار برای آنها کمک خواهد کرد. درست به همین خاطر اغلب طراح‌های تبلیغاتی حضور فعالی در شبکه‌های اجتماعی دارند.

ورود نسل جوان به بازار کار نقش مهمی در افزایش توجه برندها به آنها داشته است. وقتی یک گروه سنی وارد بازار کسب و کار می‌شود، درآمد قابل توجهی نیز کسب خواهد کرد. این امر به معنای استقلال آنها از والدین‌شان در زمینه خرید محصولات مختلف است. اگر شما به دنبال جلب نظر این گروه سنی هستید، باید به عنوان یک فرد مستقل به آنها نگاه نمایید. این امر اهمیت بسیار زیادی در موفقیت شما برای تاثیرگذاری بر روی آنها دارد. بسیاری از برندها در فرآیند بازاریابی‌شان همچنان به نسل جوان به عنوان یک گروه وابسته به والدین‌شان نگاه می‌کنند. این نوع نگاه امکان فروش و تعامل برندها با مشتریان جوان را کاهش خواهد داد.

ما در این مقاله قصد بررسی راهکارهای بازاریابی و تبلیغات برای نسل جوان را داریم. با این حال پیش از پرداختن به موضوع اصلی باید اهمیت نسل جوان برای کسب و کارها را جویا شویم بنابراین ابتدا به بررسی اهمیت نسل جوان برای برندها خواهیم پرداخت. سپس به سراغ راهکارهایی برای بهبود تبلیغات برندها با هدف تاثیرگذاری بر روی این گروه سنی خواهیم رفت.

چرا نسل جوان برای کسب و کارها اهمیت دارد؟

نسل جوان در طول سال‌های اخیر وارد دوره کسب و کار و فعالیت در اجتماع شده است. این امر درآمد مناسبی برای آنها فراهم کرده است. اکنون این نسل قدرت خرید قابل توجهی در بازارهای مختلف دارد بنابراین تمام برندها باید نسبت به طراحی تبلیغات و جلب نظر آنها توجه نمایند. براساس گزارش موسسه فوربس، قدرت خرید سالانه نسل جوان در سراسر دنیا بالغ بر ۱۴۰ میلیارد دلار است. این رقم حیرت‌انگیز هر کسب و کاری را وسوسه خواهد کرد بنابراین شما نیز باید هرچه سریع‌تر نسبت به شخصی‌سازی کمپین‌های تبلیغاتی‌تان برای این نسل اقدام نمایید.

یکی از نکات جالب در مورد نسل جوان توانایی تاثیرگذاری بالای‌شان بر روی دیگران است. اگر یک برند موفق به جلب نظر یک مشتری نسل جوان شود، احتمال ترغیب اعضای خانواده و دوستان از سوی وی به منظور خرید از برند موردنظر بسیار بالا خواهد بود.

به قلم: آنجیلا هاوسمن کارشناس حوزه بازاریابی و تبلیغات
مترجم: امیر آل‌علی

بدون شک تمامی تلاش‌های یک شرکت در راستای به فروش رساندن محصولات است، با این حال برخی از برندها در این زمینه کاملاً ناموفق عمل می‌کنند. در این رابطه اکثر برندها شرایط بازار را بهانه قرار می‌دهند. این امر در حالی است که بسیاری از برندهای دیگر وجود دارد که در همین بازار، آمارهای فوق‌العاده‌ای را به ثبت رسانده‌اند. درواقع به صورت کلی، برای چنین اتفاقی نمی‌توان یک دلیل را بیان نمود. در این راستا آشنایی با موارد اصلی، کمک خواهد کرد تا عملکرد خود را درگرو ن نمایید. در این راستا به بررسی شش دلیل این اتفاق خواهیم پرداخت.

۱-عدم توجه به چرخه عمر

این چرخه هم برای محصولات و هم برای استراتژی‌های شما وجود داشته و اگر به نوآوری و اقدامات جدید توجه نداشته باشید، بدون شک با مشکلاتی جدی مواجه خواهید شد. در این رابطه تنها کافی است تا به عملکرد برندهای موفق جهان نگاهی بیندازید. مثال برندهای خودروسازی در این رابطه کاملاً مناسب خواهد بود. درواقع آنها اگرچه هرساله خودروهای بسیار خوبی را تولید می‌کنند، با این حال سال بعد به سراغ طرحی جدید می‌روند. این امر نیز باعث می‌شود تا همواره برای جامعه هدف، جذابیت خود را حفظ کنند. این امر در حالی است که بسیاری از برندها بر روی محصولات قدیمی خود تاکید داشته و این امر باعث می‌شود که پس از مدتی بیش از حد تکراری شوند. در کنار این مسئله، فراموش نکنید که استراتژی‌ها نیز یک بازه زمانی داشته و پس از آن تاثیر منفی را به همراه دارند. به همین خاطر شما باید همواره به دنبال موارد جدید باشید. این امر تنها زمانی امکان‌پذیر خواهد بود که یادگیری شما مداوم باشد. در غیر این صورت توان کافی برای این حجم از تغییرات را نخواهید داشت و همواره احتمال دارد که موارد نادرستی را انتخاب کنید.

۲-اوضاع بد بازار

ایستگاه بازاریابی

اقداماتی ساده برای افزایش فالوور در اینستاگرام

به قلم: الکس سیاکس کارشناس شبکه‌های اجتماعی

مترجم: امیر آل علی

یکی از دغدغه‌های همیشگی افراد در شبکه‌های اجتماعی مختلف، کسب تعداد دنبال‌کننده بالا است. این امر در حالی است که اکثر برندها خود را محکوم به تبلیغات می‌دانند که اقدامی کاملاً هزینه‌بر است، با این حال در هر زمینه‌ای تنها یک راهکار وجود ندارد. درواقع بسیاری از اقدامات بسیار ساده و بدون هزینه‌ای را نیز می‌توان پیدا کرد که کاملاً تاثیرگذار بوده و وضعیت صفحه شما را می‌تواند دگرگون سازد. بدون شک پس از کسب موفقیت‌های اولیه، بودجه کافی برای اقدامات بزرگ‌تر نظیر تبلیغات گسترده و همکاری با اینفلوئنسرها را خواهید داشت. در ادامه هفت مورد منتخب را بررسی می‌کنیم.

۱-زمان مناسب برای ارسال انواع محتواها را پیدا کنید

در اینستاگرام شما به سه شکل می‌توانید اقدام به ارسال محتوا نمایید. پست، استوری و IGTV از جمله مواردی محسوب می‌شود که در اختیار شما قرار دارد. با این حال شما مجاز به ارسال محتواهای خود در هر زمانی نخواهید بود. درواقع در این رابطه اگرچه یکسری استانداردهای کلی وجود دارد، با این حال شما باید بیش از هر چیز به ویژگی‌های جامعه هدف خود توجه داشته باشید. در این رابطه شما به بررسی اطلاعات و انجام تحلیل‌ها نیاز خواهید داشت. یکی از راهکارهای ساده این است که عملکرد سایر برندهای مطرح منطقه خود را مورد ارزیابی قرار دهید.

۲-از هشتگ‌ها به صورت حرفه‌ای استفاده کنید

اگرچه در حال حاضر تقریباً تمامی افراد از هشتگ‌ها استفاده می‌کنند، با این حال معیار اصلی صرفاً استفاده از آنها نبوده و لازم است تا بهترین موارد را انتخاب کنید. در این رابطه انواع نرم‌افزارها وجود دارد که ترندها را در حوزه‌های مختلف شناسایی کرده و کمک می‌کنند تا انتخاب بهتری داشته باشید. نکته دیگری که باید به آن توجه داشته باشید این است که در کنار هشتگ، در تگ کردن نیز غافل نشده و در صورت نیاز، این استراتژی را نیز مورد استفاده قرار دهید.

۳-مقفاوت باشید

انجام اقدامی تکراری بدون شک نتیجه لازم را به همراه نخواهد داشت. به همین خاطر ضروری است تا با بررسی اقداماتی که تا به امروز انجام شده، به دنبال موارد جدید باشید. امر شانس موفقیت شما را بیش از حد افزایش خواهد داد. نکته دیگری که باید به آن توجه داشته باشید این است که هر تفاوتی، به عنوان یک مزیت رقابتی نخواهد بود. به همین خاطر مواردی را انتخاب کنید که جذابیت و کارایی لازم را دارند.

۴-از ژئو تگ غافل نشوید

با این اقدام شما محدوده فعالیت خود را ذکر خواهید کرد و این امر باعث خواهد شد تا شانس دیده شدن شما توسط افراد آن منطقه، افزایش پیدا کند. نکته جالب این است که این موضوع تا به امروز کمتر مورد توجه قرار گرفته شده است. به همین خاطر استفاده از آن می‌تواند جذابیت بالایی داشته باشد. همچنین فراموش نکنید که شما باید مخاطبین خود را به واکنش ترغیب نمایید. در این رابطه نظرسنجی و ایجاد مسابقه، دو راهکار بسیار مناسب خواهد بود.

۵-از اقدامات گذشته خود حمایت کنید

ممکن است شما کار خود را با یک گوشی تلفن همراه آغاز کرده باشید، با این حال شما باید همواره به دنبال ارتقای کیفیت کار خود باشید. به همین خاطر اِدا تصور نکنید که با وضعیت حال حاضر می‌توانید به کار خود ادامه دهید. درواقع با توجه به این امر که بسیاری از برندها از تجهیزات خوبی استفاده می‌کنند، تعلل شما باعث نارضایتی مخاطب خواهد بود. با این حال حتی اگر شرایط مهیا نیست، ضروری است که تکنیک‌های عکاسی با تلفن همراه را مورد بررسی قرار دهید.

۶-همکاری با برندهای دیگر

شما می‌توانید با برندهای دیگر وارد همکاری و اقدام به تبلیغ هم نمایید. این امر بدون هیچ‌گونه هزینه‌ای بوده و باعث می‌شود تا سریعاً پیشرفت کنید. در این رابطه بهتر است تا از برندهایی استفاده کنید که رقیب شما محسوب نمی‌شوند. این امر شما را از مشکلات احتمالی، در امان نگه خواهد داشت. نکته‌ای که نباید فراموش کنید این است که به جای توجه به تعداد دنبال‌کننده یک صفحه، به میزان بازدید استوری‌ها توجه داشته باشید. درواقع ممکن است یک صفحه، اقدام به خرید فالوور کرده باشد. تحت این شرایط شما نتیجه خوبی را به دست نخواهید آورد.

۷-به بازخوردها توجه داشته باشید

تفاوتی ندارد که شما چه تعداد مخاطب را در اختیار دارید، پاسخ‌دهی سریع یک اصل مهم محسوب می‌شود. در کنار این موضوع توصیه می‌شود تا به دنبال ترغیب مخاطب به ارسال نظرات باشید. این امر باعث می‌شود تا نظر واقعی آنها را پیدا کرده و از انتقادات برای بهبود سطح خود استفاده کنید. درواقع به هر میزان که بیشتر مطابق میل مخاطبان خود باشید، شانس موفقیت بالاتری را نیز خواهید داشت.

منبع: entrepreneur.com



برندسازی فردی و ارتقای بازاریابی و فروش



برندسازی شخصی به عملکرد بازاریابی و فروش توجه می‌کند. بسیاری از ما ممکن است دچار این خطا شویم که در زمان توجه به پرسنال برند، نام و شعارهای تجاری شرکت‌های بزرگ به ذهن‌مان بیایند؛ در حالی که باید از این اشتباه فاصله بگیریم و صرفاً بر خود تمرکز کنیم: موفقیت شما در بازاریابی و فروش فعلی، از راه برندسازی شخصی ایجاد می‌شود و توسعه پیدا می‌کند. در واقع پرسنال برندینگ، ابزاری برای توسعه مستمر بازاریابی و فروش به حساب می‌آید. برند شخصی، نشانگر هدف ما از حضور در یک فعالیت خاص است. برند شخصی، چستی محصول ما را برای مشتریان هدف تبیین و دارای ارزش می‌کند. پرسنال برندینگ یعنی استراتژی خلق مستمر جذابیت برای مشتریان هدف.

برند شخصی چه تأثیری در ارتقای بازاریابی و فروش ما دارد؟ پرسنال برند سببی می‌شود قدرت فروش شما برای هر محصول افزایش پیدا کند. از طرف دیگر در رقابت نزدیک امروز بین محصولات متعدد، سبب نزدیکی بیشتر مخاطبان هدف (مشتریان هدف) به نام تجاری شما خواهد شد. در واقع برند شخصی یک مزیت رقابتی پویا و ارزشمند است؛ هم برای مشتری و هم برای صاحب محصول. این امتیازات باعث می‌شود هر محصول (کالا یا خدمات) به گسترش بیشتر و البته مؤثرتری در فرآیندهای بازاریابی و فروش دست پیدا کند.

برندسازی شخصی در فرآیندهای بازاریابی و فروش، روز به روز در حال گسترش و افزایش است. بیشتر مشتریان در بازارهای مختلف، از محصولات و خدمات برندی استفاده می‌کنند که به آن اعتماد پیدا کرده‌اند. گاهی این اعتماد، از طریق یک فروشنده یا صاحب یک فروشگاه اتفاق می‌افتد. پس نباید پرسنال برند را یک رویکرد تک‌بعدی در نظر بگیریم. وقتی یک تولیدکننده برند شخصی خود را می‌سازد، به یک برند شناخته شده و قابل اعتماد در بین مشتریان تبدیل می‌شود. مشتریانی که محتواهای ارزشمند از یک برند را مطالعه کرده باشند، رغبت بیشتری هم به ارتباط و خرید از آن دارند. این همان مزیتی است که بازاریابی و فروش را قدرتمند می‌کند و ارتقا می‌دهد. پس نتیجه می‌گیریم بازاریابی و فروش در کنار یک برند قدرتمند، محور اصلی نگهداری و ماندگاری برند شخصی شماست.

چطور یک برند شخصی اثربخش از طریق بازاریابی و فروش بسازیم؟ ۱. تألیف یک کتاب: وقتی مدیر یک واحد تولیدی در صنعتی خاص باشید، نوشتن کتاب نشان می‌دهد چگونه اطلاعات خود را به محصولی آموزشی برای ارتقا و توسعه فردی سایر افراد تبدیل و ماندگار نموده‌اید. کتاب نشان می‌دهد شما چقدر در صنعت و حرفه خود، دانش دارید بنابراین شما می‌توانید نظریات و دیدگاه‌های ارزشمند تخصصی خودتان را از طریق نوشتن با سایر افراد علاقه‌مند به موضوع فعالیت‌تان (بازار هدف) به اشتراک بگذارید تا آنها با مطالعه این محتواها از شما، رغبت بیشتری برای ارتباط پیدا کنند. این ارتباطات که در میحث

سجاد رحیمی مدیسه
پژوهشگر و مشاور حوزه مدیریت کسب‌وکار

در دوره‌ای که رقابت بین محصولات گوناگون در بالاترین سطح خود قرار گرفته است، ابزارهایی به کمک بنگاه‌های اقتصادی و به ویژه مدیران کسب‌وکار آمده که در صورت استفاده صحیح می‌تواند منجر به ارتقای فرآیندهای مدیریت بازاریابی و فروش شوند. یکی از این ابزارها که در سال‌های اخیر اهمیت بیشتری پیدا کرده، برندسازی شخصی است.

بباید با یک مثال ساده شروع کنیم. در هر فعالیتی که هستید، ابتدا با دقت اطمینان حاصل کنید که مشتریان هدف شما چه افراد یا گروه‌هایی از جامعه هستند. شما هدف‌تان این است که پرسنال برند شما با مشتریان هدف شما تناسب داشته باشد بنابراین باید برندسازی شخصی را به درستی یاد بگیرید و برای خود بهینه نمایید. آموزش پرسنال برندینگ به شما این توانمندی را می‌دهد پیام مشخص و غالب خودتان را به گروه‌های مشخص شده در بازار هدف، منتقل نمایید. بازاریابی و فروش، فرآیند جذب مشتری به محصولات شماست و از فعالیت‌های اصلی و پولساز هر بنگاه اقتصادی محسوب می‌گردد. بازاریابی و فروش با کمک برندسازی شخصی، فراتر از توسعه بازار با رویکردهای سنتی است. اگر دقت کنید، امروزه آگهی‌های تبلیغاتی و بمباران اطلاعاتی مشتریان درخصوص محصولات متعدد، بیش از هر زمان دیگر آنها را با سردرگمی مواجه کرده است. بسیاری محصولات عالی در این رقابت نفسگیر ممکن است درست دیده نشوند یا اصلاً مورد توجه جدی بازار قرار نگیرند. در چنین شرایطی که بی‌اعتمادی به داده‌های تبلیغاتی پمپاژ شده توسط بنگاه‌های تبلیغاتی به حداکثر ممکن رسیده است، پرسنال برند به عنوان مزیتی رقابتی اهمیت پیدا می‌کند. در حقیقت، مصرف‌کننده با این ابزار به سمت ایجاد ارتباط و اعتماد هرچه بیشتر با شما حرکت می‌کند. به هر حال باید این واقعیت را بپذیریم که بازاریابی و فروش در فضای آنلاین، توانسته بررسی و شناخت اعتماد به محصولات و ارزش‌های آن را برای مشتریان در هر قسمت از بازار، آسان‌تر کند. پس در این میان، برندسازی فردی چطور اهمیت پیدا می‌کند؟

به عنوان یک گزاره کلی این جمله را یادمان نرود که: برندسازی شخصی برای هر فردی که به دنبال پیشرفت و رشد فعالیت خود است، ضروری است. در کسب‌وکارهای تجاری که سودآوری و کنترل هزینه‌ها حائز اهمیت است، برندسازی شخصی در ارتقای بازاریابی و فروش مجتبی جدی و نیازمند اجراست؛ چراکه یک کسب‌وکار تجاری اگر به گردش مالی موردنیاز نرسد، راهی جز خاتمه فعالیت نخواهد داشت.

مارکتینگ ۳۶۰ درجه چیست و چگونه از آن استفاده می‌شود؟

می‌کنند این شرکت در جای جای زندگی و تجربه آنها حضور دارد. با یک مثال به خوبی متوجه می‌شوید که روند کار این نوع بازاریابی به چه شکل است. به عنوان مثال، تلویزیون درباره یک محصول پوشاک مانند کت و شلوار «ال سی من» تبلیغ می‌کند. شما بارها این تبلیغ را از تلویزیون دیده‌اید. دقیقاً زمانی که شما بعد از چند بار مشاهده این تبلیغ در تلویزیون، از طریق ایمیل خود تبلیغی درباره این برند دریافت می‌کنید درواقع با همان بازاریابی ۳۶۰ درجه مواجه هستید. حتی ممکن است پیامکی حاوی تبلیغ این محصول به دست شما برسد. همچنین در کنار آن، شما در بلبوردهای بزرگ شهر نیز تبلیغ این برند را می‌بینید. این نوع تبلیغ که شما از طریق رسانه‌های مختلف به اشکال گوناگون آن را دریافت می‌کنید و تصور می‌کنید که این محصول در تمامی زندگی شما جریان دارد و شما را به شدت تحت تأثیر قرار می‌دهد بازاریابی ۳۶۰ است. این نوع بازاریابی می‌تواند یک برند را به عنوان یک برند جذاب در ذهن شما ثبت کند و بخشی از حافظه و احساس شما را درگیر نماید. بنابراین، کم کم شاهد تغییر رفتار خود خواهید شد و هر جا که سخن از برند کت و شلوار باشد یا قصد خرید داشته باشید به سرعت یاد این برند خواهید افتاد و چنین تصور می‌کنید دقیقاً همان را می‌خواهید.

شرکت‌هایی که از بازاریابی ۳۶۰ درجه استفاده می‌کنند اولین چیزی که به آن توجه می‌کنند طراحی وب سایت است. وب سایت اولین چیزی است که تصویر شما را به دیگران نشان می‌دهد.

یک خانه شخصی برای معرفی محصول شما و امکان ارتباط با مشتریان و مخاطبان، چه چیزی از این بهتر و مؤثرتر می‌تواند باشد؟ موضوع مهم دیگری که باید در بازاریابی ۳۶۰ درجه مورد توجه قرار بگیرد. موضوع سئو است. بهینه‌سازی موتورهای جست‌وجو و سئو مشخص می‌کند که نتیجه جست‌وجوی برند یا محصول شما چقدر مورد مشاهده کاربران مختلف قرار بگیرد. نحوه نوشتن محتوای مناسب و به اشتراک گذاشتن مطالبی مفید، موجب افزایش بازدیدهای شما خواهد شد. علاوه بر این می‌توانید از روش‌های کلیک کردن هم استفاده کنید. به نظر مشاوره بازاریابی، تبلیغ‌هایی که با هر کلیک به شما سود پرداخت می‌کنند از روش‌های دیگری است که می‌تواند در بازاریابی ۳۶۰ درجه به خوبی به شما کمک کند. می‌توانید لینک‌های مربوطه را در صفحات پربازدید و در محلی مناسب که توجه کاربران را جلب کند قرار دهید تا میزان بازدید شما را افزایش دهند.

منبع: qmpmarketing

رهبری

۷ کتاب برای رهایی از ترس کارآفرینی

به قلم: پیتر دایسیمه کارآفرین
مترجم: امیر آل علی

کارآفرینی از جمله شغل‌هایی محسوب می‌شود که به جسارت بالایی نیاز داشته و این امر باعث شده است تا بسیاری از افراد علی‌رغم علاقه زیاد به این حوزه، اقدامی را انجام ندهند. این موضوع برای خود من هم اتفاقی افتاده و مطالعه کتاب‌هایی باعث شد تا قدرت برداشتن قدم اول را در خود ایجاد کنم. همین امر نیز باعث شده است تا به معرفی آنها برای سایرین بپردازم.

۱-Create and Orchestrate

نویسنده: مارکوس ویتنی

آقای ویتنی یکی از افرادی است که می‌تواند نمونه خوبی برای شجاع بودن و در دست گرفتن زندگی باشد. وی علی‌رغم مخالفت‌های خانواده خود، دانشگاه را رها کرد و به حوزه‌ای پرداخت که همیشه او را به وجود می‌آورد. وی اگرچه در ابتدا با مشکلات متعددی مواجه شد، با این حال با از دست ندادن انگیزه خود، هم‌اکنون یکی از کارآفرینان موفق جهان محسوب می‌شود. وی در این کتاب تلاش کرده است تا تجربه خود را به خوبی منتقل نموده و افراد را به این موضوع که در مسیر علایق خود گام بردارند، راهنمایی کند.

۲-Daring Greatly

نویسنده: برنه براون

نویسنده این کتاب تلاش کرده است تا مرز میان شجاعت و بی‌پروا بودن را مشخص نماید. در کنار این موضوع به بررسی دلایل اصلی ترس افراد پرداخته شده است و برای هر یک، تمرین بسیار جالبی وجود دارد. در نهایت این کتاب تلاش می‌کند تا افراد را به این باور برساند که دلیلی برای نابودکردن ترس‌ها وجود نداشته و تنها کافی است که آنها را مدیریت کنید. درواقع شما باید به خوبی بدانید که کدام یک از ترس‌ها را باید جدی بگیرید و کدام یک صرفاً واکنش طبیعی محسوب شده و دلیلی برای توجه به آنها وجود ندارد.

۳-Fireproof

نویسنده: مایک مورس و جان ناکازل

این کتاب راهنمای جامعی برای ایجاد یک برند محسوب می‌شود. درواقع تلاش شده است تا تمامی اقدامات در این زمینه شرح داده شود. درواقع با عمل به توصیه و مراحل این کتاب، شما با مشکلات به مراتب کمتری مواجه خواهید شد. در نهایت داستان ایجاد برند حقوقی این دو نویسنده بیان شده است که خود حاوی نکات آموزنده و ارزشمندی است.

۴-Invisible Marketing

نویسنده: جف لاتمن

ترس اصلی افراد در زمینه کارآفرینی، تجربه شکست است، با این حال این امر یک مرحله کاملاً طبیعی محسوب می‌شود. درواقع در این کتاب با انواع شکست‌های تجاری برندهای مختلف که بسیاری از آنها هم‌اکنون به عنوان غول‌های عرصه خود معرفی می‌شوند، آشنا خواهید شد تا به جسارت بیشتری برای شروع کار خود دست پیدا کنید. همچنین در این کتاب به بررسی مهارت‌های کارآفرینی پرداخته است که با در اختیار داشتن آنها، شانس موفقیت بالاتری را خواهید داشت.

۵-Breaking the Code

نویسنده: بابی دیوس جونور

جهان امروز حتی به نسبت ۱۰ سال گذشته نیز تغییرات بسیاری داشته است. در این رابطه طبیعی است که کارآفرینی نیز دگرگون شده باشد. در این کتاب تلاش شده است تا به تفاوت‌های کارآفرینی در جهان امروز با گذشته، پرداخته شود تا افراد بهتر بتوانند خود را با نیازهای جدید، هماهنگ سازند. درواقع هنگامی که بدانید چه اقداماتی را باید انجام دهید، بدون شک با مشکلات کمتری مواجه خواهید شد. درواقع مشکل اصلی بسیاری از افراد این است که برای ایجاد برند، به سراغ افرادی می‌روند که در چندین سال قبل، در این زمینه فعالیت داشته‌اند. بدون شک راهکارهای قدیمی آنها در جهان امروز، دیگر کاربرد لازم را نخواهد داشت.

۶-Broken, Bankrupt

نویسنده: برد اسپیلبرگ

آشنایی با تجربه افرادی که بدون امکانات خاص، موفق شده‌اند تا کسب و کارهای سودآوری را ایجاد کنند، بدون شک الهام‌بخش هر فردی خواهد بود. همچنین در این کتاب به بررسی داستان افرادی پرداخته است که پس از ورشکستگی کامل، موفق به ایجاد برندهای موفق شده‌اند. این امر باعث خواهد شد تا دیگر نبود امکانات، به بهانه‌ای برای افراد تبدیل نشود.

۷-Don't Be a Stranger

نویسنده: لارنس آر. پرکینز

در این کتاب به خوبی اهمیت ایجاد تیم بیان شده است. درواقع با نگاهی به برندهای جهانی نظیر مایکروسافت و گوگل پی به این امر خواهید برد که هیچ یک از آنها به تنهایی ایجاد نشده و یک تیم فعالیت داشته‌اند. به همین خاطر بسیار مهم است که به تنهایی اقدام نکرده و در تلاش برای ایجاد یک تیم باشید. در کنار مثال‌های متعدد، این کتاب تلاش کرده است تا ویژگی‌های شرکای تجاری را معرفی کرده و روش‌های پیدا کردن آنها را بیان کند. همچنین روش‌های پیداکردن سرمایه‌گذار نیز به خوبی تشریح شده است.

منبع: entrepreneur.com



عادت‌های کارمندان موفق



شک پاسخ اکثر افراد به این سوال هیچ وقت خواهد بود. درواقع تصور بسیاری از کارمندان این است که تا زمانی که مدیر شرکت عذر آنها را نخواست است همه چیز در وضعیت خوبی قرار داشته و نیازی به توجه به عملکرد خود وجود ندارد. این امر در حالی است که شما باید آمارهای خود را به صورت روزانه ثبت کرده و در آخر هفته یک جدول کلی را ایجاد کنید. این امر باعث خواهد شد تا با مقایسه جدول هفته آینده، نسبت به پیشرفت خود اطمینان داشته باشید. درواقع اگر پیشرفت مداومی را تجربه نکنید، شانس موفقیت بسیار کمی را خواهید داشت.

۱۳-توجه به نتایج

آیا تصور می‌کنید که به علت فعالیت چند ساعته خود حتما در وضعیت خوبی قرار دارید؟ این امر کاملاً اشتباه بوده و افراد باید به نتایج اقدامات خود توجه داشته باشند. برای مثال ممکن است دو ساعت فعالیت شما، به اندازه نیم ساعت اقدامات یک کارمند حرفه‌ای، نتیجه نداشته باشد. به همین خاطر ضروری است تا زمان را فراموش کرده و نتایج اقدامات خود را مورد بررسی قرار دهید. تا زمانی که به استاندارد خود نرسیده‌اید، یک فعالیت به پایان نرسیده است.

۱۴-کمک به دیگران

تفاوت بزرگی بین افرادی وجود دارد که تنها به دنبال موفقیت خود بوده و افرادی که پیشرفت کل تیم شرکت را مدنظر قرار می‌دهند. درواقع با نگاهی واقع‌بینانه، پیشرفت حتی یک نفر در شرکت در نهایت به بهبود کل تیم و بهبود شرایط شما منجر خواهد شد. به همین خاطر کارمندان حرفه‌ای همواره در تلاش هستند تا به همکاران خود کمک کنند و از انتقال تجربیات واهم‌های ندارند. درواقع آنها تنها گذشته خود را به عنوان رقیب می‌دانند و این امر باعث خواهد شد تا کمک به دیگران به معنای از دست رفتن جایگاه خود، تصور نکنند. همچنین این افراد به خوبی می‌دانند که هر فردی متفاوت بوده و دلیلی برای مقایسه وجود ندارد.

۱۵-انتقادپذیری

اگر حتی از انتقاد ساده‌ترین و جوان‌ترین کارمند شرکت احساس بدی را پیدا نمی‌کنید، بدون شک یکی از ویژگی‌های مهم کارمندان حرفه‌ای را دارید. درواقع این افراد ایمان دارند که انتقاد زمینه پیشرفت آنها را مهیا کرده و امری کاملاً مفید محسوب می‌شود. به همین خاطر بهترین واکنش‌ها را نسبت به آن دارند.

۱۶-عدم توجه به شایعات

شایعات تنها جو سالم شرکت را نابود می‌کند. به همین خاطر کارمندان حرفه‌ای ادا به آن توجهی نداشته و این امر باعث خواهد شد تا زنجیره شیوع چنین مواردی قطع شود. درواقع یک کارمند حرفه‌ای، اخلاق‌مدار نیز محسوب می‌شود.

۱۷-کنترل احساسات

اگرچه این امر طبیعی است که افراد شرایط مختلفی را تجربه کنند، با این حال کارمندان حرفه‌ای به خوبی می‌توانند احساسات خود را کنترل کرده و رفتاری مناسب را حتی در سخت‌ترین شرایط داشته باشند. این امر در حالی است که سایرین با رفتارهایی نظیر بروز خشم، شرایط را بسیار سخت می‌کنند.

۱۸-علاقه

در نهایت کارمندان حرفه‌ای نسبت به کار خود علاقه زیادی را داشته و این امر باعث خواهد شد تا روحیه آنها حفظ شود. درواقع بدون علاقه به کار، بهترین شدن غیرممکن خواهد بود. در این راستا ضروری است که حوزه‌ای را انتخاب کنید که کاملاً نسبت به آن تمایل دارید.

منبع: themuse.com

که مطالعه می‌کنند معمولاً بهترین‌های یک شرکت را تشکیل می‌دهند. درواقع این امر طبیعی است که یک کارمند خوب، عادت‌های مثبتی را نیز داشته باشد.

۶-روحیه جنگندگی

در شرایط سخت دو دسته افراد وجود دارند. آنهایی که سریعاً ناامید شده و آنهایی که با تمام توان تلاش می‌کنند. بدون شک کارمندان خوب در گروه دوم قرار داشته و آنها در شرایط سخت، کمک بسیار خوبی برای مدیران هستند. طبیعی است که پس از طی کردن یک بحران، آنها با ارتقای شغلی مواجه شوند. درواقع اگر در برابر سختی‌ها آستانه تحمل بالایی را نداشته باشید و مداوم گلایه کنید، بدون شک شانس دستیابی به عنوان ارزشمندترین کارمند شرکت را از دست خواهید داد.

۷-قدرت رهبری

کارمندان حرفه‌ای همواره نسبت به پیشنهادهای جدید، داوطلب بوده و کاملاً ریسک‌پذیر هستند. آنها به خوبی می‌دانند که اقدامات جدید، آموزه‌ها و دستاوردهای متفاوتی را نیز به همراه دارد که در نهایت رزومه آنها را غنی خواهد کرد. همچنین این افراد به خوبی می‌دانند که یک تیم را چگونه باید مدیریت کرد. به همین خاطر نیز همواره آنها به عنوان جانشین و نماینده مدیر شرکت انتخاب می‌شوند. نکته‌ای که باید به آن توجه داشته باشید این است که چیزی به نام استعداد مدیریتی وجود نداشته و هر فردی می‌تواند در این زمینه به سطوح بالا دست پیدا کند. درواقع هیچ‌گاه نباید خود را دست‌کم بگیرید.

۸-توجه ویژه به کار تیمی

کارمندان موفق در کنار همکاری با تمامی افراد حاضر در شرکت، یک گروه کوچک را ایجاد کرده و با این اقدام انجام کارها را ساده می‌کنند. درواقع آگاهی از اصول کار تیمی و فعالیت درخشان در این زمینه، از مواردی است که این افراد در آن کاملاً درخشان ظاهر می‌شوند.

۹-شنونده‌های خوب

بدون شک خوب شنیدن از صحبت کردن نیز به مراتب مهمتر است. به همین خاطر افراد موفق همواره تلاش دارند تا شنونده‌های خوبی باشند. درواقع افرادی که به خوبی به صحبت‌های دیگران توجه دارند، معمولاً با کمترین مشکل مواجه شده و می‌توانند واکنش خوبی را از خود نشان دهند. به همین خاطر نیز معمولاً کارمندانی که بیش از حد صحبت می‌کنند، جزو بهترین‌ها نیستند.

۱۰-قدرت سازگاری بالا

برای یک کارمند موفق، شرایط تفاوتی ندارد. وی قادر است تا سریعاً خود را هماهنگ سازد. همین امر نیز باعث می‌شود تا رزومه آنها کاملاً درخشان باشد. درواقع اگر کارمند جدید شرکت به سرعت خود را با شرایط وقف داده است، می‌توانید تا حدود زیادی اطمینان داشته باشید که جزو بهترین‌ها خواهد بود.

۱۱-وقت‌شناسی

کارمندان حرفه‌ای نسبت به زمان توجه ویژه‌ای را دارند. نمود اولیه آن حضور به‌موقع در شرکت است. درواقع مدیران اطمینان دارند که اگر زمانی برای تحویل یک پروژه تعیین شده باشد، این افراد در زمان تعیین‌شده اقدامات را به اتمام خواهند رساند. برای این امر که اهمیت خود نسبت به زمان را افزایش دهید، یک راهکار مناسب این است که از زنگ هشدار استفاده کرده و در عین انجام کار خود، به اقدامات دیگری نپردازید. درواقع رمز اصلی در انجام سریع اقدامات، حفظ تمرکز است.

۱۲-بررسی عملکرد

آخرین بار چه زمانی عملکرد خود را مورد بررسی قرار داده‌اید؟ بدون

به قلم: تیم نویسندگان سایت esumeht

مترجم: امیر آل علی

همواره در رابطه با مواردی صحبت می‌شود که باعث خواهد شد تا یک مدیر موفق باشیم، با این حال یکی از مباحثی که کمتر به آن پرداخته شده است، اقداماتی است که شما را به یک کارمند فوق‌العاده تبدیل خواهد کرد. درواقع برای موفقیت در عرصه کاری، لازم است تا نظر مدیر شرکت را به سمت خود جلب نمایید. در ادامه ۱۸ موردی را بررسی می‌کنیم که شما را به سمت این هدف نزدیک خواهد کرد.

۱-توجه به مهارت‌ها

یک کارمند موفق نه‌تنها به مهارت‌های حال حاضر توجه دارد، بلکه آموزش خود را متوقف نکرده و همواره در تلاش است تا به سطحی بالاتر دست پیدا کند. این امر در حالی است که اکثر کارمندا سطح فعلی را کافی دانسته و تصور می‌کنند که تنها باید براساس میزان درآمد خود تلاش کنند. نتیجه این امر تنها باقی ماندن در وضعیت حال حاضر تا آخر عمر خواهد بود. درواقع این امر تنها حالت خوشبینانه بوده و معمولاً مدیران کارمندانی را که پیشرفتی ندارند، با افراد بالنگیزه جایگزین می‌کنند تا قدرت تیم شرکت افزایش پیدا کند. به همین خاطر شما باید همواره تلاش کنید تا بدون توجه به شرایط، خود را قدرتمندتر نمایید. این امر حتی اگر با واکنش مثبت مدیر شرکت همراه نباشد، زمینه پیداکردن شغل‌های بهتر را به همراه خواهد داشت. درواقع درست به مانند تیم‌های ورزشی که درخشش یک بازیکن حتی در تیم‌های ضعیف باعث جلب توجه مربیان سایر تیم‌ها می‌شود، این وضعیت برای شما نیز صادق خواهد بود.

۲-صحبت کردن در جلسات

از دیگر اقدامات نادرست این است که افراد در جلسات صحبت نکرده و این امر باعث می‌شود تا تفاوت آنها با دیگران احساس نشود. درواقع مدیران همواره به کارمندهای شجاع و با اعتماد به نفس، علاقه دارند. در این رابطه ضروری است تا خود را فردی فعال نشان دهید. در نهایت مهارت صحبت کردن در جمع باعث خواهد شد تا به شما پیشنهاد اقداماتی جدید نظیر مدیریت یک مجموعه و یا پیشرفت‌های شغلی شود. درواقع بسیار مهم است که نام شما در ذهن مدیر شرکت تکرار شود. درواقع افرادی که در جلسات صحبت می‌کنند معمولاً انتخاب اول سایر کارمندا برای انتخاب نماینده نیز خواهند بود.

۳-توجه به ظاهر

نخستین چیزی که در برخورد با دیگران توجهات را به سمت خود جلب می‌کند، ظاهر شما است. دراقع شما باید به فرهنگ شرکت خود توجه داشته باشید و با هر ظاهری در شرکت حضور پیدا نکنید. در این رابطه آراستگی اصل اول محسوب شده و ممکن است قوانینی نیز وجود داشته باشد. پاینبودن به آنها بیاترنگ روحیه حرفه‌ای شما خواهد بود.

۴-روابط اجتماعی قوی

کارمندان موفق روابط اجتماعی بسیار خوبی را داشته و تقریباً در بین تمامی افراد شرکت محبوب هستند. قدرت روابط اجتماعی آنها باعث می‌شود که حتی با مدیران شرکت نیز روابط خوبی را برقرار کنند که این امر در نهایت زمینه پیشرفت آنها را به همراه خواهد داشت. همچنین این افراد به خوبی می‌دانند که نحوه ارتباط با افراد مختلف، به چه صورت باید باشد.

۵-استفاده از زمان‌های مرده

یکی از معیارهای ساده برای شناسایی کارمندان موفق این است که به عملکرد آنها در زمان‌های بیماری توجه داشته باشید. درواقع افرادی



انجام عملیات گسترده

جهت رفع آسیب و پایداری شبکه برق در شمال خوزستان

اهواز - شبنم قجواند: مدیر امور بهره برداری ناحیه شمال شرکت برق منطقه ای خوزستان گفت: با یک عملیات گسترده آسیب دیدگی ها و گداختگی های ناشی از افزایش دما در شبکه برق شمال استان خوزستان برطرف شد. محسن مرادی بیان کرد: افزایش دمای هوا و تداوم آن باعث بالا رفتن مصرف انرژی و در نهایت گداختگی تجهیزات برق شد که نیاز به برطرف شدن داشت. وی با بیان اینکه در صورت برطرف نکردن آسیب های به وجود آمده، ممکن بود خاموشی های گسترده تری در شبکه رخ دهد، افزود: با یک عملیات گسترده در مدت زمان سه ساعت با انتقال بار و خاموشی های حداقلی گداختگی ها و آسیب های ایجاد، شده برطرف و شبکه به حالت عادی برگشت. مدیر امور بهره برداری ناحیه شمال شرکت برق منطقه ای خوزستان تصریح کرد: این عملیات اصلاح شبکه در گستره جغرافیایی شمال خوزستان و بصورت همزمان در مناطق اندیمشک، دزفول، شوش، عبدالخان، هفت تپه و آهودشت انجام شده است. مرادی توضیح داد: با توجه به جایگاه و اهمیت ناحیه شمال در شبکه برق رسانی، این رفع اشکال های به وجود آمده باعث پایداری شبکه برق ناحیه شمال و کل شبکه برق منطقه ای خوزستان شده است. وی با تشکر از همکاری و صبوری مردم از آنها خواست تا در روزهای گرم در مصرف برق صرفه جویی بیشتری باشند تا شبکه برق دچار حادثه و خاموشی های ناخواسته نشود.



جلسه فوری مدیریت بحران شهرداری گرگان پیرو اطلاعیه هواشناسی

گرگان - خبرنگار فرصت امروز: جلسه فوری مدیریت بحران شهرداری گرگان در راستای صدور اطلاعیه اداره کل هواشناسی گلستان و تغییر در وضعیت جوی تشکیل شد.به گزارش مرکز اطلاع‌رسانی و روابط عمومی شهرداری گرگان، پیرو هشدار جوی شماره پنج مورخ ۳۱ تیرماه جاری، از امروز استان بندرینج تحت تاثیر سامانه ناآیدار جوی قرار می گیرد این وضعیت تا جمعه سوم مردادماه جاری تداوم خواهد داشت که بر اساس این پیش‌بینی پیامدهای این سامانه، رگبار باران محلی و نقطه ای، وزش بادشدید (حداکثروزش یادگاهی بیش از ۸۰ کیلومتر برساعت) خواهد بود.با توجه به شدت وزش باد و پیش بینی بارش‌های رگباری احتمال آسیب به سازه‌های موقت و گلخانه‌ها، سقوط تابلوهای تبلیغاتی و اشیاء سبک، شکسته شدن سرشاخه درختان، احتمال آبرگرفتگی برخی نقاط دور از انتظار نیست.بر همین اساس امروز جلسه مدیریت بحران در شهرداری گرگان با حضور نمایندگان سازمان سیما،منظر و فضای سبز، ریاست سازمان آتش نشانی، نمایندگان مناطق سه گانه و کارشناسان خدمات شهری در معاونت خدمات شهری تشکیل شد.موسی الرضا صفری معاون خدمات شهری شهردار گرگان بر برنامه ریزی و اتخاذ تدابیر لازم جهت خدمات رسانی مطلوب، کمک به روان سازی ترافیک، تسهیل ایاب و ذهاب شهروندان و مقابله با حوادث احتمالی ناشی از باد و بارندگی تاکید کرد.بر اساس مصوبه این جلسه مقرر شد نقاط حادثه خیز و بحران زا در هنگام بارش باران از سوی تمامی واحدهای عملیاتی شناسایی تا نسبت به رفع آن اقدام اصولی انجام گیرد.



کشف و ضبط محموله مواد مخدر با هوشیاری ماموران یگان حفاظت بندر دیر

بوشهر- خبرنگار فرصت امروز : فرمانده یگان حفاظت اداره کل بنادر و دریانوردی استان بوشهر گفت با هوشیاری و سرعت عمل ماموران یگان حفاظت اداره بندر و دریانوردی دیر، یک محموله مواد مخدر که به طرز ماهرانه ای جاسازی شده بود، کشف و ضبط شد. به گزارش روابط عمومی، عبدالمحمد نادری فرمانده یگان حفاظت اداره کل بنادر و دریانوردی استان بوشهر در اینباره افزود : در ساعت ۱۵ امروز سه شنبه ۳۱ تیر ماه ، و در پی مشکوک شدن ماموران یگان حفاظت بندر دیر به یک دستگاه کامیون یخچالی بافلاصه هماهنگی های لازم انجام و تیم عملیاتی به موقعیت اعزام شد. نادری عنوان کرد: تیم اعزامی یگان حفاظت با انجام بازرسی دقیق کامیون موفق به کشف و ضبط مقدار ۱۸ کیلو مواد مخدر از نوع «حشیش» گردید که بصورت ماهرانه ای در لوله های پلاستیکی جاسازی و روی شاسی کامیون مورد نظر نصب و همچنین بوسیله ۲ دستگاه جی پی اس نیز جهت رهگیری محموله تجهیز شده بودند. فرمانده یگان حفاظت اداره کل بنادر و دریانوردی استان بوشهر اضافه کرد: با اتمام این عملیات و حسب هماهنگی و دستور مقام قضایی، ضمن تشکیل پرونده قضایی، مواد مشکوفه به همراه راننده کامیون جهت سیر مراحل قانونی تحویل پلیس مبارزه با مواد مخدر دیر گردید. نادری تاکید کرد: در این عملیات نیروی انتظامی و دریابانی بندر دیر نیز همکاری نکاتنگی را با یگان حفاظت بندر دیر داشتند.



نخستین کارگاه بر خط (مجازی) قانون استان مرکزی برگزارشد

اراک - خبرنگار فرصت امروز: نخستین کارگاه بر خط (مجازی) کانون پرورش فکری کودکان ونوجوانان استان مرکزی روز ۲۸ تیرماه ۱۳۹۹ با عنوان «هوشنت خلاق «برگزار شد. به گزارش روابط عمومی اداره کل کانون پرورش فکری کودکان ونوجوانان استان مرکزی، این کارگاه ۲۸ تیر با عنوان «نوشتن خلاق»باحضور اعضا در بستر فضای مجازی در یکی از کلاس های آموزشی مرکز فرهنگی هنری شماره یک اراک که برای این هدف تجهیز شده برگزار شد. این کارگاه‌ها که ثبت‌نام آن از ۵ تیر ماه ۱۳۹۹ آغاز شده بود ازروز شنبه ۲۸ تیر ماه فعالیت خود را آغاز کرد و اعضای که قبل از این کارگاه‌ها ثبت‌نام کرده‌اند می توانند با توجه به روز و ساعت اعلام شده در سامانه کانون مجازی کانون مرکزی ، در جلسات آموزشی بر خط حضور یابند. کارگاه‌های مجازی کانون استان مرکزی فعلا در ۵ رشتنه نوشتن خلاق ، داستان نویسی ، کاردستی کودک ،فن بیان ، مهارت هوش هیجانی برگزار می شود و علاقه‌مندان برای ثبت نام می توانند با مراجعه به نشانی kpfr.ir و انتخاب گزینه آموزش‌های مجازی ،دوره‌های تخصصی برخط استانی، انتخاب استان مرکزی روی نقشه نسبت به انتخاب کارگاه مورد نظر اقدام نموده و ثبت‌نام نمایند.



عملیات ساقه بلند کردن شیرهای حوضچه ای در استان گیلان پایان یافت

رشت-علی قلی پور: شرکت گاز استان گیلان در راستای افزایش سطح امنیت و پایداری جریان گاز مشترکین، کلیه شیرهای حوضچه ای در استان را به ساقه بلند تبدیل نموده است. حسین اکبر مدیرعامل شرکت گاز استان گیلان با اعلام خبر پایان عملیات ساقه بلند کردن شیرهای حوضچه ای در استان، گفت: این شرکت بعنوان یکی از شرکت های پیش رو در این زمینه توانسته است با رعایت استانداردهای فنی دستورالعمل های ایمنی و بدون کوچکترین حادثه این پروژه را به اتمام برساند. وی با اعلام این خبر اظهار داشت: این عملیات از سال ۱۳۸۷ در استان آغاز شد و پس از ۱۲ سال بالغ بر ۴۲۰ شیر حوضچه ای در نقاط مختلف استان به ساقه بلند تغییر یافته است.مهندس اکبر با اشاره به اهمیت این موضوع برای افزایش سطح امنیت و پایداری جریان گاز استان، اظهار داشت: متأسفانه در سال های گذشته وجود شیرهای حوضچه ای باعث وقوع خسارات مالی و جانی شده بود که بحمدالله این مسئله با تلاش پرسنل و پیمانکاران پرتلاش واحد بهره برداری مرتفع گردید. مدیرعامل شرکت گاز استان گیلان در خاتمه از برنامه ریزی منظم این شرکت برای تعمیر و نگهداشت تأسیسات در استان خبر داد و گفت: این شرکت در فصل گرم سال با اجرای منظم تعمیرات دوره ای و اصلاح خطوط، پایداری جریان گاز مشترکین را در طول سال بویژه در فصل زمستان تضمین نموده است.

مدیرکل کمیته امداد استان تهران در شهریار:

افتخار ما توانمند سازی خانواده هاست

شهریار -غلامرضا جباری: مدیر کل کمیته امداد حضرت امام (ره) افتخار این نهاد مردمی را توانمند سازی خانواده های تحت پوشش این نهاد ذکر کرد.ابولفضل پرینچی در شهریار با بیان اینکه طی ۲سال گذشته حدود ۵۰ هزار نفر به جمعیت تحت پوشش این نهاد در استان تهران اضافه شده، اظهار داشت: ماهیانه از ۱۷۳ هزار تومان به ازای هر نفر بحساب افراد تحت پوشش واریز می شود.اما علاوه بر این مقدار به کمک ۷۵ هزار حامی در سطح استان به روش های مختلف ودر قالب طرح‌های گوناگون نسبت به حمایت های مالی خانواده ها اقدام می کنیم. وی افزود: ۲۶ میلیارد و ۴۰۰ میلیون تومان در باب ودیعه مسکن ازطریق بنیاد مسکن در اختیار کمیته امداد استان قرار گرفته که به اعضای کمیته پرداخت می گردد. در شهرستانهای استان تهران برای هر خانوار تحت پوشش تا ۲۰ میلیون تومان در قالب ودیعه مسکن پرداخت می شود. همچنین مبلغ ۴ میلیارد و ۶۰۰ میلیون تومان جهت اجاره مسکن پرداخت شده است. وی در ادامه تصریح کرد: ۴۲۵ هزار بسته غذایی میان خانوار های تحت پوشش توزیع کرده ایم و ۲۵ هزار بسته غذایی هم برای سراسر نقاط کشور تهیه و ارسال کرده ایم. ۱۰۵ میلیارد تومان هم در قالب مواسات کمکهای مردمی هزینه شده است. پرینچی در پایان از برنامه دیدار چهره به چهره مردمی در شهرستانهای استان تهران خبر داد و این کار را برای جلب اعتماد مردمی مقید دانست.



معاون بهره برداری و توسعه آبفا استان:

تامین ۷۰ درصد آب شرب تبریز بر عهده شرکت آب منطقه ای است



آذربایجان شرقی گفت: شرکت آب و فاضلاب استان اقدامات پیشگیرانه سالانه خود برای جبران کسری آب شرب کلانشهر تبریز را بر اساس کسری ۵ تا ۶ درصدی انجام می دهد ولی با توجه به شیوع ویروس کرونا و افزایش مصارف آب در بخش های شرب و بهداشتی میزان کسری آب این شهر به ۱۸ درصد افزایش یافت، خانی، ادامه داد: بر اساس مطالعات مهندسان مشاور در سال ۱۳۹۰، کلانشهر تبریز ۵ سال بعد از اتمام این مطالعات با موازنه منفی در تولید و مصرف آب مواجه خواهد شد و از سال ۹۵ این موازنه منفی در این شهر شروع و هر سال با ۳ درصد کسری تولید مواجه شد.

وی با اشاره به اینکه کسری تولید آب در سال ۹۹ به ۱۸ درصد رسید، اظهار داشت: اواسط تیر امسال به علت انجام تعمیرات در تصفیه خانه زرینه رود و قطعی برق ۳۰ حلقه چاه در دامنه سهند، میزان کسری آب در تبریز طی ۴ روز به بیش از ۳۰ درصد رسید و موجب قطعی دارز مدت آب در برخی مناطق و بروز ناراضایی در بین شهروندان شد. معاون بهره‌برداری و توسعه آب شرکت آب و فاضلاب آذربایجان شرقی گفت: پس از رفع خرابی و قطعی برق چاه ها، وضعیت نسبت به قبل تعدیل شد و این شرکت مجبور شد برای جبران کسری ۱۸ درصدی تامین آب تبریز، آب را در نقاط مختلف این شهر بر اساس زمان بندی قطع کند. خانی، یادآوری کرد: چنانچه به صورت نوبتی آب در برخی نقاط شهر به صورت موقت قطع و مردم نیز مصرف آب خود را ۱۰ تا ۲۰ درصد کاهش دهند می توان پیک مصرف و فصل تابستان را با این کسری سپری کرد.

۱۴ شهر استان در تولید و مصرف آب در حالت سربه‌سر قرار دارند
معاون بهره‌برداری و توسعه آب شرکت آب و فاضلاب آذربایجان شرقی گفت: هم اکنون ۱۴ شهر از ۶۵ شهر استان در تولید و مصرف آب در وضعیت سربه‌سر قرار دارند و در صورت عدم رعایت الگوی مصرف در آن ها، آسیب پذیر برای قطعی آب هستند. خانی، افزود: این شهرها شامل میانه، ترک، ترکمنچای، بخشایش، زرنق، بستان آباد، بناب، عجبشیر، آذرشهر، گوگان، ممقان، تنسوج، مرند و شهر جدید سهند هستند. وی با بیان اینکه کلانشهر تبریز تنها شهری در استان است که موازنه تولید و مصرف آن منفی است، اظهار داشت: در سال جاری در کلانشهر تبریز به ۱۵ میلیون متر مکعب کسری تولید آب در مواجه خواهیم شد که بیشتر این کسری روی فصل تابستان

شهردار قم :

تلاش های وزارت بهداشت در ایام مبارزه با کرونا سبب سربلندی کشور شده است



آماده راهاندازی است. همچنین فاز نخست شهربازی بوستان علوی در دهه کرامت افتتاح شد تا سرانه فضای تفرجی شهر قم نیز به استانداردها نزدیک شود. سقائیان‌نژاد با اشاره به برنامه‌ریزی برای افتتاح ۶ بوستان بانوان در شهر قم، خاطرنشان کرد: برخی از این بوستان‌ها در حال احداث هستند و برخی نیز در سال‌های گذشته افتتاح‌شده است. وی تأکید کرد: همه این اتفاقات اثرات بسیاری در نشاط اجتماعی ماندگاری زائر و توجه به نسل جوان دارد. شهردار قم از افتتاح ۸۸۹ پروژه با اعتباری بیش از دو هزار میلیارد تومانی کامل کرد. با توجه به پیش‌بینی‌های صورت گرفته و خریداری شدن ۱۶ هزار تن از کالاهای اساسی، شهردار قم اعلام کرد: تا پایان سال ۱۴۰۰ هزار تن در صورت نیاز به ۴۰۰ میلیارد تومان هزینه شده است. سقائیان‌نژاد با اشاره به شیوع

مدیرعامل شرکت توزیع برق هرمزگان:

مصرف برق در وضعیت هشدار قرار گرفت



و تداوم موج گرما پیش بینی می شود مصرف برق افزایش یابد. در حال حاضر متوسط مصرف برق هرمزگان ۳ درصد بیشتر از متوسط کشور است که در صورت ادامه این روند ناچار به اعمال خاموشی

متمرکز است. **تامین آب تبریز از رودخانه ارس گریزناپذیر است**
معاون بهره‌برداری و توسعه آب شرکت آب و فاضلاب آذربایجان شرقی با اشاره به اینکه اقدامات شرکت های آب و فاضلاب و آب منطقه ای برای جبران کسری آب شرب کلانشهر تبریز در حد مسکن و کوتاه مدت است، گفت: برای حل اساسی کسری آب شرب این کلانشهر ناگزیر به تامین آب از رودخانه ارس هستیم. خانی، ادامه داد: متولی این کار شرکت آب منطقه ای بوده ولی تاکنون به علت مشکلات اعتباری و محدودیت های جلب سرمایه گذاری از طرق مختلف مانند فاینانس، این طرح عملیاتی نشده است. وی یادآوری کرد: پیش بینی می شود چنانچه مسوولان متولی این طرح اقدام جدی و کارسازی در این زمینه انجام ندهند در سال های آینده وضعیت تامین آب شرب کلانشهر تبریز به مراتب بدتر و بحرانی تر از وضعیت کنونی خواهد شد. معاون بهره‌برداری و توسعه آب شرکت آب و فاضلاب آذربایجان شرقی با اشاره به اینکه ظرفیت مخازن آب تبریز ۴۸۰ هزار مترمکعب است، گفت: در زمان کنونی شبکه و مخازن آب تبریز برای آب از خط انتقال آب از رودخانه ارس آماده است و از ۱۰ درصد ظرفیت مخزن های آب استفاده می شود. خانی، همچنین باانتقاد از مصرف آب شرب در روستاهای دارای شبکه مدرن برای آبیاری کشاورزی، افزود: ۲۲ روستای نزدیک به کلانشهر تبریز از جمله مابان علیا و سفلی، الوار علیا و سفلی، اوغلی، تازه کند، سهلان و باغ معروف به علت نامطلوب شدن کیفیت آب چاه های آن ها که متاثر از کاهش سطح آب های زیرزمینی بودند، چاه این روستاها از مصرف آب شرب حذف و آب آن ها از تبریز تامین شد. وی اظهار داشت: به محض کمبود آب شرب در تبریز در این روستاها نیز کمبود آب با شدت بیشتری بروز خواهد کرد.

۷ حلقه چاه جدید در مدار بهره برداری شرکت آب و فاضلاب قرار گرفت

معاون بهره‌برداری و توسعه آب شرکت آب و فاضلاب آذربایجان شرقی گفت: از ابتدای سال جاری و برای جبران کسری آب تبریز ۷ حلقه چاه جدید در مدار بهره برداری این شرکت قرار گرفت. خانی، افزود: با ورود این چاه ها به مدار تولید حدود ۲ درصد از کسری آب تبریز تامین شد و تا پایان مرداد این ۵ حلقه چاه در برنامه ای این شرکت قرار دارد. وی با اشاره به اینکه تولید سالانه آب از سوی این شرکت ۱۳۶ میلیون مترمکعب است، یادآوری می کند: پیش بینی ها نشان می دهد کلانشهر تبریز نیاز به ۱۵۰ میلیون مترمکعب آب شرب دارد. معاون بهره‌برداری و توسعه آب شرکت آب و فاضلاب آذربایجان شرقی گفت: هم اکنون تامین آب شرب تبریز از ۳ محل روی می دهد که ۵۵ تا ۶۰ درصد آن از سد زرینه رود، ۱۵ تا ۱۷ درصد از از سد نهند و بقیه از چاه های دامنه سهند تامین می شود و غیر از آن ها منبع دیگری برای تامین آب شرب وجود ندارد. خانی، ادامه داد: برای جبران کسری آب شرب تبریز امکان حفر چاه به علت تداخل در حرایم کشاورزی وجود ندارد بنابراین این شرکت اقدام به امانت گرفتن چاه های سایر ارگان هااز جمله شهرداری و منابع طبیعی کرده و ۲ حلقه چاه متروکه را بازسازی کرده است.

ویروس کرونا در کشور و زحمات کادر درمانی، اضافه کرد: تلاش‌های وزارت بهداشت در ایام مبارزه با کرونا سبب سربلندی کشور شده و مانند دوران دفاع مقدس در اذهان ثبت‌شده است. وی گفت: جایگاه خوب بهداشت و درمان ایران در جهان نشان از همت والا و تلاش پیشتازان مبارزه با بیماری کرونا داشته است و سرانه تخت درمانی در ایران از بسیاری از کشورها بالاتر است و زیربنای مناسب بهداشت و درمان در جمهوری اسلامی در ایام کرونا به خوبی خود را نشان داد. شهردار قم از تشکیل کمیته‌های ده‌گانه مبارزه با ویروس کرونا در شهرداری قم خبر داد و گفت: در کنار موضوعات حساسی مانند دفن اموات کرونایی، موضوعاتی مانند ضدعفونی محلات، بوستان‌ها و اتوبوس‌های شهری هم در این مدت در دستور کار قرار گرفت. سقائیان‌نژاد نزدیک به ۱۰۰ اتفاقاتی که یکی از افتخارات این شهر بوده است این است که طرح‌های عمرانی بدون هیچ گونه توقف به کار خود ادامه داده است. وی با اشاره به اینکه در سال ۹۶ حدود ۳۰۵ هزار تن اسفالت در معابر قم توزیع شد، اظهار داشت: اسمالت تا این لحظه ۹۷ هزار تن اسفالت در سطح معابر قم توزیع‌شده است. شهردار قم اضافه کرد: با توجه به پیش‌بینی‌های صورت گرفته و خریداری شدن ۱۶ هزار تن از کالاهای اساسی، شهردار قم اعلام کرد: تا پایان سال ۲۵۰ هزار تن در سطح معابر توزیع می‌شود.

در برخی نقاط استان خواهیم بود. مهندس عبدی اظهار کرد: استان هرمزگان دارای ۷۱۱ هزار مشترک است، که عمده آن را مشترکین خانگی تشکیل می دهند. با توجه به اینکه در گرمترین روزهای فصل تابستان قرار داریم ،اگر شهروندان همراهی نکنند این میزان مصرف افزایش پیدا خواهد کرد. وی، همکاری مردم با سیاست‌های اصلاح الگوی مصرف برق به ویژه مدیریت مصرف در ساعات اوج بار، برای تأمین برق مطمئن و پایدار برای تابستان امسال را خواستار شد و افزود: در صورت همکاری مردم و استفاده صحیح از انرژی برق، تابستان امسال را بدون مشکل سپری خواهیم کرد.

مدیر عامل شرکت توزیع نیروی برق استان افزود: کارکنان صنعت برق استان تمامی تلاش خود را برای تأمین برق مطمئن و پایدار به کار می گیرند و امیداست مشارکت همگانی و مسئولیت پذیری تمام اقشار جامعه در مدیریت مصرف انرژی برق را شاهد باشیم

معاون وزیر اقتصاد اعلام کرد

اسامی ۵ دستگاه کم کار و بی توجه به بهبود فضای کسب و کار



معاون وزیر اقتصاد با بیان اینکه برخی دستگاه‌ها در صدور مجوزهای الکترونیکی کم کار بوده‌اند، گفت وزارت بهداشت و علوم، سازمان برنامه، سازمان اداری و شهرداری‌ها از جمله این نهادها بوده‌اند. به گزارش خبرنگار مهر، محمدعلی دهقان‌دهنوی در نشست خبری با بیان اینکه سال ۹۷ یکی از سخت‌ترین سال‌ها برای کشور به شمار می‌رفت که عمده دلیل آن مباحث تحریمی و شرایط سخت اقتصادی بود، اظهار داشت: طبیعتاً این شرایط سخت اقتصادی بر تولیدکنندگان و کسانی که رونق تولید را رقم می‌زنند نیز اثر گذاشت به طوری که جایگاه رقابت‌پذیری ایران در بین ۱۴۱ کشور جهان از ۸۹ به ۹۹ تنزل پیدا کرد.

معاون امور اقتصادی وزیر امور اقتصادی و دارایی افزود: متأسفانه شاخص‌ها و داده‌های برخی از دستگاه‌های متولی در امر فضای کسب و کار مورد تأیید بانک جهانی قرار نگرفت و همین امر در سال ۹۷ شرایط سختی را برای‌مان رقم زد.

وی با بیان اینکه خبرهای خوب و امیدبخشی از بخش تولید به گوش می‌رسد، گفت: اتاق بازرگانی طی چند سال گذشته آماری را تحت عنوان شاخص فضای کسب و کار منتشر می‌کند؛ درجه‌بندی این گزارش در ۱۰ رتبه مشخص شده است که هر چقدر به عدد ۱۰ نزدیک می‌شود وضع وخیم‌تر می‌شود. در این گزارش آمده است که شاخص فعالیت کسب و کار در کشور در سال ۹۶ برابر رتبه ۵،۶ بهار ۹۷ برابر رتبه ۶،۱۵، تابستان ۹۷ برابر رتبه ۶،۴، پاییز ۹۷ برابر رتبه ۶،۴۸، زمستان سال ۹۷ برابر رتبه ۶،۲۷ بوده است. آمار نشان‌دهنده شرایط بد اقتصادی در سال گذشته است.

دهقان‌دهنوی تصریح کرد: اما این ارقام در سال ۹۸ بهبود پیدا کرد به طوری که در بهار ۹۸ این رقم به ۶،۱۷ و در تابستان به رتبه ۶،۰۷ رسید.

ضعف همکاری برخی دستگاه‌ها در سهولت استعلام و صدور الکترونیکی مجوزها

معاون وزیر اقتصاد از ضعف همکاری برخی دستگاه‌ها در سهولت استعلام و صدور مجوزهای الکترونیکی خبر داد و گفت: برخی نهادها اگر صدور پروانه‌ها و استعلام‌های خود را در سامانه سام پایه‌گذاری کنند قطعاً شفافیت حکمفرما می‌شود.

وی ادامه داد: وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی، وزارت علوم، تحقیقات و فناوری، سازمان برنامه و بودجه کشور، شهرداری‌های کل کشور و سازمان اداری و امور استخدامی از جمله دستگاه‌هایی هستند که در پایه‌گذاری اطلاعات ضعف دارند.

وی در ادامه به صدور کد «یکتا» برای صدور مجوزها در آینده خبر داد و گفت: به شکل مستمر به دنبال بهبود فضای کسب و کار هستیم؛ تاکنون یک میلیون و ۲۰۰ هزار استعلام در سامانه ملی «مجوزهای کسب و کار»، درج و ۲۶۹ هزار درخواست مجوز شده که ۱۱۱ هزار مورد صادر شده است.

دهقان‌دهنوی با بیان اینکه برای امسال یک اقدام ضربتی برای بهبود فضای کسب و کار در دستور کار قرار گرفته است، اظهار داشت: با توجه به اینکه گمرک و سازمان امور مالیاتی، محل مراجعات بسیار زیادی از سوی مردم است، با استقرار تیمی در این دو بخش، مشکلات مردم را

بررسی و جمع‌بندی را در قالب دو دستور وزیر امور اقتصادی و دارایی به رؤسای این دو سازمان ابلاغ کردیم.

معاون امور اقتصادی وزیر اقتصاد با اشاره به اینکه مهلت اجرای این دو بخشنامه ۹۰ روز است، افزود: اولین اقدام در سازمان مالیاتی، بهبود در فرآیند ثبت‌نام مؤدیان بود. همچنین سازمان امور مالیاتی باید در بازرسی‌ها، به اطلاعات موجود استناد کند.

وی ادامه داد: اقدام بعدی، اجرای ساده ۱۸۶ قانون مالیات‌های مستقیم بود که در ادارات مختلف، رویه‌های گوناگونی داشت؛ از این رو قرار شد تمامی بخشنامه‌ها در قالب یک شیوه‌نامه واحد ابلاغ شود که البته سازمان امور مالیاتی هنوز این شیوه‌نامه را ارائه نکرده است.

دهقان‌دهنوی گفت: اقدام دیگر مربوط به ابلاغ بدهی و پرداخت قسطی مالیات بود که این مسئله در استان قم و اداره غرب تهران در حال انجام است. همچنین آسان‌سازی مقاصح‌حساب مالیاتی باید به مدت ۴۸ ساعت صورت می‌گرفت که این اقدام انجام شده است بنابراین گواهی ثبت‌نام ارزش افزوده دائمی شده و دیگر نیاز به مراجعات بعدی نیست. معاون امور اقتصادی وزیر اقتصاد بیان کرد: مورد بعدی، تنقیح قوانین بود که تاکنون ۱۶۹۹ قانون از مجموع ۱۹۹۲ قانون بررسی شده است.

۵ تکلیف گمرک برای سهولت در فرآیندهای کسب و کار
وی به وظایف گمرک اشاره کرد و گفت: در بخش گمرک خواستار اجرای ۵ اقدام در فرآیندهای کسب و کار بودیم که اولین مورد مربوط به تسهیل شرایط ثبت اظهارنامه‌ها بود که برای انجام این اقدام تنها ۱۲ روز مهلت باقی مانده است.

دهقان‌دهنوی ادامه داد: مورد بعدی، سهولت در ارزش‌گذاری کالاهای اساسی بود که ۴۲ روز زمان برای اجرا دارد.

معاون امور اقتصادی وزیر اقتصاد افزود: در این میان، پذیرش انبارهای اختصاصی تا ۵۰ کیلومتر و شفافیت در اعلام نرخ‌های انبارداری، موارد دیگری بود که انجام شده است.

وی با اشاره به تسهیل شرایط برای کسب و کارهای کوچک گفت: تاکنون ۲۶۷ شرکت متوسط و کوچک شناسایی شده که امور گمرکی آنها با سهولت بیشتری انجام خواهد شد؛ برای این امر ۴۲ روز دیگر فرصت وجود دارد.

دهقان‌دهنوی اظهار داشت: در مکاتباتی که با رئیس‌جمهور داشتیم، خواستار تعیین ضرب‌الاجل برای بهبود محیط کسب و کار شدیم و این مهلت از سوی رئیس‌جمهور تا ۱۵ مهرماه تعیین شد که البته این مهلت به پایان رسیده است.

تنزل رتبه ایران در شاخص ادراک فساد

معاون امور اقتصادی وزیر اقتصاد در ادامه گفت: یک پویش تحت عنوان «بهبود محیط کسب و کار» در نظر گرفته شده که از نهادهای متولی می‌خواهیم به این پویش بپیوندند. در گام نخست، از سازمان غذا و دارو و سازمان تأمین اجتماعی که نقاط قابل بهبود فراوانی دارند، درخواست می‌کنیم که به این پویش بپیوندند.

وی در پاسخ به این سؤال که در شاخص فساد، جایگاه کشور چه تغییری کرده است؟ افزود: متأسفانه در شاخص ادراک فساد، تنزل رتبه داشته‌ایم و از رتبه ۱۲۰ به ۱۳۸ سقوط کرده‌ایم البته این شاخص‌ها

چندان قابل اتکا نیستند چراکه برخی ملاحظات را در کشورها در نظر نمی‌گیرند.

بیمه‌ها باید به سامانه مجوزها متصل شوند

دهقان‌دهنوی درخصوص اتصال بانک‌ها و بیمه‌ها به سامانه مجوزها تصریح کرد: وظایف بانک‌ها، ارائه خدمات اعتباری به مردم است؛ از این رو این خدمت در قالب سامانه مجوزها قرار نمی‌گیرد، اما بیمه‌ها برای فعالیت و نمایندگی‌های خود، باید به این سامانه متصل باشند.

معاون امور اقتصادی وزیر اقتصاد افزود: تسهیل در ارائه تسهیلات بانکی از طریق اصلاح نظام بانکی می‌تواند در بهبود شرایط کسب و کار مؤثر باشد که در این زمینه اقدامات خوبی توسط معاونت بانک و بیمه وزارتخانه دنبال شده است.

حذف ۶۰۰ مجوز اضافه کسب و کار

وی درخصوص فعالیت هیأت مقررات‌زایی گفت: هیأت مقررات‌زایی هر دو هفته، سه جلسه برگزار می‌کند و تاکنون ۶۰۰ مجوز اضافه در این هیأت حذف شده است.

دهقان‌دهنوی درباره رشد اقتصادی اظهار داشت: هنوز گزارش رسمی از رشد اقتصادی نیمه نخست سال دریافت نکرده‌ایم اما برخی علائم نشان می‌دهد که نسبت به سال ۹۷ رشد خوبی در بخش غیرنفتی خواهیم داشت.

تشکیل صندوق ودیعه مسکن در حال بررسی است

معاون امور اقتصادی وزیر اقتصاد در پاسخ به سؤال خبرنگار مهر، درخصوص تشکیل صندوق ودیعه مسکن گفت: وزارت اقتصاد چندی پیش پیشنهادی در رابطه با تشکیل صندوق ودیعه مسکن داده بود که به سازمان برنامه و بودجه منعکس شد و هم‌اکنون در حال بررسی است.

وی در رابطه با ایراداتی که شورای فقهی بانک مرکزی به راهاندازی این صندوق وارد کرده بود، افزود: شورای فقهی بانک مرکزی در مورد عقد پیش‌بینی شده برای اعطای تسهیلات این صندوق ایراد گرفته بود اما این موضوع نمی‌تواند مشکل اساسی ایجاد کند چراکه می‌توان از عقود دیگر برای اعطای تسهیلات استفاده کرد و این موضوع ایرادی نیست که بتواند مانعی در پیشبرد کار ایجاد کند.

فعالین کسب و کار شکایت‌های خود را در سامانه «دادور» ثبت کنند دهقان‌دهنوی در پاسخ به سؤال دیگر خبرنگار مهر درخصوص راهاندازی تالار شیشه‌ای سرمایه‌گذاری استان‌ها بیان کرد: سامانه «پاور» یکی از سامانه‌هایی است که بخشی از کار ارتباط مردم با صدور مجوزها را انجام می‌دهد. اگر کسی در مورد دریافت مجوز با مشکل مواجه شود، سؤال خود را در این سامانه، مطرح و راهنمایی لازم دریافت می‌کند.

به گفته وی، همچنین سامانه‌ای تحت عنوان سامانه «دادور» راهاندازی شده که شکایت‌ها در مورد صدور مجوزها را پیگیری می‌کند. طبق قانون اگر کسی در این سامانه شکایت کند، استاندارد یا بالاترین مقام استانی موظف به پاسخگویی ظرف حداکثر هفت روز هستند.

معاون امور اقتصادی وزیر اقتصاد ادامه داد: فعالین کسب و کار بدانند اگر در این سامانه شکایت کرده‌اند، حتماً رسیدگی خواهد شد چراکه ما در وزارتخانه عملکرد استان‌ها را پایش و گزارش را به مقامات عالی‌رتبه

از جمله وزیر کشور و رئیس‌جمهور اعلام می‌کنیم.

دهقان‌دهنوی تصریح کرد: گام سوم، تالار شیشه‌ای سرمایه‌گذاری استان‌ها است که فضایی را برای مباحثه درخصوص کسب و کار بین فعالان اقتصادی و نمایندگان دستگاه‌های مختلف فراهم می‌کند.

وی افزود: ما منتظر هستیم که سامانه‌های «دادور» و «پاور» به اندازه کافی شناخته شوند و سپس تالار شیشه‌ای را به شکل رسمی راهاندازی کنیم؛ هم‌اکنون این تالار به شکل پایلوت فعالیت دارد.

استفاده از ارز دیجیتال در شبکه پرداخت‌های داخلی ممنوع است
معاون امور اقتصادی وزیر اقتصاد در پاسخ به سؤالی در رابطه با ارزهای دیجیتال اظهار داشت: در حوزه ارزهای دیجیتال دو مقوله داریم؛ یکی بحث ماینینگ است که فرد دستگاه می‌آورد و اقدام به معدن‌کاوی می‌کند و ارز را به دست می‌آورد. این فعالیت به مثابه صنعت است و ملاحظات خود را دارد. کسی مخالفتی با تولید ارز دیجیتال ندارد.

دهقان‌دهنوی افزود: اگر کسی بخواهد از طریق ماینینگ یا خرید، از ارز دیجیتال خود در شبکه پرداخت‌های کشور استفاده کند، با ممنوعیت مواجه خواهد شد چراکه این موضوع مرتبط با سیاست‌گذاری پولی کشور است. با توجه به اینکه بانک مرکزی هنوز به الگوی مشخصی نرسیده، این ممنوعیت همچنان پایدار است.

وی به مبارزه با پولشویی اشاره کرد و گفت: وزارت امور اقتصادی و دارایی متولی مبارزه با پولشویی است و باید در این مرکز به صورت کلی، شرایطی که در قالب ارزهای دیجیتال مطرح می‌شود، مورد بررسی قرار گیرد. در رابطه با ارزهای دیجیتال باید با دقت اقدام شود چراکه این صنعت ماهیتی پویا دارد. وزارت اقتصاد آمادگی شنیدن صحبت‌های فعالان این حوزه را دارد و در صورت نیاز، حمایت خواهد کرد.

در کشور همه چیز علیه استارت‌آپ‌ها است

معاون امور اقتصادی وزیر اقتصاد در پاسخ به سؤالی مبنی بر اینکه چرا به وضعیت استارت‌آپ‌ها رسیدگی نمی‌شود؟ گفت: متأسفانه در کشور ما همه چیز بر علیه استارت‌آپ‌ها به عنوان بنگاه‌های کوچک است.

وی بیان کرد: باید قوانین مشخصی تحت عنوان «قوانین کسب و کارهای کوچک» داشته باشیم و مباحثی همچون مالیات، قوانین کار و تأمین اجتماعی این کسب و کارها را جداگانه، بررسی و شرایط آسان و عادلانه‌ای را برقرار کنیم.

دهقان‌دهنوی همچنین درباره برنامه «رونق تولید» وزارت اقتصاد گفت: روز گذشته پیش‌نویس برنامه «رونق تولید» تهیه شد و امیدواریم بتوانیم هرچه زودتر برنامه‌های خود را در این حوزه آغاز کنیم. معاون امور اقتصادی وزیر اقتصاد در رابطه با اینکه تاکنون چه اقدامات ویژه‌ای برای حذف مجوزها انجام شده است، اظهار داشت: رویکرد ما در وزارت اقتصاد، حذف مجوزها نیست بلکه ما به دنبال تسهیل مجوزها هستیم.

وی خاطرنشان کرد: اگر دستگاهی با ما در حوزه بهبود فضای کسب و کار تعامل نکند، ما اعلام می‌کنیم که فعالین کسب و کار، دیگر نیازی به گرفتن مجوز مربوطه نخواهند داشت.

نکات مدیریتی فیلم گلادیاتور

به قلم: آدام وایت کارفرین
مترجم:امیر آل‌علی

کمتر کسی در جهان وجود دارد که اثر جاودانه ریدلی اسکات را مشاهده نکرده باشد. درواقع به عقیده بسیاری از منتقدان، گلادیاتور بهترین فیلم حماسی تاریخ سینما محسوب می‌شود. این فیلم با بازی ستارگانی همچون راسل کرو و خواکین فینیکس ۵ اسکار را به دست آورده است. یکی از علایق شخصی من، استخراج نکات مدیریتی از درون فیلم‌ها است. بدون شک این اثر نیز حاوی نکات ارزشمندی بوده که در ادامه به بررسی آنها خواهیم پرداخت.

۱-شجاعت خصوصیت اول رهبران محسوب می‌شود

فردی را تصور کنید که حتی از نزدیک‌ترین سربازان خود نیز خیانت دیده و خانواده او به بدترین شکل ممکن کشته شده است. بدون شک اگر شخصیتی قدرتمندی وجود نداشته باشد، امکان ادامه مسیر غیرممکن خواهد بود. در این رابطه می‌توان این حوادث تلخ را به مشکلات پیش روی کارآفرین‌ها تشبیه کرد. درواقع تنها مدیرانی قادر به بقا خواهند بود که شجاعت بالایی داشته و در برابر سختی‌ها، احساس ضعف نمی‌کنند. بدون شک اگر اجازه دهید که مشکلات شما را زمین بزند، هیچ‌گاه نمی‌توانید خود را به عنوان یک مدیر مقتدر بدانید. به همین خاطر حتی اگر دانش خوبی را داشته باشید، تا زمانی که شجاعت لازم در شما ایجاد نشده باشد، مدیری موفق نخواهید بود. در نهایت مشکلات برای فردی که جسور است و قدرت کافی را دارد، به معنای پایان کار نخواهد بود. درواقع یک مدیر شجاع و توانا، قادر به خلق شگفتی است.

۲-هدف برای موفقیت الزامی است

چه چیزی باعث شده است تا شخصیت ماکسیموس حتی در بدترین شرایط نیز دوام بیاورد؟ در این رابطه اگر صرفا شجاعت را مدنظر قرار دهید، لازم است تا به وضعیت سایر برده‌های فیلم نگاهی بیندازید که اگرچه گلادیاتورهای شجاعی هستند، با این حال شجاعت آنها در راستای هدف دیگران است. با این حال شخصیت اصلی داستان هدفی مجزا برای خود داشته و این موضوع باعث می‌شود تا وی حتی در تلاش برای آزادی نیز نبالش. درواقع انتقام تنها خواسته این فرمانده شجاع محسوب می‌شود. این موضوع به خوبی نشان می‌دهد که هر فردی باید هدفی را برای خود داشته باشد. در غیر این صورت برای اهداف دیگران زندگی خواهد کرد. درواقع این هدف است که به فعالیت‌های ما جهت خواهد بخشید. در غیر این صورت قادر به کسب نتایج ارزشمند نخواهیم بود. آیا شما نیز به عنوان یک کارآفرین هدفی را دارید که به خاطر آن حاضر به تحمل سختی‌های بسیار باشید؟

۳-تفاوت زیادی میان موفقیت و تظاهر به آن وجود دارد

شخصیت کومودوس به عنوان پسر پادشاه، هنگامی که متوجه می‌شود پدر او در بستر بیماری جانشینی را به فرمانده ماکسیموس می‌دهد، وی را به قتل رسانده و نقشه زندانی شدن و قتل عام فرمانده را ترتیب می‌دهد. وی اگرچه در ظاهر به موفقیت دست پیدا کرده است، با این حال حتی اطرافیان او نیز این سمت را قبول نداشته و به راحتی به او خیانت می‌کنند. این موضوع به خوبی یک واقعیت را نشان می‌دهد که موفقیت، صرفا به شایستگی افراد بستگی داشته و نمی‌توان با هر اقدامی خود را به جایگاه دلخواه رساند. برای مثال در یک شرکت همواره این موضوع مشاهده می‌شود که برخی از کارمندان با رباقتی ناسالم، در تلاش برای حذف افراد شایسته برای عنوان جانشینی و نمایندگی مدیر شرکت هستند. این امر در حالی است که اگر زمانی را که صرف دسیسه‌چینی می‌کنند به تقویت مهارت‌های خود اختصاص دهند، این امر باعث خواهد شد تا جزو کاندیداها باشند. در نهایت این موضوع را فراموش نکنید که یک مدیر نالایق، پس از مدتی حذف خواهد شد. درواقع اگر حتی بتوانید با اقدامات ناشایست، میز ریاست را به دست آورید، بدون شک قادر به حفظ آن نخواهید بود.

۴-مهارت رهبری به شرایط و زمان وابسته نیست

بسیاری از افراد بدون شرایط مناسب، قادر به عملکرد خوبی نیستند، با این حال نگاهی به فرمانده ماکسیموس در طول این فیلم بیندازید. برای وی تفاوتی ندارد که رهبری یک لشکر ورزیده و با تجهیزات بالا را در اختیار دارد و یا تیم او از تعدادی برده تشکیل شده است. وی همواره درخشان ظاهر شده و قدرت ایجاد و رهبری یک تیم را دارد. درواقع مدیران نیز باید به چنین مهارتی دست پیدا کنند تا در هر موقعیتی بتوانند تاثیرگذار باشند.

۵-اخلاقیات همه چیز است

چه چیزی باعث شده است تا شخصیت ماکسیموس قدرت نفوذ بر هر فردی را داشته باشد؟ در این رابطه باید به افکار او رجوع کرد. درواقع وی به مواردی نظیر وفاداری به پادشاه معتقد است که در بین هیچ یک از سربازها وجود ندارد. همین وفاداری او باعث می‌شود تا هر فردی تحت تاثیر قرار گیرد. درواقع برداشت شخصی من از این موضوع، ضرورت پایبندبودن به فرهنگ و تعهد داشتن به برند است. این امر باعث خواهد شد تا همواره حتی از سوی دشمنان خود نیز ستایش شوید. نکته دیگری که اوج اخلاقیات وی را نشان می‌دهد، زمانی است که ماکسیموس در پی کشتن کومودوس است. با این حال به علت اینکه ممکن است برای نوه پادشاه که در کنار دایی خود است، حادثه‌ای رخ دهد از این تصمیم منصرف شده و خواست شخصی خود را فدای اصل وفاداری می‌کند. درواقع یک مدیر موفق هم باید اهداف شرکت را بالاتر از خواسته‌های شخصی خود بداند. همچنین ایجاد تغییر شرایطی نامساعد، تنها به دست یک رهبر شجاع امکان‌پذیر خواهد بود.

۶-معیارهای انتخاب افراد ارتباطی به ظاهر آنها ندارد

به عضو اصلی تیم جدید ماکسیموس نگاهی بیندازید. وی برده‌ای سیاه‌پوست است که در جامعه آن زمان جایگاهی ندارد. با این حال او به مراتب وفادارتر و کارآمدتر از سایر افراد تیم است. درواقع کارگردان با زیرکی تلاش کرده است تا عقاید نژادپرستانه را به چالش بکشد. این امر در بین بسیاری از مدیران مشهود است که اولویت اول آنها استخدام افراد سفیدپوست است و به رنگین‌پوست‌ها امکان پیشرفت چندان‌ی نمی‌دهند، با این حال معیار انتخاب تیم، اِدا به این مسائل بستگی نداشته و صرفا شایستگی و کارآمدی افراد مطرح است.

منبع: careersingovernment.com

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی –اقتصادی

| یکشنبه | ۵ مرداد ۱۳۹۹ | شماره ۱۵۹۰ | صفحه ۱۶ |

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: هنر سرزمین سبز

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

دفتر مرکزی: ۸۸۳۱۷۷۳۸

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۳۲۰۹۶۰

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

WWW.FORSATONLINE.COM

INFO@FORSATONLINE.COM



چگونه خلاقیت بیشتری را در کار خود داشته باشیم

۱۰-سحر خیز باشید

یکی از اقدامات مهم در راستای افزایش خلاقیت، نظم در خواب و بیدار شدن در صبحگاه است. درواقع اگر بخواهیم از اهمیت پزشکی این اقدام بگوییم، صبح زمانی ایده آل برای پرداختن به اقداماتی است که احتمالا در طول روز برای آن زمانی را نخواهید داشت. همچنین نظم بخشیدن به زندگی خود باعث می‌شود امکان پیگیری هر اقدامی، کاملا امکان‌پذیر باشد.

۱۱-نه گفتن را تمرین کنید

هنگامی که در شرایط مختلف بخواهید پاسخ منفی را به افراد گوناگون بدهید، ذهن به خلاقیت بالایی نیاز خواهد داشت. این امر خود یک تمرین بسیار خوب خواهد بود. با این حال دلیل اهمیت این موضوع، به خاطر این است که نه گفتن باعث خواهد شد تا بتوانید براساس برنامه خود پیش بروید. درواقع یکی از مشکلات اساسی افراد این است که نمی‌توانند در برابر درخواست‌های افراد مختلف، پاسخ منفی بدهند و این امر باعث می‌شود تا با مشکلات بسیاری مواجه شوند. بدون شک به هر میزان که برنامه شلوغ‌تری را داشته باشید، فرصت برای بروز خلاقیت نیز محدودتر خواهد شد.

۱۲-از موسیقی لایت استفاده کنید

یک موسیقی لایت کمک می‌کند تا به آرامش بیشتری دست پیدا کنید در این رابطه فراموش نکنید که برای یک ذهن آرام، انجام هر اقدامی حتی بزرگترین خلاقیت‌ها نیز کاملا امکان‌پذیر خواهد بود. به همین خاطر ضروری است تا به این بخش توجه ویژه‌ای را داشته باشید.

۱۳-علاقه‌های خود را پیدا کنید

یکی از شروط بروز خلاقیت این است که به کاری بپردازید که نسبت به آن تمایل دارید. در این رابطه اگر شغل شما مورد علاقه‌تان نباشد، احتمال بروز خلاقیت نیز با کاهشی شدید مواجه خواهد شد. در این رابطه استفاده از تکنیک‌های جذاب‌سازی شغل، می‌تواند کارساز باشد.
۱۴-مثبت‌گرایی را به عادت روزانه خود تبدیل کنید
افراد مثبت‌گرا به این علت که همواره به دنبال راه حل بوده و انگیزه بالایی را دارند، به خلاقیت‌های بیشتری در زندگی خود دست پیدا می‌کنند. در ایسن رابطه فراموش نکنید که مثبت‌گرایی تنها به روزهایی خاص اختصاص نداشته و لازم است تا به عادت رفتاری شما تبدیل شود. در غیر این صورت نتیجه لازم را به دست نخواهید آورد.

۱۵-با افراد خلاق دوست شوید

همه ما با این جمله مواجه شده‌ایم که هر فرد، میانگین ۵ نفری است که بیشترین ارتباط را با آنها دارد. تحت این شرایط با پیدا کردن دوستانی از بین افراد خلاق، بدون شک به بهبود سطح خود در این زمینه کمک خواهید کرد. در کنار این مسئله ضروری است که همنشینی خود با افراد منفی‌گرا با روحیه پایین را کاهش دهید.

منبع: snacknation.com

به سمت فست فودها تمایل بیشتری پیدا کرده‌اند، با این حال این موارد، ارزش غذایی بسیار پایینی داشته و لازم است تا سریعا کنار گذاشته شوند. با این حال نمی‌توان به صورت کلی موارد غذایی موردنیاز شما را نیز مشخص کرد. درواقع نیاز بدنی افراد متفاوت بوده و به همین خاطر ضروری است که به یک مشاور تغذیه مراجعه کنید.

۵-ورزش‌های ذهنی را جدی بگیرید

ورزش‌های ذهنی به شما کمک خواهد کرد تا عملکرد خود را بهبود بخشید. در این رابطه حتی اصول مراقبه و اقداماتی نظیر مدیتیشن نیز کاملا کارساز خواهد بود. در این رابطه تعداد این موارد بسیار زیاد بوده و با یک جست و جوی ساده به انواع آنها دسترسی پیدا خواهید کرد.

۶-مطالعه را فراموش نکنید

برخی از کتاب‌ها هستند که زمینه شکوفایی ذهن شما را به همراه خواهد داشت. در این رابطه می‌توان به چهار ساعت کار در هفته اثر تیم فریس اشاره کرد. به همین خاطر بسیار مهم است که بر روی خود سرمایه‌گذاری کرده و روش‌های بهبود ذهن خود را یاد بگیرید.

۷-تحرك خود را افزایش دهید

امروزه ثابت شده است که ذهن و جسم با یکدیگر ارتباط مستقیمی دارند. به همین خاط نیز یک بیماری روحی، باعث مشکلات جسمی نیز خواهد شد. در این رابطه برای بهبود عملکرد مغز خود، ورزش کردن یک راهکار بسیار خوب خواهد بود. با این حال در ایسن زمینه تداوم کار به مراتب مهم‌تر بوده و لازم است به دنبال برنامه‌ای باشید که امکان به اجرا درآوردن آن، امکان‌پذیر باشد. برای مثال یک راهکار بدون هزینه و کاملا ساده، دویدن برای چند دقیقه است.

۸-اقدامات مهم خود را در ابتدای روز انجام دهید

در کتاب هفت عادت مردمان موثر، به برخی از اقدامات خلاقانه افراد پرداخته شده است. برای این امر که اقدامات سخت‌تر را زودتر انجام دهید، یکی از این موارد محسوب می‌شود. همچنین لازم است تا نسبت به بسیاری از اقدامات خود شک کنید. برای مثال آیا به معنای واقعی ضرورتی برای حضور در تمامی جلسات وجود دارد؟ درواقع شک کردن، نقطه شروع خلاقیت خواهد بود.

۹-از دفتر کار خود خارج شوید

یک محیط ثابت و تکراری، احتمال بروز خلاقیت را بیش از حد کاهش خواهد داد. در این رابطه نکته‌ای که باید به آن توجه داشته باشید این است که نمی‌توان انتظار داشت که دفتر شرکت مطابق سلیقه شما تغییراتی را داشته باشد. با این حال شما نباید خود را محکوم به قبول شرایط تلقی کنید. در این رابطه توصیه می‌شود که هر روز برای دقایقی خصوصا جهت تصمیمات مهم، از دفتر کاری خود خارج شده و در محیط باز اقدام به فکر کردن نمایید. با این اقدام منوجه تحولی در نتایج خود خواهید بود.

به قلم: بارن رزبرگ کارفرین

مترجم:امیر آل‌علی

یکی از مسائل همیشگی افراد این است که چگونه می‌توان به خلاقیت بیشتری در کار خود دست پیدا کرد. این موضوع در عین سادگی، به معضلی بزرگ تبدیل شده و بسیاری از افراد تصور می‌کنند که فاقد این استعداد هستند. این امر در حالی است که واقعیت متفاوت بوده و با اقداماتی بسیار ساده می‌توان خلاقیت خود را در کار افزایش داد. نکته‌ای که باید به آن توجه داشته باشید این است که چنین اقداماتی، مقدمه رسیدن به تفکر خلاق نیز محسوب می‌شود که بدون شک رویای هر کارمندی است. در ادامه ۱۵ مورد منتخب را بررسی خواهیم کرد.

۱-از سایت monday.com استفاده کنید

استفاده از تکنولوژی یکی از اقدامات بسیار مهمی است که باعث خواهد شد تا بتوانید اقدامات خود را در مدت زمان کمتر و با تحمل سختی پایین‌تری انجام دهید. همچنین این ابزار به خاطر دقت بالای خود، شما را متوجه مواردی خواهد کرد که ممکن است تاکنون پنهان مانده باشد. این امر خود زمینه شکوفایی ذهن شما را به همراه دارد. این سایت درست به مانند یک دستیار حرفه‌ای عمل کرده و اقدامات شما را مدیریت می‌کند. همچنین از آن برای مدیریت تیم شرکت نیز می‌توان استفاده نمود.

۲-زمان انجام اقدامات خود را کاهش دهید

هنگامی که زمان کمتری را در اختیار داشته باشید، محکوم به پیداکردن موارد جدید خواهید بود. در این رابطه شما می‌توانید با ایجاد چنین شرایطی، شناسن موفقیت خود را بیش از حد افزایش دهید. فراموش نکنید که در کنار بهبود مهارت‌ها و تلاش برای مدیریت زمان بهتر، استفاده از ابزارهای مختلف نیز یکی از راهکارهای مهم محسوب می‌شود. برای مثال در زمینه تولید محتوا می‌توانید به جای مرور دوباره متن خود، از سایت Grammarly استفاده کنید.

۳-عملکرد روزانه خود را به یک آمار تبدیل کنید

یکی از راهکارهای مناسب برای ایجاد خلاقیت، پیداکردن مشکلات است. درواقع شما باید بدانید که در چه بخش‌هایی نیاز به بروز یک خلاقیت وجود دارد. برای این موضوع بررسی عملکرد روزانه شما و مقایسه آن با روزهای آتی، کمک خواهد کرد تا به خوبی بتوانید متوجه ضعف‌های موجود شده و بهترین برنامه‌ریزی را انجام دهید. در این رابطه مطالعه مداوم جدیدترین خلاقیت‌ها و استفاده از تجربیات کارمندان باسابقه، از جمله این اقدامات محسوب می‌شود.

۴-به تغذیه خود توجه داشته باشید

برای این امر که ذهن شما عملکرد خوبی داشته باشد، لازم است تا سوخت‌رسانی خوبی انجام شود. این امر در حالی است که شرایط حال حاضر به نحوی است که افراد