

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

تحلیل یحیی آل اسحاق از اثرگذاری تحریم‌های تازه بانکی روی اقتصاد ایران

تحریم‌های بانکی روی بازار طلا و ارز چه اثری می‌گذارد؟

رئیس اتاق بازرگانی ایران و عراق با اشاره به تحریم‌های تازه بانکی می‌گوید تحریم‌ها موضوع تازه‌ای نیست؛ آمریکا از زمانی که ما انقلاب کردیم، تحریم‌ها را...

۳

نگاه

موج گسترش کسب و کارهای آنلاین در روزهای کرونایی

آمارها نشان می‌دهد که در شش ماهه نخست سال، تمایل به راه‌اندازی کسب و کارهای اینترنتی و صدور پروانه تاسیس کسب و کارهای آنلاین افزایش داشته و تداوم شیوع کرونا در این زمینه اثرگذار بوده است. به گزارش ایسنا، کسب و کارهای اینترنتی به مجموعه فعالیت‌هایی گفته می‌شود که به صورت آنلاین و در بستر فضای مجازی از طریق اینترنت صورت می‌گیرد و عرضه کالا و خدمات به شکل رایگان یا در قبال دریافت هزینه را شامل می‌شود. امروز اینترنت بیشترین تغییرات در دنیای کسب و کار را ایجاد کرده و بر همین اساس تمایل به ایجاد شغل در بستر فضای مجازی روز به روز در حال گسترش است. شیوع ویروس کرونا و تداوم آن در ماه‌های اخیر موجب شد تا فعالیت بسیاری از صنوف و کسب و کارهای خدماتی دچار مشکل شود و در مقابل فعالیت بسیاری از کسب و کارهای آنلاین و اینترنتی رونق یابد. کارشناسان معتقدند تا توجه به بستری که در حال حاضر در حوزه...

۲

بورس هفته را صعودی آغاز کرد



۵

سایه روشن تحریم‌های جدید بانکی

مدیرکل امور بین‌الملل بانک مرکزی گفت اعلام مجدد تحریم ۱۸ بانک ایرانی تنها جنبه تبلیغی دارد و آنچه باید در این مسیر تصمیم‌گیری شود، دو سال پیش اتفاق افتاده است بنابراین بانک‌هایی که طرف قرارداد ایران بودند، تصمیم خود را برای ادامه یا توقف مبادلات با ایران گرفته‌اند. به گزارش ایسنا، حمید قنبری که در یک برنامه تلویزیونی درباره تحریم دوباره بانک‌های ایرانی توسط آمریکا سخن می‌گفت، اظهار کرد: تمامی بانک‌هایی که اساسی آنها در فهرست تحریم‌های جدید وزارت خزانه‌داری آمریکا ذکر شده، پیش از این نیز تحریم شده بودند؛ به نحوی که بعد از خروج ایالات متحده آمریکا از برجام، تمام تحریم‌هایی را که آمریکا تعلیق یا لغو کرده بود، فعال شد و این بانک‌ها نیز از همان زمان، مشمول تحریم قرار گرفتند؛ لذا با تحریم اخیر، اتفاق جدیدی در مورد این بانک‌ها نیفتاده است و اینها بانک‌هایی نبودند که مشمول تحریم نباشند و الان تحریم شده باشند...

۴

در تابستان امسال

کاهش جمعیت فعال نرخ بیکاری را به ۹.۵ درصد تنزل داد

۲

مدیریت و کسب و کار



خودروی تسلا به نزدیک‌ترین فاصله مریخ رسید

- ۴ قدرت فکری حیرت‌انگیز برای موفقیت در رهبری
- از «هوش اجتماعی» برای موفقیت در کسب و کار کمک بگیر!
- بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی و چالش ترغیب مخاطب هدف
- الزامات راه‌اندازی کسب و کار مطمئن در صنعت رستوران‌داری
- خرید مجدد نوکیا استراتژی عجیب مایکروسافت
- تولید کوله‌پشتی اقدام جدید گوگل

۸ تا ۱۶

رشد ۲۱ درصدی صادرات مواد نفتی از بندر نفتی خلیج فارس

برای توسعه فعالیت‌های تجاری و ترانزیتی با کشورهای هدف علاوه بر افزایش سهم ایران از صنعت بانکرینگ در منطقه، نقش موثری در آبادانی و رونق معیشت ساحل‌نشینان ایفا کنیم. شایان ذکر است، سوخت‌رسانی با کشتی‌ها و شناورهای کوچک و بزرگ در دریا و یا اسکله را بانکرینگ می‌گویند. تامین آب و آذوقه، ارائه خدمات فنی و مهندسی، پزشکی و بهداشتی، امکان اسکان خدمه اسکان و تعویض خدمه کشتی، جمع‌آوری پسماندهای نفتی و زباله‌های کشتی و ... از جمله خدمات جانبی صنعت بانکرینگ هستند که هر یک می‌توانند زمینه‌ساز درآمدزایی‌های بالایی برای بزرگ‌ترین بندر بازرگانی ایران باشند.

سازمان بنادر و دریانوردی (طرح سال جهش تولید) و همچنین مهندسی و اجرای عملیات ابرازینگ به عنوان روشی نوین به منظور نصب سقف‌های فوق سنگین مخازن فرآورده‌های نفتی اشاره کرد که این فناوری نیز توسط متخصصان ایرانی در این بندر به اجرا درآمده است. وی اضافه کرد: بنا داریم این روش را برای تمامی مخازن بزرگ در حال ساخت در پایانه نفتی بندر خلیج فارس به اجرا درآوریم. این مقام مسئول ضمن تبیین موقعیت راهبردی منطقه خلیج فارس و ضرورت ایجاد زیرساخت برای پشتیبانی از تولیدات فرآورده‌های نفتی پالایشگاه‌های کشور تاکید کرد: می‌توان با فراهم آوردن بستر لازم

نفتکش در اسکله‌های مختلف این بندر پهلو داده شده است. مدیرکل بنادر و دریانوردی هرمزگان به ظرفیت‌های ایجادشده در بندر خلیج فارس به عنوان مجموعه نفتی منطقه ویژه اقتصادی بندر شهید رجایی که در حال فعالیت است اشاره‌ای داشت و گفت: این بندر با هدف افزایش و ارتقای سهم کشور از بازار بانکرینگ، صادرات و واردات و ترانزیت فرآورده‌های نفتی احداث شده است. محمدی کرچی ران خاطرنشان کرد: طرح‌های توسعه‌ای برای تقویت فعالیت‌ها در این بندر نفتی چه با مشارکت سازمان و چه از طریق جذب سرمایه‌گذار بخش خصوصی در حال انجام است که می‌توان به احداث سه پست اسکله نفتی جدید به عنوان طرح‌های مهم توسعه‌ای

مدیرکل بنادر و دریانوردی هرمزگان گفت طی ۶ ماهه نخست سال جاری ۷ میلیون و ۸۷۰ هزار تن انواع مواد نفتی از بندر خلیج فارس صادر شده که در همنسجی با مدت مشابه سال گذشته آمارها رشد ۲۱ درصدی را نشان می‌دهند.

علی رضا محمدی کرچی‌ران صبح روز ۱۹ مهرماه در جمع خبرنگاران، اظهار کرد: در مجموع ۱۵ میلیون تن انواع مواد نفتی طی ۶ ماهه نخست سال جاری در بندر شهید رجایی تخلیه و بارگیری شده که در این راستا رشد ۶ درصدی صورت پذیرفته که از این تعداد ۷ میلیون ۸۷۰ هزار تن انواع مواد نفتی از بندر خلیج فارس صادر و مابقی وارد این بندر شده است. وی ادامه داد: در مدت یادشده ۶۱۰ فرورد

رئیس سازمان هواپیمایی کشور:

هیچ ایرلینی حق تغییر نرخ بلیت هواپیما زودتر از آبان را ندارد

شرکت‌های هواپیمایی خارجی مبلغ خود را استرداد کنند، سازمان هواپیمایی کشور از ابزارهای خود برای پرداخت مبالغ استفاده می‌کند. معاون وزیر راه و شهرسازی در مورد پروازهای قطر هم گفت: به دلیل تعطیلات اخیر امکان انجام تست کرونا وجود نداشت، اما امروز این تست انجام می‌شود و با طرف قطری هم در این زمینه رایزنی صورت گرفته است، بنابراین این پرواز امروز انجام می‌شود. این مقام مسئول در پایان تاکید کرد: ۲۰ تن از مسافران شرکت هواپیمایی قطر ابرویز، به دلیل اطلاع‌رسانی این شرکت هواپیمایی مبنی بر لغو مجوز یکی از آزمایشگاه‌های داخل فهرست این شرکت، اجازه پرواز نیافتند که با رایزنی‌های صورت گرفته این مشکل برطرف می‌شود.

کشور و کمبود مسافر، بعید به نظر می‌رسد که پروازها با سقف قیمتی انجام شوند و به طور معمول با همان کف قیمتی پروازها انجام می‌شوند. او همچنین درباره بلیت پروازهای ترکیه هم گفت: اگر مسافران قصد دارند که بلیت پرواز خود را به مقصد ترکیه در روز دیگری انجام دهند تمامی شرکت‌های هواپیمایی از جمله ترکیش ایر باید برای مسافران در همان روز بلیت صادر کنند و از طرف دیگر اگر مسافران پرواز خود را لغو (کنسل) کرده باشند، باید مبلغ بلیت به صورت کامل به آنان استرداد شود. ایرلاین‌ها ملزم به استرداد کامل مبالغ بلیت مسیر ترکیه هستند دهقانی زنگنه بیان کرد: در صورتی که مسافری نتواند از

رئیس سازمان هواپیمایی کشوری توضیح داد: ایرلاین‌ها، انجمن شرکت‌های هواپیمایی دارند که براساس بخشنامه ۵۰ و ۶۰ درصدی و همچنین قیمت دلار، برای آنها نرخ‌های جدید را تعیین کرده است. زنگنه تصریح کرد: تمامی پروازها دامنه کف و سقف قیمتی دارند و براساس آن دامنه این قیمت‌ها تعیین می‌شود، به طور مثال هم‌اکنون قیمت بلیت مشهد-تهران ۵۰۰ هزار تومان است و از ابتدای آبان ماه قیمت آن به ۶۰۰ هزار تومان می‌رسد. او تاکید کرد: هیچ شرکت و یا ایرلینی حق ندارد زودتر از آبان ماه نرخ‌های خود را تغییر و یا افزایش دهد. معاون وزیر راه و شهرسازی اظهار کرد: با توجه به شرایط کرونایی

دهقانی زنگنه گفت سازمان هواپیمایی حق دخالت در قیمت بلیت را ندارد و هیچ ایرلینی نباید زودتر از موعد نرخ‌ها را تغییر دهد. تورج دهقانی زنگنه، رئیس سازمان هواپیمایی کشور در گفت‌وگو با خبرنگار راه و شهرسازی گروه اقتصادی باشگاه خبرنگاران جوان، با بیان اینکه قیمت‌گذاری در حوزه بلیت هواپیما به هیچ عنوان به سازمان هواپیمایی کشور ارتباط پیدا نمی‌کند، بیان کرد: تنها چیزی که سازمان هواپیمایی کشور به تازگی ابلاغ کرده است مربوط به رعایت فاصله‌گذاری اجتماعی است که براساس آن، از ابتدای آبان ماه تمام پروازها باید با ۶۰ درصد ظرفیت انجام شوند. او ادامه داد: قیمت‌گذاری در حوزه هوایی برعهده خود شرکت‌ها است و این تغییر قیمتی هم باید از ابتدای آبان ماه انجام شود.

مصرف گاز در کشور افزایش یافت

انتقال مجدد گاز ایران به ترکیه از امروز

سرپرست دیسپچینگ شرکت ملی گاز ایران بیان کرد: خوشبختانه وجود کاهش دمای در کشور هیچ مشکلی در تامین گاز بخش خانگی و تجاری نداشته‌ایم. جولایی اضافه کرد: با توجه به بارش برف در استان‌های شمالی کشور، گاز هیچ کدام از این مناطق قطع نشده است. او تصریح کرد: در حال حاضر به طور میانگین روزانه ۸۰ میلیون متر

همین دلیل خانواده‌ها از وسایل سرمایشی استفاده کرده‌اند. او ادامه داد: از روز چهارشنبه هفته گذشته تا جمعه مصرف گاز در بخش خانگی و تجاری ۴۰ میلیون متر مکعب افزایش یافته است. جولایی گفت: روز چهارشنبه هفته گذشته مصرف گاز بخش خانگی و تجاری ۲۰۰ میلیون متر مکعب بود که این رقم در روز جمعه به ۲۴۰ میلیون مترمکعب رسید.

سرپرست دیسپچینگ شرکت ملی گاز ایران از افزایش ۴۰ میلیون مترمکعبی گاز با توجه به کاهش سراسری دما در کشور خبر داد. محمدرضا جولایی، سرپرست دیسپچینگ شرکت ملی گاز ایران در گفت‌وگو با خبرنگار اقتصاد و انرژی گروه اقتصادی باشگاه خبرنگاران جوان، با اشاره به کاهش دما و افزایش مصرف گاز در کشور گفت: از هفته گذشته دمای هوا در بیشتر مناطق کشور کاهش داشته است به

یکشنبه‌های استارت‌آپی، نوپاهای فضایی را فراخواند

خاطرنشان کرد: در این سلسله برنامه، ضمن گفت‌وگویی صمیمانه با استارت‌آپ‌های فضایی، درباره تاریخچه تشکیل آن استارت‌آپ، نحوه شکل‌گیری ایده، برنامه کسب و کار و چالش‌های پیش روی آن صحبت خواهد شد.

شده توسط استارت‌آپ‌ها، اداره کل توسعه کسب و کارهای فضایی به سازمان فضایی ایران، سلسله برنامه‌هایی تحت عنوان یکشنبه‌های استارت‌آپی را در بستر ویدئوتیک و به صورت مجازی برگزار می‌کند. براساس اعلام روابط عمومی سازمان فضایی ایران، جلیلی

استارت‌آپ‌های فضایی در کشور، گفت: زیست‌بوم استارت‌آپ‌های فضایی، زیست‌بوم نوپایی است که جای خالی برنامه‌های اختصاصی، برای آن به وضوح احساس می‌شود. وی خاطرنشان کرد: در این راستا و به منظور تبادل تجارب کسب

سرپرست اداره کل توسعه کسب و کارهای فضایی سازمان فضایی ایران از برگزاری نشست‌هایی برای توسعه استارت‌آپ‌های این حوزه خبر داد. به گزارش ایسنا، هادی جلیلی با اشاره به اهمیت توسعه زیست‌بوم

پادداشت

معاون وزیر صمت خبر داد

استرداد ۱۵ روزه مالیات بر ارزش افزوده
صادر کنندگان متعهد

معاون وزیر صمت از استرداد ۱۵ روزه مالیات بر ارزش افزوده صادر کنندگانی که تعهد ارزی خود را ایفا کرده‌اند، خبر داد. به گزارش خبرگزاری مهر به نقل از سازمان توسعه تجارت ایران، حمید زادبوم با اشاره به ابلاغیه معاون اقتصادی رئیس جمهوری به رئیس سازمان امور مالیاتی، اظهار داشت: براساس بند اول تصمیمات جلسه یکصد و هفتاد ستاد هماهنگی اقتصادی دولت مورخ ۱۳ مهرماه ۹۹ که به تأیید ریاست جمهوری رسیده است، سازمان امور مالیاتی کشور مکلف است حداکثر ظرف ۱۵ روز کاری، نسبت به استرداد مالیات بر ارزش افزوده صادر کنندگانی که مطابق اعلامیه بانک مرکزی به تعهد ارزی خود عمل کرده‌اند، اقدام کند. رئیس کل سازمان توسعه تجارت ایران ادامه داد: این حکم در مورد صادر کنندگانی که نسبت به ایفای درصدی از تعهدات ارزی خود اقدام کنند، متناسب با همان میزان اجرا می‌شود. معاون وزیر صمت اضافه کرد: همچنین بانک مرکزی مکلف است میزان ایفای تعهدات ارزی صادر کنندگان را به صورت هفتگی به سازمان امور مالیاتی کشور اعلام کند.

بانک مرکزی اعلام کرد

نرخ جدید تسعیر دارایی و بدهی‌های ارزی
بانکها

بانک مرکزی نرخ تسعیر دارایی‌ها و بدهی‌های ارزی برای تهیه صورت‌های مالی میان دوره‌ای بانکها در سال جاری را برای هر پیورو، ۱۲۹۰۰ تومان و برای هر دلار، ۱۱۰۰۰ تومان اعلام کرد. به گزارش خبرنگار مهر، بانک مرکزی نرخ تسعیر دارایی‌ها و بدهی‌های ارزی برای تهیه صورت‌های مالی میان دوره‌ای بانکها در سال جاری را برای هر پیورو، ۱۲۹۰۰ تومان و برای هر دلار، ۱۱۰۰۰ تومان اعلام کرد.

اولین فراخوان جذب استارت‌آپ در حوزه
فناوری ژرف

یکی از شتاب‌دهنده‌ها اولین فراخوان خود را با هدف جذب استارت‌آپ‌های فعال در حوزه‌های فناوری ژرف (Deep Tech) برگزار می‌کند.

به گزارش ایسنا، یکی از شتاب‌دهنده‌های فناوری و نوآوری فعال در حوزه کربن به پشتوانه پنج‌سال فعالیت شتاب‌دهی بر بستر پلتفرم آی‌چلنج، در تلاش است که با ارائه بسته متنوعی از خدمات شتاب‌دهی، مسیر توسعه فناوری و تجاری‌سازی آن را برای استارت‌آپ‌ها و هسته‌های فناور هموارتر کند. کربن بر حوزه‌های فناوری ژرف (Deep Tech) متمرکز است و به طور ویژه در این فراخوان به دنبال استارت‌آپ‌ها و هسته‌های فناوری است که در زمینه فناوری‌نانو، مواد پیشرفته، سلامت و زیست‌فناوری، هوش مصنوعی، فناوری شناختی و اینترنت اشیا فعالیت می‌کنند.

براساس اعلام ستاد نانو، این شتاب‌دهنده هم‌اکنون با تأمین فضای استقرار مناسب در سرای نوآوری و شتاب‌دهی دکتر قریب و با اتکا به شبکه مشاوران و مربیان خود از همه استارت‌آپ‌های فعال در حوزه‌های فوق دعوت می‌کند تا برای تجاری‌سازی فناوری خود به آنها بپیوندند.

علاقه‌مندان تا ۱۵ آبان ۹۹ فرصت دارند با مراجعه به صفحه اختصاصی فراخوان در وبسایت آی‌چلنج به نشانی http://ichallenge.ir/carbon-acc و یا به نشانی این شتاب‌دهنده <http://carbonacc.com> برای ثبت نام و معرفی تیم خود اقدام کنند.

نقشه پالایشگاه دوازدهم پارس جنوبی برای
زمستان

مدیر پالایشگاه دوازدهم پارس جنوبی گفت ۱۰۰ درصد کارهای برنامه‌ریزی شده و ضروری در بازه تعمیرات اساسی انجام شده است و فازهای ۲۲ و ۲۴ با توان کامل برای تولید محصولات خود در زمستان آماده هستند و امیدواریم زمستان را با آرامش پشت سر بگذاریم.

مهدی گرامی شیرازی در گفت و گو با ایسنا، درباره شرایط فعلی بخش‌های مختلف پالایشگاه گفت: در حال حاضر تمام بخش‌های واحدهای پالایش گاز، تثبیت میعانات گازی در سرویس هستند. بخش‌های پشتیبانی پالایشگاه شامل واحدهای آب، برق و بخار و ... نیز تکمیل شده‌اند و سایر واحدها نیز مطابق برنامه طرح تا پایان سال تکمیل خواهند شد.

وی به آمادگی پالایشگاه برای تولید زمستان اشاره و اظهار کرد: در راستای تولید پایدار تعمیرات پالایشگاه دوازدهم از ۲۰ مرداد سال جاری آغاز شد و تا ۱۵ شهریور ادامه یافت.

وی با بیان اینکه نیروهای مجتمع گاز پارس جنوبی از ابتدای راه‌اندازی پالایشگاه در انتهای سال ۱۳۹۶ در فازهای ۲۲ و ۲۴ حضور داشته‌اند اظهار کرد: نیروهای مجتمع در این دوره در کنار پیمانکاران در راه‌اندازی کمک لازم را انجام دادند و حضور جدی نفرات SPGC از سال گذشته در این پالایشگاه با اضافه شدن نفرات انجام شده است.

مدیر پالایشگاه دوازدهم پارس جنوبی افزود: چارت سازمانی رسمی پالایشگاه حدود ۱۲۰ نفر است که در حال حاضر حدود ۷۰ نفر در پالایشگاه جذب شده‌اند و امیدواریم به زودی این چارت تکمیل‌تر شود.

گرامی شیرازی با بیان اینکه که ۳۰ تیر سال جاری، مدیریت بهره‌برداری واحدهای تکمیل شده به مجتمع پارس جنوبی واگذار شده است، گفت: در حال حاضر پیمانکاران طرح در پالایشگاه مشغول انجام کارها هستند و در نهایت با تکمیل تمام واحدها پالایشگاه به صورت کامل به SPGC واگذار خواهد شد.

موج گسترش کسب و کارهای آنلاین در روزهای کرونایی



و کارهای مجازی حاکی از آن است که ۴۳.۳ درصد پروانه‌ها برای کسب و کارهایی صادر شده که عرضه‌کننده انواع کالا و خدمات در فروشگاه‌های مجازی هستند، بیشترین پروانه صادر شده به لحاظ نوع فعالیت نیز برای راه‌اندازی فروشگاه‌های بزرگ عرضه و فروش کالاهایی مانند پوشاک، کیف و کفش، سیمونی کودک، لوازم خانگی، لوازم سفر و پس از آن محصولات دیجیتالی و لوازم برقی بوده است.

استان‌های تهران، البرز، اصفهان، فارس، خراسان رضوی و مازندران در صدر جدول دریافت‌کنندگان پروانه از اتحادیه کشوری کسب و کار مجازی هستند و بیش از ۵۰ درصد کسب و کارهای عضو اتحادیه کسب و کارهای مجازی، متعلق به استان تهران بوده که تا شهریور ۱۳۹۹ برای دریافت پروانه اقدام کرده‌اند.

به گزارش ایسنا، در سال‌های اخیر الکترونیکی شدن بسیاری از خدمات و عرضه کالا از طریق فروشگاه‌های آنلاین در بازار کار اثرگذار بوده و افزایش استقبال مردم و کارآفرینان از کسب و کارهای اینترنتی را به دنبال داشته است. موفقیت کسب و کارهای اینترنتی در دوران کرونا باعث شد تا بسیاری از سایت‌ها و فروشگاه‌های آنلاین که شاید تا قبل از شیوع کرونا چندان مطرح نبودند، با معرفی خدمات و محصولات خود به مردم و جلب اعتماد عمومی، شناخته شوند و به سرعت رونق بگیرند.

تاکید دارد که در شرایط کرونا باید از فضای مجازی و اینترنت بیشتر استفاده شود و حمایت‌های موثرتری در این زمینه صورت گیرد. وی می‌گوید: علی‌رغم نبود زیرساخت‌های لازم، کسب و کارهای اینترنتی در این دوران رونق گرفته و مردم برای بهداشت و سلامت خود از این ابزار استفاده می‌کنند، از این رو ضمانت‌های لازم جهت اعتمادسازی مردم برای استفاده از اینترنت باید به وجود آید. به اعتقاد این کارشناس حوزه کار، کسب و کارهایی که در دوران کرونا برای فروش محصولات خود به فضای اینترنت روی آورده‌اند، به شرط کسب مجوزهای لازم از سوی دولت و جلب اعتماد مردمی از موفقیت بیشتری برخوردار خواهند بود.

به گزارش ایسنا، آمار منتشره از سوی اتحادیه کسب و کارهای آنلاین نشان می‌دهد که تعداد پروانه‌های تأسیس این کسب و کارها در شش ماهه نخست امسال به ۴۲۸ پروانه رسیده که در مقایسه با سال‌های قبل از رشد نسبی برخوردار بوده است. به نظر می‌رسد گسترش فعالیت‌های اینترنتی و توسعه دیجیتال سبکی جدید در زندگی روزمره و کسب و کار در دوران کرونا را به وجود آورده باشد به نحوی که مشاغل سنتی جای خود را به مشاغل اینترنتی داده و صدور پروانه برای راه‌اندازی کسب و کارهای اینترنتی رو به افزایش است. بررسی میزان پراکندگی پروانه‌های صادر شده از سوی اتحادیه کسب

آمارها نشان می‌دهد که در شش ماهه نخست سال، تمایل به راه‌اندازی کسب و کارهای اینترنتی و صدور پروانه تأسیس کسب و کارهای آنلاین افزایش داشته و تداوم شیوع کرونا در این زمینه اثرگذار بوده است. به گزارش ایسنا، کسب و کارهای اینترنتی به مجموعه فعالیت‌هایی گفته می‌شود که به صورت آنلاین و در بستر فضای مجازی از طریق اینترنت صورت می‌گیرد و عرضه کالا و خدمات به شکل رایگان یا در قبال دریافت هزینه را شامل می‌شود. امروز اینترنت بیشترین تغییرات در دنیای کسب و کار را ایجاد کرده و بر همین اساس تمایل به ایجاد شغل در بستر فضای مجازی روز به روز در حال گسترش است. شیوع ویروس کرونا و تداوم آن در ماه‌های اخیر موجب شد تا فعالیت بسیاری از صنوف و کسب و کارهای خدماتی دچار مشکل شود و در مقابل فعالیت معتقدند با توجه به بستری که در حال حاضر در حوزه شبکه‌های اجتماعی وجود دارد، ایجاد و گسترش مشاغل اینترنتی در دوران کرونا بهتر جواب می‌دهد و صاحبان این کسب و کارها را به درآمدزایی می‌رساند، به زعم آنها، عرضه کالا و خدمات در بستر اینترنت موجب کوتاه شدن دست دلالان و واسطه‌گران شده و کالا بدون واسطه از تولیدکننده به مصرف‌کننده می‌رسد. حمید حاج اسماعیلی - کارشناس حوزه کار - در گفت و گو با ایسنا،

در تابستان امسال

کاهش جمعیت فعال بیکاری را به ۹.۵ درصد تنزل داد

تغییرات فصلی نرخ بیکاری این افراد نشان می‌دهد، این نرخ نسبت به فصل مشابه در سال قبل (تابستان ۱۳۹۸)، ۳۰ درصد کاهش یافته است.

بررسی نرخ بیکاری گروه سنی ۱۸ تا ۳۵ ساله نیز نشان می‌دهد که در تابستان ۱۳۹۹، ۱۶.۹ درصد از جمعیت فعال این گروه سنی بیکار بوده‌اند. این در حالی است که تغییرات فصلی نرخ بیکاری این افراد نشان می‌دهد این نرخ نسبت به تابستان ۱۳۹۸، به میزان ۱۰ درصد کاهش یافته است.

بررسی سهم اشتغال ناقص جمعیت ۱۵ ساله و بیشتر نشان می‌دهد که در تابستان ۱۳۹۹، ۹.۳ درصد جمعیت شاغل، به دلایل اقتصادی (فصل غیر کاری، رکود کاری، پیدا نکردن کار با ساعت بیشتر و ...) کمتر از ۴۴ ساعت در هفته کار کرده و آماده برای انجام کار اضافی بوده‌اند. این در حالی است که ۲۶.۰ درصد از شاغلین ۱۵ ساله و بیشتر، ۴۹ ساعت و بیشتر در هفته کار کرده‌اند.

سال ۱۳۹۸، ۱۰ درصد کاهش یافته است. در تابستان ۱۳۹۹، به میزان ۴۱.۸ درصد از جمعیت ۱۵ ساله و بیشتر از نظر اقتصادی فعال بوده‌اند، یعنی در گروه شاغلان یا بیکاران قرار گرفته‌اند. بررسی تغییرات نرخ مشارکت اقتصادی حاکی از آن است که این نرخ نسبت به فصل مشابه در سال قبل (تابستان ۱۳۹۸) ۳.۱ درصد کاهش یافته است.

جمعیت شاغلین ۱۵ ساله و بیشتر در این فصل ۲۳ میلیون و ۵۴۲ هزار نفر بوده که نسبت به فصل مشابه سال قبل تقریباً یک میلیون و ۲۱۰ هزار نفر کاهش داشته است. بررسی اشتغال در بخش‌های عمده اقتصادی نشان می‌دهد که در تابستان ۱۳۹۹، بخش خدمات با ۴۸.۱ درصد بیشترین سهم اشتغال را به خود اختصاص داده است. در رتبه‌های بعدی بخش‌های صنعت با ۳۲.۴ درصد و کشاورزی با ۱۸.۵ درصد قرار دارند.

نرخ بیکاری جوانان ۱۵ تا ۲۴ ساله حاکی از آن است که ۲۳.۱ درصد از فعالان این گروه سنی در تابستان ۱۳۹۹ بیکار بوده‌اند. بررسی

براساس اعلام مرکز آمار ۹.۵ درصد جمعیت فعال کشور در فصل تابستان سال بیکار بوده‌اند که نسبت به فصل مشابه سال قبل، یک درصد کاهش یافته است؛ این کاهش ناشی از کاهش جمعیت فعال بوده است.

به گزارش خبرگزاری مهر به نقل از مرکز آمار، در تابستان سال جاری جمعیت غیرفعال کشور افزایش و جمعیت شاغل و بیکار کشور (جمعیت فعال) نسبت به فصل مشابه سال قبل با کاهش مواجه شده است که این کاهش در مقایسه با فصل بهار سال جاری نسبت به فصل مشابه سال قبل، از شدت کمتری برخوردار بوده است. به عبارت دیگر اثر منفی ویروس کرونا بر شاخص‌های نیروی کار کشور در فصل تابستان در قیاس با فصل بهار تا حدی تعدیل شده است.

بررسی نرخ بیکاری افراد ۱۵ ساله و بیشتر نشان می‌دهد که ۹.۵ درصد از جمعیت فعال (شاغل و بیکار)، بیکار بوده‌اند. بررسی روند تغییرات نرخ بیکاری حاکی از آن است که این شاخص، نسبت به فصل مشابه در

موجودی بیش از ۳ میلیون و ۴۰۰ هزار تن کالای اساسی در بنادر

شهرید رجایی، بندر بوشهر، بندر امام خمینی و بندر خرمشهر و بندر چابهار به ترتیب با ۸۰۶۶۲، ۷۲۶۱، ۴۹۱۶، ۳۹۴۶، ۱۸۴۲ کانتینر است.

در تاریخ مذکور، ۸ فروند شناور حاوی کالای اساسی با ۴۹۷۹۷۳ تن ذرت، سویا، برنج و دانه‌های روغنی در بندر امام خمینی در حال تخلیه و ۸ فروند شناور حاوی کالاهای اساسی با ۵۲۳۵۵۰ تن ذرت، سویا، برنج و دانه‌های روغنی در انتظار لنگرگاه بوده است.

تن برنج، ۳۵۷۸۴۷ تن شکر، ۴۰۹۴۱۸ تن روغن خام و ۲۶۶۱۷۵ تن دانه‌های روغنی در گمرکات کشور موجود است که جمع این آمار به ۳۴۰۱۷۰۳ تن می‌رسد. در تاریخ مذکور ۲۳۷۶۲۴۴ تن از موجودی کالاهای اساسی در بندر امام خمینی، ۲۹۹۲۶۹ تن در بندر شهید رجایی، ۲۷۲۱۸۴ تن در بندر امیرآباد و ۱۵۲۸۹۷ تن در بندر نوشهر و ۱۰۴۳۷۸ تن در بندر انزلی رسوب شده است. همچنین بیشترین موجودی کالاهای کانتینری نیز متعلق به بندر



دریچه

مرکز آمار اعلام کرد

افزایش ۴۲درصدی هزینه اجاره خانه

متوسط هزینه اجاره بها برای کل خانوارهایی که تمدید قرارداد داشته‌اند، در تابستان ۴۱.۲درصدافزایش یافته است.به گزارش ایسنا،طبق گزارش مرکز آمار در تابستان ۱۳۹۹، شاخص قیمت اجاره بها واحدهای مسکونی در مناطق شهری، به عدد ۱۹۵.۸ رسید که نسبت به فصل قبل (۱۷۵.۱)، ۱۸درصدافزایش داشته است.در این فصل بیشترین نرخ تورم فصلی مربوط به استان همدان با ۱۶.۲ درصدافزایش و کمترین آن مربوط به استان سیستان و بلوچستان با ۳.۱ درصدافزایش است.درصد تغییرات شاخص قیمت اجاره بها در فصل تابستان ۱۳۹۹ نسبت به فصل مشابه سال قبل (تورم نقطه به نقطه)، ۲۸.۹ درصد است که نسبت به فصل بهار ۱۳۹۹(۲۳.۳ درصد)، ۵.۶ واحد درصد افزایش نشان می دهد.بیشترین نرخ تورم نقطه به نقطه مربوط به استان همدان با ۳۷درصدافزایش و کمترین آن مربوط به استان آذربایجان غربی با ۸.۶ درصدافزایش است.به عبارتی خانوارهای استان همدان به طور متوسط ۸.۱ واحد درصد بیشتر از میانگین کل کشور و خانوارهای استان آذربایجان غربی ۲۰.۳ واحد درصد کمتر از میانگین کل کشور در بخش اجاره بها هزینه کرده‌اند.

نرخ تورم چهار فصل منتهی به فصل تابستان ۱۳۹۹ نسبت به دوره مشابه سال قبل در بخش اجاره بها، برابر ۲۴.۳درصد است.اطلاع مذکور در استان لرستان (۲۲.۳ درصد) بیشترین عدد و در استان آذربایجان غربی (۸.۹ درصد) کمترین عدد را نشان می‌دهد.بر این اساس، متوسط افزایش هزینه اجاره بها برای کل خانوارهایی که تمدید قرارداد داشته‌اند، در فصل تابستان ۱۳۹۹ برابر با ۴۱.۲ درصد است.

تحریم‌های بانکی روی بازار طلا و ارز چه اثری می‌گذارد؟



پولی و مالی با ایران بسته است.

تحریم‌های تازه ایران یک شو تبلیغاتی برای آمریکایی‌هاست

رئیس اتاق بازرگانی ایران و عراق متذکر می‌شود: حالا اینکه آمریکا همه راه‌ها را به روی نقل و انتقال پولی و مالی با ایران بسته است، خود یک بحث است، اما آن‌طور که مقامات بانک مرکزی ایران عنوان می‌کنند، این اقدام بیشتر یک شو و نمایش برای داخل آمریکا است. یعنی می‌خواهد به مردم خود بگوید که ما در حداکثرین حالت داریم به ایران فشار می‌آوریم.

آل اسحاق درباره اثر بیرونی تحریم‌ها می‌گوید: سیستم بانکی ایران معتقد است که این تحریم‌ها قبلا وجود داشته و بعد هم در رابطه با مسائل اساسی درخصوص تحریم‌ها، از قبل برنامه‌ریزی شده و نگرانی از بابت دارو و کالاهای اساسی وجود ندارد.

وی می‌افزاید: نکته اینجاست که ما دشمن داریم و دشمن از همه ابزارهایی که در اختیار دارد، به فشار به ایران استفاده می‌کند، اما در مقابل ما باید بتوانیم طرح‌ها و برنامه‌های مقابل داشته باشیم.

تحریم‌های تازه بانکی با صادرات و واردات چه می‌کند؟

رئیس اسبق اتاق بازرگانی و صنایع و معادن تهران درباره اثر تحریم‌ها روی واردات و صادرات تصریح می‌کند: در رابطه با بخش صادرات باید بگویم که عمده صادرات ما به کشورهای همسایه و چین است که صادرات به آنها در خارج از سیستم‌هایی که وجود دارد، عمل می‌شود. اسحاق ادامه می‌دهد: ما در رابطه با عراق، چین، هند و کشورهای همسایه یکسری برنامه‌هایی داریم و در حال انجام آنها هستیم. یعنی این تصمیم نقش جدی در روابط صادراتی ما قطعاً ندارد.

وی تصریح می‌کند: در رابطه با صادرات به کشورهای اروپایی نیز صادرات غیرنفتی به اروپا در حدود ۳۰۰، ۴۰۰ میلیون دلار بیشتر نیست، بنابراین مشکلی از این بابت وجود ندارد.

رئیس اسبق اتاق بازرگانی و صنایع و معادن تهران در ادامه می‌گوید: درخصوص واردات هم باید بگویم که بیش از ۸۰درصد واردات کنونی کشور، کالاهای اساسی و دارو است که نظام خود را دارد و اقداماتی صورت می‌گیرد.

آل اسحاق عنوان می‌کند: به هر صورت تحریم‌های تازه آمریکا، عمل سخیفی است که ترامپ انجام داده و قطعاً آخرین حلقه از حلقه‌های بدرفتاری این کشور است اما اینکه چقدر تحریم‌های بانکی روی وضع موجود ما اثر دارد، باید بگویم نقش موثر به روزی نخواهد داشت.

تحریم‌های بانکی چه اثری روی بازار طلا و ارز دارد؟

رئیس اتاق بازرگانی ایران و عراق با اشاره به اثر تحریم‌های بانکی روی بازارهای ارز، طلا و بورس متذکر می‌شود: این موضوع بستگی به انتظارات مردم ایران از فضای آتی و نظام مدیریتی بانکی و بانک مرکزی دارد. تلاطم‌ها و نوساناتی که در بازار طلا و ارز وجود دارد، خیلی به تصمیمات اخیر آمریکا ربط ندارد. ما باید فضای روانی و انتظارات جامعه را با واقعیت‌ها آشنا کنیم.

رئیس اسبق اتاق بازرگانی و صنایع و معادن تهران در پاسخ به این پرسش که برخی معتقدند که تحریم‌های تازه آمریکا، اقتصاد ایران را قفل خواهد کرد. آیا چنین موضوعی صحت دارد؟ می‌گوید: خیر، اقتصاد

رئیس اتاق بازرگانی ایران و عراق با اشاره به تحریم‌های تازه بانکی می‌گوید تحریم‌ها موضوع تازه‌ای نیست؛ آمریکا از زمانی که ما انقلاب کردیم، تحریم‌ها را شروع کرده و دائما تحریم‌ها نیز تشدید شده است. وزارت خزانه‌داری آمریکا هفته گذشته اعلام کرد ۱۸ بانک ایرانی تحت تحریم‌های جدید و ثانویه قرار گرفته‌اند. در بیانیه وزارت خزانه‌داری آمریکا آمده است که این وزارتخانه طی رایزنی با وزارت خارجه این کشور، نهادهای مالی ایران را برای قرار دادن در لیست تحریم‌ها شناسایی کرده است. به گفته مقامات آگاه، تحریم‌های جدید آن دسته از بانک‌های ایرانی را هدف قرار داده‌اند که تاکنون مشمول تحریم‌های ثانویه نبوده‌اند. طبق تحلیل کارشناسان، هدف از تحریم‌های جدید آمریکا علیه ایران، این است که کانال‌های مورد استفاده تهران برای واردات اقلام بشردوستانه مانند غذا و دارو مسدود شوند.

این در حالی است که عبدالناصر همتی، رئیس کل بانک مرکزی معتقد است تسری تحریم‌های ثانویه به باقی‌مانده بانک‌های ایرانی بیش از آنکه اثر اقتصادی داشته باشد، برای اهداف تبلیغاتی و سیاسی داخلی آمریکا انجام شده است. به گفته وی، بانک‌های خارجی عملا معافیت‌ها و مجوزهای لازم را برای تامین مالی مبادلات دارو و محصولات غذایی دریافت کرده‌اند. وی تاکید می‌کند: تعدادی از این بانک‌ها، وظیفه انتقال منابع برای خرید دارو و موادغذایی را به عهده دارند و بانک‌های خارجی که با این بانک‌ها مبادلاتی داشتند، عملا معافیت‌ها و مجوزهای لازم را برای تامین مالی مبادلات دارو و محصولات غذایی دریافت کرده‌اند.

تأثیر تحریم‌های جدید روی اقتصاد ایران چقدر محتمل است؟

با این وجود، این سوال مطرح است که تاثیر تحریم جدید بر اقتصاد ایران چقدر محتمل است. یحیی آل اسحاق، رئیس اتاق مشترک بازرگانی ایران و عراق در کافه‌خبر خبرگزاری خبرآنلاین با اشاره به تاثیر تحریم‌های بانکی آمریکا روی اقتصاد ایران و بازارها می‌گوید: جدای از بحث بازارها، تحریم‌ها موضوع تازه‌ای نیست. آمریکا از زمانی که ما انقلاب کردیم، تحریم‌ها را شروع کرده و دائما تحریم‌ها نیز تشدید شده است.

وی می‌افزاید: در این شرایط جدید و چند هفته مانده به انتخابات آمریکا، این کشور دنبال این است که ایران را وارد کند تا مذاکراتی را داشته باشد، زیرا تصور می‌کند که هر چقدر فشار را بیشتر کند، احتمالا ایران برای مذاکره آماده می‌کند.

رئیس اسبق اتاق بازرگانی و صنایع و معادن تهران بسا بیان اینکه برای آمریکا خیلی مهم است که ایران برای مذاکره متقاعد شود، عنوان می‌کند: فعلا نتیجه مذاکرات برای آمریکا مهم نیست، تنها دنبال این است که ایران با این کشور مذاکره کند.

آل اسحاق با اشاره به ابزارهایی که آمریکا برای متقاعدکردن ایران به مذاکره به کار بسته است، تصریح می‌کند: یکی از این ابزارها این است که تحریم‌ها را به اوج برساند و آخرین نقطه‌هایی که فکر می‌کند می‌تواند موثر باشد، تحریم نظام مالی و پولی و بانکی ایران است.

وی می‌افزاید: آمریکا تاکنون چند بانک ایران را تحریم کرده است و حالا هم بقیه بانک‌ها و موسسات مالی و اعتباری را در قالب تحریم گذاشته است و تصور می‌کند همه راه‌ها را دیگر به روی نقل و انتقالات

تعیین تکلیف ۸۰درصد از متقاضیان وام کرونا

شده‌اند (با ثبت نام متقاضی در سامانه کارا وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی و تایید سامانه مذکور و معرفی به بانک) تسهیلات با نرخ ۱۲درصد پرداخت شود که در این رابطه تا تاریخ ۱۴ مهرماه ۱۳۹۹، بالغ بر ۵۳۴.۲۹۸ واحد به بانک‌های عامل معرفی شده‌اند.

بر این اساس، ۵۰۸۰۱۲ واحد از متقاضیان تا تاریخ اشاره شده به شعب بانک‌ها و مؤسسات اعتباری عامل مراجعه کرده‌اند که از این تعداد ۲۷۸۰۲۴ واحد با ۴۵۹.۰۲۴ نفر شاغل در مجموع مبلغ ۵۶.۳۷ میلیارد ریال تسهیلات را دریافت کرده‌اند.

آخرین جزئیات پرداخت بیمه بیکاری کرونا

متقاضیان بیمه بیکاری کرونا که از ابتدای خردادماه بیکار شده و افرادی که بیکاری آنها از اسفند سال گذشته تاکنون استمرار پیدا کرده به سامانه جامع روابط کار به نشانی **prkar.mcls.gov.ir** مراجعه و نوع بیکاری خود را از طریق خوداظهاری اعلام کنند.

براساس اعلام اداره کل حمایت از مشاغل و بیمه بیکاری وزارت کار تا پنجم مهرماه سال جاری، ۱۵۵ هزار و ۷۰۰ نفر از افراد بیکار شده از کرونا که بیکاری آنها از اسفندماه سال گذشته استمرار داشته و از اول خردادماه بیکار شدند یا به دلیل اعلام شماره شبای اشتباه، عدم تعلق شماره حساب مربوطه و ثبت ناقص اطلاعات شخصی یا ثبت نام در ادارات کار و کارایی‌ها به جای سامانه از پیش ذکر شده، دچار مشکلاتی شدند در سامانه جامع روابط کار ثبت نام کردند.

به گفته مسعود بابایی – مدیرکل حمایت از مشاغل و بیمه بیکاری وزارت کار – پرداخت بیمه بیکاری به متقاضیان به دو شیوه دنبال شده است؛ دسته اول افرادی که از اسفندماه سال گذشته دریافتی نداشتند و اطلاعات این گروه شامل

ایران قفل نمی‌شود. اگر بنا بود اقتصاد ایران قفل شود، در این مدت ۴۰ سال گذشته و با تحریم‌های آمریکا، حداقل یک‌سال اقتصاد ایران قفل می‌شد. اقتصاد ایران قفل‌شدنی نیست.

۱۳ شرط اثرگذاری کامل تحریم چیست؟

آل اسحاق می‌افزاید: در حال حاضر یک کار مطالعاتی و تحقیقاتی انجام شده که نشان می‌دهد برای اینکه تحریم اثر کامل خود را داشته باشد و به اهداف خود برسد، ۱۳ شرط لازم است. این ۱۳ شرط باید با یکدیگر همزمان اجرایی شود تا تحریم‌ها اثر کامل داشته باشد. یکی از این شرط‌ها این است که کشور تحریم‌شونده به آن کالا یا پول و ارز نیاز قطعی داشته باشد و نتواند آن نیاز را به گونه‌ای دیگر جبران کند. وی ادامه می‌دهد: نکته دوم، اختیارات صادرات و واردات و مسائل جهانی آن کالا است که ۱۰۰درصد در اختیار تحریم‌کننده باید باشد.

برای مثال، اگر گندم را بخواهند تحریم کنند، باید همه صادرات گندم به طور انحصاری در اختیار آمریکا باشد تا هیچ‌کس نتواند تخلف کند.

رئیس اسبق اتاق بازرگانی و صنایع و معادن تهران عنوان می‌کند: نکته بعد این است که آن کالا قابل جایگزینی نباشد، یعنی کالایی باشد که نتواند با کالای دیگر جایگزین کرد. در کل، ۱۳ شرط برای اثرگذاری کامل تحریم‌ها نیاز است و از این ۱۳ شرط در طول ۵۰ سال گذشته درخصوص همه کشورهایی که مورد تحریم قرار گرفته‌اند، کل ضریب تاثیر تحریم‌ها بیشتر از ۳۰درصد نبوده است.

آل اسحاق متذکر می‌شود: درست است که گرانی اتفاق افتاده است. به‌لذا، ما ۳۰ درصد گران‌تر و سخت‌تر زندگی می‌کنیم، اما اینکه بگویم آمریکایی‌ها به تمام اهداف خود رسیده‌اند، به طور قطع در هیچ کجای دنیا ظرف ۵۰ سال گذشته تحریم‌ها اثر ۱۰۰درصدی نداشته است.

نظام تهاتری فعال شود

رئیس اتاق بازرگانی ایران و عراق در پاسخ به این پرسش که شما عنوان کردید که دولت برای مقابله با تحریم‌ها باید طرح و برنامه داشته باشد، در این شرایط باید گفت: ما در شرایط جنگ و شرایط حداقل رساندن اثر تحریم‌ها وجود داشته باشد، می‌گوید: در طول ۴۰ سال گذشته که ما با تحریم‌ها مواجه بوده‌ایم، راه‌های مختلفی را رفت‌هایم و روش‌های گوناگونی را دنبال کرده‌ایم.

رئیس اسبق اتاق بازرگانی و صنایع و معادن تهران عنوان می‌کند: یکی از این روش‌ها، نظام تهاتر است. ما در شرایط جنگ و شرایط بعد از جنگ و تحریم، از نظام تهاتری به خوبی استفاده کردیم و کلی از نیازهای کشور را با سیستم تهاتری حل و فصل کردیم، زیرا هم صادرکننده و هم واردکننده، منافع‌شان در یک کار دوجانبه است و اهرمی که در سیستم دوجانبه در اختیار آنها است مثل دلار یا پول یا نظام بانکی، دیگر نیازی نیست.

آل اسحاق تصریح می‌کند: در سیستم تهاتری، ما کالا می‌دهیم و کالا می‌گیریم. این نظام، یک سیستم و مدیریتی می‌خواهد که سابقه‌اش هم در بانک مرکزی وجود دارد و هم در کشور اجرا شده است.

وی تاکید می‌کند: بر این اساس، یکی از کارهای خیلی خوبی که می‌شود انجام داد، تقویت سیستم تهاتری است که امکان‌پذیر است و با خیلی از کشورها می‌توانیم این سیستم را دنبال کنیم.

درخشش هفتگی چشمگیر طلای سیاه

بهای معاملات نفت روز جمعه پس از اینکه رولیترز از توافق دستمزد میان مقامات اتحادیه کارکنان نفتی و تولیدکنندگان نفت نروژ خبر داد، کاهش یافت اما تحت تاثیر وقوع یک توفان گرمسیری دیگر و مختل شدن بخشی از تولید آمریکا، درخشش هفتگی چشمگیری را به ثبت رساند.

به گزارش ایسنا، اعتصاب کارکنان نفتی نروژ این کشور را در معرض کاهش ۲۵ درصدی تولید نفت در یک هفته آینده قرار داده بود. با این حال با نزدیک شدن توفان گرمسیری دلتا به منطقه خلیج مکزکو و توقف بخشی از تولید این منطقه، شاخص نفت امریکا یکشنبه ۹۶درصد را به ثبت رساند. اداره ایمنی و محیط زیست آمریکا برآورد کرده که ۹۱.۵۵درصد از تولید نفت خلیج مکزکو ۶۲.۱۷درصد از تولید گاز طبیعی این منطقه تعطیل شده است. بهای معاملات وست تگزاس اینترمدیت آمریکا ۵۹ سنت معادل ۱.۴ درصد کاهش یافت و در ۴۰ دلار و ۶۰ سنت در هر بشکه بسته شد.

بهای معاملات نفت برنت برای تحویل در دسامبر ۴۹ سنت معادل ۱.۱ درصد کاهش یافت و در ۴۰ دلار و ۸۵ سنت در هر بشکه بسته شد و برای کل هفته ۹.۱ درصد رشد نشان داد. بیورن تونهاگن، مدیر بازارهای نفت شرکت ریستاد انرژی در اظهاراتی به مارکت واچ گفت: نفت از رشد هفتگی قابل ملاحظه‌ای برخوردار شد اما این رشد تحت تاثیر عواملی صورت گرفت که ماندنی نیستند توفانی که باعث کاهش تولید در آمریکا شد، ضعیف خواهد شد و دوباره تولید این کشور افزایش پیدا می‌کند و همین امر درباره اعتصاب در نروژ هم صدق می‌کند. وقتی خبر اعتصاب منتشر شد، قیمت‌ها صعود کردند اما پس از اعلام خبر دیدار شرکت‌های نفت و اتحادیه با یک میانجیگر برای حل اختلاف، عقب‌نشینی کردند. زمانی که اعتصاب تمام شود، نفت دوباره به بازار برمی‌گردد در حالی که تقاضا به دلیل محدودیت‌های مربوط به شیوع ویروس کرونا آسیب دیده است. رابرت یاوگر، مدیر انرژی شرکت میزوهو سکیوریتیز در یادداشتی نوشت: افت نفت نشان می‌دهد که بازار بیشتر از اینکه دغدغه توقف تولید را داشته باشد، نگران تعطیلی پالایشگاه‌ها پس از توفان دلتا و روانه شدن نفت به مخازن است. براساس گزارش مارکت واچ، شرکت خدمات انرژی بیکرهیوز روز جمعه اعلام کرد شمار دکا‌های حفاری نفت فعال آمریکا طی یک هفته گذشته چهار حلقه افزایش یافت و به ۱۹۳ حلقه رسید که سومین افزایش هفتگی متوالی بود. شمار دکا‌های حفاری فعال آمریکا یا سه حلقه افزایش، به ۲۶۹ حلقه رسید.

بانک نامه

افزایش قیمت دلار و سکه

بازار دیروز شاهد افزایش ۶۰۰ تومانی قیمت دلار بود که به ۳۰،۳۰۰ (سی هزار و سیصد) تومان رسید. همچنین قیمت طلا و سکه بالا رفت.

قیمت دلار آمریکا (اسکناس)، دیروز شنبه ۱۹ مهرماه ۹۹ در صرافی‌های بانکی برای خرید ۲۹۷۰۰ تومان و برای فروش ۲۹۸۰۰ تومان بود.

به گزارش خبرنگار مهر، قیمت دلار آمریکا (اسکناس)، روز شنبه ۱۹ مهرماه ۹۹ در صرافی‌های بانکی برای خرید ۲۹،۷۰۰ تومان و برای فروش ۲۹،۸۰۰ تومان بوده است.

همچنین قیمت هر یورو (اسکناس) برای خرید در صرافی‌های بانکی ۳۴،۸۵۰ تومان و برای فروش ۳۴،۹۵۰ تومان است.

قیمت طلا نیز بالا رفت و هر گرم طلا ۱۸ عیار با افزایش ۱.۵۸ درصدی، از ۱،۳۶۰،۸۶۰ (یک میلیون و سیصد و شصت هزار و هشتصد و شصت) تومان به ۱،۳۸۲،۷۹۱ (یک میلیون و سیصد و هشتاد و دو هزار و هفتصد و نود و یک) تومان رسید.

همچنین قیمت سکه به ۱۵،۴۵۰،۰۰۰ (پانزده میلیون و چهارصد و پنجاه هزار) تومان رسید که نسبت به ۳ روز پیش از آن، افزایش ۴.۲ درصدی داشته است.

بانک مرکزی اعلام کرد

کاهش ۱۸ درصدی چک‌های رمزارز وصول‌شده در مرداد

طبق اعلام بانک مرکزی، ۶۷۲ هزار فقره چک رمزارز در مردادماه ۹۹ در کل کشور وصول شد که نسبت به ماه قبل از نظر تعداد ۱۸.۷درصد کاهش داشته است.

به گزارش گروه اقتصادی باشگاه خبرنگاران جوان، براساس آمار بانک مرکزی، ۶۷۲ هزار فقره چک رمزارز به ارزشی بالغ بر ۱۳۰۰ هزار میلیارد ریال در مردادماه ۹۹ در کل کشور وصول شد که نسبت به ماه قبل از نظر تعداد و مبلغ به ترتیب ۱۸.۷درصد و ۱۷.۷درصد کاهش داشته است.

در مردادماه ۴۷.۸ درصد از تعداد چک‌های رمزارز وصولی در سه استان تهران (۳۰.۳ درصد)، اصفهان (۸.۹ درصد) و خراسان رضوی (۸.۶ درصد) وصول شده است که بیشترین سهم را در مقایسه با سایر استان‌ها دارا بوده‌اند.

حدود ۸ میلیون و ۴۰۰ هزار فقره چک در مردادماه ۹۹ در کل کشور وصول شد که از این تعداد بالغ بر ۷ میلیون و ۷۰۰ هزار فقره عادی و حدود ۷۰۰ هزار فقره رمزارز بوده است.

بر این اساس در کل کشور ۹۲ درصد از کل تعداد چک‌های وصولی، عادی و ۸ درصد رمزارز بوده است.

در نظرسنجی هفتگی کیتکونیوز پیش‌بینی شد

صعود محدود قیمت طلای جهانی

نظرسنجی هفتگی کیتکونیوز نشان داد کارشناسان وال استریت و سرمایه‌گذاران پیش‌بینی می‌کنند فضا برای صعود بیشتر قیمت طلا در معاملات هفته جاری وجود دارد اما رکوردشکنی طلا نامعلوم است.

به گزارش ایسنا، طلا پس از شروع پرتلاطم معاملات در روز دوشنبه، موفق شد هفته را با عملکرد مثبت به پایان برساند و تحت تاثیر دورنمای انتخابات ریاست جمهوری منطلام آمریکا، نزدیک به بالاترین حد دو هفته گذشته معامله شد.

اگرچه خوش‌بینی بالایی به افزایش قیمت طلا وجود دارد اما این پرسش مهم‌چنان باقی است که آیا طلا نیروی کافی برای عبور از مرز ۲۰۰۰ دلار خواهد یافت یا خیر.

در نظرسنجی هفته جاری از کارشناسان وال استریت، ۱۷ نفر شرکت کردند که از میان آنها ۱۳ نفر معادل ۷۶درصد به افزایش قیمت طلا و یک نفر معادل شش درصد به کاهش قیمت طلا رأی دادند و سه نفر معادل ۱۸درصد نظری نداشتند.

اگرچه سرمایه‌گذاران همچنان به روند صعودی طلا خوش‌بین مانده‌اند اما با ادامه تحکیم قیمت‌ها، علاقه آنها کاهش قابل توجهی پیدا کرده است و شمار شرکت‌کنندگان در نظرسنجی آنلاین کیتکونیوز به پایین‌ترین سطح از اواخر ژوئن رسید.

در نظرسنجی آنلاین کیتکونیوز از سرمایه‌گذاران، ۱۱۶۴ نفر شرکت کردند که از میان آنها ۶۲۸ نفر معادل ۵۴ درصد افزایش قیمت و ۳۰۹ نفر معادل ۲۷ درصد کاهش قیمت طلا را پیش‌بینی کردند و ۲۲۷ نفر معادل ۲۰ درصد نظری نداشتند.

نیروی صعودی جدید بازار طلا در معاملات روز جمعه کمک کرد بهای این فلز ارزشمند رشد یک درصدی برای کل هفته را ثبت کند. بر اونس طلا در معاملات روز جمعه بازار نیویورک ۳۱ دلار و ۱۰ سنت معادل ۱.۶ درصد افزایش یافت و در ۱۹۲۶ دلار و ۲۰ سنت بسته شد که بالاترین قیمت از ۱۸ سپتامبر به این طرف بود. اگرچه تحلیلگران فضا برای صعود بیشتر قیمت طلا را پیش‌بینی می‌کنند اما منتقاد نشده‌اند که مرز ۲۰۰۰ دلار به زودی شکسته خواهد شد.

کالین سیژنسکی، استراتژیست ارشد بازار در شرکت مدیریت سرمایه SIA اظهار کرد: انتظار دارم طلا در معاملات هفته جاری صعود کند، اما این صعود در محدوده معاملاتی این فلز ارزشمند خواهد بود. طلا برای اینکه به رکورد بالاتری صعود کند، به هزینه‌های محرک مالی بیشتری نیاز دارد و به نظر می‌رسد بانک‌های مرکزی آماده تزریق بیشتر نقدینگی به بازارها نیستند و تصور نمی‌کنم دولت آمریکا تا بعد از انتخابات ریاست جمهوری، اقدامی انجام دهد.

با این حال تحلیلگران پیش‌بینی می‌کنند که ممکن است این آغاز روند جدید صعود طلا باشد.

آدریان دی، رئیس و مدیرعامل شرکت مدیریت دارایی آدریان دی به کیتکونیوز اظهار کرد که دو گام به جلو و یک گام به عقب طلا ممکن است سرمایه‌گذاران را دوباره به بازار برگرداند. عوامل بنیادین بازار مثبت مانده‌اند و کسانی که در حاشیه قرار گرفته‌اند درمی‌یابند که طلا به میزان قابل توجهی کاهش پیدا نخواهد کرد و بنابراین در منطعی برای خرید طلا وارد بازار می‌شوند.



به غیر از آن کانال‌های دیگری وجود دارد که از طریق آن ارز موردنیز ذی‌نفعان را تأمین می‌کنیم.

واکنش رئیس کل بانک مرکزی

رئیس کل بانک مرکزی نیز با اشاره به تحریم ثانویه بانک‌های ایرانی گفت: از این پس در کنار بخش خصوصی، تمام تلاش خود را برای تأمین دارو و کالاهای اساسی موردنیاز مردم از روش‌های مختلف به کار می‌بندیم. به گزارش خبرگزاری مهر، عبدالناصر همتی در واکنش به تسری تحریم‌های ثانویه به باقیمانده بانک‌های ایرانی گفت: تعدادی از این بانک‌ها وظیفه انتقال منابع برای خرید دارو و موادغذایی را به عهده دارند و بانک‌های خارجی که با این بانک‌ها مبادلاتی داشتند، عملاً معافیت‌ها و مجوزهای لازم را برای تأمین مالی مبادلات دارو و محصولات غذایی دریافت کرده‌اند. رئیس کل بانک مرکزی افزود: هرچند در ماه‌های گذشته برای تأمین دارو و غذای مردم به خاطر فشار حداکثری، به شدت در مضیقه بودیم، ولی تاکنون از مسیرها و روش‌هایی اجازه ندادیم هیچ‌گونه کمبودی در کشور ایجاد شود و از این پس نیز بانک مرکزی در کنار بخش خصوصی، تمام تلاش خود برای تأمین دارو و کالاهای اساسی موردنیاز مردم از روش‌های مختلف به کار خواهد بست و اجازه نخواهد داد از این ناحیه فشار بیشتری بر مردم وارد شود. وی تأکید کرد: این اقدام آمریکا بیش از آنکه اثر اقتصادی داشته باشد، برای اهداف تبلیغاتی و سیاسی داخلی آن کشور انجام شده است و نشانگر دروغ و فریب بودن ادعای حقوق بشر و انسان‌دوستی سران این کشور است و قطعاً چنین اقداماتی در حافظه ملت ایران ثبت خواهد شد.

وزارت خزانه‌داری آمریکا، صرفاً اثر سیاسی، رسانه‌ای و تبلیغاتی دارد و وقتی که یک بانک مشمول تحریم نباشد و برای اولین بار تحریم شود، قطعاً بر روابط کارگزاری آن بانک اثراتی به جای خواهد گذاشت؛ به این معنا که بانک‌های خارجی که با آن بانک کار می‌کنند، در نتیجه تحریم تصمیم می‌گیرند که فعالیت خود را ادامه بدهند یا متوقف کنند؛ یعنی اگر بانک طرف مراده بانک تحریم شده ایرانی، در آمریکا شعبه داشته و روابط کارگزاری داشته باشد، تصمیم می‌گیرد که روابط را مورد بازنگری قرار دهد ولی اگر این روابط را نداشته باشد، روابط با بانک ایرانی را ادامه می‌دهد.

در ادامه مدیرکل امور بین‌الملل بانک مرکزی گفت: آنچه که باید در این مسیر تصمیم‌گیری شود، دو سال پیش اتفاق افتاده است و بانک‌هایی که طرف قرارداد ایران بودند، تصمیم خود را در ادامه یا توقف مبادلات با ایران گرفته‌اند.

وی خاطر‌نشان کرد: آن دسته از بانک‌های خارجی که کار خود را با بانک‌های تحریم شده ایرانی از دو سال قبل ادامه داده‌اند یا در حوزه‌های کالاهای اساسی و اقلامی که مشمول تحریم نیستند، کار می‌کنند و یا تصمیم گرفتند به دلیل عدم ارتباط با آمریکا، روابط بانکی خود را با ایران ادامه دهند لذا تغییر خاصی رخ نخواهد داد.

قنبری در پایان با بیان اینکه توانستیم ارز مورد نیاز کالاهای اساسی و موردنیاز مردم و مواد اولیه واحدهای تولیدی را تأمین کنیم، تأکید کرد: در شش ماه نخست امسال با وجود همه فشارها، توانستیم ۵ میلیارد و ۳۰۰ میلیون دلار ارز را برای کالاهای اساسی تأمین کنیم و همچنان هم این فعالیت ادامه دارد. صرفاً از طریق بانک‌ها کار نمی‌کنیم

رئیس کل اسبق بانک مرکزی:

تجربه دور زدن تحریم بانک‌های ایرانی در نهانخانه بانک مرکزی

مهر در واکنش به تحریم ۱۸ بانک و مؤسسه ایرانی از سوی وزارت خزانه‌داری آمریکا گفت: در سال ۹۱ کل بانک‌های کشور تحت شش تحریم شورای امنیت قرار گرفتند که در فهرست آنها، نام بانک‌های دولتی و خصوصی به چشم می‌خورد، اما به هر ترتیب بانک مرکزی،

با مجموعه تمهیداتی که فراهم کرد، توانست امورات مرتبط با نقل و انتقالات مالی موردنیاز کشور و واردات را انجام دهد و بر همین اساس، هم‌اکنون نیز این شرایط وجود دارد که بتوان کار را مدیریت و خنلی در امور مشاهده نکرد.

وی افزود: در این حوزه مجموعه‌ای از تدابیر برای نقل و انتقالات بانکی باید از سوی بانک مرکزی تسامان داده شود تا بتوان مبادلات تجاری را انجام داد؛ این در حالی است که با مجموعه‌ای از تدابیری که سابق آن در بانک مرکزی موجود است، می‌توان مبادلات غیرسیستمی را برای نقل و انتقالات ارزی برقرار ساخت.

وقت تکیه به شبکه مویرگی صرافی‌ها با مراقبت و نظارت کامل است بهمنی در بخش دیگری از سخنان خود با بیان اینکه بسیاری از راه‌ها از سوی بانک مرکزی در اوایل دهه ۹۰ تجربه شده و نتایج مثبتی هم حاصل شده است؛ تصریح کرد: بنابراین مقامات ارشد دولت و بانک مرکزی اکنون باید به این فکر باشند که از این راهکارهای تجربه شده و موفق بهره‌برداری کنند؛ به خصوص اینکه تحریم کنونی سخت‌تر از تحریم سال ۹۰ نیست، چراکه آن زمان تحریم‌های وزارت خزانه‌داری آمریکا همزمان با تحریم‌های شورای امنیت شده بود.

به گفته رئیس کل اسبق بانک مرکزی، مبادلات پولی ایران تنها از طریق سیستم بانکی صورت نمی‌گیرد و سایر سیستم‌های موازی نیز قابل استفاده هستند؛ به نحوی که بدون اینکه بخواهیم ارتباطات رسمی با بانک‌های دنیا برقرار کنیم؛ می‌توان از این راهکارها بهره گرفت که اسناد محرمانه آن در بانک مرکزی موجود است؛ البته ما هم دل‌مان

مدیرکل امور بین‌الملل بانک مرکزی گفت اعلام مجدد تحریم ۱۸ بانک ایرانی تنها جنبه تبلیغی دارد و آنچه باید در این مسیر تصمیم‌گیری شود، دو سال پیش اتفاق افتاده است بنابراین بانک‌هایی که طرف قرارداد ایران بودند، تصمیم خود را برای ادامه یا توقف مبادلات با ایران گرفته‌اند.

به گزارش ایسنا، حمید قنبری که در یک برنامه تلویزیونی درباره تحریم دوباره بانک‌های ایرانی توسط آمریکا سخن می‌گفت، اظهار کرد: تمامی بانک‌هایی که اسامی آنها در فهرست تحریم‌های جدید وزارت خزانه‌داری آمریکا ذکر شده، پیش از این نیز تحریم شده بودند؛ به نحوی که بعد از خروج ایالات متحده آمریکا از برجام، تمام تحریم‌هایی را که آمریکا تعلیق یا لغو کرده بود، فعال شد و این بانک‌ها نیز از همان زمان، مشمول تحریم قرار گرفتند؛ لذا با تحریم اخیر، اتفاق جدیدی در مورد این بانک‌ها نیفتاده است و اینها بانک‌هایی نبودند که مشمول تحریم نباشند و الان تحریم شده باشند.

وی افزود: نوع اعلام این خبر نیز به خوبی نشان می‌دهد که آمریکایی‌ها خود می‌دانند که قرار نیست اتفاق جدیدی در نتیجه این تحریم رخ دهد؛ چراکه در مواردی که آنها قصد دارند یک مجموعه مالی را تحت تاثیر قرار دهند آن تحریم را ناگهانی اعمال می‌کنند در حالی که آمریکایی‌ها از یک ماه گذشته مکرر اعلام کردند که قصد دارند این بانک‌ها را تحریم کنند و می‌گفتند که این بانک‌ها به زودی مشمول تحریم قرار خواهند گرفت و در آینده‌ای نزدیک، اخبار مرتبط با آن را اعلام خواهیم کرد.

قنبری ادامه داد: اعلام مجدد تحریم ۱۸ بانک و مؤسسه مالی از سوی

رئیس کل اسبق بانک مرکزی با بیان اینکه در سال ۹۰ تمامی بانک‌های ایرانی تحت ۶ تحریم شورای امنیت قرار داشتند، گفت تجربه دور زدن این تحریم‌ها در اسناد محرمانه بانک مرکزی موجود است.

به گزارش خبرنگار مهر، وزارت خزانه‌داری آمریکا در شامگاه پنجشنبه ۱۷ مهرماه به وقت تهران، ۱۸ بانک و مؤسسه مالی ایران را تحریم کرد. در فهرست تحریم‌های جدید آمریکا نام «تأمین سرمایه امین»، «بانک کشاوورزی» و تمامی شعب آن، «بانک مسکن» و تمامی شعب آن، «بانک رفاه کارگران» و تمامی شعب آن، «بانک شهر»، «بانک اقتصاد نوین»، «بانک قرض‌الحسنه رسالت» و تمامی شعب آن، «بانک حکمت ایرانیان»، «بانک ایران زمین»، «بانک همکاری منطقه‌ای اسلامی» و شعبه‌های ایران و عراق آن، «بانک کارآفرین»، «بانک خاورمیانه» و تمامی شعب آن، «بانک قرض‌الحسنه مهر ایران»، «بانک پاسارگاد»، «بانک سهامان»، «بانک سرمایه»، «بانک توسعه تعاون»، «بانک گردشگری» به چشم می‌خورند.

بیانیه وزارت خزانه‌داری آمریکا چه می‌گوید؟

در بیانیه وزارت خزانه‌داری آمریکا آمده است که این وزارتخانه پس از رایزنی با وزارت خارجه این کشور نهادهای مالی ایران را برای قرار دادن در لیست تحریم‌ها شناسایی کرده است. به گفته مقامات آگاه، تحریم‌های جدید آن دسته از بانک‌های ایرانی را هدف قرار داده‌اند که تاکنون مشمول تحریم‌های ثانویه نبوده‌اند.

طبق تحلیل کارشناسان، هدف از تحریم‌های جدید آمریکا علیه ایران، این است که کانال‌های مورد استفاده تهران برای واردات اقلام بشردوستانه مانند غذا و دارو مسدود شوند.

تجربه دور زدن تحریم بانک‌های ایرانی در اسناد محرمانه بانک

مرکزی

محمود بهمنی، رئیس کل اسبق بانک مرکزی در گفت‌وگو با خبرنگار

نماگر بازار سهام



مزمه‌های عرضه دارا سوم در بورس

بانکی یا خودرویی و فلزی

پرونده عرضه‌های دارایکم و پالایشی یکم (دارا دوم) در حالی بسته شد که اخیراً وزیر اقتصاد از عرضه صندوق دارا سوم در بورس خبر داد. به گزارش ایسنا، براساس تبصره ۲ قانون بودجه سال ۱۳۹۹ کل کشور به دولت اجازه داده شده است که باقی مانده سهام خود در شرکت‌ها را به روش‌های معمول یا از طریق صندوق‌های سرمایه‌گذاری قابل معامله (EPF) عرضه و به فروش برساند. متعاقب این ظرفیت قانونی در ابتدای سال جاری هیأت وزیران به وزارت امور اقتصاد و دارایی اجازه داد تا در قالب سه صندوق سرمایه‌گذاری قابل معامله باقی مانده سهام دولت را واگذار کند. در این راستا نخست صندوق سرمایه‌گذاری قابل معامله بانک و بیمه شامل باقی مانده سهام دولت در بانک‌های صادرات، ملت، تجارت و شرکت‌های بیمه البرز و اتکابی امین، دومین صندوق سرمایه‌گذاری قابل معامله پالایشی شامل باقی مانده سهام دولت در پالایشگاه‌های اصفهان، تهران، بندرعباس و تبریز در بازار سرمایه عرضه شدند. پیش از این اعلام شده بود سومین صندوق سرمایه‌گذاری قابل معامله شامل صنایع خودرویی و فلزی (باقی مانده سهام دولت در شرکت‌های ایران خودرو، سایپا، فولاد مبارکه و ملی صنایع مس) است.

با این حال اخیراً فرهاد دژپسند - وزیر امور اقتصاد و دارایی - اعلام کرده است که دولت تصمیم دارد باقی مانده سهام خود در سه بانک ملت، تجارت و صادرات را در قالب صندوق دارا سوم ارائه کند. این خبر در حالی از سوی وزیر اعلام شده است که همان‌طور که ذکر شد دارا سوم قرار بود خودرویی و فلزی باشد. با این حال باید منتظر ماند و دید داراسوم شامل چه صنایعی خواهد ماند.

تداوم روند کاهش سهم دلار از ذخایر ارزی جهان

صندوق بین‌المللی پول از تداوم روند کاهش سهم دلار از ذخایر ارزی جهانی خبر داد.

به گزارش ایسنا به نقل از رویترز، اقبال بانک‌های مرکزی جهان به دلار رو به کاهش است و ارزشی امن‌تر نظیر یورو و فرانک سوئیس در حال گرفتن جای اسکناس سبز هستند. انطور که داده‌های جدید صندوق بین‌المللی نشان می‌دهد، سهم دلار از ذخایر ارزی جهان در پایان سه ماهه دوم سال به ۶۱.۳ درصد رسیده است تا بدین ترتیب بیشترین کاهش فصلی سهم دلار در ۱۱ سال اخیر به ثبت برسد.

از سوی دیگر روند افزایش سهم یوان چین از ذخایر ارزی جهان کماکان ادامه دارد و این ارز حدود ۲.۱ درصد کل ذخایر را تشکیل می‌دهد که ۰.۲ درصد بیشتر از رقم ثبت شده در فصل قبل است. در طرف مقابل اما سهم یورو به ۵.۴ درصد کاهش یافته است. سهم یورو از این ذخایر نیز به ۲۰.۶ درصد رسیده که ۰.۱ درصد بیشتر از رقم ثبت شده قبلی است. با بهبود وضعیت اقتصاد چین پس از همه‌گیری کرونا تمایل معامله‌گران به خرید و نگهداری یوان بیشتر شده است تا جایی که این ارز بیشترین صعود را در برابر دلار در بین ۹ ارز مهم جهانی داشته است.

در حال حاضر ۶۸۲ تریلیون دلار از ذخایر ارزی جهانی را دلار تشکیل می‌دهد که در مقایسه با پایان سه ماهه نخست سال، از نظر ارزشی ۳۴ میلیارد دلار و از نظر درصدی ۰.۸۲ درصد افزایش یافته است. بدین ترتیب در حال حاضر دلار بیش از ۶۱ درصد از کل ذخایر ارزی جهان را تشکیل می‌دهد.

یکی از بانک‌های بزرگ آمریکایی نیز در گزارشی جداگانه از کاهش تمایل بانک‌های مرکزی به نگهداری دلار و افزایش تقاضای خرید طلا خبر داده است. به گفته بانک آف آمریکا، بانک‌های مرکزی جهان در سال گذشته بیش از ۶۵۰ تن طلا به ذخایر ارزی خود افزوده‌اند. این بانک سهم دلار از ذخایر ارزی بانک‌های مرکزی جهان را ۶۱.۸ درصد ارزیابی کرده که ۰.۵ درصد بیشتر از برآورد صندوق بین‌المللی پول بوده است.

کارمزد معاملات بازارگردانی ۲۰ درصد کارمزد معاملات معمول شد

جلسه شورای عالی بورس، عصر دیروز چهارشنبه، ۱۶ مهرماه در محل وزارت امور اقتصادی و دارایی برگزار شد. به گزارش خبرگزاری مهر به نقل از بازار سرمایه، جلسه شورای عالی بورس، عصر دیروز چهارشنبه، ۱۶ مهرماه در محل وزارت امور اقتصادی و دارایی برگزار شد. در این جلسه که با حضور وزیر امور اقتصادی و دارایی، رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار، نماینده اتاق بازرگانی، نماینده کانون‌ها، عضو ناظر مجلس شورای اسلامی، نماینده دادستان و دیگر اعضای این شورا برگزار شد، ضمن بررسی آخرین تحولات مربوط به سهام عدالت گزارشی در خصوص شرکت‌های سرمایه‌گذاری استانی و روند ورود آنها به بازار سرمایه ارائه و مقرر شد شرکت‌هایی که هنوز اقدامات توسعه قانونی برای ورود به بورس را انجام ندادند، در اسرع وقت اقدام کنند.

بررسی کارمزد حق نظارت سازمان بورس در معاملات بازارگردانی، از دیگر محورهای مطروحه در جلسه عصر دیروز شورای عالی بورس بود.

بر این اساس، شورا با این پیشنهاد سازمان بورس موافقت کرد که سقف نرخ کارمزد خرید و فروش در موضوع بازارگردانی همه نهادهای مالی از جمله صندوق توسعه بازار سرمایه، صندوق‌های بازارگردانی و سایر نهادهای مالی که طبق مقررات مجوز بازارگردانی اوراق بهادار قابل معامله در بورس اوراق بهادار تهران و فرابورس ایران دریافت می‌کنند، ۲۰ درصد سقف نرخ‌های کارمزد معمول اوراق بهادار (با رعایت حداکثر سقف ریالی مصوب کارمزد) در هر معامله باشد.

اصلاحیه

پیرو چاپ آگهی عمومی تک مرحله ای موضوع خرید لوله پلی اتیلن، اتصالات پلی اتیلن و چدنی شیرپروانه ای و شیرفلکه در تاریخ ۹۹/۷/۱۳ و ۹۹/۷/۱۵ به اطلاع می‌رساند مهلت فروش اسناد تا ساعت ۱۳ روز دوشنبه ۹۹/۷/۲۱ تمدید گردید. سایر شرایط در سامانه ستاد ایران درج گردیده است.

شرکت آب و فاضلاب استان اردبیل



۳۸ واحد کاهش در رقم ۱۸ هزار و ۱۱۵ واحد ایستاد. معامله‌گران این بازار ۷۹۳ هزار معامله به ارزش ۳۱ هزار و ۴ میلیارد ریال انجام دادند. سنگ آهن گوه‌زمین، پتروشیمی تندگوین، فولاد هرمزگان جنوب، پلیمر آریاساسول، پتروشیمی مارون و شرکت آهن و فولاد ارفع نسبت به سایر نمادها بیشترین تاثیر منفی و در مقابل ایران خودرو و مخابرات ایران نسبت به سایر نمادها بیشترین تاثیر مثبت را روی این بازار گذاشتند.

این در حالی است که شاخص کل فرابورس روندی نزولی داشت و با میلیون معامله به ارزش ۷۸ هزار و ۱۴ میلیارد ریال انجام دادند. فولاد مبارکه اصفهان، ملی صنایع مس ایران، س. نفت و گاز و پتروشیمی تامین، سرمایه‌گذاری غدیر و معدنی و صنعتی گلگهر نسبت به سایر نمادها بیشترین تاثیر منفی و در مقابل ایران خودرو و مخابرات ایران نسبت به سایر نمادها بیشترین تاثیر مثبت را روی این بازار گذاشتند.

ساز کوک بورس‌ها در اروپا و آمریکا

در وال استریت، همه شاخص‌ها صعودی بودند تا جایی که هر سه شاخص اصلی بورسی در سطح بالاتری از روز قبل خود بسته شدند. شاخص «داو جونز ایدانستریال اوریج» با ۰.۴۶ درصد افزایش نسبت به روز قبل و در سطح ۲۸ هزار و ۵۵۶ واحد بسته شد. شاخص «اس اند پی ۵۰۰» با ۰.۷۶ درصد صعود تا سطح ۳۴۷۲.۹۸ واحدی بالا رفت و دیگر شاخص مهم بورسی آمریکا یعنی «نزدک کامپوزیت» با ۱.۱۳ درصد افزایش در سطح ۱۱ هزار و ۵۵۱.۴۵ واحدی بسته شد.

بورس‌های اروپایی
در معاملات بازارهای بورس در اروپا، شاخص «فوتسی ۱۰۰» بورس لندن با ۰.۶۵ درصد افزایش نسبت به روز قبل و در سطح ۶۰۱۶۶.۵ لورنا مستر - مدیر دفتر منطقه‌ای فدرال رزرو در کلینلند گفت: حتی بدون بسته‌های حمایتی بیشتر نیز روند احیای اقتصادی ادامه می‌یابد اما از سرعت آن به شدت کاسته خواهد شد. خیلی ناامیدکننده است که هنوز نتوانسته‌ایم بر سر اجرایی شدن یک بسته جدید به توافق برسیم، با این حال بانک مرکزی کارهای زیادی انجام داده است و نرخ بهره بسیار پایین و این وضعیت در صورت معرفی نشدن یک واکنس موثر در و کارها فراهم کرده است.

بهبود رشد اقتصادی و بازگشت تدریجی فعالیت‌ها در کشورهای مختلف هنوز هم نتوانسته است تا شرایط را به وضعیت قبل از بحران کرونا بازگرداند و انتظار می‌رود دست‌کم تا پایان سال آینده شاهد باقی ماندن سطح فعالیت‌های اقتصادی و در میزانی کمتر از آغاز بحران کرونا باشیم و این وضعیت در صورت معرفی نشدن یک واکنس موثر در مقابله با کرونا می‌تواند از این هم طولانی‌تر شود.

رئیس بانک مرکزی آمریکا در پیامی که می‌تواند حاکی از نیاز بیشتر به رویکرد حمایتی از بازارها باشد از نمایندگان کنگره آمریکا خواسته است تا با بسته‌های محرک جدید موافقت کنند. این درخواست پس از آن بیان می‌شود که به دلیل اختلاف نظر بین مقامات دو حزب اصلی آمریکا، هنوز جایگزین مناسبی برای لایحه ۳ تریلیون دلاری قبلی که اعتبار اجرای آن نیز منقضی شده، پیدا نشده است.

تاکنون بیش از ۳۶ میلیون و ۹۸۹ هزار و ۴۰۲ مورد ابتلا به کرونا گزارش شده است که در این بین یک میلیون و ۶۹ هزار و ۸۴۹ نفر جان خود را از دست داده‌اند. در بین کشورهای مختلف، بالاترین تلفات مربوط به آمریکا است با ۲۱۸ هزار و ۱۴۰ نفر، برزیل با ۱۴۹ هزار و ۱۸۹ نفر، هند با ۱۰۷ هزار و ۱۴۲ نفر، مکزیک با ۸۳ هزار و ۹۶ نفر و انگلیس با ۴۲ هزار و ۶۷۹ نفر بوده است.

بورس آمریکا

شاخص کل بورس هفته را با روند صعودی آغاز کرد و هرچند حرکتی پرنوسان داشت، اما در نهایت در حالی که کار خود پایان داد که بیش از ۱۰۰۰ واحد صعود کرده بود.

به گزارش ایسنا، معاملات امروز بازار سرمایه در حالی که پایان رسید که شاخص کل بورس با ۱۱۴۳ واحد افزایش رقم یک میلیون و ۵۴۱ هزار واحد را ثبت کرد. شاخص کل با معیار هم وزن نیز با ۳۳۱۹ واحد رشد به رقم ۴۱۰ هزار و ۵۱۷ واحد رسید. معامله‌گران این بازار یک

روند صعودی شاخص‌های بورسی در اروپا و آمریکا ادامه یافت.

به گزارش ایسنا به نقل از بلومبرگ، روند احیای اقتصادی در کشورهای مختلف ادامه دارد و بازارها رفته رفته در حال بازگشت به شرایط پیش از بحران کرونا هستند. با این حال احتمال سقوط آزاد مجدد اقتصادی در صورت بروز موج جدید همه‌گیری کاملاً جدی است. طبق اعلام مرکز آمار انگلیس، رشد اقتصادی این کشور در سه ماه منتهی به آگوست امسال به ۸ درصد رسیده است که بهترین رشد فصلی ثبت شده ۱۰ سال اخیر محسوب می‌شود. این رشد نسبت به مدت مشابه منتهی به ماه قبل ۰.۹ درصد کمتر شده است. رشد اقتصادی در بسیاری از بخش‌های مهم اقتصادی این کشور در حال حاضر در سطح مثبت قرار دارد.

شماری از مقامات بانک مرکزی اروپا از آمادگی برای کاهش بیشتر نرخ بهره در صورت لزوم خبر داده‌اند. نرخ بهره در سطح منطقه یورو اکنون منفی و کمترین نرخ بهره ثبت شده در طول تاریخ این منطقه پولی است اما به نظر می‌رسد حتی این نرخ منفی و تزریق گسترده نقدینگی به بازار به شکل مستقیم و خرید اوراق قرضه توسط بانک مرکزی اروپا نیز هنوز نتوانسته است به عطش بازارها برای وجه نقد پاسخ بدهد.

به گفته مقامات بانک مرکزی اروپا، شیوع کرونا و پیامدهای جانبی آن بر روی بازار کار و انگیزه فعالان اقتصادی باعث کاهش تمایل آنها به پس‌انداز یا مخارج بیشتر شده است و حکمفرما شدن رویکرد احتیاط در طرف تقاضا باعث ایجاد مشکلات زیادی برای طرف عرضه نیز شده است. شرایط کنونی تنها یک پیام برای سیاست‌گذار دارد و آن هم اینکه نباید خیلی امیدوار به احیای سریع رشد اقتصادی و طرف تقاضا بود.

در ژاپن نیز بانک مرکزی این کشور اعلام کرد نرخ بهره را به منظور حمایت از بازار و تحریک طرف تقاضا در سطح منفی ۰.۱ درصدی حفظ می‌کند. انتظار می‌رود مقامات بانک مرکزی ژاپن نیز مجبور به حفظ طولانی مدت سیاست‌های کنونی به مانند همتایان آمریکایی خود شوند.

کشمکش بر سر چگونگی و میزان بسته حمایتی جدید در برابر کرونا در آمریکا هنوز ادامه دارد و روند معاملات را تحت تاثیر قرار داده است. دموکرات‌ها طرفدار تزریق نقدینگی بسیار زیادی به اقتصاد هستند. طبق عقیده آنها پرداخت‌های نقدی از ۱۲۰۰ دلار در ماه باید به ۱۸۰۰ دلار در ماه افزایش پیدا کند که این مبلغ طبق پیشنهاد دموکرات‌ها به جای یک بار پرداخت ماهانه در طول چهار پرداخت هفتگی و هر هفته ۲۵۰ دلار خواهد بود. جمهوری خواهان اما موافق پرداخت یارانه نقدی

اخبار

تعهد ارزی در افغانستان و عراق لغو شود

دبیرکل کنفدراسیون صادرات ایران می‌گوید برای آنکه امکان حفظ تجارت در کشورهای همسایه به وجود آید بانک مرکزی باید در برخی سیاست‌های ارزی خود تجدیدنظر کند.

به گزارش ایسنا، پس از بازگشت تحریم‌های آمریکا علیه ایران بانک مرکزی اعلام کرد که به منظور تأمین نیازهای داخلی کشور صادرکنندگان موظف هستند ارز حاصل از صادرات خود را براساس دستورالعمل‌های اجرایی به کشور بازگردانند و در صورتی که این اتفاق رخ ندهد با آنها برخورد خواهد شد.

اوج برخورد بانک مرکزی با صادرکنندگان در پایان تیرماه امسال رقم خورد و این بانک اعلام کرد کارت بازرگانی افرادی که تعهدات خود را اجرایی نکرده‌اند تعلیق می‌شود و حتی نام برخی از آنها به قوه قضائیه نیز ارائه شده است.

صادرکنندگان در پاسخ به این فشارها از بانک مرکزی خواستند یا در زمان بازگشت تجدیدنظر کنند یا با توجه به شرایط تحریمی و موقعیت خاص کشور از برخورد با صادرکنندگان به شکل کلی و همگانی پرهیز کنند. یکی از این توصیه‌ها در رابطه با بازار دو کشور عراق و افغانستان است که با توجه به تحریم‌های آمریکا امکان پرداخت ارز به ایران را ندارند، اما در عین حال بخش مهمی از واردات ایران را به خود اختصاص داده‌اند.

جمشید نفر- دبیرکل کنفدراسیون صادرات ایران - در گفت‌وگو با ایسنا، در این رابطه اظهار کرد: با توجه به آنکه شرایط اقتصادی کشور به نوعی یک جنگ اقتصادی به شمار می‌رود، ما باید تلاش کنیم از تمام گزینه‌های موجود نهایت استفاده را ببریم. در چنین فضایی استفاده از بازار کشورهای همسایه اهمیت بسیار زیادی دارد. از این‌رو این امید وجود دارد دولت با بهبود شرایط برخی گزینه‌ها را برای بخش خصوصی باز بگذارد.

به گفته وی کشورهایی مانند عراق و افغانستان نقش مهمی در صادرات کالاهای ایرانی دارند که اگر در حوزه رفع تعهد ارزی تغییری در آنها رخ ندهد با کاهش صادرات مواجه خواهیم بود. از این رو خواسته بخش خصوصی از بانک مرکزی این است که با هدف حفظ بازار صادراتی و حمایت از صادرکنندگان مرزنشین نسبت به باقی ماندن تعهد ارزی در عراق و افغانستان تجدیدنظر کند.

هنر قالببافان نافذ و صدای‌شان کوتاه است

حالا که چینی‌ها به مدد دلالان سودجو، نقشه‌ها و قالی ایرانی را کپی کرده‌اند، خلاقیت نجات‌دهنده این صنعت منحصر به فرد ایرانیان خواهد بود؛ جایی که هیچ دسترسی به ذهن‌های خلاق و نقشه‌هایی که همچون شعر در فکر بافندگان هنرمند، جاری و رج به رج بافته می‌شود، وجود ندارد.

روزهای بسیاری پیش، قبل از آنکه کرونا و ظالمان تحریمگر دست به دست هم دهند و مسیر را بر شکوفایی هر صنعت و حرفه‌ای ببندند، به سمن بخش دادن نقشه‌های ماندگار قالی ایرانی، بسیاری را در دیگر کشورها، از هند گرفته تا چین، کمک کرد تا جامه رقیب به تن کنند؛ اگرچه لباس رقابت با فرش منحصربه فرد ایرانی، برزنده هیچ قامتی جز خاستگاه این هنر ماندگار نیست.

به گزارش ایسنا، امروز خلاقیت و ایده‌های خلاقانه در کنار پنجه‌های هنرمند، فرش‌هایی را بافته‌اند که هر رج آن تار و پودی از ابتکار و نوآوری دارد و راه را بر دلالان این تجارت افواگر، خواهد بست؛ خلاقیتی که در ذهن بافند شکل می‌گیرد و بی‌نیاز از قلمی شدن کاغذ، با داستانی خلاق، بر تار و پود، رج می‌شود و بار دیگر جایگاه ایران را در صنعت هنرمندانه قالی‌بافی، تثبیت خواهد کرد. در گزارش ایسنا، امروز خلاقیت و ایده‌های خلاقانه در کنار پنجه‌های هنرمند، فرش‌هایی را بافته‌اند که هر رج آن تار و پودی از ابتکار و نوآوری دارد و راه را بر دلالان این تجارت افواگر، خواهد بست؛ خلاقیتی که در ذهن بافند شکل می‌گیرد و بی‌نیاز از قلمی شدن کاغذ، با داستانی خلاق، بر تار و پود، رج می‌شود و بار دیگر جایگاه ایران را در صنعت هنرمندانه قالی‌بافی، تثبیت خواهد کرد. در گزارش ایسنا، امروز خلاقیت و ایده‌های خلاقانه در کنار پنجه‌های هنرمند، فرش‌هایی را بافته‌اند که هر رج آن تار و پودی از ابتکار و نوآوری دارد و راه را بر دلالان این تجارت افواگر، خواهد بست؛ خلاقیتی که در ذهن بافند شکل می‌گیرد و بی‌نیاز از قلمی شدن کاغذ، با داستانی خلاق، بر تار و پود، رج می‌شود و بار دیگر جایگاه ایران را در صنعت هنرمندانه قالی‌بافی، تثبیت خواهد کرد. در گزارش ایسنا، امروز خلاقیت و ایده‌های خلاقانه در کنار پنجه‌های هنرمند فرش دستباف را نشان می‌دهد.

روستای جابدشت شهرستان فیروزآباد استان فارس، کارگاه بانویی هنرمند است که هنر اصیل‌اش از اصالت او پا گرفته و دست‌های خلاقش با قوت گرفتن از ذهن پویای او با پشم و کرک و نخ و ریسمن، کیمیاگری می‌کند؛ بانویی که هر رج فرش‌هایی که می‌بافد، صدای است از صنعت هنرمندانه ایران.

دست‌یافت‌های او، خلاقانه و بی‌نظیر است؛ هر فرش کتابی تصور که با ببینده سخن می‌گوید؛ نقاشی است، شعر و داستانی بافته شده بر تار و پود؛ این بانوی هنرمند، در آموزش هم بی‌دریغ آنچه را که دارد، هنرمندانه به دیگران می‌آموزد؛ هنری که حالا متکی به نقشه‌های نقاشی شده بر کاغذ نیست، بلکه از ذهن و دل هنرمند عاشق و ایده‌پرداز برمی‌آید و با سر انگشتان صنعتگران هنرمند، بر تن تار و پود گره می‌شود و یک داستان می‌سازد.

عشرت بهمن‌نژاد، کارآفرین برتر کشور در سال ۹۹، از طایفه عمله قشقایی و کشکولی است که با بیش از ۱۵ مدرک داخلی و با دستان خالی، کارگاهی در روستای جابدشت فیروزآباد راه‌اندازی کرد و امروز ثمره آن تولید بیش از ۱۱ اثر هنری بی‌نظیر و دریافت ۲۷ لوح قدرتی است و سیاس و کسب عناوین برتر کارآفرینی و بافنده برگزیده از نمایشگاه‌های داخلی و خارجی است.

بهمن‌نژاد، که با لبخند و مهربانی میزبان گفت و گوست، به ایسنا می‌گوید: سال ۷۹ در مقطع کاردانی فارغ‌التحصیل شدم و درست یک سال بعد اولین فرش را به نام سواران بافتم. بعد از آن روی تابلوفرشی به نام روزگار کار کردم.

او با اشاره با اینکه اول بار، کارخانه‌ای در شهرستان زرقان، اولین محل کارش بوده، آنجا را محل خلق نخستین اثر هنری‌اش به نام «بهشت گمشده» می‌داند و می‌افزاید: همان اثر به عنوان برگزیده نمایشگاهی انتخاب شد تا راهی آلمان و ژاپن شوم.

بهمن‌نژاد که از یک کارگر بافنده به کارفرما بدل شده و بستری را برای تعلیم و پرورش هنرمندانی دیگر، ایجاد کرده است، با این اعتقاد که بافندگی علاوه بر آنکه عزت و سربلندی به دنبال دارد، یک معمای عجیب را درون خود جای داده است، می‌گوید: از سال ۸۶ همزمان با تحصیل در رشته کارشناسی، به یک قالی باف ماهر، آموزشی به نام گردآفرین دادم و او یک قالی به نام سیرمخ بافت.

رئیس جمهور جریمه افرادی که بدون ماسک از خانه خارج می‌شوند

و اسنافی که دستورالعمل‌های بهداشتی را رعایت نمی‌کنند، اعلام کرد.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، حجت الاسلام و المسلمین حسن روحانی رئیس جمهور در جلسه ستاد مقابله با کرونا اظهار کرد: مردم ما می‌دانند غیر از جلسات ستاد ملی کرونا جلسات فراوانی در وزارت

کشور، بهداشت و درمان، بخش تبلیغات و حتی جلسات خود کمیته‌ها هر هفته برگزار می‌شود، اما ستاد ملی امروز چهارمین جلسه خود را برگزار کرده است. در آغاز می‌خواهم از مردم ایران که در ایام اربعین

دستورالعمل‌های بهداشتی را مراعات کردند تشکر کنم. برای مردم خیلی مهم بود در مراسم راهپیمایی در مسیر پیاده‌روی نجف تا کربلا شرکت کنند، اما به خاطر دستورالعمل‌های بهداشتی که آنها را مکلف کرده بود، صرفنظر کردند و زیارات و توجه خود به سالار شهیدان را در مجالس و منازل انجام دادند.

رئیس‌جمهور عنوان کرد: تاکید می‌کنیم برای پایان این هفته که ایام رحلت پیامبر (ص) و ایام شهادت حضرت امام حسن مجتبی (ع) و همچنین علی بن موسی رضا علیه السلام است همچنان دستورالعمل‌ها را رعایت کنند. امسال دیگر پیاده‌روی به سمت خراسان رضوی، مشهد و حرم علی بن موسی‌الرضا نداریم و مراسم هم با رعایت دستورالعمل‌های

ابلاغ شده به مردم برگزار می‌شود.

روحانی خاطرنشان کرد: در زمینه کرونا همه توجه داشته باشیم که عامل اصلی برای فاصله گرفتن از شرر این ویروس و ابتلا و مخصوصا موارد حادی که برای برخی پیش خواهد آمد، فرهنگ عامه مردم است

فرماندهای ویژه اقتصادی و سیاسی

فرماندهای ویژه اقتصادی و سیاسی

فرماندهای ویژه اقتصادی و سیاسی

فرماندهای ویژه اقتصادی و سیاسی

فرماندهای ویژه اقتصادی و سیاسی

فرماندهای ویژه اقتصادی و سیاسی

فرماندهای ویژه اقتصادی و سیاسی

فرماندهای ویژه اقتصادی و سیاسی

فرماندهای ویژه اقتصادی و سیاسی

فرماندهای ویژه اقتصادی و سیاسی

فرماندهای ویژه اقتصادی و سیاسی

فرماندهای ویژه اقتصادی و سیاسی

فرماندهای ویژه اقتصادی و سیاسی

فرماندهای ویژه اقتصادی و سیاسی

فرماندهای ویژه اقتصادی و سیاسی

فرماندهای ویژه اقتصادی و سیاسی

فرماندهای ویژه اقتصادی و سیاسی

فرماندهای ویژه اقتصادی و سیاسی

که می‌تواند ما را حفاظت و حراست کند. در شرایط فعلی بهداشتش شاید بهترین و تنها راه برای مقابله با کرونا باشد. یعنی در شرایطی که ما هنوز دارو و واکسن نداریم، تنها راه مقابله ما رعایت امور بهداشتی و دستورالعمل‌هایی است که ابلاغ شده است.

۱۰ هزار تست به تست‌های کرونا اضافه می‌شود

وی افزود: مثلا ممکن است ما با آنفلوآنزا مواجه شویم، اما در مورد آنفلوآنزا هم درمان داریم هم دارو و واکسن هست و هم امور بهداشتی و پیشگیری هست، اما در مورد کرونا، چون دارو و واکسن نداریم تنها منحصر به امور بهداشتی است. خیلی مهم است ما بیمار را سریع کشف کنیم و لازم است تست‌ها را گسترش دهیم. دپروز با وزیر بهداشت صحبت کردم و امروز اعلام کردم ما آماده‌یم که ۱۰ هزار تست، علاوه بر تست‌های روزانه‌ای که انجام می‌شد، اضافه شود و ما بودجه آن را تأمین می‌کنیم. روحانی تصریح کرد: روز گذشته با وزیر بهداشت برای خریداری تست‌هایی که در زمان کوتاه ۵۲۰ دقیقه‌ای به ما جواب می‌دهد صحبت کردم. ۱۰۰ میلیون دلار برای این کار و خریدهای خارجی و کیت‌هایی که موردنیاز است مقرر کردیم. البته در داخل هم در حال ساخت است و ان‌شاءالله به زودی هم ساخت داخل و هم تأمین از خارج خواهیم داشت و یک تحول بزرگی در تست به زودی خواهیم دید.

وی با اشاره به اینکه شاید یک عامل اصلی برای اینکه بتوانیم از بیماری فاصله بگیریم، مسیر انتقال است، گفت: ما یک ویروس، افراد جامعه و مسیر انتقال داریم و این ویروس که فلا هست و افراد جامعه باید بتوانند خودشان را حفظ کنند، اما اینکه این ویروس به انسان

رسد، عاملش خود انسان است؛ یعنی یک انسان مبتلا این ویروس را به دیگری منتقل می‌کند. ممکن است فرد علامتی نداشته باشد و توانمند و نیرومند باشد و از لحاظ پادتن قوی باشد، اما ناقل است. پس مهم است که جلوی مسیر انتقال را بگیریم. ویروس هست، جامعه هست و باید بتوانیم جلوی مسیر انتقال را بگیریم.

رئیس‌جمهور بیان کرد: برای جلوگیری از مسیر انتقال به محض اینکه فرد متوجه این بیماری شد باید به خانواده و محل کار خود اعلام کند و این امروز جزو مصوبات ما بود. این فرد باید به مدت دو هفته در قرنطینه بماند و حق ندارد از قرنطینه خارج شود و اگر تخلف کند ۲۰۰ هزار تومان جریمه می‌شود و این برای هر نوبت تخلف است. سامانه و سناز و کار این امر مشخص شده است و وزارت بهداشت مسئول آن است. این مبلغ باید به حسابی که امروز وزارت بهداشت معرفی می‌کند واریز شود و اگر پرداخت نکرد به عنوان بدهکاری فرد از طرق دیگر اقدام می‌شود.

وی اضافه کرد: مسئله دومی که جزو مصوبات ما بود، مسئله ماسک بود. در خصوص ماسک همه افراد جامعه باید در اجتماعاتی که حضور پیدا می‌کنند از ماسک استفاده کنند و اگر کسی استفاده نکرد، ۵۰ هزار تومان جریمه می‌شود. نیروی انتظامی، بسیج، ناظرین و بازرسین وظیفه دارند مشخصات افراد را ثبت و به خود فرد اعلام کنند و آن فرد باید ظرف دو هفته پول را به حسابی که وزارت بهداشت اعلام می‌کند واریز کند و اگر واریز نکرد بدهکار است و از طرق مختلف بدهی او کسر خواهد شد.

رئیس‌جمهور بیان کرد: برای جلوگیری از مسیر انتقال به محض اینکه فرد متوجه این بیماری شد باید به خانواده و محل کار خود اعلام کند و این امروز جزو مصوبات ما بود. این فرد باید به مدت دو هفته در قرنطینه بماند و حق ندارد از قرنطینه خارج شود و اگر تخلف کند ۲۰۰ هزار تومان جریمه می‌شود و این برای هر نوبت تخلف است. سامانه و سناز و کار این امر مشخص شده است و وزارت بهداشت مسئول آن است. این مبلغ باید به حسابی که امروز وزارت بهداشت معرفی می‌کند واریز شود و اگر پرداخت نکرد به عنوان بدهکاری فرد از طرق دیگر اقدام می‌شود.

وی اضافه کرد: مسئله دومی که جزو مصوبات ما بود، مسئله ماسک بود. در خصوص ماسک همه افراد جامعه باید در اجتماعاتی که حضور پیدا می‌کنند از ماسک استفاده کنند و اگر کسی استفاده نکرد، ۵۰ هزار تومان جریمه می‌شود. نیروی انتظامی، بسیج، ناظرین و بازرسین وظیفه دارند مشخصات افراد را ثبت و به خود فرد اعلام کنند و آن فرد باید ظرف دو هفته پول را به حسابی که وزارت بهداشت اعلام می‌کند واریز کند و اگر واریز نکرد بدهکار است و از طرق مختلف بدهی او کسر خواهد شد.

رئیس‌جمهور بیان کرد: برای جلوگیری از مسیر انتقال به محض اینکه فرد متوجه این بیماری شد باید به خانواده و محل کار خود اعلام کند و این امروز جزو مصوبات ما بود. این فرد باید به مدت دو هفته در قرنطینه بماند و حق ندارد از قرنطینه خارج شود و اگر تخلف کند ۲۰۰ هزار تومان جریمه می‌شود و این برای هر نوبت تخلف است. سامانه و سناز و کار این امر مشخص شده است و وزارت بهداشت مسئول آن است. این مبلغ باید به حسابی که امروز وزارت بهداشت معرفی می‌کند واریز شود و اگر پرداخت نکرد به عنوان بدهکاری فرد از طرق دیگر اقدام می‌شود.

رئیس‌جمهور بیان کرد: برای جلوگیری از مسیر انتقال به محض اینکه فرد متوجه این بیماری شد باید به خانواده و محل کار خود اعلام کند و این امروز جزو مصوبات ما بود. این فرد باید به مدت دو هفته در قرنطینه بماند و حق ندارد از قرنطینه خارج شود و اگر تخلف کند ۲۰۰ هزار تومان جریمه می‌شود و این برای هر نوبت تخلف است. سامانه و سناز و کار این امر مشخص شده است و وزارت بهداشت مسئول آن است. این مبلغ باید به حسابی که امروز وزارت بهداشت معرفی می‌کند واریز شود و اگر پرداخت نکرد به عنوان بدهکاری فرد از طرق دیگر اقدام می‌شود.

رئیس‌جمهور بیان کرد: برای جلوگیری از مسیر انتقال به محض اینکه فرد متوجه این بیماری شد باید به خانواده و محل کار خود اعلام کند و این امروز جزو مصوبات ما بود. این فرد باید به مدت دو هفته در قرنطینه بماند و حق ندارد از قرنطینه خارج شود و اگر تخلف کند ۲۰۰ هزار تومان جریمه می‌شود و این برای هر نوبت تخلف است. سامانه و سناز و کار این امر مشخص شده است و وزارت بهداشت مسئول آن است. این مبلغ باید به حسابی که امروز وزارت بهداشت معرفی می‌کند واریز شود و اگر پرداخت نکرد به عنوان بدهکاری فرد از طرق دیگر اقدام می‌شود.



رئیس‌جمهور بیان کرد: برای جلوگیری از مسیر انتقال به محض اینکه فرد متوجه این بیماری شد باید به خانواده و محل کار خود اعلام کند و این امروز جزو مصوبات ما بود. این فرد باید به مدت دو هفته در قرنطینه بماند و حق ندارد از قرنطینه خارج شود و اگر تخلف کند ۲۰۰ هزار تومان جریمه می‌شود و این برای هر نوبت تخلف است. سامانه و سناز و کار این امر مشخص شده است و وزارت بهداشت مسئول آن است. این مبلغ باید به حسابی که امروز وزارت بهداشت معرفی می‌کند واریز شود و اگر پرداخت نکرد به عنوان بدهکاری فرد از طرق دیگر اقدام می‌شود.

وی اضافه کرد: مسئله دومی که جزو مصوبات ما بود، مسئله ماسک بود. در خصوص ماسک همه افراد جامعه باید در اجتماعاتی که حضور پیدا می‌کنند از ماسک استفاده کنند و اگر کسی استفاده نکرد، ۵۰ هزار تومان جریمه می‌شود. نیروی انتظامی، بسیج، ناظرین و بازرسین وظیفه دارند مشخصات افراد را ثبت و به خود فرد اعلام کنند و آن فرد باید ظرف دو هفته پول را به حسابی که وزارت بهداشت اعلام می‌کند واریز کند و اگر واریز نکرد بدهکار است و از طرق مختلف بدهی او کسر خواهد شد.

رئیس‌جمهور بیان کرد: برای جلوگیری از مسیر انتقال به محض اینکه فرد متوجه این بیماری شد باید به خانواده و محل کار خود اعلام کند و این امروز جزو مصوبات ما بود. این فرد باید به مدت دو هفته در قرنطینه بماند و حق ندارد از قرنطینه خارج شود و اگر تخلف کند ۲۰۰ هزار تومان جریمه می‌شود و این برای هر نوبت تخلف است. سامانه و سناز و کار این امر مشخص شده است و وزارت بهداشت مسئول آن است. این مبلغ باید به حسابی که امروز وزارت بهداشت معرفی می‌کند واریز شود و اگر پرداخت نکرد به عنوان بدهکاری فرد از طرق دیگر اقدام می‌شود.

رئیس‌جمهور بیان کرد: برای جلوگیری از مسیر انتقال به محض اینکه فرد متوجه این بیماری شد باید به خانواده و محل کار خود اعلام کند و این امروز جزو مصوبات ما بود. این فرد باید به مدت دو هفته در قرنطینه بماند و حق ندارد از قرنطینه خارج شود و اگر تخلف کند ۲۰۰ هزار تومان جریمه می‌شود و این برای هر نوبت تخلف است. سامانه و سناز و کار این امر مشخص شده است و وزارت بهداشت مسئول آن است. این مبلغ باید به حسابی که امروز وزارت بهداشت معرفی می‌کند واریز شود و اگر پرداخت نکرد به عنوان بدهکاری فرد از طرق دیگر اقدام می‌شود.

رئیس‌جمهور بیان کرد: برای جلوگیری از مسیر انتقال به محض اینکه فرد متوجه این بیماری شد باید به خانواده و محل کار خود اعلام کند و این امروز جزو مصوبات ما بود. این فرد باید به مدت دو هفته در قرنطینه بماند و حق ندارد از قرنطینه خارج شود و اگر تخلف کند ۲۰۰ هزار تومان جریمه می‌شود و این برای هر نوبت تخلف است. سامانه و سناز و کار این امر مشخص شده است و وزارت بهداشت مسئول آن است. این مبلغ باید به حسابی که امروز وزارت بهداشت معرفی می‌کند واریز شود و اگر پرداخت نکرد به عنوان بدهکاری فرد از طرق دیگر اقدام می‌شود.

رئیس‌جمهور بیان کرد: برای جلوگیری از مسیر انتقال به محض اینکه فرد متوجه این بیماری شد باید به خانواده و محل کار خود اعلام کند و این امروز جزو مصوبات ما بود. این فرد باید به مدت دو هفته در قرنطینه بماند و حق ندارد از قرنطینه خارج شود و اگر تخلف کند ۲۰۰ هزار تومان جریمه می‌شود و این برای هر نوبت تخلف است. سامانه و سناز و کار این امر مشخص شده است و وزارت بهداشت مسئول آن است. این مبلغ باید به حسابی که امروز وزارت بهداشت معرفی می‌کند واریز شود و اگر پرداخت نکرد به عنوان بدهکاری فرد از طرق دیگر اقدام می‌شود.

رئیس‌جمهور بیان کرد: برای جلوگیری از مسیر انتقال به محض اینکه فرد متوجه این بیماری شد باید به خانواده و محل کار خود اعلام کند و این امروز جزو مصوبات ما بود. این فرد باید به مدت دو هفته در قرنطینه بماند و حق ندارد از قرنطینه خارج شود و اگر تخلف کند ۲۰۰ هزار تومان جریمه می‌شود و این برای هر نوبت تخلف است. سامانه و سناز و کار این امر مشخص شده است و وزارت بهداشت مسئول آن است. این مبلغ باید به حسابی که امروز وزارت بهداشت معرفی می‌کند واریز شود و اگر پرداخت نکرد به عنوان بدهکاری فرد از طرق دیگر اقدام می‌شود.

رئیس‌جمهور بیان کرد: برای جلوگیری از مسیر انتقال به محض اینکه فرد متوجه این بیماری شد باید به خانواده و محل کار خود اعلام کند و این امروز جزو مصوبات ما بود. این فرد باید به مدت دو هفته در قرنطینه بماند و حق ندارد از قرنطینه خارج شود و اگر تخلف کند ۲۰۰ هزار تومان جریمه می‌شود و این برای هر نوبت تخلف است. سامانه و سناز و کار این امر مشخص شده است و وزارت بهداشت مسئول آن است. این مبلغ باید به حسابی که امروز وزارت بهداشت معرفی می‌کند واریز شود و اگر پرداخت نکرد به عنوان بدهکاری فرد از طرق دیگر اقدام می‌شود.

رئیس‌جمهور بیان کرد: برای جلوگیری از مسیر انتقال به محض اینکه فرد متوجه این بیماری شد باید به خانواده و محل کار خود اعلام کند و این امروز جزو مصوبات ما بود. این فرد باید به مدت دو هفته در قرنطینه بماند و حق ندارد از قرنطینه خارج شود و اگر تخلف کند ۲۰۰ هزار تومان جریمه می‌شود و این برای هر نوبت تخلف است. سامانه و سناز و کار این امر مشخص شده است و وزارت بهداشت مسئول آن است. این مبلغ باید به حسابی که امروز وزارت بهداشت معرفی می‌کند واریز شود و اگر پرداخت نکرد به عنوان بدهکاری فرد از طرق دیگر اقدام می‌شود.

وزارت صمت پاسخگوی آشفتگی بازار خودرو باشد

عضو کمیسیون برنامه، بودجه و محاسبات مجلس شورای اسلامی با اشاره به تاثیر منفی نرخ ارز در تولید به عنوان عامل ثبات اقتصادی گفت وزارت صمت مسئول برقراری تعادل در بازار خودرو است و باید پاسخگوی وضعیت این آشفته بازار ناشی از سیاست گذاری‌ها باشد.

جبار کوچکی‌نژاد در گفت‌وگو با خبرنگار خبرخودرو، اظهار داشت: با وجود اهتمام خودروسازان بر افزایش تولید خودرو، مشکلات اساسی گریبانگیر بازار خودرو شده است.

وی با تاکید بر اینکه دولت می‌بایست تعادل را بر بازار خودرو حاکم نماید، افزود: خودروهای پراید و پژو ۲۰۶ از درب کارخانه با قیمتهایی معادل ۴۰ تا ۹۰ میلیون تومان عرضه می‌شود و در بازار با دو برابر قیمت به فروش می‌رسد.

نماینده مردم رشت در مجلس شورای اسلامی با بیان اینکه تحویل تسود از ناحیه دلالتن و سودجویان در بازار خودرو دو برابر سازندگان خودرو است، گفت: دولت باید با شفاف‌سازی، قیمت واقعی خودرو را محاسبه نماید و دستگاه‌های نظارتی نیز بر کنترل قیمت خودرو در بازار ورود نمایند.

کوچکی‌نژاد در ادامه تصریح کرد: خلأهایی در حوزه تولید خودرو از تولید تا مصرف، وجود دارد که باید به دقت مورد بررسی قرار بگیرد تا روشن شود دلالتن و افرادی که با نفوذ در سیستم، این تفاوت قیمت‌ها را موجب شده‌اند، چه کسانی هستند.

وی بیان کرد: بدیهی است که وضعیت آشفته‌ای بر بازار خودرو حاکم شده و مدیریتی بر این بازار وجود ندارد. از این رو، وزارت صمت می‌بایست وظیفه خود را در کنترل این بازار با تعیین قیمت‌های واقعی و انسداد بیرونی انجام داده و به عرضه خودرو اقدام نماید.

عضو کمیسیون برنامه، بودجه و محاسبات مجلس شورای اسلامی با اشاره به زیان‌دهی خودروسازان تحت فشارهای وارده از سوی دولت مبنی بر پایین نگه داشتن قیمت خودرو گفت: شرایط به گونه‌ای است که خودروسازان در حال زیان هستند و از سوی دیگر هزینه تمام شده تولید، همواره رو به افزایش است اما خودرو در بازار دو تا سه برابر قیمت رسمی به فروش می‌رسد.

کوچکی‌نژاد متذکر است: با توجه به اینکه سیاست گذاری برای تولید و عرضه خودرو از سوی وزارت صمت اتفاق می‌افتد، این وزارتخانه می‌بایست پاسخگوی این وضعیت بوده و به موضوع ساماندهی بازار خودرو ورود نماید.

وی در خصوص اصلاح نرخ سود بانکی به عنوان یکی از راهکارهای جذب نقدینگی و حذف انتظارات تورمی و در نتیجه بازگشت آرامش به بازار خودرو گفت: در حال حاضر اقتصاد کشور دچار بحران و آشفتگی است و از شدت تورم رنج می‌برد و از سوی دیگر، سود بانکی نیز به یکی از مشکلات نظام بانکی و اقتصادی کشور تبدیل شده است.

نماینده مردم رشت در مجلس شورای اسلامی تصریح کرد: سود بانکی در حال حاضر به میزان ۱۸ تا ۲۰ درصد محاسبه می‌شود که برای سرمایه‌گذاران قانع‌کننده نیست و بدین ترتیب ریسک سپرده‌گذاری در بانک‌ها را نمی‌پذیرند.

تاکسی‌های شاغل در آژانس‌ها از طرح رایگان گازسوز کردن خودرو بهره‌مند می‌شوند

مدیر شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی منطقه ارومیه گفت خودروهایی که در آژانس‌ها مشغول به فعالیت هستند می‌توانند از طرح رایگان گازسوز کردن خودروی خود استفاده کنند.

احمد مجرد در گفت‌وگو با خبرنگار تسنیم در ارومیه، در مورد گازسوز کردن خودروها با پلاک‌های عمومی اظهار داشت: براساس مصوبه وزارت نفت در شورای اقتصاد مقاومتی خودروها با پلاک عمومی، وانت‌ها، تاکسی‌ها و کامیون‌ها به صورت رایگان به سی‌ان‌جی تبدیل می‌شوند.

وی افزود: تاکنون ۳ هزار و ۳۰۹ دستگاه خودروی عمومی و باری در استان به کپسول سی‌ان‌جی به صورت رایگان مجهز شدند.

مدیر شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی منطقه ارومیه با اشاره به اینکه آذربایجان غربی بالاترین آمار تبدیل خودروهای عمومی به دوگانه‌سوز را در سطح کشور به خود اختصاص داد، افزود: همچنین مشخصات ۲ هزار و ۵۰۰ دستگاه خودرو عمومی نیز تایید و فرایند نوبت‌دهی آنها انجام شده و در انتظار تبدیل خودروی خود به سی‌ان‌جی هستند. وی بیان کرد: عملیات اجرایی این کار به صورت استاندارد و با حضور نمایندگان ذی‌ربط در ۱۷ مرکز مجاز به صورت رایگان انجام می‌شود و تا به حال مشکل خاصی در این خصوص پیش نیامده است. مجرد افزود: متقاضیان برای نصب کپسول روی خودروهای خود می‌توانند با مراجعه به سایت <http://gcr.niopdc.ir> در این طرح ملی ثبت‌نام کنند.

وی تاکید کرد: با توجه به تداوم طرح تبدیل رایگان خودروهای عمومی، ضروری است مالکان خودروهای عمومی بار و مسافر هرچه سریع‌تر در این سامانه ثبت نام کرده و تا زمان تبدیل به دوگانه‌سوز شدن از سهمیه اعتباری برخوردار شوند، در غیر این صورت سهمیه اعتباری آنها کاسته شده و مانند خودروهای عادی از سهمیه سوخت برخوردار می‌شود.

مجرد عنوان کرد: پس از اتمام این طرح، خودروهایی که در آژانس‌ها مشغول به فعالیت هستند می‌توانند از طرح رایگان گازسوز کردن خودروی خود استفاده کنند.

وی از صرفه‌جویی بالغ بر ۲۸ میلیون لیتر بنزین در تیرماه سال جاری خبر داد و گفت: تبلیغ و ترویج فرهنگ استفاده مردم از سوخت پاک در منطقه ارومیه یکی از دلایل رشد مصرف CNG در منطقه است.

به گزارش تسنیم طرح تبدیل یک میلیون و ۴۶۰ هزار خودروی عمومی از سال گذشته در وزارت نفت آغاز شد و این طرح قرار است در ۱۴ ماه عملیاتی شود.

با اجرای این طرح علاوه بر جایگزینی سوخت پاک گاز به جای سوخت مایع و حفظ محیط زیست، در مصرف بنزین نیز صرفه‌جویی شده و امکان افزایش صادرات آن فراهم می‌شود.



رئیس این شورا به اظهارات و نظرات وی در مورد قیمت‌گذاری خودرو پرداخت. آنچه از مجموع اظهارات رضا شیوا برمی‌آید این است که وی از عملکرد خود در حیطه تعیین قیمت راضی است و التهابات بازار و آشفتگی قیمت‌ها در بازار خودرو را متوجه عملکرد خود نمی‌داند.

قیمت‌های عادلانه برای تمامی مشتریان اگر شورای رقابت، شورایی است که قرار است بین خودروسازان رقابت ایجاد کند و با ممانعت از انحصار خودرو، زمینه رشد خودروسازی را فراهم و به نفع مشتریان نیز کار کند چرا تاکنون نتوانسته به وظایف قانونی خود در این زمینه عمل کند؟ در پاسخ به این سوال رضا شیوا معتقد است که وظیفه شورای رقابت ورود به بازارهای انحصاری است تا به نوعی در قیمت‌گذاری آنها مداخله کرده و کالا با قیمت منصفانه و عادلانه به دست مصرف‌کننده واقعی برسد.

وی در گفت‌وگو انجام شده تاکید دارد که با توجه به ممنوعیت واردات خودرو در حال حاضر این بازار کاملا انحصاری بوده و شورای رقابت باید ورود کند و خودرو به‌صورت منصفانه قیمت‌گذاری شود تا هم تولیدکننده بتواند به تولید ادامه دهد و هم مصرف‌کننده زیان نبیند. اظهارات وی در شرایطی است که این سوال مطرح است که با قیمت‌گذاری شورای رقابت، آیا تولیدکننده و مصرف‌کننده از وضعیت کنونی راضی هستند؟ اگر به گفته شیوا هر دو راضی هستند پس زیان انباشته و ضرر تولید خودرو در دو شرکت خودروساز چه توجهی دارد و از سوی دیگر مشتری از این آشفته بازار خودرو چه سودی می‌برد؟ آنچه مشخص است شیوا در اظهارات خود مشتریان را به دو گروه تقسیم کرده است. مشتریانی که از خودروساز خودرو خریداری می‌کنند که تعداد آنها بسیار اندک است و مشتریانی که به دلیل عدم دسترسی به خرید از کارخانه مجبورند خودروی خود را از بازار تهیه کنند.

عبور هزینه تمام‌شده تولید تیر از مبنای قیمتی سازمان حمایت

کشورهای اروپایی بودیم اما در حال حاضر هزینه‌های بیشتری صرف تحقیق و توسعه می‌گردد. تنها همچنین از تولید تیرهای خودروهای شاسی بلند یاد کرد و افزود: افزایش تعداد و ایجاد تنوع در سایز این نوع تیرها از دو سال گذشته تاکنون آغاز شده و تداوم دارد که دستاوردهای بزرگی در فناوری و خوداتکلی صنعت تیر کشور محسوب می‌شود و نتیجه سال‌ها مرارت و سرمایه‌گذاری ظرف دو سال اخیر است.

وی درخصوص هدف‌گذاری‌های صنعت تیر در میزان فروش در سال جاری گفت: در صنعت تیر میزان تولید و فروش با یکدیگر تفاوتی ندارد به این مفهوم که هرچه تولید می‌شود به فروش می‌رسد و علاوه بر آن تولیدکنندگان نیز مجاز به نگهداری تیر نیستند.

سخت‌گویی انجمن صنفی صنعت تیر ایران در پایان درخصوص نحوه ارزیابی میزان رضایت مصرف‌کنندگان و اقدامات شرکت‌ها در جهت کسب رضایت مشتریان خاطر نشان کرد: عملکردهای شرکت‌های مختلف در بررسی میزان رضایت مشتریان متفاوت است به گونه‌ای که برخی از این شرکت‌ها از سیستم CTRM بهره می‌برند و برخی نیز نظرسنجی مستقیم از طریق نمایندگی‌ها را در دستور کار خود دارند و علاوه بر آن تعدادی از شرکت‌ها نیز اقدام به نمونه‌برداری آماری از بازارهای سطح کشور می‌نمایند.

قیمت نهایی خودرو در قراردادهای پیش‌فروش چگونه محاسبه می‌شود؟

باشد اما در زمان تحویل خودرو (به دلیل رشد قیمت نهایی) مبلغ پیش پرداخت معادل درصد کمتری از قیمت فروش باشد. طبق آیین‌نامه اجرایی قانون حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان خودرو، فروشندگان حق ندارند بیش از ۵۰ درصد از مبلغ را در پیش‌فروش خودرو دریافت کنند؛ به این معنا که خودروساز برای دریافت مبلغ پیش‌فروش خودرو، نهایتاً می‌تواند ۵۰ درصد مبلغ کل را دریافت کند اما طبق مقررات جاری معنی برای دریافت درصدهای پایین‌تر وجود ندارد. به این ترتیب ممکن است در زمان ثبت نام، مبلغ پیش‌پرداخت معادل ۵۰ درصد قیمت نهایی خودرو

دوازدهم مانده، دست به اقدامات اساسی و زیربنایی در راستای کاهش التهابات بازار بزند. این در شرایطی است که به نظر می‌رسد وی موانع زیادی را در این مسیر پیش‌روی خود دارد.

اما جدا از عملکرد مسئولان وزارت صمت که جز راه‌های رفته بی‌نتیجه، مسیر دیگری پیش‌رو ندارند، شورای رقابت هم از شرایط کنونی کاملا راضی است. تفاوت سیاست‌گذار خودرویی و شورای رقابت تنها در این است که وزارت صمت یا سیاست‌گذار خودرو خود را مسئول عملکرد زنجیره خودروسازی و همچنین بازار می‌داند حال آنکه شورای رقابت بازار را منفک از تولید می‌داند و معتقد است که این شورا تنها برای خودروسازان قیمت‌گذاری می‌کند و وضعیت بازار ربطی به عملکرد این شورا ندارد.

هرچند به نظر می‌رسد که بخش اعظم نابسامانی بازار نتیجه عملکرد این شورا است با این حال رضا شیوا رئیس شورای رقابت معتقد است که وظیفه‌اش تنها تعیین قیمت محصولات خودروسازان است و تحولات بازار ربطی به عملکرد این مجموعه ندارد. به اعتقاد بسیاری از کارشناسان و صاحب‌نظران اقتصادی دولتی بودن و قیمت‌گذاری دستوری خودرو، منشأ تمامی نابسامانی‌ها در خودروسازی و بازار است. مشخص است که حضور دولت و شورای رقابت در دو خودروسازی بزرگ کشور پازل ورشکستگی و نابسامانی را در این شرکت‌ها کامل کرده است، با این حال ظاهراً اراده‌ای برای تغییر وضعیت کنونی، لاقط در عمر باقی‌مانده از دولت دوازدهم نیست. همانطور که عنوان شد در شرایط کنونی صدور دستورالعمل‌ها برای کاهش التهابات بازار در جریان است و از سوی دیگر شورای رقابت نیز محکم بر صندلی قیمت‌گذاری خودرو نشسته است و خود را در این زمینه محق می‌داند. در اواخر هفته گذشته خبرگزاری «ایسنا» در گفت‌وگویی با رضا شیوا

در شرایطی که روزانه بر التهابات بازار خودرو افزوده می‌شود، رئیس شورای رقابت در گفت‌وگویی روند فعلی فروش و قیمت‌گذاری خودرو را رضایت‌بخش و بر تداوم این مسیر تاکید کرده است.

به گزارش پدال نیوز، در شرایطی که روزانه بر التهابات بازار خودرو افزوده می‌شود، رئیس شورای رقابت در گفت‌وگویی روند فعلی فروش و قیمت‌گذاری خودرو را رضایت‌بخش و بر تداوم این مسیر تاکید کرده است. بازار خودرو طی یک ماه گذشته، قیمت‌های باورنکردنی را به خود دید. آنچه مشخص است قیمت‌گذاری محصولات خودرویی در بازار را می‌توان نتیجه اعمال سیاست‌ها و دستورالعمل‌های سیاست‌گذار خودرویی خواند که تنها از سر ناچاری و گذران شرایط کنونی، بر خودروساز و بازار تحمیل شده است. طی دو سال گذشته مسیریاری زیادی برای بازگشت بازار آشفته خودرو به روزهای عادی خود از سوی سیاست‌گذار خودرویی به‌طور آزمون و خطا، امتحان شده است. مسیریاری که حکم قرص‌های مسکنی را داشت که برای دوره درمانی کوتاه بازار مریض خودرو تجویز می‌شد حال آنکه پس از گذشت مدت زمانی کوتاه، این تجویزها تاثیرگذاری خود را از دست می‌داد و بازار به وضعیت سابق خود بازمی‌گشت. با این شرایط در کمال بیاوری سیاست‌گذار خودرو باز هم بر تداوم و اجرای سیاست‌ها و دستورالعمل‌های خود تاکید دارد و ظاهراً برنامه دیگری برای تغییر مسیر کنونی ندارد. هرچند علیرضا رزم‌حسینی وزیر جدید صمت از زنجیره خودروسازی و مدیران مجموعه خود برنامه‌های جامع در راستای تغییر وضعیت کنونی بازار خواسته، اما پیش‌بینی می‌شود که برنامه‌های ارائه شده نیز در مسیر کنونی و در نهایت با تغییراتی جزئی پیشنهاد می‌شود. در این بین برخی از دست‌اندرکاران صنعت خودرو تاکید دارند که ممکن است وزیر صمت در مدت زمان کوتاهی که به آخر دولت

سخت‌گویی انجمن صنفی صنعت تیر ایران ضمن اشاره به آمار تولید تیر در سال جاری به بیان نحوه تعیین قیمت نهایی محصول تیر و دستاوردهای نوین این صنعت پرداخت.

مصطفی تنها در گفت‌وگو با خبرنگار خبرخودرو اظهار داشت: تامین مواد اولیه وارداتی بیشتر از اینکه از نرخ ارز آزاد متأثر باشد، از نرخ ارز نیمایی تاثیر می‌پذیرد.

وی با بیان اینکه مواد اولیه بیش از ۷۰ درصد قیمت تمام شده محصول تیر را دربر می‌گیرد، گفت: در چنین شرایطی با افزایش نرخ ارز نیمایی، نرخ مواد اولیه نیز تا میزان ۳۵ تا ۴۰ درصد رشد را تجربه خواهد کرد.

سخت‌گویی انجمن صنفی صنعت تیر ایران درخصوص آمار تولید تیر در شش ماه نخست سال جاری از لحاظ وزنی و حلقه بیان کرد: براساس آمارهای ارائه شده، تولید نوع تیر در نیمه نخست سال جاری، ۲۴ میلیون و ۶۴ هزار و ۲۱۷ حلقه و از لحاظ وزنی ۱۴۳ هزار و ۷۴۷ تن بوده که به ترتیب ۳۱ و ۲۷ درصد رشد در مقایسه با سال گذشته را نشان می‌دهد.

تنها درخصوص پارامترهای موثر بر تعیین قیمت نهایی تیر از سوی سازمان حمایت تصریح کرد: هزینه مستقیم تولید در تعیین

طبق قانون حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان خودرو، خودروساز حق ندارد بیش از ۵۰ درصد مبلغ را در پیش‌فروش خودرو دریافت کند، اما معنی برای دریافت درصدهای پایین‌تر وجود ندارد.

به گزارش خبرگزاری فارس، برخی کاربران سامانه «فارس من» با ثبت سوژه‌ای با عنوان «قیمت پیش‌فروش خودرو در دعوت‌نامه تغییر نکند» خواستار عدم تغییر قیمت نهایی خودرو بر مبنای پیش‌پرداخت صورت گرفته، شده بودند. به عبارتی خواسته بودند که قیمت نهایی خودرو با در نظر گرفتن مبلغ پیش‌پرداخت تعیین شود و مبلغ



خودروی تسلا به نزدیک

(متعلق به اسپیس ایکس) در سال ۲۰۱۸ میلادی اسپیس ایکس روز گذشته در یک توتیت اء مریخ نزدیک شده و اکنون در فاصله ۵ میلیون جاناتان دوول یکی از ستاره‌شناسان مرکز در این باره می‌گوید: این فاصله بسیار زیادی او با استفاده از ابزارهای آزمایشگاه JPL ناسا

خودروی رودستری اسپیس ایکس که در سال ۲۰۱۸ میلادی به فضا فرستاده شد، اکنون به ۵ میلیون مایلی مریخ رسیده که نزدیک‌ترین فاصله تا این سیاره به حساب می‌آید. به گزارش مهر، خودروی رودستری که ایلان ماسک به فضا فرستاد، روز چهارشنبه برای نخستین بار به مریخ نزدیک شد. پشت فرمان این خودرو یک مانشک به نام استارمن در لباس فضانوردی قرار دارد. رودستری مذکور و مانشک بخشی از محموله‌ای بودند که همراه قسمت دوم یک موشک فالکون هوی

ستاری: آثار دستاورد دانش‌بنیان‌ها در جامعه مشهود است

معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهوری در جمع خبرنگاران استان گلستان، گفت اتفاقات خوبی در حوزه دانش‌بنیان‌ها در کشور شکل گرفته و اثرات دستاوردهای آنها و این اتفاقات، در جامعه مشهود است. سوزنا ستاری، معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهوری که صبح روز گذشته، برای بررسی میزان پیشرفت مصوبات سفر قبلی به استان گلستان سفر کرد، در جمع خبرنگاران، با اشاره به پیشرفت‌های استان در حوزه علم و فناوری، بیان کرد: روند حرکت استان گلستان در حوزه علمی رو به جلو است، اما با توجه به ظرفیت‌های بالای استانی توقع داریم این حرکت شتاب بگیرد. به گفته رئیس ستاد فرهنگ‌سازی اقتصاد دانش‌بنیان، برای شتاب گرفتن این حرکت باید همه تلاش کنند. از معاونت علمی و فناوری ریاست‌جمهوری گرفته تا مسئولان استانی. باید از ظرفیت‌های بالای این استان بهره بیشتری ببریم.



دریچه

لزوم گسترش پارک‌های علم و فناوری استانی

باشد؛ بدین معنا که اندوخته مالی شرکت، جهش‌های آن و گذشته خوب مالی شرکت باید مدنظر قرار گیرد.

کشمیری همچنین از مستقل شدن هیأت امنای ۳ پارک علم و فناوری استانی خبر داد و افزود: اخیراً سه پارک یزد، خراسان شمالی و فارس موفق شدند که هیأت امنای مستقل داشته باشند و این برنامه باید برای سایر پارک‌ها نیز ادامه داشته باشد. وی تأکید کرد: پارک‌های علم و فناوری شرایط خوبی از لحاظ حمایت‌های بیرونی دارند و باید متناسب با این مسئولیت‌پذیری و ظرفیت، در درون نیز از جهت توانمندسازی نیروی انسانی و زیرساخت سیستمی خودشان را تجهیز کنند.

مدیرکل دفتر برنامه‌ریزی امور فناوری وزارت علوم، با اشاره به فصل بودجه‌ریزی ادامه داد: طبیعی است اولویت اول تمام نمایندگان ابتدا تامین منابع خودشان است، اما در کنار آن باید به حوزه پارک‌های علم و فناوری توجه داشته باشند تا بتوانیم جهشی در منابع داشته باشیم.

لزوم ادغام فعالیت پارک‌های علم و فناوری با دانشگاه

در ادامه این نشست نیلی احمدآبادی، رئیس دانشگاه تهران که به صورت ویدئو کنفرانس در این نشست شرکت داشت، با اشاره به پررنگ شدن حضور پارک‌های علم و فناوری اظهار کرد: متأسفانه هنوز از ظرفیت‌های علمی دانشگاه‌ها برای بهبود عملکرد و توسعه تکنولوژی استفاده نمی‌شود.

وی با اشاره به آسیب‌های وضعیت موجود بیان کرد: از نظر ساختاری عموماً نیازها از بالا ایجاد می‌شود و نهایتاً سازمان مستقل از زمینه‌های اصلی خود شکل می‌گیرد که این موضوع را می‌توان به وضعیت صنعت و دانشگاه‌ها تعمیم داد؛ این در حالی است که امروزه ادغام فعالیت پارک‌های علم و فناوری با دانشگاه‌ها بیش از گذشته احساس می‌شود.

رئیس دانشگاه تهران با بیان اینکه هنوز فعالیت پارک‌های علم و فناوری در زنجیره فعالیت دانشگاه‌ها و دانشجویان قرار ندارد، بیان کرد: هنوز درصد کمی از دانشجویان از ظرفیت‌ها و قابلیت‌های پارک‌های علم و فناوری آگاه هستند و لازم است که زنجیره کامل علم تا خلق ثروت و کسب و کار روان‌تر شود.

صدیق رئیس فناوری اطلاعات و ارتباطات (فساوا) نیز در این نشست اظهار داشت: باید اقداماتی در دستور کار قرار گیرد که از آن جمله می‌توان به موضوع مقررات پارک‌های علم و فناوری اشاره کرد.

وی با بیان اینکه مقررات معافیت مالیاتی پارک‌های علم و فناوری با شرکت‌های دانش‌بنیان اختلاف برشته‌ای و اساسی دارد، ادامه داد: شرکت‌های مستقر در پارک‌ها از مزایای مناطق آزاد برخوردار می‌شوند؛ این در حالی است که معافیت شرکت‌های دانش‌بنیان تنها مربوط به محصولات آنها می‌شود.

سپس مهندس چینی‌فروشان، مدیر امور تقاضامحور شورای عالی علوم، تحقیقات و فناوری به ظرفیت موجود در سامانه سابع و همچنین منابع جذب شده اشاره و نقشه راهی براساس آن ترسیم کرد.

وی در ادامه به توضیح چالش‌های فرآیندی و قانونی اشاره کرد و برای رفع آنها پیشنهادهایی ارائه داد.

معاون پژوهش و فناوری وزارت علوم، تحقیقات و فناوری، بر لزوم گسترش پارک‌های علم و فناوری استانی در کشور تأکید کرد.

وی در نشست روسای پارک‌های علم و فناوری که به میزبانی پارک فناوری اطلاعات و ارتباطات (فاوا) برگزار شد، با اشاره به آغاز سفرهای استانی در راستای ساماندهی دانشگاه‌ها و پارک‌های علم و فناوری اظهار داشت: در چند سال اخیر جزو پنج کشوری هستیم که بالاترین رشد کیفی مقالات در دنیا را داشته است. وی تصریح کرد: رتبه کیفی کشورمان یعنی میزان استنادات به مقالات نیز به ۱۵ رسیده است؛ این در حالی است که تا چند سال گذشته رتبه ایران در این زمینه ۳۰ بود.

معاون پژوهش و فناوری وزارت علوم در بخش دیگری از سخنانش بیان کرد: در یک دهه اخیر موضوع توسعه فناوری به مدد دانش رواج یافته است. همچنین سازوکارهای تبدیل علم به فناوری و سپس فناوری به محصول در کشور فراهم شده که پارک‌های علم و فناوری نقش محوری در این زمینه دارند. به گفته وی، در حوزه توسعه فناوری هنوز اوایل راه هستیم و علاوه بر نهادهای فنوار، نقش‌پذیران دیگری وجود دارند که به همکاری آنان نیاز است.

رحیمی با تأکید بر لزوم گسترش پارک‌های علم و فناوری استانی خاطر نشان کرد: سیاست این است که در هر استان یک پارک جامع داشته باشیم و باید در جهتی حرکت کنیم که رئیس پارک استان به استاندار فناوری استان تبدیل شود. وی نسبت به عملکرد خلاقانه پارک‌های استانی تأکید کرد و گفت: اگرچه اصول اولیه پارک‌های علم و فناوری یکسان است، اما تفاوت‌های پارک‌ها باید مشهود و رقابت‌مبتهی بر نوآوری و ابتکارات باید اصل باشد؛ چراکه پارک‌ها مراکز نوآوری هستند و بنابراین اولین مظهر نوآوری باید در پارک دیده شود که خوشبختانه زمینه آن موجود است.

مستقل شدن هیأت امنای ۳ پارک علم و فناوری استانی سپس مهدی کشمیری، مدیرکل دفتر برنامه‌ریزی امور فناوری وزارت علوم، تحقیقات و فناوری، اظهار داشت: در راستای ادغام فعالیت پارک‌های علم و فناوری با دانشگاه‌ها، امضای توافق‌نامه بین دانشگاه‌های استان با پارک استانی آغاز شده و این روند ادامه دارد.

وی با اشاره به پروژه هم‌سرمایه‌گذاری که با کمک صندوق نوآوری آغاز شده، تصریح کرد: مخاطبان این پروژه پارک‌ها و مراکز رشد هستند و امیدواریم این برنامه در هفته پژوهش و فناوری به ثمر برسد.

کشمیری در ادامه به آماده‌سازی تعدادی از شرکت‌های مستقر در پارک‌های علم و فناوری برای ورود به بازار بورس اشاره کرد و افزود: امیدواریم ۱۵ الی ۲۰ شرکت تحت پوشش این برنامه قرار گیرند تا نهایتاً سه تا پنج شرکت حتماً وارد فرآیند بورس شوند. مدیرکل دفتر برنامه‌ریزی امور فناوری وزارت خاطر نشان کرد: در این زمینه با شرکت کارگزار بورس نیز رازینی شده و آماده هستیم تا شرکت‌ها وارد فرآیند آموزش معاملات شوند. مشخصاً شرکتی باید وارد این فرآیند شود که قابلیت بورس‌پذیری داشته

«ربع رشیدی» به دور هشتم رسید

فناورانه است. همچنین «ایجاد ارتباط بین دانشگاهیان و فناوران با بخش‌های مختلف اقتصادی و اجرایی»، «گسترش همکاری‌های فناورانه منطقه‌ای، ملی و بین‌المللی»، «ایجاد فضای مناسب کسب‌وکار با نخبگان علمی و فناوری و شکل‌گیری شرکت‌های دانش‌بنیان»، «جذب سرمایه‌گذاری (داخلی و خارجی) برای فرصت‌های سرمایه‌گذاری و افزایش بنیان و صادرات محصولات و خدمات دانش‌بنیان» از دیگر اهداف آن است.

«امکان معرفی و عرضه پروژه یا محصول فناورانه به بازار هدف و احتمال فروش»، «آشنایی با نهادها و موسسات حمایتی از کسب‌وکارهای دانش‌بنیان»، «امکان آشنایی و تعامل با شبکه فناوران و کسب‌وکارهای مرتبط»، «استفاده از کارگاه‌های آموزشی و نشست‌های تخصصی»، «تعامل با فناوران و صاحبان شرکت‌های خارجی

حاضر در نمایشگاه»، «امکان آشنایی فناوران و صاحبان ایده با چالش‌ها و نیازمندی‌های بخش‌های تولید، صنعت و خدمات» از جمله مزایای شرکت در این رویداد فناورانه است.

سال ۸۴ بود که ایده برگزاری نمایشگاه و جشنواره نوآوری و فناوری ربع رشیدی به ثمر نشست و نخستین دوره آن با عنوان نمایشگاه فناورهای پیشرفته ایران Hi-tech و با حضور ۱۵۹ طرح فناورانه برگزار شد. امسال

با استفاده از تجارب پیشین، دور هشتم آن برگزار می‌شود. دوره هشتم نمایشگاه و جشنواره نوآوری و فناوری ربع رشیدی با تمرکز بر تجاری‌سازی فناوری و در ۱۸ بخش تخصصی، با رعایت همه پروتکل‌های بهداشتی و با حمایت ستاد توسعه فناوری‌های اقتصاد دیجیتال و هوشمندسازی معاونت علمی و فناوری ریاست‌جمهوری ۲۲ تا ۲۵ آبان‌ماه سال جاری در تبریز برگزار می‌شود. «کمک به تجاری‌سازی فناوری‌ها»، «بسترسازی برای تکمیل چرخه علم تا فناوری و فناوری تا کسب‌وکار»، «شناسایی و معرفی نوآوری‌ها و اختراعات فناورانه و طرح‌ها و ایده‌های

دانش‌محور»، «معرفی توانمندی پژوهشی و فناوری و بسترسازی برای کاربردی کردن آنها» و «معرفی نیازمندی‌های فناورانه نهادها، دستگاه‌ها و بنگاه‌های تولیدی و خدماتی» از جمله اهداف برگزاری این رویداد



زیست‌بوم فناوری و نوآوری استان گلستان توسعه می‌یابد

آزاد اسلامی واحد گرگان هم برنامه دیگر ستاری در این سفر یک روزه است. این بازدیدها با افتتاح چند مرکز نوآوری، گامی ارزشمند برای توسعه زیست‌بوم فناوری و نوآوری این استان برداشته شود.

سفرهای استانی سوزنا ستاری معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهوری به ایستگاه گلستان رسید. استانی با پیشینه تاریخی ۷ هزار ساله و صنایع دستی فراوان. ستاری به این استان رفت تا دستاوردهای فناورانه آن را ببیند و از نزدیک با مشکلات موجود بر سر راه توسعه این محصولات و خدمات آشنا شود. معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهوری سفر خود به این استان را با بازدید از چند شرکت دانش‌بنیان و فناور در پارک علم و فناوری آغاز می‌کند و با حضور در مرکز تحقیقات و آموزش کشاورزی و منابع طبیعی گلستان ادامه می‌یابد. همچنین در این سفر، آیین واگذاری زمین‌های پارک استان به شرکت‌های دانش‌بنیان هم شروع می‌شود. بازدید از شرکت‌های دانش‌بنیان و فناور دانشگاه



نوآوری صنایع خلاق به این ساختمان هم می‌رود و سپس مرکز نوآوری پارک استان را افتتاح و از تیم‌های مستقر در آن بازدید می‌کند.



رئیس دانشگاه جامع علمی کاربردی استان بوشهر:

هدف ما توسعه اکوسیستم کار آفرینی است

رئیس دانشگاه جامع علمی کاربردی استان بوشهر گفت هدف ما توسعه اکوسیستم کارآفرینی است، بیش از ۷۰ درصد دانش‌آموختگان علمی کاربردی شاغل هستند.

به گزارش ایسنا، شبیر اشکیور با تبریک بیست‌وهشتمین سالروز تاسیس دانشگاه جامع علمی کاربردی در کشور و هفدهمین سالروز تاسیس این دانشگاه در استان بوشهر عنوان کرد: تمایز مراکز علمی کاربردی با سایر دانشگاه‌ها مهارت‌آموزی است که دانشگاه‌ها به سوی مهارت‌آموزی به منظور رفع نیازهای انسان و جامعه بروند. در واقع دانشجویی که از دانشگاه علمی کاربردی فارغ‌التحصیل می‌شود باید کارفرما باشد.

یادداشت



بورس املاک یک بازار مالی است

وی گفت: پیش‌بینی می‌کنیم صندوق‌های زمین و ساختمان و املاک و مستغلات بتوانند واحدهای سرمایه‌گذاری‌شان قابل تبدیل به ملک باشد.

تشکیل شرکت‌های اجاره‌داری به نام «ریتس»

مدیرعامل سابق شرکت بورس اوراق بهادار به تشکیل شرکت‌های اجاره‌داری به نام «ریتس» اشاره کرد و گفت: این شرکت‌ها املاک مسکونی تجاری و صنعتی یا بیمارستان اجاره می‌دهند که پیش‌بینی می‌کنیم شرکت‌های اجاره‌داری خیلی موفق باشند، چون در کشور املاکی به ارزش ۴۰۰ هزار میلیارد تومان داریم که قابل اجاره‌داری است.

وی افزود: برای املاک مازاد دولت نیز ابزاری فراهم می‌کنیم تا قابل اجاره دادن باشند و درآمد آن هم مشخص است. البته این موضوع قوانین و مقررات می‌خواهد، چون این نوع شرکت‌ها معاف از مالیات است و در بخش خصوصی فعالیت می‌کنند.

این کارشناس بورس گفت: هیأت دولت قانون خوبی تصویب کرد که می‌تواند زمین واگذار کنند و یونیت (واحد) بگیرند.

وی با اشاره به اینکه بسیاری از مشکلات مثل تعاونی مسکن با تشکیل بورس املاک حل خواهد شد، گفت: در بورس املاک استانداردسازی و ساخت و ساز سریع و هم ارزان‌سازی انجام می‌شود.

صندوق‌های زمین و ساختمان زیرمجموعه بورس املاک می‌شود

رحمانی گفت: صندوق‌های زمین و ساختمان نیز زیرمجموعه بورس املاک خواهد شد و مشوق‌هایی نیز برای آن در نظر گرفته می‌شود تا جذابیت این موضوع از بین نرود.

وی تاکید کرد: در کوتاه‌مدت نباید از بورس انتظار معجزه داشته باشیم بلکه در فاصله زمانی بلندمدت ۵ تا ۶ سال باید بازار اجاره‌داری داشته باشیم. در بورس املاک می‌توانیم زیرساخت‌هایی مثل آزادراه‌ها را تعمیر کنیم یا طرح‌های عمرانی مثل بیمارستان‌ها در این بورس ساخته و تمام شود. وی اضافه کرد: بورس املاک در گام اول یک بازار مالی است و در گام دوم می‌توانیم یک بازار فیزیکی ایجاد کنیم.

زمره مخالفت با بورس املاک

رحمانی درباره زمره مخالفت با بورس املاک گفت: برخی تصور می‌کنند در این بورس آپارتمان معامله خواهد شد و این باعث افزایش قیمت می‌شود در حالی که اصلاً به این حوزه ورود نمی‌شود.

وی گفت: این بورس قرار است با سرمایه ۵ هزار میلیارد تومان شکل بگیرد و بورس املاک خودش این سرمایه را نیاز ندارد یعنی شرکتی زیرمجموعه بورس املاک به عنوان توسعه و تثبیت نهاد و ابزارهای بخش ساختمان تشکیل شود و در طول ۵ سال هم بورس این شرکت را واگذار می‌کند.

این کارشناس بورس گفت: در صورتی که هیچ صندوقی راه‌اندازی یا وارد بورس املاک نشود این شرکت باید بتواند کار را پیش ببرد بنابراین حتماً تامین سرمایه تخصصی مسکن نیاز داریم. از آنجا که این بورس در قالب یک شرکت سهامی عام خواهد بود هیچ‌کس بیشتر از دو و نیم درصد نمی‌تواند سهم داشته باشد و پذیره‌نویسی عمومی خواهد شد.

اولین مدیرعامل بورس تهران اعلام کرد موافقت اصولی با راه‌اندازی بورس املاک صادر شده و به زودی پذیره‌نویسی می‌شود. این بورس در قالب یک شرکت سهامی عام خواهد بود و هیچ‌کس بیشتر از دو و نیم درصد نمی‌تواند سهم داشته باشد. به گزارش سنا، علی رحمانی نخستین مدیرعامل بورس تهران اظهار کرد: بورس املاک شامل ساخت و امتیازهای اسمی است که در شورای عالی بورس اوراق بهادار به تصویب رسیده است. این بورس بعد از پذیره‌نویسی ثبت می‌شود و به عنوان یک شرکت سهامی عام امسال شروع به کار می‌کند.

وی اضافه کرد: کارکرد اصلی این بورس کمک به بازار مسکن است تا سرمایه و سپرده‌های مردم هم در مقابل تورم مصون باشند و هم احتمال خانه‌دار شدن‌شان بیشتر شود و از طرف دیگر به تشکیل سرمایه در بخش ساختمان و ساخت کمک می‌کند. این بورس در درجه اول یک بازار مالی است که قرار است در آن برای طرح‌ها تامین مالی صورت گیرد.

چرا بورس املاک؟

علی رحمانی در پاسخ به انتقاد گروهی که معتقدند چرا با وجود چند بورس، باید بورس دیگری شکل گیرد، گفت: بخش ساختمان و زیرساخت، تخصصی است و ابزارهای متفاوتی می‌طلبد و باید نهادها و ابزارهای خاص خودش را داشته باشد. وی با اشاره به اینکه ملک و ساختمان بزرگ‌ترین بخش فعال بخش خصوصی است و سازوکارهای تامین مالی خاص خودشان را دارند، افزود: ده‌ها طرح داریم که در بخش ساختمان نتوانستند تامین مالی کنند گرچه نظام اجرایی و فنی نیز تأمل‌برانگیز است.

رحمانی با اشاره به اینکه صندوق‌های زمین و ساختمان یکی از نهادهایی است که در بورس املاک ساخت و امتیازات، عرضه خواهد شد، گفت: صندوق‌های زمین و ساختمان که پیشتر در بورس فعالیت می‌کردند، هنوز موفقیت زیادی در این زمینه کسب نکرده‌اند که به نظر من دلیل آن نداشتن علاقه در زمینه تامین سرمایه در این بخش است. نهادی به عنوان متعهد پذیره‌نویسی باید ایجاد شود تا اگر سهامداران فعلی یا بازار از بورس املاک استقبال نکردند، آنها این سهام را بخرند، چون طرح‌ها باید ساخته شود. ساختار بسیار پیچیده و پرهزینه بود بنابراین مقررات، شرکت پروژه را تاسیس کردیم، چون در ۱۰ سال گذشته فقط یک شرکت پروژه شکل گرفته است.

لزوم استفاده از تجربه‌های گذشته صندوق‌های زمین و ساختمان

وی افزود: زیرساخت لازم و کافی را نداریم بنابراین باید به صورت تخصصی کار کنیم و ساختار بندی درست را انجام دهیم و از تجربه‌های گذشته صندوق‌های زمین و ساختمان نیز استفاده کنیم.

این استاد دانشگاه الزهرا با اشاره به اینکه ابزارهای فعلی بازار سرمایه برای بازار املاک و زیرساخت‌ها کافی نیست، گفت: به طور مثال یک طرح راه‌سازی که ۱۰ سال طول می‌کشد می‌توانیم اوراق مشارکتی برایش منتشر کنیم به قیمت ۳۰ هزار تومان و در طول ۷ یا ۸ سال به سررسید سود ۱۰۰ هزار تومان برسد تا دغدغه تامین مالی نداشته باشد.



بازار مریخ فاصله مریخ رسید

همچنان در مسیری قرار دارد که قبل از پرتاب موشک فالکون برای آن تعیین شده بود. رودستر تسلا تاکنون ۱.۷۵۰۷ بار دور خورشید مدار زده و بیش از ۳۷ میلیون مایل از زمین فاصله دارد. طبق اطلاعات موجود این خودرو طی ۲ سال و ۸ ماه گذشته حدود ۱.۳ میلیارد مایل سفر کرده، اما مدتی طول می‌کشد تا دوباره به زمین نزدیک شود. به گفته دوول خودروی تسلا در سال ۲۰۴۷ میلادی از فاصله ۵ میلیون کیلومتری زمین می‌گذرد.

دی به فضا فرستاده شد. بلاگ کرد خودروی مذکور برای نخستین بار به زمین مایلی این سیاره قرار دارد. فیزیک اخترشناسی هاروارد-اسمیتسونین است. با این خودرو را ردیابی کرد که به نظر می‌رسد

عملیات ژئوفیزیکی صنعت نفت بومی شد

تکیه بر دانش روز، نیروی انسانی متخصص و مجرب و همچنین ارتباطات جهانی موثر، انحصار شرکت‌های خارجی را از میان بردارد.

سالیان سال، برای تامین خدمات بالادستی نفت مانند عملیات لرزه‌نگاری دوبعدی و سه‌بعدی، پردازش و تفسیر داده‌های لرزه‌ای به چند شرکت خارجی وابسته بودیم، اما امروز شرکتی دانش‌بنیان

با تلاشی در مرز دانش توانسته همه این خدمات را به صورت بومی ارائه دهد. سال ۸۲ بود که این شرکت با تگای ویژه به صنعت نفت شکل گرفت. صنعتی که بخش بزرگی از اقتصاد کشور را تامین می‌کند، اما این صنعت استراتژیک در کشور به تامین خدمات و تجهیزاتی نیاز داشت که چاره‌ای جز خرید آنها از دیگر کشورها نبود، اما شرکتی دانش‌بنیان پا گرفت تا پاسخی باشد برای این نیازهای تخصصی و کاربردی در کشور. شرکت دانش‌بنیان ژئوفیزیک داناکیش با هدف تامین نیازها و خدمات بالادستی



تکنیک‌های مدیریتی روز، مانند نرم‌افزار برنامه‌ریزی منابع سازمانی IFS موفق به برنامه‌ریزی، انجام و اتمام موفقیت‌آمیز این پروژه‌های ملی شده است.

حمایت مناطق آزاد از خدمات استارت‌آپ‌های خدمات‌رسان به بازنشستگان

تحولی را در جهت بازآفرینی نقش سالمندان در فعالیت‌های اجتماعی و ارتقای کیفیت زندگی آنان به وجود آورد.

مرتضی بانک در بازدید از مرکز ارتباط با ذی‌نفعان صندوق بازنشستگی کشوری و چندین پروژه شرکت‌های نوآور (استارت‌آپ) در زمینه‌های مختلف مورد نیاز سالمندان افزود: استفاده از ظرفیت‌های فضای مجازی و امکانات ارتباطی و شرکت‌های نوآورانه، ابتکار بسیار مناسبی است که مدیریت صندوق بازنشستگی کشوری، بستر آن را به خوبی فراهم کرده است.



به گزارش ایرنا، وی ادامه داد: رویکرد دوسویه صندوق بازنشستگی در شناسایی نیازها و به کارگیری خلاقیت و نوآوری برای پاسخگویی به آنها می‌تواند الگوی مناسبی برای سیستم‌ها و سازمان‌های خدماتی در کشور شود، اینکه استارت‌آپ‌ها به صورت متمرکز خدمات مورد نیاز را با توجه ویژه به حداکثر سهولت ممکن طراحی می‌کنند، قابل توجه است.

بانک افزود: شاید تصور عمومی آن باشد که تکنولوژی‌های جدید و شرکت‌های استارت‌آپی برای بازنشستگان و سالمندان کاربردی ندارد؛ درحالی که فعالیت‌های این مرکز نشان داد از این طریق می‌توان

مشاور رئیس جمهوری با اشاره به گستره جمعیتی جامعه بازنشستگان و سالمندان کشور تصریح کرد: فعال شدن شرکت‌های نوآور و خدمات مجازی در میان این قشر، می‌تواند هم در بهبود وضعیت اجتماعی و اقتصادی و سلامت سالمندان موثر باشد و هم بازار و فرصت مناسبی برای ورود دانش‌آموختگان و دانشجویان رشته‌های علوم اجتماعی و ارتباطات فراهم می‌سازد.

کارگاه برندینگ

رونمایی اسنپ چت از تبلیغات توسعه یافته

به قلم: رابرت ویلیامز کارشناس بازاریابی و تبلیغات

ترجمه: علی آل‌علی

اسنپ چت در میان کاربران نسل جوان فضای اینترنت طرفدارهای بسیار زیادی دارد. دلیل این امر تمرکز پلتفرم موردنظر بر روی گوشی‌های هوشمند و به روز رسانی مداوم امکاناتش است. همین امر موجب توجه گسترده برندها به اسنپ چت به عنوان ابزاری برای بازاریابی و تبلیغات شده است. اغلب محتوای بازاریابی در اسنپ چت در صورت تمایل کاربران امکان «رد کردن» را دارد. این امر با هدف احترام به حریم خصوصی و ترغیب برندها برای طراحی محتوای بازاریابی جذاب انجام شده است. نکته مهم در این میان تغییر استراتژی اسنپ چت در واکنش به توسعه شبکه‌های اجتماعی رقیب است.

تیک تاک به عنوان یک پلتفرم اجتماعی در طول سال‌های اخیر شهرت بسیار زیادی کسب کرده است. این امر در کنار توسعه مداوم اینستاگرام برای اسنپ چت خطرآفرین شده است. تمایل برندها برای نمایش محتوای تبلیغات اجباری در نهایت موجب تسلیم اسنپ چت شده است. بر این اساس از ماه آینده نخستین نسخه از تبلیغات اجباری با تضمین گسترده برای نمایش برای تمام کاربران به نمایش درخواهد آمد. بی‌تردید این امر نسل تازه‌ای از کمپین‌های بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی را ایجاد می‌کند.

نکته مهم درخصوص نمایش تبلیغات در اسنپ چت ماهیت ویدئویی و کوتاه آنهاست بنابراین خبری از مشاهده یک تصویر یا کادری همراه با گزینه دانلود اپلیکیشن خاص نخواهد بود. دعوت از برندها برای استفاده از فیلترهای متنوع اسنپ چت به منظور تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف نکته مهمی محسوب می‌شود، با این حساب تبلیغات اجباری در اسنپ چت هماهنگی بسیار زیادی با ماهیت برند این پلتفرم خواهد داشت.

منبع: mobilemarketer.com

خرید مجدد نوکیا استراتژی عجیب مایکروسافت

به قلم: باری کالینز خبرنگار

مترجم: امیر آل‌علی

بنا بر اخبار منتشرشده به نظر می‌رسد که مایکروسافت در حال تدارک مقدمات جهت خرید مجدد نوکیا است. این امر نخستین بار در سال ۲۰۱۳ رخ داد که به شکست منجر شد. درواقع هدف از این اقدام، رقابت با برندهایی نظیر اپل و سامسونگ در حوزه گوشی‌های هوشمند بوده است. در این راستا بسیاری از تحلیلگران بر این باور هستند که اگرچه چندین سال از فروش نوکیا گذشته است، با این حال بار دیگر شاهد خرید مجدد آن خواهیم بود. در این راستا مشکلات به وجود آمده برای برندهایی نظیر هوآوی و آچ تی سی، فضا را برای شروعی مجدد، مهیا ساخته است. این امر در حالی است که در چند سال گذشته، این شرکت در مسیر رشد قرار دارد. این امر در حالی است که تا ۲۰ سال گذشته، ای‌قدرت بدون رقیبی در حوزه تولید گوشی‌های هوشمند محسوب می‌شد. با این حال در زمینه هنگام شدن با تغییرات جدید، عملا موفق نبود و این امر باعث نابودی امپراتوری آنها شد، با این حال به نظر می‌رسد که با سرعت کم، این شرکت بار دیگر در حال تبدیل شدن به یکی از ۵ برند اصلی تولید گوشی‌های هوشمند است که با حمایت برندی نظیر مایکروسافت، بدون شک این موضوع امکان‌پذیر خواهد بود. حال باید دید که این طرح منجر به نتیجه‌ای جدید خواهد شد و یا شکستی مشابه چند سال گذشته را به همراه دارد.

منبع: forbes.com

تولید کوله‌پشتی اقدام جدید گوگل

به قلم: فردر یک لاردینایز نویسنده حوزه تکنولوژی

مترجم: امیر آل‌علی

بدون شک فعالیت در زمینه تولید کوله‌پشتی، نخستین حوزه‌ای است که هر فرد می‌تواند برای اقدامات جدید گوگل تصور نماید. این موضوع در ظاهر بیش از حد غیرمرتبط به نظر می‌رسد، با این حال کوله‌پشتی این شرکت ابتدا با نمونه‌های مشابه خود، در یک رده قرار نخواهد گرفت. علت آن نیز به خاطر استفاده از نوعی پارچه مخصوص است که در اصطلاح به آن پارچه هوشمند گفته می‌شود. این امر به شما امکان انجام برخی از اقدامات را از طریق فرمان‌های لمسی، خواهد داد. برای مثال برای بسیاری از ما این موضوع رخ داده است که تمایلی به خارج کردن گوشی تلفن همراه خود از جیب‌های‌مان نداریم. این مسئله می‌تواند به خاطر مسائلی نظیر عدم وجود امنیت لازم باشد. تحت این شرایط پس از تعیین خواسته‌های خود و الگوی دسترسی به هر یک از آنها، در این رابطه اقدام نمایید. در این راستا شما از سه الگوی حرکت به سمت بالا، پایین و کلیک کردن برخوردار خواهید بود که می‌توانید برای دسترسی به امکانات بیشتر، از ترکیب آنها نیز استفاده نمایید. برای مثال یک نمونه ساده آن، کاهش و یا افزایش صدای موسیقی در حال پخش است، با این حال برای این امکان، محدودیتی وجود نداشته و هر فرمانی را می‌توان به اجرا درآورد. برای این مثال جهت فعال شدن شاتر دوربین خود، می‌توانید تنها یک اشاره به دسته کوله خود داشته باشید. همچنین امکان روشن کردن چراغ‌های این صفحه که در دو طرف دسته کوله قرار گرفته است، باعث خواهد شد تا در هنگام شب، امکان تصادف کاهش پیدا کند. با این حال میزان نور آن کم بوده و به نظر نمی‌رسد که کاربرد دیگری را داشته باشد. این محصول در دو مدل تولید شده و تفاوت آن تنها جزئیات کوچک طراحی است که ۲۰۰ الی ۲۲۰ دلار قیمت دارند. نکته دیگری که باید به آن توجه داشته باشید این است که استفاده از این پارچه هوشمند برای نخستین بار نبوده و در نسخه قبلی، برای ژاکت استفاده شده است، با این حال به نظر می‌رسد که کوله‌پشتی، کاربرد بالاتری را داشته باشد. درواقع ژاکت محدود به فصل‌های سرد بوده و این امر کاربرد آن را کاهش می‌دهد. با این حال یک کوله، وسیله‌ای همیشگی خواهد بود. حال باید دید که در عمل این تکنولوژی تا چه حد مطابق ادعاها خواهد بود.

منبع: techcrunch.com

به قلم: عالیبه ذکّر کارشناس بازاریابی و تبلیغات

ترجمه:علی آل‌علی

بازاریابی در طول دهه‌های اخیر توسعه بسیار زیادی پیدا کرده است. ابزارهای بازاریابی همراه با الگوهای متنوع این عرصه کار را برای بازاریابها و برندها ساده‌تر کرده‌اند. بدون تردید امروزه عرصه بازاریابی یکی از شلوغ‌ترین حوزه‌های دنیاست. بسیاری از برندها در زمینه‌های مختلف بازاریابی حضور فعالی دارند. همین امر رقابت با برندهای مختلف را دشوار می‌سازد. خوشبختانه در طول ۲۰ سال گذشته فناوری‌های مختلف به طور مداوم به کمک بازاریابها آمده‌اند. این امر نقش مهمی در توسعه دنیای بازاریابی و بهبود توانایی برندهای مختلف برای رقابت تاثیرگذاری با هم داشته است.

مدیریت فرآیندهای بازاریابی همیشه امر ساده‌ای نیست. همین امر بسیاری از برندها را با تردیدهای جدی برای ورود به عرصه بازاریابی مواجه می‌سازد. استفاده از تمام الگوهای بازاریابی به طور مناسب دارای اهمیت بالایی است. نکته مهم در این میان ضرورت توجه به زمان موردنیاز برای ساماندهی هر بخش از کمپین‌های بازاریابی است. این امر در نگاه نخست چالش‌های بسیار زیادی پیش روی برندها قرار می‌دهد. یکی از فناوری‌های راهگشا در این میان اتوماسیون بازاریابی است. استفاده از فناوری‌های نوین برای کاهش زمان و درگیری عامل انسانی با فرآیند بازاریابی در طول یک دهه اخیر بیش از هر زمان دیگری مد نظر بازاریاب‌ها قرار گرفته است. مزیت اصلی استفاده از اتوماسیون بازاریابی امکان حضور گسترده در عرصه بازاریابی بدون نیاز به اختصاص زمان قابل توجه است.

آشنایی با نحوه استفاده از اتوماسیون بازاریابی برای هر برندی ضرورت دارد. آینده این عرصه بدون کاربست فناوری‌های نوین در هاله‌ای از انهام قرار دارد. بنابراین در ادامه مقاله کنونی به بررسی نحوه استفاده از اتوماسیون بازاریابی خواهیم پرداخت. نکته جالب در این میان امکان استفاده از اتوماسیون بازاریابی از سوی تمام برندها با هر حوزه‌ای از فعالیت است.

اتوماسیون بازاریابی چیست؟

اتوماسیون بازاریابی در ساده‌ترین معنا به فرآیندهای خودکار در زمینه بازاریابی اشاره دارد. این امر کار برندها برای بازاریابی را به شدت ساده می‌سازد. هرچه نیاز به استفاده از عامل انسانی برای بازاریابی کمتر باشد، موفقیت برندها برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف و همچنین کاهش هزینه‌ها بیشتر خواهد شد. امروزه برخی از برندها به طور مداوم به دلیل هزینه‌های بالای تشکیل تیم بازاریابی و حضور در عرصه‌های مختلف این صنعت از حضور در آن صرف نظر می‌کنند بنابراین اتوماسیون بازاریابی نقش مهمی در گسترش توانایی برندها برای بازاریابی ایفا می‌کند.

اتوماسیون بازاریابی امروز در زمینه بازاریابی صحبت می‌شود، وقتی از خودکارسازی امور در زمینه بازاریابی صحبت می‌شود، بسیاری از افراد به الگوی بازاریابی ایمیلی و پاسخگویی خودکار به ایمیل‌های کاربران توجه می‌کنند. بدون تردید پاسخگویی خودکار به مخاطب هدف در سروسپ‌های ایمیل مزیت بسیار مهمی محسوب می‌شود، اما تمام قابلیت‌های اتوماسیون بازاریابی در این امر خلاصه نمی‌شود.

اتوماسیون بازاریابی در طول سال‌های اخیر تحولات بسیار زیادی پیدا کرده است. یکی از نکات اساسی در این میان تحول در فناوری هوش مصنوعی است. نسل جدید هوش مصنوعی به برندها امکان خودکارسازی فرآیندهای مختلف را می‌دهد. این امر موجب موفقیت برندها برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف بدون نیاز به پیگیری مداوم امور شده است. نسل‌های قبل هوش مصنوعی دارای ظرفیت بسیار محدودی بود. این امر برای بسیاری از برندها به معنای ناتوانی برای تاثیرگذاری بسر روی مخاطب هدف و همچنین نیاز به ارزیابی مداوم عملکرد فناوری موردنظر بود. امروزه فناوری هوش مصنوعی در زمینه‌های مختلفی به کمک عامل انسانی آمده است. یکی از حوزه‌های مهم در این میان عرصه بازاریابی است. براساس گزارش کارشناس‌های موسسه HubSpot، نزدیک به ۷۰ درصد از بازاریاب‌ها در سراسر دنیا نسبت به استفاده از فناوری هوش مصنوعی اقدام کرده‌اند. این امر به خوبی تاثیرگذاری فناوری موردنظر در حوزه بازاریابی را نشان می‌دهد. عرصه بازاریابی به طور مداوم در حال تغییر و تحول است. همین امر موجب نیاز کسب و کارها برای تاثیرگذاری بهتر بر روی مخاطب هدف می‌شود. استفاده از اتوماسیون بازاریابی یکی از راهکارهای اساسی در جهان کنونی برای بازاریابی بهتر است. در ادامه فناوری موردنظر هرچه بیشتر مورد بررسی و موشکافی دقیق قرار خواهد گرفت.

اتوماسیون بازاریابی چه کاربردهایی دارد؟

اتوماسیون بازاریابی مانند هر فناوری دیگری دارای کاربردهای متنوعی است. درست به همین خاطر اغلب بازاریاب‌ها نسبت به

کاربست شیوه‌های مختلف در این زمینه اقدام می‌کنند. برخی از مزیت‌های اصلی اتوماسیون بازاریابی به شرح ذیل است:

• اثربخشی: اتوماسیون بازاریابی کابوس‌های مختلف بازاریاب‌ها را کاهش داده است. بسیاری از برندها در زمینه تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف نیاز به جمع‌آوری دقیق اطلاعات و همچنین ترکیب آنها در بازه‌های زمانی طولانی داشتند. اکنون فناوری اتوماسیون بازاریابی به سادگی و بدون نیاز به دخالت عامل انسانی این کار را انجام می‌دهد.

• صرفه‌جویی در زمان و هزینه: بازاریابی با استفاده از اتوماسیون بازاریابی نقش مهمی در کاهش هزینه‌های برندها دارد. سرمایه‌گذاری در حوزه بازاریابی همراه با حضور عامل انسانی به صورت پرنگ نیاز به بودجه فراوانی دارد. اگر در این میان اتوماسیون بازاریابی جایگزین برخی از فعالیت‌های بازاریاب‌ها شود، امور به صورت ساده و تاثیرگذارتر قابل پیگیری خواهد بود. صرفه‌جویی در هزینه و زمان نخستین دلیل برای گرایش برندها به سوی اتوماسیون بازاریابی محسوب می‌شود.

• افزایش سود: وقتی هزینه‌های جاری در زمینه بازاریابی کاهش یابد، میزان سود نیز افزایش خواهد یافت. همچنین با استفاده از اتوماسیون بازاریابی امکان تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف به بهترین شکل فراهم خواهد شد. وقتی برندها اطلاعات دقیق‌تری از مشتریان‌شان داشته باشند، شانس بالاتری برای موفقیت بازاریابی پیدا می‌کنند. این امر به لطف فناوری اتوماسیون بازاریابی به راحتی در دسترس برندها قرار دارد.

• بازخوردهای بهتر: مشتریان نسبت به مشاهده محتوای بازاریابی هماهنگ با سلیقه‌شان واکنش بهتری نشان می‌دهند. این امر در مورد برخی از برندها به لطف استفاده از اتوماسیون بازاریابی امکان‌پذیر شده است. اگر برند شما در این زمینه مهارت بالایی نداشته باشد، امکان تاثیرگذاری مناسب بر روی مخاطب هدف و دریافت نظرات مثبت آنها از بین می‌رود. برندهای بزرگ اغلب دارای توانایی منحصر به فرد در زمینه استفاده از فناوری‌های نوین برای دریافت بازخورد بهتر هستند.

گونه‌های اتوماسیون بازاریابی

اتوماسیون بازاریابی مانند هر فناوری دیگری دارای گونه‌ها و کاربردهای مختلفی است. در ادامه مقاله کنونی برخی از کاربردها و گونه‌های اتوماسیون بازاریابی مورد بررسی قرار خواهد گرفت.

اتوماسیون بازاریابی ایمیلی

اتوماسیون بازاریابی ایمیلی شاید شناخته شده‌ترین الگوی بازاریابی باشد. بسیاری از برندها در زمینه جلب نظر مخاطب هدف اقدام به استفاده از این الگو می‌کنند. بدون تردید برخی از امور در زمینه بازاریابی ایمیلی تکراری و زمانگیر است. اگر برندها در این میان از اتوماسیون بازاریابی استفاده نمایند، امکان صرفه‌جویی در زمان و بهبود عملکرد کمپین فراهم می‌شود. تعامل با مخاطب هدف از طریق اتوماسیون بازاریابی بسیار ساده است. فناوری هوش مصنوعی نیاز به تعریف بانک داده حجیم برای اتوماسیون را کاهش داده است. نتیجه این امر اسکن ایمیل‌های دریافتی از سوی کاربران و سپس ارائه پاسخ‌های مناسب به آنها خواهد بود. فرآیند فوق بدون نیاز به پرداخت هزینه گزاف و حتی نظرات گسترده عامل انسانی صورت می‌گیرد.

اغلب برندها برای صرفه‌جویی در هزینه‌های‌شان اقدام به استفاده از اتوماسیون بازاریابی ایمیلی می‌کنند. اغلب اوقات استفاده از این حوزه بسیار سخت و دشوار محسوب می‌شود. نکته مهم استفاده از اتوماسیون موردنظر با هدف دستیابی به اهدافی فراتر از صرفه‌جویی در هزینه‌ها و زمان است. بدون تردید برندها در عرصه بازاریابی اهداف متنوعی دارند. استفاده از اتوماسیون بازاریابی ایمیلی به عنوان یکی از ابزارهای دستیابی به هدف موردنظر ایده جذابی خواهد بود. اگر این امر مورد توجه برندها قرار نگیرد، امکان تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف به شدت کاهش خواهد یافت. امروزه برخی از برندها فقط برای حضور در دنیای بازاریابی اقدام به تولید محتوا و استفاده از فناوری‌های نوین این عرصه می‌کنند. این امر شاید در نگاه نخست جذابیت‌های بسیار زیادی داشته باشد، اما در عمل موجب ناتوانی برندها برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف خواهد شد. فقدان برنامه و اهداف مشخص در دنیای بازاریابی همیشه دشوار خواهد بود بنابراین پیش از کاربست یک فناوری تازه باید نسبت به هماهنگی‌اش با برنامه کلی بازاریابی برند اطمینان حاصل کرد. در غیر این صورت امکان تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف فراهم نخواهد شد.

اتوماسیون بازاریابی دیجیتال

اگرچه بازاریابی ایمیلی بیشترین شهرت در زمینه کاربست فناوری اتوماسیون را دارد، اما امکان استفاده از سایر فناوری‌ها در این زمینه نیز وجود دارد. بازاریابی دیجیتال در طول یک دهه کاهش بسیار زیادی از سوی برندها به خود جلب کرده است. همین امر در یک تحلیل بلندمدت موجب کاربست فناوری‌های نوین در این حوزه شده است. به عنوان مثال، هوش مصنوعی در صنعت بازاریابی برای نخستین بار در حوزه دیجیتال مورد ارزیابی قرار گرفت.

آشنایی با اتوماسیون بازاریابی، راهکاری برای موفقیت در دنیای تبلیغات



شاید در نگاه نخست بازاریابی دیجیتال یک حوزه مشخص و همگن باشد. نکته مهم در این میان تنوع درونی این الگوی بازاریابی است. یکی از الگوهای جذاب در این میان بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی است. امروزه اغلب مردم جهان در شبکه‌های اجتماعی حضور دارند. استفاده از اتوماسیون بازاریابی در این زمینه امکان گردآوری اطلاعات پیرامون کاربران به صورت خودکار و انتشار محتواهای مختلف در کمترین زمان ممکن را به همراه دارد.

بازاریاب‌ها در زمینه حضور در شبکه‌های اجتماعی نیاز به اختصاص زمان مناسب به منظور بارگذاری محتوا دارند. شاید این امر در ابتدا ساده به نظر برسد، اما برنامه روزانه شلوغ اغلب بازاریاب‌ها شانس چندانی برای آنها به منظور بارگذاری محتوا باقی نمی‌گذارد. یکی از راهکارهای مناسب در این میان استفاده از اتوماسیون بازاریابی برای انتشار محتوای تولیدی برندها در بازه‌های زمانی مشخص و از پیش تعیین شده است. این امر نیاز به اختصاص زمان مشخص برای بارگذاری محتوا را از میان می‌برد.

اتوماسیون تبلیغات

دنیای تبلیغات دارای پیچیدگی‌های بسیار زیادی است. اغلب برندها سرمایه‌گذاری قابل توجهی بر روی حوزه بازاریابی با هدف جلب نظر مخاطب هدف می‌کنند. شاید این امر در نگاه نخست بسیار طبیعی به نظر برسد، اما در صورت ناکامی برندها در زمینه کسب موفقیت بار مالی سنگینی بر روی دوش آنها قرار می‌گیرد.

اتوماسیون تبلیغات فرآیند ارزیابی محتوای تبلیغاتی را ساده‌سازی می‌کند. امروزه دغدغه بسیاری از بازاریاب‌ها ناتوانی در زمینه ارزیابی عملکرد گسترده برای آن‌ها است. این امر بهبود کیفیت محتوا در نوبت‌های بازاریابی بعدی را دشوار می‌سازد. با این حساب استفاده از فناوری اتوماسیون بازاریابی یا هر فناوری دیگری برای بهبود وضعیت بازاریابی برندها ضروری محسوب می‌شود.

یکی از کاربردهای اصلی اتوماسیون بازاریابی در عرصه تبلیغات مربوط به بازآفرینی محتوای قدیمی است. بدون تردید تولید محتوای تازه برای برندها هزینه قابل توجهی در پی دارد. استفاده از محتوای قدیمی و تلاش برای به روز رسانی آنها اهمیت بسیار زیادی در زمینه بازاریابی دارد. مهمترین نکته در این میان توانایی برندها برای ترکیب محتواهای قدیمی با اطلاعات تازه و مطابق با سلیقه مخاطب هدف است. اگر این نکته مدنظر برندها قرار نگیرد، تمام تلاش‌شان برای جلب نظر مخاطب هدف با مشکل اساسی مواجه خواهد شد.

اتوماسیون بازاریابی موبایلی

بازاریابی برای کاربران گوشی‌های موبایل در طول یک دهه اخیر با توسعه گوشی‌های هوشمند حال و هوای تازه‌ای پیدا کرده است. بسیاری از بازاریاب‌ها بیش از توسعه گوشی‌های هوشمند هیچ توجهی به بازاریابی در این پلتفرم نداشتند. امروزه با توسعه این پلتفرم و معرفی امکانات گسترده برای آن هر برندی نیاز به بازاریابی در این زمینه دارد. کاربران گوشی‌های هوشمند در طول سال‌های اخیر دامنه وسیعی از مخاطب برندها را شکل داده‌اند. دلیل این امر سهولت کار با گوشی‌های هوشمند و همچنین امکان جا به جایی آنها در محیط‌های مختلف است بنابراین تمام برندها باید به استفاده از نکات بازاریابی در این حوزه براساس نیاز برندها توجه نشان دهند. میزان توجه کاربران گوشی‌های هوشمند به محتوای بازاریابی در مقایسه با کاربران رایانه‌های شخصی یا دیگر دستگاه‌های دیجیتال ۲ برابر بیشتر است. همچنین باید به رونمایی برخی از شبکه‌های اجتماعی اختصاصی برای گوشی‌های هوشمند نیز توجه داشت. امروزه اینستاگرام، تیک تام و اسنپ چت به طور انحصاری برای کاربران گوشی‌های هوشمند در دسترس هستند. شبکه‌های اجتماعی نظیر توییتر و فیس‌بوک نیز به طور رسمی اپ‌هایی برای پلتفرم‌شان ایجاد کرده‌اند. با این حساب عرصه بازاریابی روز به روز به دنیای گوشی‌های هوشمند وابسته‌تر می‌شود.

استفاده از اتوماسیون بازاریابی در حوزه گوشی‌های هوشمند بیشتر مربوط به گردآوری اطلاعات کاربران و همچنین پاسخگویی سریع به پرسش‌های آنهاست. این امر به لطف فناوری هوش مصنوعی و همچنین سرمایه‌گذاری هتنگفت برخی از برندها برای توسعه هماهنگی اتوماسیون بازاریابی با این عرصه امکان‌پذیر شده است.

جمع‌بندی

بازاریابی با استفاده از اتوماسیون نقش مهمی در کاهش هزینه‌ها و افزایش دقت کمپین‌ها دارد. این نکات از مدت‌ها قبل مدنظر برندها قرار داشته است بنابراین با بهبود توانایی برندها در این زمینه امکان تعامل بهتر با مخاطب هدف فراهم می‌شود. استفاده از اتوماسیون بازاریابی در میان برندهای بزرگ رواج دارد. نکته مهم استفاده سایر برندها از این فناوری به منظور رقابت بازاریابی بهتر با دیگر کسب و کارهاست. اگر اکنون نسبت به اخذ این ابزار بازاریابی اقدام نکنیم، شاید دیگر هرگز فرصتی بهتر یافت نشود.

الزامات راه اندازی کسب و کار مطمئن در صنعت رستوران داری

به قلم: ایوان ویدجایا کارشناس کسب و کار و صاحب سایت noobpreneur.com ترجمه: علی آل علی

رستوران‌ها در طول تاریخ معنای جذابی برای مردم داشته‌اند. اغلب غذاهای هیجان‌انگیز و حتی خاطره‌های خانواده ارتباط معناداری با آشپزخانه دارد. رویای کودکی اغلب مردم در سراسر دنیا با غذاهای خوشمزه مادران پیوند نزدیکی دارد. همین امر صنعت رستوران داری را بدل به گزینهای جذاب برای کسب و کارهای مختلف کرده است. ارتباط معنادر میان صنعت رستوران‌داری و خاطرات خوش اغلب مردم کار در این عرصه را ساده کرده است. البته این امر به معنای عدم نیاز به رعایت نکات بهداشتی در این حوزه نیست. بسیاری از برندها بدون رعایت نکات بهداشتی امکان فعالیت در این عرصه را ندارند. مفهوم رستوران‌داری مطمئن مربوط به همین نکته است.

رستوران‌های بزرگ و حرفه‌ای همیشه نسبت به ارتقای سطح سلامت و بهداشت در محیط آشپزخانه حساسیت نشان می‌دهند. نظارت سازمان‌ها و مختلف بر روی این امر بسیار اهمیت این نکته است بنابراین کار در حوزه رستوران‌داری به همین سادگی‌ها نیست. سرمایه‌گذاری بر روی ارتقای سلامت و بهداشت در این صنعت دارای اهمیت بسیار زیادی است. اغلب کارآفرینان صنعت رستوران‌داری به طور سالانه اقدام به ارزیابی وضعیت آشپزخانه‌های‌شان و بهبود امکانات ایمنی آن می‌کنند. هدف اصلی در این مقاله بررسی برخی از مهمترین المان‌های مورد نیاز برای فعالیت ایمن و رعایت نکات بهداشتی در صنعت رستوران‌داری است. در ادامه برخی از مهمترین نکات در این زمینه مورد بررسی قرار خواهد گرفت.

امکانات و ابزارهای آشپزی
گاز آشپزری، گریل و فر فقط بخشی از امکانات آشپزخانه محسوب می‌شود. رستوران‌ها باید به تمام امکانات موردنیاز اعضای آشپزخانه برای طبخ غذاهایی با استاندارد بالا توجه داشته باشند. در غیر این صورت امکان مدیریت این بخش برای آنها فراهم نخواهد شد. امکانات گسترده در زمینه تجهیز آشپزخانه همراه با مدیریت فضای در دسترس نوعی معما محسوب می‌شود. بسیاری از رستوران‌ها در این زمینه نیاز به مشاوره دارند. نکته مهم در این میان خرید تجهیزات براساس فضای در دسترس رستوران است. شاید یک یخچال بزرگ با حجم بالا مزیت قابل توجهی برای رستوران‌ها داشته باشد اما در عمل فضای زیادی را اشغال خواهد کرد بنابراین انتخاب مدل‌های کوچک‌تر فرآیند مدیریت فضا را ساده‌تر خواهد کرد.

بهترین توصیه برای تجهیز آشپزخانه همکاری با برندهای معتبر است. برخی از رستوران‌ها با هدف صرفه‌جویی در هزینه‌های‌شان اقدام به خرید از برندهای متفرقه می‌کنند. این امر تدریهای بسیار زیادی در صنعت رستوران‌داری به همراه دارد. کوچک‌ترین نقص فنی در تجهیزات آشپزخانه سلامت مشتریان را به خطر خواهد انداخت بنابراین باید شناخت مناسبی از برند تولیدکننده لوازم مدنظر برای تجهیز آشپزخانه داشته باشیم.

امکانات مربوط به نگهداری از مواد اولیه

پیش از طبخ غذا یا سرو آن برای مشتریان باید نسبت به فراهم‌سازی مواد اولیه اقدام کرد. نگهداری از مواد اولیه در فضایی مناسب بر روی کیفیت نهایی غذا تاثیر قابل توجهی دارد. اگر رستوران‌ها به تجهیزات مربوط به نگهداری از مواد اولیه توجه نشان ندهند، تاثیرش بر روی کیفیت غذا قابل مشاهده خواهد بود. برخی از مواد اولیه نیازی به نگهداری در فضای خاص ندارد، با این حال برخی دیگر مانند گوشت و لبنیات باید در فضای سرد نگهداری شود. هرگونه تأخیر در نگهداری مناسب از مواد اولیه مشکلات قابل توجهی برای رستوران‌ها ایجاد می‌کند.

استفاده از یخچال‌های خانگی در محیط رستوران ایده جذابی نیست. بسیاری از رستوران‌ها در ابتدای مسیر فعالیت‌شان اقدام به استفاده از یخچال‌های خانگی با هدف کاهش هزینه‌ها می‌کنند. شاید این امر در ابتدای مسیر شروع فعالیت در حوزه رستوران‌داری منطقی به نظر برسد، اما در بلندمدت هزینه‌های بسیار زیادی برای برندها به ارمغان می‌آورد. یخچال‌های خانگی برای کاربرد صنعتی طراحی نشده‌اند، بنابراین در صورت استفاده صنعتی به سرعت نیاز به تعمیر پیدا خواهند کرد. این امر هزینه‌های تعمیر مداوم یخچال برای رستوران‌ها را به میان می‌آورد. برقراری ارتباط با شرکتهای تولیدکننده تجهیزات نگهداری از مواد اولیه در صنعت رستوران‌داری امکان شخصی‌سازی سفارشات را به همراه دارد. این امر موجب ایجاد هماهنگی میان تجهیزات موردنیاز رستوران و فضای در دسترس می‌شود. نکته جالب اینکه اغلب رستوران‌های بزرگ از این گزینه در راستای استفاده هرچه بهتر از فضای در دسترس‌شان استفاده می‌کنند. همچنین نیازی به صرف هزینه گزاف برای شخصی‌سازی سفارشات نیست. هزینه اصلی در این میان نیاز به شکیبایی بیشتر برای دریافت سفارشات است.

تجهیزات ایمنی
رستوران‌ها به ویژه آشپزخانه، نیاز به استفاده از تجهیزات ایمنی دارد. بسیاری از کارکنان رستوران‌ها به دلیل بی‌احتیاطی یا عدم رعایت نکات ایمنی دچار آسیب‌دیدگی‌های ناگوار می‌شوند. چنین آسیب‌دیدگی‌هایی در ساده‌ترین حالت موجب کاهش کیفیت عملکرد رستوران خواهد شد. همچنین در صورت انتشار اخبار مربوط به مصدومیت اعضای آشپزخانه در فضای آنلاین میزان مراجعه مشتریان به رستوران به شدت کاهش خواهد یافت.

برخی از نکات ایمنی بسیار ساده است. به عنوان مثال، در صورت لغزنده بودن کف آشپزخانه با درج برچسب و علامت‌های مناسب امکان اطلاع‌رسانی به کارکنان وجود دارد. همچنین راه‌اندازی سامانه ثبت سفارش و زرو آنلاین میز بسیاری از سردرگمی‌های مشتریان را رفع خواهد کرد. این نکته به ویژه در دوران کرونا دارای اهمیت بسیار زیادی است. امروزه اغلب رستوران‌ها پس از ماه‌های تعطیلی دوباره شروع به فعالیت کرده‌اند. مهمترین مسئله در این میان رعایت نکات بهداشتی برای جلوگیری از بروز حوادث ناگوار در زمینه شیوع ویروس کروناست. اگر یک رستوران شهرت منفی در زمینه رعایت نکات بهداشتی و ایمنی پیدا کند، مقابله با آن، دست‌کم تا پایان بحران کرونا، امکان‌ناپذیر خواهد بود.

رستوران‌داری در زمان کنونی امری چالش‌برانگیز محسوب می‌شود. بسیاری از کارآفرینان در این حوزه پس از مدتی فعالیت اقدام به تغییر حوزه تخصصی‌شان می‌کنند. اگر یک برند در این میان تمایل به ادامه حضور در صنعت رستوران‌داری دارد، باید نکات مورد بحث در این مقاله را به طور دقیق رعایت نماید. در غیر این صورت شناسی برای ماندگاری در این صنعت نخواهد داشت.

منبع: noobpreneur.com

www.forsatnet.ir

بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی و چالش ترغیب مخاطب هدف

رسمی یا تعامل بیشتر است، باید مزیت‌های این امر به صورت دقیق بیان شود. در غیر این صورت مخاطب هدف انگیزه چندانی برای تعامل با برند موردنظر نخواهد داشت.

یکی از اشتباهات رایج برندها در زمینه بازاریابی عدم بیان سود کاربران در پی توجه به محتوا و درخواست‌شان است. امروزه اگر فرآیند بازاریابی برای مشتریان جذابیت و منفعت مشخصی نداشته باشد، کمترین توجهی به آن صورت نخواهد گرفت.

شناسایی نیازهای مشتریان برای ارائه پیشنهادهای جذاب امری ضروری محسوب می‌شود. بسیاری از برندها اعتماد به نفس بالایی در زمینه شناخت مشکلات مشتریان دارند. همین امر موجب شکست آنها در تعامل با مخاطب هدف می‌شود. بازاریاب‌ها باید همیشه نسبت به تغییر سلیقه مشتریان حساسیت نشان دهند. در غیر این صورت شناس چندانی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف در بازه‌های زمانی طولانی نخواهند داشت.

یکی از نمونه‌های مناسب در زمینه ترغیب مخاطب هدف به سوی عملی خاص با مزیت‌های مشخص مربوط به وبلاگ Me Undies است. این وبلاگ در شبکه‌های اجتماعی برای افزایش ترافیکش اقدام به اهدای جایزه هزار دلاری به افراد ثبت‌نام‌کننده در وبلاگش کرد. شاید در نگاه نخست این امر بسیار ساده‌انگارانه باشد، اما تاثیرگذاری بسیار مطلوبی بر روی مشتریان بر جای گذاشت. امروزه بسیاری از مشتریان منظر فرصتی برای بهره‌مندی از مزیت‌های رایگان و جذاب هستند. نقش اصلی برندها نیز ارائه فرصتی برای دستیابی مشتریان به نکته موردنظر خواهد بود.

وفاداری به جلوه برند

امروزه برندها دارای جلوه و ویژگی‌های منحصر به فردی هستند. این امر موجب بهبود توانایی آنها برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف می‌شود. نکته مهم در زمینه ترغیب مخاطب هدف به سوی عملی خاص وفاداری برندها به جلوه اصلی‌شان است. شاید این امر در وهله نخست جذابیت چندانی برای برندها به ارمغان نیاورد، اما مشتریان علاقه بسیار زیادی به مشاهده برندهایی با جلوه‌های یکسان دارند. تغییر مداوم شعار و نماد اصلی برند موجب سردرگمی مشتریان می‌شود، با این حساب بهترین شیوه برای تعامل با مشتریان تاکید مداوم بر روی ارزش‌های اصلی کسب و کار است. در غیر این صورت کسب و کارها شناس چندانی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف نخواهند داشت.

گاهی اوقات برندها دارای ایده‌های جذابی برای بازاریابی و تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف هستند. نکته مهم در این میان توانایی کسب و کارها برای تبدیل ایده‌های اولیه به طرحی مشخص با نیازهای کسب و کار است. این امر سختی بسیار زیادی برای برندها دارد. درست به همین دلیل برندها در طول بازه‌های زمانی مختلف با شکست در زمینه بازاریابی مواجه می‌شوند.

انتشار پیامی واضح با جای هوشمندانه

برخی از برندها برای بازاریابی در تلاش برای نمایش هوشمندی و خلاقیت بالای برندشان هستند. این امر در صورت‌اجرای درست مزیت‌های قابل توجهی برای کسب و کارها دارد. متأسفانه بسیاری از برآیند موردنظر ناکام می‌شوند. دلیل این امر گرایش برای پیچیده ساختن فرآیند بازاریابی است. هرچه فرآیند بازاریابی برند پیچیده‌تر شود، توانایی تاثیرگذاری‌اش بر روی مخاطب هدف کاهش می‌یابد.

همانطور که در بخش‌های قبلی نیز مورد تاکید قرار گرفت، پیام‌های بازاریابی و دعوت‌از مخاطب برای انجام عملی خاص باید کاملاً روشن و واضح باشد. در غیر این صورت کسب و کارها شناسی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف نخواهند داشت. ایجاد وضوح در پیام بازاریابی کار دشواری نیست. مهمترین نکته در این میان قرار دادن خود به جای مخاطب هدف است. این امر ساده و روشن ساختن پیام بازاریابی را بدل به امری راحت خواهد کرد.

مشکل اصلی بسیاری از برندها ناتوانی برای پذیرش تنوع در شیوه نگاه کاربران به محتوای بازاریابی با نگاه سازمانی‌شان است بنابراین در عمل بسیاری از فرصت‌های بازاریابی‌شان را از دست می‌دهند.

بیان دقیق انتظار برند

وقتی یک برند در تلاش برای ترغیب مخاطب هدف به سوی عملی خاص است، باید به بیان دقیق فرآیند مغفیب توجه نماید. متأسفانه بسیاری از برندها نسبت به این نکته مهم توجه کافی را نشان نمی‌دهند. بنابراین مواجهه با شکست در فرآیند تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف امری طبیعی جلوه می‌کند.

برخی از کاربران پس از مشاهده محتوای تعالی برندها اقدام به مراجعه به سایت درج درج در انتهای مطلب می‌کنند. بدترین تجربه در این میان مشاهده سایتی بی‌کیفیت یا حتی پیام زور در بارگذاری متناوست. این امر بیابانگ نامکی برندها برای بازاریابی و حتی بر باد رفتن اعتبار چند ساله‌شان است. ارزیابی مداوم سلامت لینک‌ها و همچنین تجربه کاربران نسبت به تعامل با برند امری ضروری در دنیای بازاریابی است. اگر کسب و کارها به این نکته مهم توجه لازم را نشان ندهند، به سرعت وضعیت‌شان به هم خواهد ریخت. متأسفانه برخی از برندها صرفاً با هدف حضور در عرصه بازاریابی اقدام به تولید محتوا می‌کنند. اگر کسب و کار شما نیز چنین تجربه‌ای را دارد، به احتمال زیاد شکست‌های بازاریابی متعددی را تجربه کرده است.

بیان دقیق انتظار برند به مخاطب هدف امکان رساندندهی بهینه کمپین بازاریابی را در پی دارد. بسیاری از برندها توانایی بیان دقیق و روشن انتظارشان را ندارند. همین امر در بازه‌های زمانی طولانی موجب ایجاد فاصله میان برندها و مخاطب‌شان می‌شود.

تبلیغ برای کمپین بازاریابی

ترغیب مخاطب به سوی عملی خاص از طریق بازاریابی نیاز به سرمایه‌گذاری نیز دارد. عرصه تبلیغات همیشه ابزاری مناسب برای بازاریابی بهتر بوده است .برخی از برندها به طور مداوم برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف نیاز به استفاده از زمینه تبلیغاتی دارند. این امر نوعی ضعف در حوزه بازاریابی نیست. وجود رقابتی مشهور در زمینه بازاریابی امری طبیعی محسوب می‌شود. نکته مهم در این میان تلاش برندها برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف با استفاده از تمام ابزارهای در دسترس است. سرمایه‌گذاری تبلیغاتی قابل توجهی برای رقابت موثر با برندی مانند نایک دارد. در غیر این صورت وضعیت ابزاری برند موردنظر دشوار خواهد شد. امروزه شبکه‌های اجتماعی به برندهای فرصت تبلیغ جذاب و تعاملی را می‌دهد. مهمترین مسئله در ایسن میان همکاری با پلتفرم‌های اجتماعی مناسب و پرترفکار در میان مشتریان هدف است. انتخاب شبکه اجتماعی نادرست موجب هدررفت بودجه کسب و کار می‌شود.

منبع: blog.hootsuite.com

با مخاطب داشت. ایراد اصلی بسیاری از برندها طراحی محتوای بازاریابی و سپس تلاش برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف است. اگر از همان مرحله نخست به دنبال دعوت از مخاطب هدف برای دست زدن به عملی خاص باشیم، در مراحل بعد نیاز به اصلاح بخش‌های قبلی کار پیش خواهد آمد. نتیجه نهایی این امر ناتوانی برندها برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف خواهد بود.

گام بعد مربوط به نحوه ارزیابی موفقیت کمپین بازاریابی در زمینه جلب نظر مخاطب هدف و تعاملش است. اگر برندها معیاری برای اندازه‌گیری مورد فوق نداشته باشند، در عمل به طور مداوم سرمایه‌گذاری‌های بی‌بازگشت انجام خواهند داد. این امر در بلندمدت اعتبار برندها را به شدت کاهش می‌دهد. بدون تردید راهکار یگانه‌ای برای موفقیت تمام برندها در زمینه بازاریابی وجود ندارد. هر کسب و کار براساس ماهیت فعالیت و وضعیتش در بازار باید دست به انتخاب رشته‌ای از استراتژی‌ها بزند. در ادامه برخی از نکات اساسی و مشترک در میان کسب و کارها برای ترغیب مخاطب هدف به سوی عملی خاص مورد بررسی قرار می‌گیرد. نکته مهم در اینجا تلاش برای شخصی‌سازی هر کدام از توصیه‌های مورد بحث در این مقاله است. در غیر این صورت تکنیک‌های مورد بحث تاثیرگذاری چندانی نخواهند داشت.



انتخاب کلمات تاثیرگذار

نگارش محتوای بازاریابی پیوند نزدیکی با انتخاب کلمات مناسب دارد. قدرت کلمات امکان تغییر وضعیت برندها در زمینه تعامل با مشتریان را دارد. امروزه برخی از برندها به دلیل رفتار مناسب و بیان عبارت‌های جذاب مورد توجه مداوم مشتریان قرار می‌گیرند. این امر مزیت آنها در مقایسه با دیگر کسب و کارها محسوب می‌شود. رفتار حرفه‌ای با مشتریان نقش مهمی در جلب اعتماد و رضایت آنها دارد. هرچه اعتماد مشتریان به یک کسب و کار بیشتر باشد، توانایی تاثیرگذاری بیشتری بر روی آنها خواهد داشت. درست به همین خاطر برندهایی نظیر نایک یا ریباک به سادگی توانایی برانگیختن واکنش مخاطب هدف و ترغیب وی به سوی عملی خاص را دارند.

اگر یک کسب و کار نسبت به چگونگی استفاده از کلمات تاثیرگذاری تردید دارد، بهترین راهکار بررسی کمپین‌های موفق دیگر برندهاست. این امر اعتماد به نفس قابل توجهی به برندها می‌دهد. اگر یک کسب و کار توانایی ارزیابی وضعیت بازاریابی دیگر برندها را داشته باشد، بخش قابل توجهی از مسیر موفقیت را طی کرده است. دست‌کم دیگر نیازی به از تکاب اشتباهات دیگر برندها نخواهد بود.

پس از پایان نگارش یک متن در وهله نخست باید نسبت به تاثیر آن بر روی مخاطب هدف ارزیابی دوباره صورت گیرد. برخی از بازاریاب‌ها در هنگام طراحی متن توجه ویژه‌ای به مخاطب ندارند. این امر ناشی از نگاه به محتوا از جایگاه کاری و حرفه‌ای است. توصیه اساسی در این بخش درخواست از برخی همکاران یا دوستان برای پیش مطالعه محتوای موردنظر است. بازخوردهای آنها نقش مهمی در بهبود کیفیت نهایی محتوای بازاریابی خواهد داشت.

برخی از نمونه‌های مناسب برای ترغیب مخاطب هدف به سوی عملی خاص به شرح ذیل است:

- هم‌کوتن برای دریافت سرویس رایگان ثبت نام نمایید.
- فایل راهنمای محصول را از اینجا دانلود کنید.
- توصیه‌های راهنمایی رایگان در لینک ذیل.
- با تخفیف خرید کنید.
- کاربایی به صورت رایگان در سایت زیر.

ویژگی اصلی تمام جملات فوق استفاده از نوعی ترکیب دارای بار مثبت بر روی مشتریان است. این امر ناشی از شناسایی دغدغه‌های مشتریان و تاکید بر روی آنهاست. اگر یک کسب و کار به دنبال موفقیت در بازاریابی است، باید دغدغه‌های مشتریان را به خوبی مورد شناسایی قرار دهد. در غیر این صورت شناس چندانی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف نخواهد داشت.

ایجاد حالت اضطرار

ارائه تخفیف‌های گسترده از سوی برندها برای جلب نظر مشتریان استراتژی تازه‌ای نیست. بسیاری از مشتریان توانایی پیش‌بینی ارائه تخفیف از سوی برندها در بازه‌های زمانی مشخص را دارند. نکته مهم در این میان چرابی بلورپذیری چنین کمپین‌هایی از سوی کاربران است. تمام برندها با ارائه تخفیف‌های گسترده امکان افزایش فروش‌شان در بازه‌های زمانی طولانی مانند یک سال تجاری را دارند. نکته مهم در این میان برگزاری دوره تخفیف ویژه برای مدتی کوتاه مانند یک روز است.

مهمترین نکته در زمینه ترغیب مخاطب هدف به سوی امری خاص ایجاد حالت اضطرار است. اگر کمپین‌های تخفیف ویژه برای بازه‌های زمانی مانند یک ماه برگزار شود، شاید هیچ نوع هیجانی در مخاطب هدف ایجاد نشود. دلیل این کار تلقی کاربران از جشنواره موردنظر به عنوان امری همیشه در دسترس است. با کاهش زمان ثبت نام و خرید ویژه هیجان قابل ملاحظه‌ای در مشتریان ایجاد خواهد شد.

اگر کسب و کارها به دنبال تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف هستند، باید این نکته مهم را مدنظر قرار دهند. در غیر این صورت توانایی جلب نظر مخاطب هدف را از دست می‌دهند. این امر در زمینه ترغیب مخاطب هدف به سوی عملی خاص نیز صحت دارد بنابراین پیشنهاد یک برند باید برای مدتی محدود در دسترس برندها قرار داشته باشد. در غیر این صورت جذابیت فرآیند موردنظر برای مشتریان به سرعت کاهش خواهد یافت.

بیان مزیت‌ها به صورت واضح

استفاده از بازه‌های زمانی دارای تخفیف ویژه از سوی مشتریان مزیت مشخصی دارد. همین امر موجب استقبال گسترده مشتریان می‌شود. حال اگر یک برند به دنبال تاثیرگذاری بر روی مشتریان براساس حضور در سایت

به قلم: استیسی مک لاکلان کارشناس بازاریابی دیجیتال ترجمه: علی آل علی

بازاریابی در دنیای کنونی پیوند نزدیکی با ترغیب مخاطب هدف به سوی عملی خاص دارد. برندها در بازارهای مختلف نیاز به ترغیب و تاثیرگذاری شدید بر روی مخاطب هدف هستند. در غیر این صورت امکان فعالیت بازاریابی و فروش محصولات‌شان را نخواهند داشت. تنوع اهداف برندها در زمینه بازاریابی موجب پدیدار شدن کمپین‌های مختلف با شیوه‌های تاثیرگذاری گوناگون بر روی مخاطب هدف می‌شود. برخی از اهداف برندها شامل افزایش ترافیک سایت رسمی، ترغیب مخاطب هدف به دانلود کتاب PDF یا حتی ثبت تماس تلفنی با شرکت است.

برندها در صورت موفقیت برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف بخش قابل توجهی از مسیر بازاریابی را طی کرده‌اند. این امر با توجه به ناکمی شمار بالایی از برندها در زمینه بازاریابی و تعامل سازنده با مخاطب هدف دارای اهمیت است. بنابراین هر چه توانایی یک کسب و کار برای ترغیب مخاطب هدف به سوی عملی خاص بیشتر باشد، موفقیت بیشتری از نظر بازاریابی و فروش تجربه خواهد کرد.

بازاریابی و تبلیغات همیشه عرصه پرریسکی محسوب شده است. دلیل این امر اثرات بلندمدت شکست در زمینه بازاریابی است. گاهی اوقات برخی از برندها در بازه‌های زمانی طولانی شهرت منفی کسب می‌کنند. شاید این امر ناشی از یک اشتباه کوچک در عرصه بازاریابی باشد، اما تاثیراتش تا ده‌ها سال بر روی کسب و کار موردنظر سایه خواهد انداخت.

مشاهده محتوای بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی و پرریسکی محسوب می‌شود. نکته مهم در این میان ضرورت ارائه محتوای جذاب برای مخاطب هدف است. اگر محتوای بازاریابی یک برند کیفیت و استانداردهای لازم را نداشته باشد، کاربران به طور دسته جمعی اقدام به نادیده‌انگاری فعالیت‌های برند موردنظر خواهند کرد. خوشبختانه امروزه ابزارهای بسیار زیادی برای ارزیابی سلیقه کاربران در شبکه‌های اجتماعی وجود دارد بنابراین فعالیت بازاریابی برندها باید بسیار بهتر از سایر حوزه‌ها باشد.

یکی از راهکارهای مفید و جذاب برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف در فرآیند بازاریابی تلاش برای انتقال پیامی مشخص به وی است. این امر از طریق ترغیب وی به سوی عملی خاص صورت می‌گیرد. شاید این امر در نگاه نخست بسیار عجیب باشد، اما با نگاهی به تجربه اغلب کاربران در شبکه‌های اجتماعی امکان مشاهده تاثیرگذاری این شیوه فراهم خواهد شد. امروزه بسیاری از برندها در تلاش برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف اقدام به طراحی پیام‌های تعاملی برای ترغیب آنها به سوی عملی خاص می‌کنند. ماهیت عمل موردنظر بسیار ساده اما تاثیرگذار برای برندهاست. مهمترین مسئله در این میان بیان مناسب مطلب و تاثیرگذاری بر روی کاربران است. در غیر این صورت امکان جلب نظر مخاطب هدف وجود نخواهد داشت. بدون تردید بازاریابی با هدف ترغیب مخاطب هدف به سوی عملی خاص به این سادگی‌ها نیست. این فرآیند دارای چالش‌های زیادی است بنابراین بررسی بیشتر موضوع در قالب یک مقاله جداگانه امری ضروری خواهد بود. در ادامه برخی از نکات اساسی در این زمینه مورد بررسی دقیق قرار خواهد گرفت.

ترغیب مخاطب به سوی عملی خاص چیست؟

ترغیب مخاطب هدف به سوی عملی خاص یکی از تکنیک‌های بازاریابی کاربردی محسوب می‌شود. امروزه برندها در زمینه بازاریابی و تبلیغات سرمایه‌گذاری بسیار زیادی می‌کنند. این امر با هدف کسب نتیجه دلخواه و اثرگذاری بر روی مشتریان صورت می‌گیرد. حال اگر یک برند پس از سرمایه‌گذاری گسترده بر روی حوزه بازاریابی امکان کسب نتیجه دلخواه را نداشته باشد، فشار مالی گسترده‌ای را متحمل خواهد شد. ترغیب مخاطب هدف به سوی عملی خاص در کمپین‌های بازاریابی نوعی عمل اطمینان‌بخش برای برندها محسوب می‌شود.

امروزه شیوه‌های بازاریابی دارای شیوه‌های متنوعی است. همین امر بازاریاب‌ها را با شرایط دشواری برای جلب نظر مخاطب هدف مواجه کرده است. یکی از ایرادات قدیمی کمپین‌های بازاریابی در تعامل با مخاطب هدف ناتوانی برای تاثیرگذاری بر روی آنهاست. نتیجه این امر مشاهده محتوای بازاریابی از سوی کاربران و عدم واکنش‌شان نسبت به آن است. همین امر موجب جهت‌گیری شمار بالایی از برندها نسبت به استفاده از المان‌های مربوط به ترغیب مخاطب به سوی عملی خاص شده است. برخی از نمونه‌های ترغیب مخاطب هدف شامل موارد ذیل است:

- ایجاد اکانت رسمی برای برند به منظور شروع تعامل با مخاطب هدف
- نگارش یک متن کوتاه و تاثیربرانگیز
- ایجاد مسابقه برای جلب تعامل مخاطب
- دعوت از مخاطب هدف برای امتزای یک گزارش یا بیانیه
- دعوت از مخاطب هدف برای ثبت نام در یک دوره آموزشی

یک فرآیند دعوت از مخاطب هدف به صورت حرفه‌ای امکان تغییر موقعیت بازاریابی برندها را به همراه دارد. بسیاری از کاربران در شبکه‌های اجتماعی در صورت مشاهده محتوای جذاب بازاریابی نسبت به انجام توصیه‌های آن اقدام می‌کنند. شاید این امر به سادگی مشاهده ادامه محتوا در سایت رسمی برند باشد. نکته مهم در این میان توانایی برندها برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف است. امروزه برندهای بزرگ درست به همین خاطر توانایی موفقیت و جلب نظر مخاطب هدف در مقیاس وسیع را دارند.

هدف اصلی از افزودن المان‌های مربوط به ترغیب مخاطب هدف به سوی عملی خاص ایجاد تعامل بیشتر با مخاطب هدف است بنابراین فرآیند موردنظر باید به اندازه کافی و افتتاح‌کننده باشد. یکی از اشتباهات برندها در این میان تدارک فرآیندهای پیچیده برای تعامل با مخاطب هدف است. این امر واکنش‌های بسیار منفی در میان مشتریان ایجاد می‌کند. با این حساب مشاهده کمپین‌های شکست خورده متعدد در عرصه کسب و کار امری طبیعی محسوب می‌شود.

پس از آشنایی مختصر با چیستی دعوت مخاطب به سوی عملی خاص باید به دنبال راهکارهایی برای پیاده‌سازی این شیوه بود. متأسفانه بسیاری از برندها در عمل برنامه‌ای مشخص برای بازاریابی ندارند بنابراین بسیاری از فرآیندهای بازاریابی آنها با مشکل عدم جلب نظر مخاطب هدف مواجه می‌شود. ویژگی اصلی دعوت مخاطب به سوی عملی خاص توانای تاثیرگذاری بر روی کاربران است. در ادامه برخی از نکات مهم در این مورد را بررسی خواهیم کرد.

چگونه بر روی مخاطب هدف اثر بگذاریم؟

پیش از شروع به نگارش محتوای بازاریابی باید برنامه‌ای دقیق برای تعامل

۵ کلمه ارزشمندی که ما را به یک کارآفرین موفق تبدیل می‌کند

تمام میلیونرهای دنیا نقطه اشتراکی دارند. آنها به خوبی روش موفقیت را بلدند و عادت‌های مثبتی در خود به وجود آورده‌اند. شاید موفقیت آنها از منابع مختلفی حاصل شده باشد و ثروت‌شان نیز از راه‌های گوناگونی به دست آمده باشد، اما تمام میلیونرهای موفق در این خصوصیت مشترکند.

برای اینکه به یک میلیونر خودساخته تبدیل شوید و ثروت خود را خودتان به دست آورید، به تلاش و پشتکار زیادی نیاز دارید، اما هر کسی می‌تواند به این جایگاه برسد. این افراد در کنار تلاش مداوم، معنای برخی کلمات و واژه‌ها را به خوبی درک می‌کنند و به این باور رسیده‌اند که درک معنای واقعی این کلمات، نقش بسزایی در موفقیت‌شان دارد.

در ادامه، ۵ کلمه‌ای که میلیونرهای خودساخته بیش از هر فرد دیگری معنای‌شان را درک می‌کنند اشاره می‌کنیم:

۱. محدودیت

میلیونرهای خودساخته، با اینکه هیچ چیزی را محدودیت نمی‌دانند، اما معنای این کلمه را به خوبی درک می‌کنند. آنها به این درک رسیده‌اند که بلندپروازی‌ها، توانایی بالقوه و اهداف‌شان هیچ محدودیتی ندارند. میلیونرهایی که ثروت‌شان را خودشان به دست آورده‌اند، به این درک رسیده‌اند که تصور محدودیت و ناتوانی خود در پشت سر گذاشتن موانع، می‌تواند باعث شکست و عقب افتادن‌شان شود.

آنها به خوبی درک می‌کنند که موفقیت‌های‌شان هیچ مانع یا محدودیتی ندارند و اگر به اندازه کافی تلاش کنند می‌توانند هر مانعی را پشت سر بگذارند. برای اینکه محدودیت‌ها را پشت سر بگذارید باید معنای واقعی محدودیت و اینکه چطور افراد را زمین می‌زند را به خوبی درک کنید. میلیونرهای خودساخته درک عمیقی از این کلمه دارند.

۲. ترس

برای رسیدن به موفقیت و میلیون شدن، باید ترس‌های‌تان را رها کنید. ترس انواع مختلفی دارد که هر یک می‌تواند شما را از رسیدن به اهداف‌تان بازدارد. میلیونرها به این درک رسیده‌اند و به خوبی می‌دانند ترس بزرگ‌ترین مانعی است که برای رسیدن به موفقیت باید به آن غلبه کنند. ترس از شکست، ترس از زمین خوردن، ترس از نه شنیدن، ترس از دست دادن دوستان یا توجه دیگران و ... اگر در مقابل ترس زانو بزنید، هیچ وقت نمی‌توانید به اهداف و رویاهای خود دست پیدا کنید.

۳. پشتکار

پشتکار واژه ارزشمندی است که هر میلیونر خودساخته‌ای آن را عمیقاً درک می‌کند. اگر برای پشت سر گذاشتن سختی‌ها عزم راسخ نداشته باشید هیچ‌وقت نمی‌توانید به یک میلیونر خودساخته تبدیل شوید. راه‌اندازی یک کسب و کار مستقل کار آسانی نیست. در این مسیر شکست‌ها، اشتباهات و سختی‌های زیادی وجود دارد که باعث می‌شود به انسان بهتری تبدیل شوید؛ خصوصاً وقتی خود را به این مسیر پایبند بدانید. میلیونرهای خودساخته به این درک رسیده‌اند و می‌دانند دستیابی به اهداف‌شان با پشتکار و تلاش محقق می‌شود.

۴. صبر

اگر معنای واقعی صبر را درک نکنید، هیچ وقت به اهداف مالی و حرفه‌ای خود نخواهید رسید. اگر می‌خواهید موفق شوید باید صبور باشید. قطعاً یک شبه نمی‌توانید پولدار شوید و پولدار بمانید. اجرای بهترین ایده‌ها هم نیاز به زمان دارد، اما در زندگی فرصت زیادی برای این کار دارید و اگر استراتژی مشخصی داشته باشید و از فرصت‌های خود بهره ببرید، می‌توانید موفق شوید و از هر میدانی سرفراز بیرون بیاید؛ تنها باید صبر داشته باشید.

۵. هدف

هیچ واژه‌ای به اندازه هدف مهم نیست. کارآفرینان موفق و خودساخته با معنای عمیق این کلمه آشنایی دارند. کارآفرینان به خوبی می‌دانند که ما با اهداف‌مان زنده‌ایم و برای اهداف‌مان می‌میریم؛ به همین خاطر است که این کلمه این‌قدر اهمیت دارد. اهداف‌تان را باالزش بدانید، آرزوهای بزرگ کنید و هر کاری از دست‌تان برمی‌آید برای رسیدن به اهداف و رویاهای خود انجام دهید. مطمئناً با درک واقعی این ۵ کلمه، شما هم می‌توانید به یک کارآفرین موفق تبدیل شوید.

منبع: [entrepreneur/ucan](#)



۴ قدرت فکری حیرت‌انگیز برای موفقیت در رهبری



طبق گفته‌های متخصصین علوم اعصاب، رهبرانی که درک درستی از عملکرد مغز دارند، می‌توانند باعث چاپکتر، خلاق تر و انعطاف‌پذیرتر شدن خود و اعضای تیم‌شان شوند. کوین چین (Kevin Chin)، بنیان‌گذار شرکت سرمایه‌گذاری آروانسا (Arowana)، در تأیید این جمله می‌گوید:

«ضروری است که رهبر یک تیم از لحاظ ذهنی، چاپک و انعطاف‌پذیر باشد.»

کوین چین سال گذشته همکاری خود را با تارا سوارت (Tara Swart)، متخصص علوم اعصاب و مربی مدیریتی و مدرس دانشکده مدیریت (MIT)، آغاز کرد و اکنون در این مقاله، تجربه‌های خود را در این زمینه به اشتراک می‌گذارد.

طی چند دهه اخیر، میزان علاقه به استفاده از علوم اعصاب در کسب‌وکار افزایش یافته است. از نظر تارا سوارت، علت آنکه رهبران کسب‌وکار تاکنون به نقش علوم اعصاب توجهی نداشته‌اند، این است که آنها موضوع‌های ملموس مانند بهتر شدن اندام را به موضوع‌های نامحسوس مانند اصلاح رفتار ترجیح می‌دهند. به این دلیل که درک این موضوع‌ها برای آنها راحت‌تر است و به‌خوبی می‌دانند که چه کارهایی را باید برای آن انجام دهند.

به‌عنوان مثال، اگر از آنها بخواهیم که هوش هیجانی خود را تقویت کنند، برخی از آنها می‌گویند که دقیقاً نمی‌دانند چه کاری را باید انجام دهند، اما اگر به آنها بگوییم، مسیری وجود دارد که با ساختن آن در ذهن می‌توانید این کار را انجام دهید، در این صورت بسیاری از آنها مایل هستند که این کار را انجام دهند.

یک طرز فکر درست نیازمند یک مغز سالم است. به همین دلیل، تارا سوارت توصیه‌هایی درباره خواب، غذا و ورزش می‌کند. خواب نامناسب می‌تواند بسیار خطرناک باشد و باعث ایجاد آسیب‌هایی در بدن شود. بعد از یک شب کم‌خوابی، ضرب هوشی شما می‌تواند ۵درصد یا حتی بیشتر از آن کاهش یابد.

استراحت، غذا و اکسیژن، مقوله‌هایی هستند که مغز برای کار کرد بهتر در موقعیت‌های مختلف مانند استرس به آنها نیاز دارد. اگر همه شرایط یکسان در نظر گرفته شود، انعطاف‌پذیری ذهنی عامل متمایزکننده رهبران از یکدیگر است.

افرادی که دارای یک طرز فکر ثابت و بدون انعطاف هستند، بیشتر به ویژگی‌هایی مانند هوش و استعداد بسنده می‌کنند اما افرادی که یک ذهنیت درست دارند، پیوسته در حال پیشرفت هستند و هوش و استعداد خود را از طریق سخت‌کوشی و تلاش افزایش می‌دهند. یک طرز فکر ثابت منجر به یک جایگاه ثابت می‌شود، اما یک طرز فکر پیشرفته و انعطاف‌پذیر، رشد و نوآوری را به همراه دارد. رهبرانی که ذهنیت انعطاف‌پذیری ندارند، باید از علوم اعصاب استفاده کنند تا خود را به سمت رشد و توسعه سوق دهند. این موضوع برای کارآفرینان می‌تواند آسان‌تر باشد؛ زیرا نگرش آنها نسبت به موفقیت و میل و اشتیاق‌شان به خطر کردن با افراد دیگر تفاوت دارد. پس طبیعی است که این امر برای کارآفرینان، آسان‌تر خواهد بود.

۴. سادگی

دنیای پرتکاپوی امروزی، مغزهای محدود ما را به خواسته‌های غیرممکن حرکت می‌دهد. در نتیجه استرس افزایش پیدا می‌کند و تصمیم‌گیری‌ها سخت‌تر می‌شود.

رهبرانی که ذهن آگاهی دارند، تمرکز خود را بر روی اندام خود، شیوه تنفس و فکر کردن در لحظه قرار می‌دهند. از این روش برای کاهش میزان استرس و آرام کردن ذهن استفاده می‌شود.

رهبرانی که می‌دانند چگونه عملکرد مغز خود را بهبود دهند، می‌توانند از همان روش‌ها برای تیم‌شان نیز استفاده کنند. برای مثال، رهبران با طراحی و اجرای برنامه‌های کار گروهی به کارمندان کمک می‌کنند تا مسیرهای عصبی جدیدی در ذهن‌شان ایجاد کنند و به دانش و مهارت‌های ناآشنا تسلط پیدا کنند.

رهبران می‌توانند برای از بین بردن ترس و استرس در فضای کاری و همچنین ایجاد اعتماد بیشتر از درک و بینش خود استفاده کنند. استرس داشتن باعث می‌شود ماده‌ای به نام کورتیزول در مغز ترشح شود که بر تفکر و توانایی کنترل احساسات، تأثیر منفی می‌گذارد. در عوض، اگر در محیطی باشخصی که هورمون اکسی‌توسین زیادی در آنجا وجود داشته باشد، تأثیر بسیار مثبتی بر روی مغز شما خواهد داشت. همچنین باعث ایجاد نوآوری و ریسک‌پذیری بیشتری می‌شود.

منبع: [inc/techrasa](#)

۲. تسلط بر ذهن

از «هوش اجتماعی» برای موفقیت در کسب و کار کمک بگیر!

کارکنانی که از هوش اجتماعی بالایی برخوردارند هنگامی که به آنها انتقاد می‌شود و این انتقاد بجاست وقت خود و کسب و کار را برای به کرسی نشاندن نظرات خود تلف نمی‌کنند. به پذیرفتن انتقادات علاقه نشان می‌دهند و این کار را را به سرعت انجام می‌دهند.

۵.تحت کنترل داشتن مکالمات درونی خود:

بسیاری از افراد به سرزنش کردن خود عادت دارند. سعی کنید برای خود یک حامی باشید. از خودتان بابت موفقیت‌های خود سپاس‌گزاری کنید به خصوص موفقیت‌های کوچکی که دیگران آنها را نمی‌بینند. این مسئله درباره شروع تغییر عادت‌ها برای پرورش هوش اجتماعی بسیار کمک‌کننده و موثر است.

۶.توجه به روابط پایدار و بلندمدت:

وقتی با همکاران و پرسنل خود اختلاف عقیده دارید به این فکر کنید که شما برای حفظ کسب و کار خود به ایجاد روابط پایدار و بلندمدت با همکاران احتیاج دارید بنابراین اگر در جلسه‌ای اختلاف عقیده دارید به یاد داشته باشید حفظ ارتباط مهم‌تر از پیروزی در یک جلسه است. در خاتمه به یاد داشته باشید که برای بالابردن هوش اجتماعی هیچ وقت دیر نیست تنها نکته این است که همیشه باید در حال تمرین باشیم و منتظر نتایج کوتاه مدت و سریع نباشیم.

منبع: [modirinfo](#)

خود برای حضور در جلسه تشکر کنید این کار را در پایان ملاقات خود انجام دهید.

۲.نگاه «برد – برد»:

سعی کنید در جلسات کاری با دید «برد – برد» مذاکره کنید در این صورت همکاران و طرف مقابل شما دیدگاه حمایتی شما را متوجه خواهند شد و با شما صمیمی‌تر می‌شوند.

۳.آگاهی از فرهنگ‌های مختلف:

اگر شرایط کسب و کار شما به گونه‌ای است که با افراد از فرهنگ‌های مختلف سروکار دارید به عنوان نمونه اگر در کار صادرات و واردات باشید باید آداب و رسوم و تشریفات فرهنگ‌های مختلف را بررسی کنید داشتن اطلاع در این مورد یکی از نشانه‌های بالابودن هوش اجتماعی است.

۴.دانستن تاریخ‌های مهم زندگی کارمندان شرکت:

صاحبان کسب و کار و کارآفرینانی که دارای هوش اجتماعی بالایی هستند، از اهمیت توجه کافی و به موقع به نیروی انسانی آگاهند. به عنوان نمونه برخی کسب و کارها در تاریخ تولد پرسنل به آنها هدیه تولد می‌دهند. برای این کار می‌توان یکجایی از محصولات شرکت را در نظر گرفت یا یک کپیج هدیه مشابه برای همه پرسنل در نظر گرفت.

۴.پذیرش اشتباهات:

وضعیت مطلوب پردیسان از نظر سرانه فضای سبز

قم - خبرنگار فرصت امروز: مدیرعامل سازمان پارکها و فضای سبز شهرداری قم با اشاره به سرعت توسعه فضای سبز در منطقه ۸ شهرداری قم، گفت: بوستان عترت بعد از بوستان استقلال دومین بوستانی است که در چند هفته گذشته در منطقه پردیسان افتتاح شده است. به گزارش واحد روابط عمومی سازمان پارکها و فضای سبز شهرداری قم، پیام جوادیان با توجه به برنامه‌های جامع شهرداری قم در توسعه فضای سبز در چند سال اخیر، اظهار داشت: منطقه پردیسان امروز رشد بسیار خوبی که در توسعه فضای سبز داشته نزدیک‌ترین سرانه را به استاندارد جهانی دارا است. مدیرعامل سازمان پارکها و فضای سبز شهرداری قم سرانه فضای سبز منطقه ۸ شهرداری را عددی نزدیک به ۲۳ مترمربع اعلام کرد و افزود: سرانه استاندارد جهانی عددی برای ۲۵ مترمربع به ازای هر نفر بوده که منطقه پردیسان به این عدد بسیار نزدیک شده است. جوادیان از افتتاح بوستان عترت در پردیسان خبر داد و گفت: بوستان عترت بعد از بوستان استقلال دومین بوستانی است که در چند هفته گذشته در منطقه پردیسان افتتاح شده است. وی مساحت بوستان عترت را ۲۲ هزار مترمربع عنوان و بیان کرد: بوستان در بلوار بهشت و در خیابان عترت واقع شده و در مدت یک سال و نیم عملیات عمرانی آن به پایان رسیده است. مدیرعامل سازمان پارکها و فضای سبز شهرداری قم ادامه داد: آماده‌سازی بستر بوستان و طراحی آن هم‌زمان با عملیات عمرانی آغاز شده و خدمات متنوعی مانند زمین‌بازی کودکان، زمین ورزش، مسیر دوچرخه‌سواری، مسیر پیاده‌روی، نمازخانه، سرویس بهداشتی و سکوی نشیمن در آن دیده شده است. جوادیان نوع گیاهان بوستان را مورد بررسی قرار داد و تصریح کرد: فضای سبز بوستان شامل گیاهان پوششی، درختچه و درخت بوده که متناسب با اقلیم قم و پایدار در برابر گرما و کمبود منابع آبخواک انتخاب شده است. وی سیستم آبیاری بوستان را سیستم تحت فشار اعلام و خاطر نشان کرد: بوستان عترت با اعتباری بیش از دو میلیارد تومان در مدت یک سال و نیم احداث شده است.

مدیرعامل پالایشگاه گاز ایلام:

پالایشگاه گاز ایلام در حوزه های فرهنگی و ورزشی قدمهای مثبتی برداشته است

ایلام - منصوروی: مدیرعامل شرکت پالایش گاز ایلام گفت: این واحد صنعتی در راستای مسئولیت اجتماعی در حوزه های فرهنگی و ورزشی از جمله جذب ورزشکاران قهرمانی و حمایت ۱۰۰ درصدی از تیم فوتبال بانوان، قدمهای بزرگ و مثبتی برداشته است. به گزارش روابط عمومی، دکتر "روح اله نوریان" در دیدار با مدیر کل ورزش جوانان استان افزود: پالایشگاه گاز ایلام از سال ۸۷ تاکنون با تشکیل و حمایت از باشگاه فرهنگی ورزشی پالایش گاز ایلام توانسته است علی رغم همه سختی ها، تیم فوتبال بانوان ایلام را در سطح لیگ برتر فوتبال کشور نگهدارد. وی اظهار داشت: تمام بازیکنان این تیم بومی استان هستند و ۶۰ درصد اعضای این تیم را رده سنی زیر ۱۷ سال تشکیل می دهند. وی با اشاره به اینکه پالایشگاه گاز ایلام در جهت مسئولیت های اجتماعی خود از ورزشکاران استان در رشته های مختلف حمایت کرده است، تصریح کرد: این شرکت، برای پرورش استعداد های ورزشی فوتبال بانوان در استان تلاش های قابل توجهی انجام داده که به نحوی تاکنون در لیگ برتر باقی مانده است. نوریان با اشاره به اینکه وجود این تیم در استان می تواند منشا شور و نشاط اجتماعی در بین بانوان استان باشد، خاطر نشان کرد: می بایست اداره کل ورزش و جوانان استان و هیأت فوتبال از تیم پشتیبانی کنند تا بتوانند به عنوان نماینده استان در لیگ برتر بدرخشند. همچنین در این دیدار مدیر کل ورزش و جوانان استان ایلام گفت: این اداره کل زمین چمن، سالن های بدنسازی و سایر نیازمندی های حوزه ورزشی در اختیار تیم فوتبال بانوان قرار می دهند. "مظفر علی شانی" افزود: تیم فوتبال بانوان نماینده استان در لیگ برتر است و بایستی همه مسئولان تمامی شرایط حضور آنان را در لیگ برتر فراهم کنند.

بازدید میدانی از پروژه های گازرسانی بخش سر فیروز آباد استان کرمانشاه

کرمانشاه - منیر دشتی: شهپاری مدیر عامل شرکت گاز استان کرمانشاه در معیت دکتر مصری نماینده مردم شریف کرمانشاه در مجلس شورای اسلامی در دوشنبه ۱۴ مهر ماه ۹۹ ضمن بازدید از پروژه های گازرسانی بخش سر فیروز آباد از نزدیک در جریان روند اجرای پروژه ها قرار گرفتند. شهپاری عنوان نمود: در حال حاضر ۵۲ روستای بخش مذکور گازدار و سه پیمانکار در محور طابورن، چشمه گنج و گلیانه مشغول فعالیت و کار گازرسانی به ۱۰۴ روستا در دهستانهای سر فیروز آباد، عثمانوند و جلاوند را در دست اجرا دارند. وی گفت: جهت گازرسانی به روستاهای مذکور در مجموع حدود ۳۳۵ کیلومتر خط گازرسانی اجرا خواهد گردید که ۳۱۰ خانوار از نعمت گاز طبیعی برخوردار خواهند شد و هم اکنون از ۲۰ درصد پیشرفت فیزیکی برخوردار می باشند. ایشان افزود: بر آورد اولیه پیمانهای مذکور ۵۸۰ میلیارد ریال می باشد و پیش بینی می گردد با تعدیلات مورد نظر به بیش از ۸۰۰ میلیارد ریال برسد و در این پروژه سرانه گازرسانی به هر خانوار ۳۰۰ میلیون ریال می باشد در حالیکه سرانه گازرسانی در کشور ۱۲۰ میلیون ریال می باشد و با تعدیلات انجام شده، گازرسانی به ۴۰۰ میلیون ریال خواهد رسید. مدیر عامل گاز استان یادآور شدند: در حال حاضر عمده مشکلات پروژه های مذکور به صورت ویژه وجود معارضین محلی و همچنین سایر مجوزات لازم از دیگر ادارات منجمله منابع طبیعی و میراث فرهنگی ... می باشد. در پایان : مصری ضمن تشکر از زحمات مجموعه کارکنان گاز استان و پیمانکاران مربوطه در راستای خدمات رسانی به مناطق محروم روستایی استان از روستائیان عزیز تقاضا نمودند به منظور تسریع در انجام کار و بهره برداری از پروژه های مذکور طبق برنامه زمانبندی همکاری لازم را با شرکت گاز استان بعمل آورند و تاکید نمود در روند پیشرفت این پروژه ها آماده هر گونه همکاری لازم با مجموعه گاز استان میباشند.

مدیرعامل شرکت پخش فرآورده های نفتی گلستان خبر داد:

توزیع الکترونیکی نفت سفید و گاز مایع در گلستان

گرگان - خبرنگار فرصت امروز: مدیرعامل شرکت پخش فرآورده های نفتی گلستان از آغاز توزیع الکترونیکی، نفت سفید، نفت گاز و گاز مایع خانگی در استان خبر داد. عیسی افتخاری در نشست خبری اظهار داشت: طرح توزیع الکترونیکی نفت سفید، نفت گاز (گازوئیل) و گاز مایع در استان گلستان آغاز شده است. وی هدف از اجرای این طرح را تحقق دولت الکترونیک، توزیع عادلانه و نظام مند کردن فرایند عرضه سوخت به مصرف کنندگان واقعی عنوان کرد. افتخاری رسالت شرکت ملی پخش در زنجیره تامین و توزیع فرآورده های نفتی را شناسایی مصرف کنندگان واقعی، شفاف سازی و واقعی فاقد خط گاز، شیری و شفاف سازی در تحویل سوخت جایگزین بر شمرد و گفت: ارائه نفت گاز از شهر بوم امسال کارتی شد و کشاورزان می توانند با استفاده از تلفن همراه و کارت بانکی خود و ثبت نام در سایت، سوخت دریافت کنند. وی افزود: مصرف کنندگان نفت سفید و گاز مایع نیز می توانند پس از ثبت نام و احراز هویت در سامانه NEWTEJARATASAN.NIOPDCIR با همراه داشتن مدارک شناسایی معتبر و کارت بانکی ثبت شده در این سامانه با مراجعه به عاملان فروش فرآورده های نفتی، سهمیه خود را دریافت کنند. مدیرعامل شرکت پخش فرآورده های نفتی استان درباره تامین سوخت در مناطق کوهستانی نیز افزود: مشکلاتی در تامین سوخت نفت سفید، گاز مایع، گازوئیل و نظایر آن وجود ندارد اما طبق دستورالعمل وزارت نفت، تامین سوخت مناطق کوهستانی این استان که قبلا بر عهده منطقه نفتی شاهرود بود مجددا به گرگان واگذار شد که همین موضوع مشکلاتی را پدید آورد.

رئیس بهره برداری مرکز استان: این مجموعه اقدامات گسترده ای را در زمینه کیفی سازی خدمات به انجام رسانده است

رشت- زینب قلیپور: حسن منصف رئیس بهره برداری مرکز استان شرکت گاز گیلان تکمیل پروژه های نصب کابینت علمک های دو پودی و ساقه بلند نمودن شیرهای حوضچه ای را از مهم ترین اقدامات این مجموعه در یک سال و نیم گذشته عنوان نمود. وی اظهار داشت: این مجموعه با هدف افزایش ایمنی و پایداری جریان گاز، عملیات آشکارسازی، رزون سازی و تعمیرات اساسی شیرهای مدفون شده ناشی از ساخت و ساز را به انجام رسانده است. منصف در ادامه اجرای پروژه های جمع آوری و ایمن سازی علمک های راه شده و همچنین جمع آوری کنتورهای معیوب و تعویض کنتورهای با قدمت ۱۰ سال با هدف ارتقاء و بهبود کیفیت عملکرد دستگاه را از دیگر اقدامات مهم مجموعه بهره برداری مرکز استان عنوان نمود. وی با اشاره به توجه ویژه شرکت گاز به افزایش سطح کیفی فرآیندها و خدمات، عنوان نمود: این مجموعه در همین راستا اقدامات گسترده ای نظیر استقرار سیستم سیماک، اجرای برنامه یابی الکترونیک و بهسازی فضای ادارات گاز شهرستان رشت را به انجام رسانده است. رئیس بهره برداری مرکز استان در ادامه اجرای برنامه توسعه شبکه و اشباع بر اساس درخواست های واسطه و متعاقب آن اشتراک پذیری و نصب تجهیزات تحت سیستم نرم افزار و همچنین پیگیری در تحقق وصول مطالبات موقوفه مینتی بر شاخه های تعیین شده از اهداف و برنامه های این مجموعه عنوان نمود. مهندس منصف در بحث نشتی شیر، راه تعمیرات و نگهداری ایستگاه ها، خطوط تغذیه، شبکه و اشباعیات بر اساس برنامه ریزی و روتین مینتی بر سیستم نرم افزاری و غیر روتین متناسب با شرایط را از دیگر برنامه های امور بهره برداری مرکز استان عنوان نمود. وی همچنین از اجرای عملیات جابجایی و تغییر مسیر و ایمن سازی لوله گاز در نقاط با راه آهن رشت - انزلی در قطعه ۶ و ۷ حد فاصل روستای پسویشه رشت تا منطقه آزاد انزلی مشتمل بر زیر گذر بصورت کسول گذاری و نصب سازه بتنی داکت توسط این مجموعه خبر داد.

۳۱۶ واحد مسکونی روستایی در استان بوشهر افتتاح شد

بوشهر - خبرنگار فرصت امروز: به مناسبت ۱۵ مهرماه روز روستا، ۳۱۶ واحد مسکونی در قالب طرح نوسازی و بهسازی مسکن روستایی در استان بوشهر افتتاح شد. به گزارش روابط عمومی اداره کل بنیاد مسکن استان بوشهر مدیر کل بنیاد مسکن انقلاب اسلامی استان بوشهر در آیین افتتاح این واحدهای مسکونی گفت: زیربنای این واحدهای مسکونی ۲۸ هزار و ۴۴۰ مترمربع است و برای احداث آنها ۷۹ میلیارد تومان اعتبار هزینه شده است. حمید حیدری بریدی افزود: همچنین اسامال مقاوم سازی ۴ هزار و ۵۰۰ واحد مسکن روستایی به استان ابلاغ شده است که تلاش می شود کار این واحدها نیز انجام شود. وی اضافه کرد: سقف تسهیلات بلاغی در سال جاری برای بهسازی و نوسازی مسکن روستایی ۵۰ میلیون تومان تعیین شده است. حیدری بریدی ادامه داد: همچنین از محل حساب ۱۰۰ امام نیز تا سقف هشت میلیون تومان به صورت کمک بلاعوض به صاحبان خانهای که امکان تکمیل واحدهای خود را ندارد، پرداخت می شود.

در راستای افزایش رضایتمندی خودروسازان کشور صورت گرفت؛

ارتقای کیفیت کلافهای گرم ویژه سطح نمایان خودرو (MB)



اصفهان - قاسم اسد: با همکاری کارکنان ناحیه نورد گرم فولاد مبارکه، کیفیت عیوب کلافهای گرم ویژه رویه خودرو با کیفیت سطح ویژه MB به میزان قابل توجهی افزایش یافت. رئیس کنترل کیفی نورد گرم فولاد مبارکه ضمن اعلام این مطلب تصریح کرد: محصولات با کیفیت سطح MB دارای بهترین سطح کیفی است و در زنجیره تولید آن شامل تختال، کلاف گرم و کلاف سرد، سختگیرانه ترین استانداردهای بازرسی توسط تیم کنترل کیفی مستقر در نواحی بر روی آن اعمال میگردد، بهنحویکه در فرایند تولید در هر ناحیه، مقداری از این محصولات از رزشمند با عنوان غیر قابل قبول از سفارش جدا میشود. مسعود مهدیه نخبابادی افزود: در ناحیه نورد گرم با پیگیری و مشارکت همکاران، دسته های از عیوب با عنوان پوسته ناشی از نورد گرم، شامل پوسته نطفه ای و زیگاری، بر روی محصولات MB با گرید DC-۴ کاهش یافته و میزان محصول غیر قابل قبول از ۰.۷ درصد تا مرادماه سال جاری به صفر درصد در شهرپورما ۱۳۹۹ رسیده است. وی با

با حضور نماینده مردم این شهرستان در مجلس انجام شد؛

بررسی پروژه های برق منطقه ای خوزستان در شادگان



اهواز - رحمان محمدی: مدیرعامل شرکت برق منطقه ای خوزستان به همراه نماینده مردم شادگان در مجلس شورای اسلامی از وضعیت احداث پروژه های برق این شرکت در شادگان، بازدید و روند اجرایی آنها را بررسی کردند. محمود دشت بزرگ در نشست بررسی پروژه های این شرکت در فرمانداری شادگان، گفت: درصد بارگیری از تجهیزات فوق توزیع برق شادگان در تابستانی که سپری شده ۷۰ درصد بوده که با وارد شدن پست GIS دورق در نیمه دوم سال ۱۴۰۱ این بارگیری به ۵۰ درصد و به استانداردهای جهانی نزدیک می شود. وی بیان کرد: پست GIS دورق که مراحل اجرایی آن در حال انجام شدن است ۱۰۰ مگاوات امپر ظرفیت داشته و هزار میلیارد ریال ارزش سرمایه گذاری آن است. مدیرعامل شرکت برق منطقه ای خوزستان تصریح کرد: احداث پست برق

دارخوین نیز در برنامه ریزی های توسعه ای این شرکت قرار دارد

و در سال های آینده اجرایی خواهد شد. وی با بیان اینکه هزینه سرمایه گذاری در پروژه های برق نسبت به سال ۹۷ بیش از ۶ برابر

مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه ساری خبر داد:

تامین پایدار سوخت نفتکوره نیروگاه نکا



ساری - دهقان: مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه ساری گفت: انبار نفت منطقه ساری از مدرن ترین و ایمن ترین تاسیسات نفتی در منطقه شمال کشور است که تامین سوخت نفتکوره نیروگاه برق شهید سلیمی نکا را در فصول سرد سال برعهده دارد. به گزارش خبرنگار مازندران به نقل روابط عمومی، سبحان رجب رور مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه ساری در جلسه مشترک با مدیران عامل و معاونین نیروگاه شهید سلیمی نکا و راه آهن استان که در تاریخ ۱۵/۷/۹۹ به میزبانی این شرکت برگزار شد تامین پایدار سوخت نیروگاه شهید سلیمی نکا را جزء برنامه های جدی این شرکت برشمرد و بیان کرد رجب پور اظهار کرد: در این هم اندیشی مقرر گردید تسریع به بالای عملیاتی را داشته و با پشتیبانی نیروهای توانمند عملیاتی و

مدیرکل راه و شهرسازی استان قزوین عنوان کرد:

همراهی و حمایت از برنامه ها و طرح های ملی و استانی



قزوین - خبرنگار فرصت امروز: مدیرکل راه و شهرسازی استان قزوین در جلسه شورای معاونین که با حضور استاندار برگزار شد ضمن تشریح اقدامات و فعالیت های اداره کل گفت: همراهی با برنامه ها و سیاست های کلان ملی و استانی از جمله مهمترین دستور کارهای راه و شهرسازی است. به گزارش اداره ارتباطات و اطلاع رسانی اداره کل راه و شهرسازی، جلسه شورای معاونین اداره کل راه و شهرسازی با حضور جمالی پور استاندار قزوین، فرخزاد معاون عمرانی استاندار، پیرمرادی مدیر کل دفتر فنی استاندار، ابراهیم مبارک قدم مدیر کل راه و شهرسازی و معاونین و روسای ادارات راه و شهرسازی در سالن آمفی تئاتر این اداره کل برگزار شد. در این جلسه ابراهیم مبارک قدم با ارائه گزارشی از فعالیت های اداره کل و معاونت های این مجموعه گفت: در حوزه معاونت مهندسی و ساخت در زمینه ساخت تاسیسات عمومی و دولتی، تامین زمین و تامین منابع مالی پنج مدرسه در مهرگان، ساخت کلاترزی، مجتمع تجاری و رسیدگی به صورت وضعیت ها از جمله اقدامات این اداره کل برای اهالی مهرگان بوده و اداره کل راه و شهرسازی به طور جد در حال پیگیری و انجام امور می باشد. مدیرکل

رئیس اداره ماشین آلات اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای همدان:

ماشین آلات راهداری همدان، توان عبور از زمستان سخت را دارد



همدان -فاطمه صنعی: رئیس اداره ماشین آلات اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای همدان با اشاره به استحکام ماشین آلات راهداری استان همدان، توان عبور از زمستان سخت را دارد. به گزارش روابط عمومی اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان همدان، آرش آزادی بیان داشت: در راستای اقتصاد مقاومتی، راهداری استان پیگیر است تا برای بازسازی و ساخت بعضی از قطعات و همچنین تعمیرات اساسی ماشین آلات سنگین و

مدیرعامل آبفا هرمزگان خبر داد:

تحقق وعده آبفا برای کاهش تنش آبی در روستای سلخ



بندرعباس - خبرنگار فرصت امروز: مدیرعامل آبفا هرمزگان از افزایش ظرفیت آب شیرین کن سلخ خبر داد و گفت: با ارتقاء ظرفیت این آب شیرین کن به ۹۰۰ مترمکعب در شبانه روز، بخش عمده نیاز آبی روستاهای سلخ و گامبرون تامین می شود. امین قصبی افزود: با اجرای تعهدات سرمایه گذار جدید و ایجاد تاسیسات نظیر مخزن و سیستم پیش تصفیه، تا پایان شش ماهه دوم امسال این آب شیرین کن به ظرفیت نهایی ۱۲۰۰ مترمکعب می رسد. وی گفت: ظرفیت در مدار این آب شیرین کن طی شش

عیب احتمالی و اعلام شدت و مقدار آن از مهمترین اقدامات در این زمینه است. همچنین اعمال استانداردهای تولید شامل برنامه نوردی خاص MB، بازرسی ویژه کلیه تجهیزات پوستهنمایی قبل و حین تولید و رفع کوچکترین اشکالات این تجهیزات، تعویض کلیه غلنگهای کاری خط قبل از تولید و کنترل ویژه کوره های پیش گرم جهت زمان ماندگاری رژیم حرارتی بهینه و ریتم تولید، افزایش بازرسیهای چشمی در محل بازرسی کلاف بارکن توسط بازرسان کنترل کیفی، اصلاحات دقیق تجهیزات، تهیه و تعویض نازل های پوستنهدا، نظارت دقیق بر اجرای استانداردها و حضور نفرات تأثیرگذار در زمان تولید بخش دیگری از این اقدامات است. رئیس کنترل کیفی نورد گرم در پایان ضمن قدر دانی از حمایت های مدیریت ناحیه و تلاش کارکنان تولید، تعمیرات بازرسی، پشتیبانی و کنترل کیفی که در ارتقای سطح کیفی محصول تسهیم بودند، اظهار امیدواری کرد این روند تا دستیابی به بالاترین سطح کیفی محصولات شرکت ادامه یابد.

شده، افزود: از مسئولان و نمایندگان استان در مجلس شورای اسلامی این انتظار وجود دارد که با توجه به افزایش چشمگیر هزینه ها، تریق منابع به برق استان را پیگیری کنند تا روند اجرایی پروژه ها به دلیل محدودیت در منابع مالی متوقف نشود. مجید ناصری نژاد نماینده مردم شادگان در مجلس شورای اسلامی نیز در این نشست با تشکر از اقدامات و پیگیری های شرکت برق منطقه ای خوزستان در بهره برداری از پروژه ها و تأمین برق پایدار، خواستار تسریع در پروژه های در دست احداث در این شهرستان شد. مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق خوزستان، فرماندار شادگان، مسئولین محلی و معاونین شرکت برق منطقه ای خوزستان نیز در این برنامه بررسی وضعیت پروژه های برق در شهرستان شادگان حضور داشتند.

موقع در زمین سوخت نکا صورت پذیرد. رجب پور با اشاره به وجود یکی از بزرگترین نیروگاههای برق در مازندران، بیان کرد: حمل و تخلیه به موقع سوخت جایگزین در نیروگاه شهید سلیمی نکا یکی از وظایف اصلی این شرکت بوده که با توجه به احتمال افت فشار گاز طبیعی باید همچون سنوات قبل صورت پذیرد. وی افزود: این انبار به غیر از خدمات رسانی به استان مازندران و دیگر استانها، سوخت دوم نیروگاه شهید سلیمی نکا و بخش عمده سوخت دوم نیروگاه علی آباد کتول و نیروگاه سیکل ترکیبی شیروان را به صورت روزانه تأمین می کند. در ادامه این نشست مدیران عامل نیروگاه شهید سلیمی نکا و راه آهن شمال نظرات و راهکارهای پیشنهادی خود را در جهت بهبود سوخت رسانی به نیروگاه مطرح کرده و سخنانی ایراد کردند.

و همچنین ساماندهی و توانمند سازی سکونت گاه های غیر رسمی مربوط به این حوزه است. وی اضافه کرد: همچنین بحث آموزش و ترویج، بهسازی شبکه معابر و احداث خدمات عمومی به گونه ای که در طی برنامه ششم توسعه بتوانیم سرانه خدمات عمومی و زیرساخت های آنها به معادل میانگین شهری برسایم جزو اهداف این حوزه است. مبارک قدم بیان داشت: با باقی مانده اعتبارات سال ۹۸ توانستیم مبلغ ده میلیارد تومان جذب کنیم و با هماهنگی ها و جلساتی که به طور مستمر در حوزه معاونت عمرانی استانداری تشکیل می شد ۱۳ میلیارد تومان به ما اعتبار ابلاغ شده و منتظر تخصیص آن هستیم که یک بخشی را خود ما مجری طرح ها خواهیم بود. دبیر ستاد بازآفرینی شهری استان ادامه داد: از جمله این برنامه ها احداث مراکز بهداشت و درمان و احداث کتابخانه، فضای سبز، بهسازی معابر، آسفالت حوزه بافت های فرسوده و حتی کلاس های آموزشی که اداره کل فنی و حرفه ای در حوزه سکونت گاه های غیر رسمی برای ارتقا مهارت آموزی بین جوانان و زنان سرپرست خانوار برگزار می کند و بخشی از آن را هم خود اداره کل متولی خواهد بود.

آرش آزادی افزود: با توجه به کمبود اعتبارات، فرسودگی ماشین آلات، گرانی و کمبود قو یا ادامه داد: با توجه به نیاز میرم راهداری استان به دستگاه بیل مکانیکی، پارسال با مساعدت سازمان متبوع دو دستگاه بیل مکانیکی خریداری و به ناوگان راهداری استان اضافه شد. آزادی یادآور شد: در سه گذشته ۴ دستگاه کامیون مجهز به نمکپاش و برف روب و ۳ دستگاه نمکپاش برای نصب بر روی کامیون های موجود خریداری شده است و در گردهای برفگیر استان مستقر شده اند.

در نتیجه این روستاها با مشکل کمبود مواجه بودند. مدیرعامل آبفا استان ادامه داد، در حال حاضر آب شرب روستاهای سلخ و گامبرون با ظرفیت ۹۰۰ مترمکعب از طریق شبکه آب روستایی توزیع می شود در حالی که پیش از این آب رسانی به روستاهای مذکور به صورت سیار و هر دو هفته یکبار انجام می شد. به گفته قصبی، با بهره برداری از ظرفیت نهایی آب شیرین کن سلخ آب شرب مورد نیاز دو روستای سلخ و گامبرون با جمعیتی بالغ بر ۵ هزار نفر تأمین و بخشی از وعده های آبفا برای کاهش تنش آبی در روستاهای جزیره قشم محقق می شود.

بررسی ۷ دلیل ضعف استارت‌آپ‌ها در جلب توجه

چرا استارت‌آپ ما نظر دیگران را جلب نمی‌کند؟



به قلم: ایوان ویدجا یا کارشناس کسب و کار و صاحب سایت noobpreneur.com

ترجمه: علی آل‌علی

فعالیت در دنیای کسب و کار نیازمند طراحی ایده‌های جذاب و ساماندهی استارت‌آپ‌های موفق است. برندهای بزرگ همگی با یک ایده جذاب و تازه شروع شده‌اند. بدون ایده کاربردی امکان طراحی استارت‌آپ از مرحله نخست تا اجرای آن وجود ندارد. با نگاهی اجمالی به وضعیت حوزه‌های مختلف کسب و کار امکان فهم رقابت شدید در دنیای کسب و کار وجود دارد. امروزه استارت‌آپ‌های جذاب و تعاملی بیش از هر زمان دیگری کلید موفقیت در کسب و کار محسوب می‌شوند. بدون تردید همه کارآفرینان از اهمیت طراحی استارت‌آپ جذاب آگاهی دارند. چالش مهم در اینجا جلب نظر دیگران به طرح‌مان است. اغلب کارآفرینان و برندها در این مرحله با مشکل مواجه می‌شوند. آیا شما نیز تجربه بیان ایده استارت‌آپ‌تان برای دیگران و عدم دریافت بازخورد مناسب را داشته‌اید؟

نکته مهم در مورد ناتوانی کارآفرینان در جلب نظر دیگران درباره استارت‌آپ‌شان بیان ضعیف محتوای طرح است، بنابراین ما باید علاوه بر ایده‌پردازی خلاقانه به دنبال بیان مناسب طرح‌مان نیز باشیم. بی‌تردید دیگران دارای زاویه دید مشابه ما در زمینه کسب و کار نیستند. به همین خاطر تلاش برای بیان موضع و اهداف‌مان برای دیگران اهمیت بسیار زیادی می‌یابد. اگر شما نیز با مشکل جلب نظر دیگران در زمینه حمایت از استارت‌آپ‌تان مواجه هستید، نیازی به احساس تنهایی نیست. بسیاری از افراد در سراسر دنیا با چالشی مشابه مواجه هستند. وقتی ایده استارت‌آپ ما مورد بی‌توجهی دیگران قرار می‌گیرد، دو دلیل عمده برای توضیح وجود خواهد داشت. نخست اینکه ایده موردنظر ما بسیار ساده و غیر کاربردی است. در این صورت باید ایده دیگری را طراحی کنیم. تبیین دوم جذابیت ایده ما در ماهیتش و ناتوانی ما در زمینه بیان مناسب آن است. در این صورت مأموریت اصلی ما ایجاد آگاهی هرچه بیشتر پیرامون استارت‌آپ‌مان خواهد بود. به این ترتیب دیگران نسبت به مزیت‌های استارت‌آپ ما آگاهی خواهند یافت.

بدون شک تلاش برای اطلاع‌رسانی به دیگران در مورد استارت‌آپ‌مان بدون تلاش عملی امکانپذیر نیست. در این زمینه ما باید خودمان دست به کار شویم. هیچ فرد یا شرکت دیگری به جای ما فرآیند توضیح استارت‌آپ و تلاش برای جلب نظر دیگران را انجام نخواهد داد. هدف اصلی من در این مقاله بررسی هفت دلیل عمده در زمینه تحلیل ناکارآمدی و عدم توجه دیگران به استارت‌آپ‌مان است. با توجه مناسب به این موارد امکان بررسی بهینه دلایل عدم موفقیت استارت‌آپ‌ها وجود خواهد داشت.

۱. رفتار حق به جانب و ناتوانی در جلب نظر دیگران

اگر ما از همان ابتدا اعتماد بیش از حد به استارت‌آپ‌مان داشته باشیم، هیچ‌کس ما را جدی نخواهد گرفت. شاید این امر در ابتدا عجیب به نظر برسد. به هر حال اعتماد به نفس و ایمان به فعالیت کاری یکی از اصل‌های سنتی در حوزه کسب و کار محسوب می‌شود. نکته مهم در اینجا ماهیت پیش‌بینی‌ناپذیر دنیای کسب و کار است، بنابراین همیشه مقداری نگرانی و عدم اطمینان نزد برندها و کارآفرینان وجود دارد، با این وضعیت وقتی ما بیش از حد مطمئن رفتار می‌کنیم، تردید دیگران نسبت به استارت‌آپ ما طبیعی خواهد بود.

یکی از نکات منفی در زمینه اعتماد بیش از حد به استارت‌آپ عدم تحمل انتقادات است. این امر در اغلب موارد به صورت ترک جلسه کاری با اظهار نخستین انتقاد همراه است. اگر ما به دنبال موفقیت در دنیای کسب و کار هستیم، باید ظرفیت و انتقادپذیری‌مان را افزایش دهیم.

همه افراد در دنیای کسب و کار مانند ما فکر نمی‌کنند، بنابراین باید زمان کافی برای بحث با آنها را مدنظر قرار داد. کسب و کار، درست مانند زندگی روزمره، نیازمند گفت‌وگو و تبادل نظر است. این امر به شکل‌گیری نقطه نظرهای مشترک کمک شایانی خواهد کرد.

بی‌شک هیچ‌کس تمایلی به گفت‌وگو یا شنیدن صحبت‌های فردی مغرور ندارد. این نکته در زمینه توضیح استارت‌آپ اهمیت بالایی پیدا می‌کند. گاهی اوقات صاحب‌های برخی استارت‌آپ‌ها همراه با غرور و خودبینی بسیار زیادی صحبت می‌کنند. این امر به طور طبیعی موجب رنجش دیگران خواهد شد، بنابراین حتی اگر بهترین ایده را نیز داشته باشید، جلب نظر دیگران غیرممکن به نظر می‌رسد. جلب نظر دیگران در حوزه کسب و کار بستگی زیادی در توانایی ما در زمینه صحبت و تعامل کاربردی با دیگران دارد. به نظر من یادگیری اصول گفت‌وگو و فن مذاکره یکی از راهکارهای اساسی برای موفقیت در جلب نظر طرف مقابل محسوب می‌شود.

۲. صحبت بیش از حد و عدم گوش دادن به صحبت‌های طرف مقابل

فضای کسب و کار هیچ‌گاه یک‌طرفه نیست. این امر به معنای ضرورت توجه به دیگران و نقطه نظرات‌شان است. برندهای موفق به خوبی این کار را انجام می‌دهند. به عنوان مثال، برند مایکروسافت را مدنظر قرار دهید. این برند به خوبی نیاز مشتربان، ایده‌های تازه مهندسان و تقاضای سایر برندها برای همکاری را مدنظر قرار می‌دهد. تصمیم‌گیری درست در حوزه کسب و کار فقط با توجه به ایده‌ها و پیشنهادات دیگران امکانپذیر است. اگر ما تمایلی به شنیدن صحبت دیگران نداشته باشیم، به طور طبیعی امکان تصمیم‌گیری مناسب نیز از ما سلب خواهد شد. اشتباه بزرگ اغلب کارآفرینان ناتوانی در زمینه اعمال تفاوت میان هدایت گفت‌وگویی کاری و عدم توجه به صحبت‌های دیگران است. در فرآیند بحث اعمال نفوذ بر روی ذهنیت طرف مقابل تکنیک بسیار مناسبی خواهد بود. نکته مهم در این میان ضرورت شنیدن صحبت‌های طرف مقابل به منظور تاثیرگذاری بر وی است. هیچ‌کس توانایی تاثیرگذاری بر طرف مقابل بدون توجه به دیدگاه‌های وی را ندارد. درست به همین خاطر بسیاری از کارآفرینان به جای تاثیرگذاری بر روی دیگران در عمل به نظرات آنها بی‌توجهی می‌کنند. بی‌تردید در چنین شرایطی نباید انتظار دریافت واکنش مثبت از سوی افراد موردنظر را داشت.

مفهوم کارآفرینی هیچ تناسبی با نادیده‌نگاری ایده‌ها و نظرات دیگران ندارد، بنابراین ما باید بر روی توانایی گفت‌وگویی دوجانبه با دیگران کار کنیم. فقط در این صورت امکان تعامل سازنده در دنیای کسب و کار و جلب نظر مثبت دیگران پیرامون برندان وجود خواهد داشت.

۳. اهمیت مهارت و ماهیت پویای دنیای کسب و کار

اغلب افراد در زمینه طراحی استارت‌آپ دست‌کم یک بار جمله «تو هرگز موفق به ساماندهی چنین طرحی نخواهی شد» را شنیده‌اند. این جمله اغلب در واکنش به طرح‌های بلندپروازانه بیان می‌شود. نکته مهم در مورد چنین اظهارنظری ارزیابی بسیار غیرواقعی استارت‌آپ‌هاست. گاهی اوقات استارت‌آپ ما خارج از زمینه تخصصی‌مان قرار دارد. این امر ریسک‌های اجرای ایده موردنظر را افزایش می‌دهد. به همین خاطر اغلب افراد و برندها حاضر به حمایت از آن نخواهند شد. به عنوان مثال، اگر شما در زمینه خدمات رایانه‌ای فعالیت دارید، انتظار موفقیت‌تان در پیشبرد استارت‌آپی در مورد صنعت هواپیمایی نیست. همچنین اگر هدف اولیه شما شروع به کسب و کار در زمینه خدمات حمل و نقل هوایی بدون اطلاع از نحوه کار با هواپیما یا اصول اولیه این صنعت باشد، بی‌تردید هیچ فرد و فردی از شما حمایت نخواهد کرد.

امروزه دنیای کسب و کار بیش از هر زمان دیگری تخصصی شده است، بنابراین ما نیز باید در راستای پیشبرد اهداف‌مان به تخصص‌مان نگاه کنیم. این امر موفقیت ما در زمینه طراحی استارت‌آپ و جلب نظر دیگران را تضمین خواهد کرد.

نکته مهم درخصوص پرداختن به حوزه تخصصی در زمینه ایده‌پردازی وجود مثال‌های متناقض فراوان است. به عنوان مثال، برادران رایت برای طراحی نخستین هواپیما هرگز به صورت جدی در این حوزه فعالیت یا تجربه نداشته‌اند. هدف من از بیان این نکته تأکید بر ماهیت پویای کسب و کار است. اگر ایده شما با تخصص‌تان سازگاری ندارد، در نهایت فقط پس از تلاش برای اجرای ایده موردنظر امکان ارزیابی وضعیت استارت‌آپ‌تان وجود خواهد داشت.

۴. تأثیر سابقه نامناسب در زمینه تصمیم‌گیری‌های کاری

گاهی اوقات حتی ایده‌های مطلوب و کاربردی ما نیز مورد بی‌توجهی دیگران قرار می‌گیرد. منظور من از چنین شرایطی امکات پذیرش ایده ما در صورت بیان از سوی فرد دیگری است. در این حالت مشکل اصلی مربوط به استارت‌آپ‌مان نیست. برخی از افراد در حوزه کسب و کار تصمیم‌گیری‌های اشتباه متعددی داشته‌اند. به این ترتیب با گذشت زمان دیگر کسی به آنها اعتماد نمی‌کند. حال اگر همان افراد استارت‌آپ تازه‌ای داشته باشند، امکان تاثیرگذاری بر روی دیگران از دست می‌رود. راهکار مدنظر من در چنین مواقعی تلاش برای یافتن نقاط ضعف کارمان و بهبود فرآیند تاثیرگذاری بر روی دیگران است.

بدون تردید امکان حذف سابقه نامطلوب افراد در زمینه تصمیم‌گیری کاری وجود ندارد. هدف ما در اینجا جلوگیری از ادامه روند تصمیم‌گیری نامناسب خواهد بود. به این ترتیب در آینده نزدیک دوباره اعتماد همکاران‌مان را جلب خواهیم کرد. امروزه بدون کسب اعتماد دیگران امکان فعالیت در دنیای کسب و کار وجود ندارد. به همین خاطر باید توجه زیادی به وضعیت اعتماد دیگران به خودمان داشته باشید.

۵. عدم تمایل به محصول موردنظر یا ناآگاهی از ارزش

استارت‌آپ

برخی افراد هیچ علاقه‌ای به حضور در کسب و کاری تازه ندارند. این امر موجب مخالفت آنها با هر نوع ایده کاری خواهد شد. در این میان تفاوتی بین استارت‌آپ‌های موفق و ضعیف وجود ندارد. وقتی فردی مایل به حمایت از ایده‌ای تازه نیست، کیفیت آن اهمیت چندانی نخواهد داشت. راهکار موردنظر من در این بخش مبتنی بر ارزیابی دلیل عدم تمایل طرف مقابل به مشارکت در ساماندهی کسب و کاری تازه است. گاهی اوقات افراد تمایلی به محصول ما ندارند. در این صورت مخالفت پی‌در پی امری طبیعی خواهد بود. وظیفه ما در این بخش اطلاع‌رسانی به افراد موردنظر پیرامون ارزش محصول‌مان است. بر این اساس امکان حل همکاری سرسخت‌ترین افراد نیز فراهم خواهد شد. دلیل دوم مخالفت پی‌در پی افراد با استارت‌آپ‌ها ناآگاهی از ارزش آن است. در این مرحله نقش توضیح و بیان دقیق ایده‌مان دوجندان می‌شود.

نکته پایانی در این بخش مربوط به سلیقه افراد موردنظرمان است. ما باید افراد مناسب برای پیشنهاد استارت‌آپ‌مان را پیدا کنیم. در غیر این صورت ارزش آن به خوبی درک نخواهد شد. اشتباه بسیاری از کارآفرینان تلاش برای همکاری با فردی بی‌علاقه به استارت‌آپ‌شان است. در نتیجه روند توسعه کسب و کار به صورت مطلوب پیش نخواهد رفت. یک مثال واضح در این زمینه صنعت پرورش دام است. اگر ما ایده پرورش دام به صورت تخصصی و کاربردی را بدون توجه به مخاطب‌مان بیان کنیم، احتمال دریافت بازخورد مناسب اندک خواهد بود. بدون تردید بیان ایده پرورش دام برای افراد گیاه‌خوار هیچ فایده عملی

نخواهد داشت. مخالفت مداوم دیگران با ایده ما در چنین وضعیتی جای هیچ‌گونه تعجبی نخواهد داشت.

۶. چرا همه افراد باید کارآفرین باشند؟

گاهی اوقات ایده ما برای برخی افراد هیچ جذابیتی ندارد. در اینجا مشکل اصلی از سوی ما نیست. برخی از افراد تمایلی به کارآفرینی و موفقیت بیشتر در دنیای کسب و کار ندارند. به همین خاطر هرچه ما تلاش کنیم، بازهم آنها تمایلی به همکاری نشان نخواهند داد. در اینجا ما باید تصمیم‌گیری سریعی انجام دهیم. اگر هدف ما اصرار بر همکاری با افراد بی‌علاقه به کسب و کارمان باشد، در نهایت هیچ شریک یا مخاطبی برای استارت‌آپ‌مان پیدا نخواهیم کرد، بنابراین در صورت مشاهده عدم تمایل دیگران به همکاری با ما باید به سراغ افراد تازه رفت. فقط در این صورت امکان تحقق به‌موقع استارت‌آپ‌مان وجود خواهد داشت.

بی‌تردید ایده کسب و کار مدنظر ما حالت انحصاری ندارد، بنابراین در صورت اجرای آن از سوی فردی دیگر فقط حسرت برای ما باقی خواهد ماند. اجرای یک استارت‌آپ باید وضعیت تعادل را رعایت کند. در این زمینه اجرای دیرنگام درست مانند اجرای بسیار سریع همراه با مشکلات فراوانی خواهد بود.

فرآیند یافتن افراد مناسب برای اجرای استارت‌آپ نیازمند تلاش و پشتکار است. توانایی پذیرش پاسخ‌های منفی اهمیت بسیار زیادی دارد. اگر ما با نخستین پاسخ منفی عرصه را خالی کنیم، هیچ‌گاه به موفقیت نخواهیم رسید. مرور داستان موفقیت کارآفرینان بزرگ در این زمینه اهمیت بسیار زیادی دارد. آنها همیشه از صفر شروع کرده‌اند، اما هیچ‌گاه به جایگاه‌شان راضی نشده‌اند. تحقق رویاهای ما در مورد استارت‌آپ‌مان در گرو موفقیت در جلب نظر سرمایه‌گذاران و مخاطب هدف است. اگر برخی افراد به استارت‌آپ ما توجه ندارند، دلیلی برای اصرار به همکاری با آنها وجود ندارد. همیشه امکان یافتن همکار یا شریک تازه در حوزه کسب و کار وجود خواهد داشت.

۷. به اشتراک گذاری استارت‌آپ با افراد نامناسب

بسیاری از ما ایده‌های کاری‌مان را با افراد نامناسب در میان می‌گذاریم. به عنوان مثال، من برای مدت زیادی تمام ایده‌های کاری‌ام را با پدر و مادرم به اشتراک می‌گذاشتم. نکته مهم در این زمینه عدم مهارت و تخصص اینگونه افراد در زمینه تخصصی استارت‌آپ‌مان است، بنابراین مشاهده مخالفت یا بی‌توجهی آنها امری طبیعی خواهد بود.

اگر ما قصد موفقیت در دنیای کسب و کار را داریم، باید ایده‌های‌مان را با افراد ماهر و متخصص در میان بگذاریم. به این ترتیب امکان استفاده از نقطه نظرات آنها فراهم می‌شود. بی‌تردید یک استارت‌آپ در مرحله نخست کاستی‌های بسیار زیادی دارد. گفت‌وگو پیرامون استارت‌آپ موردنظر با افراد متخصص کمک شایانی به اصلاح و به‌روزرسانی آن خواهد کرد.

جمع‌بندی

با توجه به آنچه در این مقاله مورد توجه قرار گرفت، جلب توجه و همکاری دیگران در مورد استارت‌آپ امر دشواری محسوب می‌شود. این فرآیند شامل تلاش برای گفت‌وگو با دیگران و تقویت بسیاری از مهارت‌های فردی است. به عنوان عضوی از دنیای کسب و کار توجه به هفت نکته مورد بحث در این مقاله از ما کارآفرین بهتری خواهد ساخت. در نهایت باید اهمیت انتخاب افراد مناسب برای اجرای استارت‌آپ را به خاطر داشت. شکست بسیاری از استارت‌آپ‌ها به دلیل همکاری با افراد نامناسب است. وقتی تیم استارت‌آپ ما ناهماهنگ باشد، امکان کسب موفقیت از طریق جلب نظر مخاطب هدف کاهش چشمگیری خواهد یافت.

منبع: noobpreneur

۸ راه مؤثر برای پس انداز بیشتر و صرفه جویی در هزینه‌های زندگی

هدر دادن پول و ولخرجی کردن، بسیار آسان است! خیلی وقت‌ها اصلا متوجه نمی‌شویم که پول‌هایمان چطور خرج می‌شود و موجودی حساب بانکی‌مان آب می‌رود! ولی با کمی اندیشه و تدبیر و توجه بیشتر به نحوه خرج کردن و پس‌انداز کردن به‌راحتی می‌توانیم از هدررفتن پول‌هایمان جلوگیری کنیم تا برای روزهای دشواری که ممکن است در آینده در پیش داشته باشیم، مبلغی از پس‌انداز کنیم. اگر شما نیز از آن دسته افرادی هستید که می‌خواهید از هدردادن پول‌های‌تان دست بردارید و اقتصادی‌تر عمل کنید، می‌توانید راه‌هایی را که در این مقاله معرفی کرده‌ایم، امتحان کنید.

۱. یک روز به‌عازظهر بنشینید و کمی در مورد مسائل مالی خود فکر کنید

این کار در فهرست مهم‌ترین اولویت‌های اغلب افراد قرار ندارد، ولی باید یکی از مهم‌ترین کارهایی باشد که انجام می‌دهید. چون با بررسی مسائل مالی‌تان می‌توانید از هدررفتن مبالغ زیادی از پول جلوگیری کنید. مواردی که باید بررسی کنید شامل حساب‌های بانکی، بیمه بازنشستگی و نرخ‌های بیمه است.

در مورد بیمه‌های بازنشستگی اطلاعات کسب کنید

اگر در جایی شاغل هستید که بیمه درمانی و بازنشستگی از مزایای آن است، حق انتخابی ندارید و باید از خدمات بیمه‌ای استفاده کنید که کارفرما یا رئیس شرکت برای کارکنان در نظر گرفته است. ولی اگر شغل آزاد داشته باشید یا در جایی مشغول کار باشید که فاقد بیمه بازنشستگی است، می‌توانید از طرح‌های بیمه بازنشستگی ارائه‌شده از سوی شرکت‌های گوناگون بیمه بهره بگیرید. بهره‌گیری از این طرح‌ها و سرمایه‌گذاری در آنها نسبت به نگاهداشتن پول در حساب‌های پس‌انداز یا سرمایه‌گذاری معمولی مزیت‌های بیشتری دارد. تحقیق کنید و شرکت بیمه‌ای را انتخاب کنید که بهترین شرایط ممکن را دارد. اگر در جایی استخدام نشده‌اید، این امکان را فراهم می‌توانید از مزیت‌های چنین حساب‌هایی برخوردار شوید. با مشاور مالی در مورد این مسئله صحبت کنید یا کمی تحقیق کنید.

سایر سرمایه‌گذاری‌های‌تان (به‌جز صندوق بازنشستگی) را نیز بررسی کنید

اگر در زمینه‌های گوناگون سرمایه‌گذاری کرده‌اید، آیا ترکیب انواع سرمایه‌گذاری‌های‌تان منطقی است؟ آیا هزینه‌هایی که می‌پردازید معقول است؟

مبالغی را که در حساب‌های پس‌انداز یا حساب‌هایی با سود کم گذاشته‌اید، به حساب‌هایی با سود بالاتر انتقال دهید

اگر پول‌های شما بیشتر از هزینه‌ها و مخارج چند ماه آینده است، مقداری از آن را در سرمایه‌گذاری‌هایی هزینه کنید که ریسک بالاتری دارند، ولی از سوی دیگر بازده بالقوه آنها نیز بالاتر است. البته باید تمام شرایط این حساب‌ها را بررسی کنید؛ زیرا در بسیاری از حساب‌هایی که سود بالاتری پرداخت می‌کنند، ملزم هستید که مانده حساب را در سطح مشخصی نگه دارید (باید این مبالغ را پس‌انداز اجباری (Enforced Saving) در نظر بگیرید).

می‌توانید با برنامه‌ریزی و داشتن رویکردی منظم در خرج کردن پول‌های‌تان، از حساب‌های سرمایه‌گذاری‌ای استفاده کنید که نرخ بازدهی بالاتری دارند؛ به‌جای اینکه پس‌اندازتان را در جایی سرمایه‌گذاری کنید که سود بسیار کمی به آن تعلق می‌گیرد و با هزینه‌ها و کارمزدهایی که باید بپردازید به‌تدریج مانده حساب‌تان آب می‌رود و کاهش می‌یابد. با مراجعه به وب‌سایت بانک خود از نرخ‌های سود آن آگاه شوید. اگر بانک دیگری وجود دارد که نرخ سود آن بالاتر است و برای سرمایه‌گذاری شرایط بسیار بهتری دارد، پول‌های خود را در آن بانک سرمایه‌گذاری کنید. نترسید و به‌راحتی برای بستن حساب و تغییر بانک خود اقدام کنید و به مدیر بانک فعلی‌تان بگویید که به‌خاطر شرایط سرمایه‌گذاری بهتر بانک خود را تغییر می‌دهید.

نرخ‌های بیمه درمانی، خودرو، خانه و … را بررسی کنید

احتمال اینکه بهترین بیمه را انتخاب نکرده باشید، بسیار زیاد است؛ چون بیشتر مردم ترجیح می‌دهند که سال‌ها از خدمات یک شرکت بیمه استفاده کنند و به خود زحمت تحقیق در مورد سایر بیمه‌ها و تغییر شرکت بیمه را نمی‌دهند. ولی اگر کمی وقت بگذارید و در مورد بیمه‌های موجود در بازار تحقیق کنید، ممکن است که در هزینه‌های زیادی صرفه‌جویی کنید و پول زیادی را پس‌انداز کنید.

۲. حساب هزینه‌های‌تان را بازبینی کنید

پرداخت کردن هزینه بیشتر کالاهای و خدمات با پول نقد موجب می‌شود که حساب پول‌هایی را که خرج می‌کنید، نگه دارید. سعی کنید با پول نقد هزینه چیزهایی را که می‌خرید، پرداخت کنید. پرداخت پول نقد موجب می‌شود که بهتر بتوانید حساب هزینه‌های‌تان را نگه دارید و وقتی از حساب بانکی خود استفاده می‌کنید، گاهی بدون اینکه متوجه شوید موجودی حساب‌تان به پایان می‌رسد.

۳. عضویت‌ها یا اشتراک‌های بیهوده را لغو کنید

آیا برای دریافت خدمات و کالاهایی ثبت‌نام کرده‌اید که بدون آنها نیز می‌توانید زندگی کنید؟ لزومی ندارد که عضویت در باشگاهی را حفظ کنید که دیگر از آن استفاده نمی‌کنید یا فایده و مزیتی برای‌تان ندارد. تمام عضویت‌هایی را که برای‌شان مبلغی پرداخت می‌کنید، مانند عضویت در وب‌سایت‌ها، خدمات ارائه اطلاعات، روزنامه‌ها، ورزشگاه، انجمن‌ها و … را بررسی کنید و به این فکر کنید که آیا بیشترین بهره ممکن را از آنها می‌برید یا فقط به پرداخت حق عضویت آنها عادت کرده‌اید و اصلا فراموش کرده‌اید که از آنها استفاده کنید. اگر مدتی برای مسافرت یا کار سفر می‌کنید و از خانه دور هستید، بعضی از عضویت‌ها و اشتراک‌های خود را تعلیق کنید تا وقتی به خانه برگشتید و زمان آزاد کافی برای بهره‌گیری از آنها را داشتید، دوباره آنها را فعال کنید.

به‌ویژه در مورد ثبت‌نام برای خدماتی دقت کنید که «فقط فلان مبلغ در ماه» برای‌تان هزینه دارند! چون پس از ثبت‌نام در چند مورد از آنها، هزینه حق عضویت آنها روی هم انباشته می‌شود و مبلغ چشمگیری خواهد شد. در بسیاری از موارد، ممکن است که به‌راحتی آنها را فراموش کنید و اصلا یادتان برود که برای این عضویت‌ها و اشتراک‌ها پول پرداخت می‌کنید. می‌توانید برای نگه‌داشتن حساب پول‌هایی که برای این عضویت‌ها پرداخت کرده‌اید، از کارت بانکی‌تان استفاده کنید؛ چه در حال استفاده از آن خدمات باشید و چه نباشید. در پاسخ‌دادن به این پرسش که آیا این عضویت‌ها و اشتراک‌ها واقعا کیفیت زندگی‌تان را بالا برده‌اند یا نیازهای حرفه‌ای‌تان را برطرف کرده‌اند، با خودتان صادق

باشید؛ به‌ویژه در مورد اشتراک‌های آنلاین.

در برابر تلاش‌هایی که برای بازگرداندن عضویت شما می‌کنند، مقاومت کنید

در مقابل تلاش‌هایی که برای بازگرداندن شما انجام می‌شود، مقاومت کنید و قوی باشید. وقتی وارد فهرست ایمیل خبریه‌ها، مجله‌ها و … می‌شوید، دیگر شما را رها نمی‌کنند و پی‌درپی برای‌تان پیام ارسال می‌کنند، ولی باید در برابر این تلاش‌ها مقاومت کنید و به خودتان یادآوری کنید که عضویت در آنها چه هزینه‌هایی را برای شما ایجاد کرده بود.

به‌راحتی می‌توانید به‌صورت دوره‌ای به خیریه‌ای کمک کنید

صرف می‌شوند و ضروری هستند، خرید عمده معامله بسیار خوبی است. اگر با یک یا چند خانواده دیگر اقلامی را که خریده‌اید، تقسیم کنید، خرید کردن به‌صورت عمده می‌تواند روش بسیار خوبی برای صرفه‌جویی در هزینه‌ها باشد؛ وگرنه اقلام را در مقادیر کمتر و براساس میزان نیازتان خریداری کنید. این مسئله به‌ویژه در مورد مواد غذایی، لوازم آرایشی و سایر اقلامی که تاریخ انقضای مشخصی دارند، اهمیت زیادی دارد. فراموش نکنید که حتی خریدن و مصرف کردن مقدار زیادی از چیزهایی که خیلی دوست دارید هم می‌تواند موجب شود که از آنها دل‌زده شوید.

در خرید کالاهایی که به‌صورت «بسته‌بندی‌شده» یا «دسته‌ای»



عرضه می‌شوند، محتاط باشید. در زمان امضای قرارداد تلفنی، قرارداد اجاره خودرو یا هر چیز مشابه دیگری مراقب باشید؛ چون ممکن است که در نوشته‌های زیر قرارداد (Fine Print) هزینه‌ها، مالیات و جریمه‌های دیرکردی مشخص شده باشد که در تبلیغات و معرفی آن خدمات اشاره‌ای به آنها نشده است. این ترغندی پنهانی و زیرکانه و متأسفانه قانونی برای گرفتن پول شماست، بنابراین پیش از امضاکردن هر قرارداد، ابتدا همه قسمت‌های آن را به‌دقت بخوانید.

هرگز مجذوب کالاهای رایگانی که همراه خریدتان دریافت می‌کنید، نشوید. اگر دریافت رایگان اقلامی که همراه کالای خریداری‌شده به شما می‌دهند، واقعا معامله خوبی است، چرا به‌جای اضافه‌کردن کالاهایی غیرضروری که نیازی به آنها ندارید، مبلغی را از قیمت کالای موردنظرتان کسر نمی‌کنند و به شما تخفیف نمی‌دهند؟

۶. در زمان خرید مواد غذایی و خواروبار هوشیار باشید

بسیاری از افراد در خرید خواروبار و مواد غذایی احساسی عمل می‌کنند و گاهی کالاهایی را می‌خرند که نیازی به آنها ندارند، ولی خرید مواد غذایی و خواروبار از آن حوزه‌هایی است که در آن می‌توانید در خرج‌کردن پول‌های‌تان صرفه‌جویی کنید و هم‌زمان از تجربه خرید و زندگی خوب لذت ببرید. می‌توانید برای داشتن خریدی خوب، روش‌های زیر را ببازمایید.

همیشه در زمان خرید، فهرستی از اقلام موردنیازتان را همراه داشته باشید

خرید بدون فهرستی از کالاهای موردنیاز مانند این است که پول‌های‌تان را دور بریزید؛ چون وسوسه می‌شوید چیزهایی بخرید که واقعا نیازی ندارند. همیشه برگه‌ای را روی یخچال بچسبانید و هر زمان چیزی تمام شد، روی آن بنویسید و پیش از رفتن به خرید، آن لیست را بردارید و براساس آن خرید کنید. فهرستی از غذاهایی را که می‌خواهید در روزهای هفته تهیه کنید، بنویسید و براساس این فهرست اقلام موردنیازتان را خریداری کنید. به این فهرست پایبند باشید و فقط در یک یا دو مورد به خودتان اجازه دهید که اقلام اضافه‌ای را بخرید که در این فهرست نیستند و خرید آنها ضرورتی ندارد. حتما به هوش باشید که این ولخرجی‌های خارج از برنامه تنها در موارد خاص و ویژه اتفاق بیفتند!

در مقادیر کمتر ولی متنوع‌تر خرید کنید

خرید انواع گوناگونی از مواد غذایی تازه مزیت‌های فراوانی دارد. مواد غذایی تازه مزه بهتری دارند؛ به‌سرعت مصرف می‌شوند. با خرید این مواد غذایی به‌صورت منظم می‌توانید انواع مختلفی از خوراکی‌های گوناگون را امتحان کنید و از خوردن خوراکی‌هایی که مختص هر فصل هستند، لذت ببرید. این خوراکی‌ها را می‌توانید در فروشگاه‌های محبوب‌تان به‌صورت فروش ویژه و با تخفیف خریداری کنید. به‌جای کالاهای دارای برند تجاری، اقلام و کالاهای بدون برند را خریداری کنید

فقط زمانی کالاهای دارای برند تجاری را بخرید که تفاوتی میان آنها و کالاهای بدون برند وجود داشته باشد و کیفیت آنها نسبت به نمونه‌های بدون برند بالاتر باشد یا زمانی که این کالاها تخفیف بلایی داشته باشند و قیمت آنها با کالاهای بدون برند و معمولی یکسان باشد. بیشتر اقلام عمومی و بدون برند در همان مکان‌هایی تولید می‌شوند که محصولات دارای نام تجاری در آنها تولید می‌شوند و فقط از دل‌ربایی‌های تبلیغاتی و بازاریابی کالاهای دارای برند برخوردار نیستند. در مورد داروهای ژنریک نیز تلاش کنید به‌جای داروهای تجاری، داروهای ژنریک را خریداری کنید. (داروهای تجاری مختص یک برند و تولیدکننده خاص هستند و بنابراین قیمت بالاتری دارند، ولی هر تولیدکننده‌ای می‌تواند داروهای ژنریک را تولید و عرضه کند و بنابراین قیمت این داروها پایین‌تر است.) با پزشک خود مشورت کنید و چنانچه تفاوتی میان این داروها وجود ندارد، از داروهای ژنریک استفاده کنید. تفاوت محصولات خارجی و ایرانی هم به همین شکل است، فقط به کیفیت و کاربرد آن بسنده کنید نه برند معروف‌تر و قیمت بالاتر.

وقتی گرسنه هستید، مواد غذایی بخريد
با خرید مواد غذایی در زمان گرسنگی، اقلامی را در سبید خریدتان قرار می‌دهید که بیشتر از چیزهایی است که واقعا نیاز دارید. در زمان خرید به بودجه خریدتان پایبند باشید و حساب قیمت‌ها و مقادیر را در ذهن‌تان نگه دارید

گردکردن قیمت هر یک از اقلام آسان‌ترین راه است (یعنی برای نمونه، اگر کالایی را ۹۵۰۰ تومان خریده‌اید، قیمت آن را در ذهن‌تان ۱۰ هزار تومان حساب کنید). گردکردن قیمت‌ها موجب می‌شود که هزینه‌های نهایی در ذهن‌تان بیشتر از مقدار واقعی آنها باشد که البته چیز خوبی است؛ چون موجب می‌شود که در هزینه‌ها صرفه‌جویی کنید و پول کمتری بپردازید.

اگر وسوسه می‌شوید که کالاهای بسیار گرانی بخرید یا در حجم بالایی خرید کنید، به فروشگاه‌های تخفیف‌دار یا عمده‌فروشی‌ها بروید این فروشگاه‌ها نیز همان اقلام را عرضه می‌کنند و فقط ویترین و نمای آنها زرق‌وبرق کمتری دارد. به‌علاوه وقتی به‌صورت عمده خرید می‌کنید، دیگر مجبور نیستید که برای خرید بارها به فروشگاه‌ها بروید. البته باید مراقب کالاهای فاسدشدنی باشید و بهتر است میوه‌هایی را بخرید که دیرتر خراب می‌شوند (مانند سیب و پرتقال) و گوشت اضافه خریداری‌شده را در فریزر نگهداری کنید.

۷. از امکانات و مراکز رایگان یا کم‌هزینه محل زندگی‌تان استفاده کنید

حتما در محل زندگی شما مراکز و امکانات فراوانی وجود دارد که با بهره‌گیری از آنها می‌توانید در هزینه‌های خود صرفه‌جویی کنید؛ بهره‌گیری از مکان‌ها و امکاناتی مانند کتابخانه‌ها، استخرهای عمومی، ورزشگاه‌های دولتی و … هزینه‌های‌تان را به میزان چشمگیری کاهش خواهد داد.

به‌جای خرید کتاب به کتابخانه بروید

با عضویت در کتابخانه محل زندگی خود می‌توانید کتاب‌های دلخواه‌تان را امانت بگیرید و با پرداخت حق عضویت اندکی، کتاب‌های فراوانی را به‌طور رایگان امانت بگیرید و مطالعه کنید. اگر ترجیح می‌دهید که از منابع آنلاین استفاده کنید، به‌راحتی می‌توانید از خدمات وب‌سایت‌ها و سرویس‌هایی استفاده کنید که کتاب‌های الکترونیکی را به‌صورت رایگان یا با هزینه‌های اندک در اختیار کاربران قرار می‌دهند. به این ترتیب برای خواندن کتاب محبوب‌تان دیگر لازم نیست که حتی از خانه بیرون بروید!

از امکانات ورزشی محلی مانند استخرهای شنا استفاده کنید

اگر به‌دلیل شلوغ‌بودن استخرهای عمومی از آنها استفاده نمی‌کنید، می‌توانید در زمان‌های خاصی مانند ساعت‌های اولیه کار استخر یا آخر وقت‌ها که استخر خلوت‌تر است به استخر بروید یا اگر فکر می‌کنید آب استخر آلوده است و به همین دلیل تمایلی به استفاده از استخرهای عمومی ندارید، می‌توانید در مورد تمیزی و پاکیزگی آب استخر با کارکنان آن صحبت کنید و از آنها بخواهید که مشکل را برطرف کنند یا به استخرهای دیگری که تمیزتر و بهداشتی‌تر هستند، مراجعه کنید. با مقایسه هزینه‌های ساخت و نگهداری استخر در منزل و قیمت بلیت استخر متوجه می‌شوید که بهره‌گیری از استخرهای عمومی بسیار کم‌هزینه‌تر است. برای کاهش هزینه‌های‌تان می‌توانید بلیت استخر را در تعداد بالا و با قیمت پایین‌تری بخرید یا از تخفیف‌هایی که برای استخرها ارائه می‌شود، استفاده کنید.

در مورد برنامه‌های پیاه‌روی در شهر خود تحقیق کنید
با این‌کار می‌توانید از تاریخچه و گذشته محلی که در آن زندگی می‌کنید، باخبر شوید. می‌توانید در برنامه‌های پیاه‌روی صبحگاهی شرکت کنید که معمولا در روزهای تعطیل برگزار می‌شود یا در گروه‌هایی عضو شوید که با جمع‌کردن مبلغی با یکدیگر برای پیاه‌روی و گردش به طبیعت می‌روند.

از نرم‌افزارهای رایگان استفاده کنید

می‌توانید با بهره‌برداری از نرم‌افزارهای رایگان به‌جای نسخه‌های پولی، در خرید نرم‌افزارهای رایانه‌ای صرفه‌جویی کنید. همچنین می‌توانید با بهره‌گیری از منابع آموزشی آنلاین، در خرید کتاب‌های آموزشی صرفه‌جویی کنید.

۸. در مصرف انرژی صرفه‌جویی کنید

وقتی خانه را ترک می‌کنید، درجه بخاری را کم کنید؛ ترموستات (دستگاه تنظیم گرما) را در سطحی مناسب و راحت که زیاد گرم نباشد نگه دارید؛ چراغ‌هایی را که لازم ندارید خاموش کنید و با سرعت پایین رانندگی کنید تا از مصرف زیاد سوخت و استهلاک خودروی خود جلوگیری کنید.

سخن پایانی

هدر ندادن پول و پس‌انداز بیشتر یعنی به‌خودمان و اطرافیان‌مان بیشتر اهمیت می‌دهیم. گرچه گاهی کنار گذاشتن خویشتن‌داری و خرج‌کردن پول بدون فکر و برنامه، آسان‌تر به نظر می‌رسد؛ با این حال همیشه صرفه‌جویی در هزینه‌ها و لذت‌بردن از چیزهایی که دارید، بهتر است. وقتی در هزینه‌های‌تان صرفه‌جویی می‌کنید و پس‌اندازتان به‌جای آبرفتن، افزایش می‌یابد، احساس بهتری پیدا می‌کنید. می‌توانید برای موفقیت در صرفه‌جویی و هدرندادن پول‌ها به خودتان اجازه بدهید. جایزه‌ای که به خودتان می‌دهید باید چیزی خوشایند و جالب باشد. البته برای تهیه‌کردن آن، مبلغ زیادی هزینه نکنید و به اصل صرفه‌جویی و پرهیز از هدردادن پول‌تان پایبند باشید.

منبع: **wikihow/chetor**

آگهی انتقال شرکت عرش بتن اقلیم سهامی

خاص به شناسه ملی ۰۳۶-۰۸۷۹۰۰۱۴۰۰

به موجب نامه شماره ۱۲۴۹۸۸۲۴۱ مورخ ۱۳۹۸/۱۲/۰۶ شماره ثبت شرکتها و موسسات غیرتجاری استان کهگیلویه و بویر احمد مستند به صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخه ۱۳۹۸/۱۱/۱۲ مرکز اصلی شرکت عرش بتن اقلیم سهامی خاص به نشانی استان تهران - منطقه ۱۳ ، شهرستان تهران ، بخش مرکزی ، شهر تهران ، محله جمال زاده ، کوچه شهید رشتنی ، بن بست یکم ، پلاک ۴ ، طبقه سوم کد پستی ۱۳۱۳۹۷۵۶۹۹ انتقال یافت و در اداره ثبت شرکتها و موسسات غیرتجاری تحت شماره ۵۵۵۵۵۷۸ به ثبت رسیده است.

سازمان ثبت اسناد و املاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری تهران (۱۰-۸۶۶۸)

چگونه کیفیت عملکرد کارمندان را افزایش دهیم؟

به قلم: آنجلا کامپوریس مدیرعامل ازانس Evolucion
ترجمه: علی آل علی

دنیای کسب و کار در طول ماه‌های اخیر دستخوش تحولات بسیار زیادی بوده است. این امر کیفیت کاری کارمندان و به طور کلی شرکت‌ها را تحت تاثیر قرار داده است. بسیاری از برندها در طول ماه‌های اخیر به طور کامل تعطیل بوده‌اند. همچنین برخی از کسب و کارها به دلیل ناتوانی برای مدیریت بهینه کارمندان در طول دوران قرنطینه با ضررهای هنگفت مواجه شده‌اند. بدون شک مدیریت بهینه کارمندان و بهبود کیفیت عملکردشان در شرایط دشوار اهمیت بسیار زیادی دارد. در ادامه برخی از تکنیک‌های مناسب در این زمینه مورد بررسی دقیق قرار خواهد گرفت.

تعامل واضح و شفاف با کارمندان: تعامل میان تیم مدیریتی و کارمندان در شرایط دشوار اهمیت بسیار زیادی دارد. تیم کارمندان در هر شرایطی نیاز به حمایت و توجه دارد. این امر به معنای مشارکت عملی تیم مدیریت شرکت در مسامانهی پروژه‌ها نیست. نکته مهم در این میان نمایش توجه مداوم شرکت و مدیران به کارمندان است. این امر احساس حمایت قابل توجهی در میان کارمندان ایجاد خواهد کرد. بسیاری از برندها در طول زمان نیاز به حمایت مداوم دارند. شیوع ویروس کرونا شرایط تعامل مستقیم میان مدیران و کارمندان را دشوار کرده است بنابراین استفاده از ابزارهای دیجیتال و آنلاین باید در دستور کار کسب و کارها قرار گیرد. اگر این نکته به اندازه کافی مورد توجه کسب و کارها قرار نگیرد، امکان جلب نظر مخاطب هدف به طور کلی از بین خواهد رفت.

تقویت همکاری و صمیمیت میان کارمندان: فعالیت در شرایط دورکاری یا حضور در دفتر کار همراه با رعایت نکات بهداشتی سختی‌های خاص خود را دارد. کارمندان در شرایط موردنظر احساس تنهایی بسیار زیادی خواهند کرد بنابراین یکی از وظایف اصلی تیم مدیریتی تزیق روحیه به کارمندان خواهد بود. شاید این امر در نگاه نخست بسیار ساده باشد، اما در عمل دشواری‌های خاص خود را دارد.

ایجاد جو صمیمی در میان کارمندان در شرایط عادی نیز کار سختی است. بنابراین در وضعیت شیوع ویروس کرونا ایجاد جو صمیمی و دوستانه در میان کارمندان بسیار دشوارتر خواهد بود. یکی از ایده‌های مناسب در این میان برگزاری مهمانی‌های آنلاین برای گفت‌وگوی میان کارمندان است. چنین مراسم‌هایی باید فراتر از دغدغه‌های کاری و مانند دوره‌های دوستانه برگزار شود. برخی از کسب و کارها اقدام به ایجاد جو صمیمی در میان کارمندان و اعضای شرکت نیز می‌کنند. این امر توان کسب و کار برای حل و فصل سریع بحران‌های عمیق را به شدت افزایش خواهد داد.

برخی از کسب و کارها به اشتباه فاصله‌مناذاری میان مدیران و کارمندان ایجاد می‌کنند. چنین امری در شرایطی مانند شیوع کرونا موجب بروز بحران‌های حل‌ناشدنی خواهد شد بنابراین همیشه باید شرایط دوستانه در محیط کار، حتی هنگام دورکاری، را مدنظر داشت.

ارزیابی مداوم وضعیت کارمندان: وضعیت کارمندان در طول دوران قرنطینه و دورکاری بسیار سریع تغییر می‌کند. ارزیابی وضعیت کارمندان و گفت‌وگوی تیم مدیریتی با آنها در صورت نیاز یکی از نکات ضروری در کسب و کارهای مدرن محسوب می‌شود. اگر یک کسب و کار به طور مداوم با کارمندان گفت‌وگو نکند، به سختی امکان مدیریت بهینه شرایط را خواهد یافت. برخی از کسب و کارها به طور مداوم در زمینه مدیریت وضعیت کارمندان بی‌توجهی نشان می‌دهند. نتیجه این امر مواجهه با بحران‌های عظیم و حل‌ناشدنی در انتهای کار است. همین امر موجب شکست سریع کسب و کارها می‌شود. نظرات بر شرایط کارمندان فقط مربوط به وضعیت کاری‌شان نیست. گاهی اوقات باید نسبت به وضعیت سلامت کارمندان، به ویژه در شرایط کرونا نیز حساسیت نشان داد. کارمندان در صورت مشاهده دغدغه‌مندی برندها نسبت به وضعیت‌شان عملکرد بسیار بهتری نشان خواهند داد. این امر در مورد برندهایی نظیر نایک یا مایکروسافت به خوبی قابل مشاهده است بنابراین برندها باید به دنبال راهکارهایی برای بهبود وضعیت رسیدگی به کارمندان‌شان باشند. در غیر این صورت به سرعت با مشکلاتی در زمینه رسیدگی به وضعیت آنها مواجه خواهند شد.

پاسخگویی تیم مدیریتی: پاسخگویی به دغدغه‌های تیم کارمندان نکته مهمی برای تمام کسب و کارها محسوب می‌شود. گاهی اوقات کارمندان به دلیل عدم رسیدگی و توجه مدیران به نکات اساسی کسب و کار انگیزه‌شان برای فعالیت مناسب را از دست می‌دهند. این امر نتایج مخربی برای برندها به ارمغان خواهد آورد.

اگر تیم مدیریتی یک برند دچار اشتباهات محاسباتی یا عملی گردیده است، باید به صورت مستقیم از تمام کارمندان عذرخواهی نماید. اشتباهات مربوط به برندها در زمینه کسب و کار اغلب فشار مضاعفی بر روی کارمندان ایجاد خواهد کرد. بنابراین در صورت اشتباه از سوی تیم مدیریتی باید دست‌کم از کارمندان عذرخواهی صورت گیرد. در غیر این صورت کاهش انگیزه و کیفیت عملکرد کارمندان امری طبیعی خواهد بود. تغییر جایگاه از رئیس به مربی: کمک به کارمندان برای ارتقای کیفیت کاری‌شان دارای اهمیت بسیار زیادی است. برخی از مدیران در این زمینه به طور مداوم در کنار کارمندان هستند. این امر موجب بهبود کیفیت کاری تیم کارمندان در بلندمدت می‌شود. متأسفانه برخی از برندها به طور مداوم از حضور در کنار کارمندان سسر باز می‌زنند. این امر موجب تداوم شیوه‌های فعالیت نادرست یا کم‌بازده کارمندان می‌شود بنابراین در یک مقیاس کلی تفاوت میان عملکرد برندهای موفق و شکست خورده در همین نکته نهفته است.

تقویت گفت‌وگو در شرکت: کارمندان باید امکان گفت‌وگوی ساده و صمیمی با اعضای مدیریت ارشد شرکت را داشته باشند. هرگونه مخالفت با بیان نکات اساسی از سوی کارمندان نتایج مخربی برای برندها به ارمغان خواهد آورد. هرچه گفت‌وگوی میان کارمندان بیشتر باشد، امکان بهبود توانایی‌شان نیز افزایش خواهد یافت. برخی از برندهای بزرگ با ایجاد شرایط مساعد برای گفت‌وگوی میان کارمندان موجب تقویت انگیزه‌شان برای کمک به هم به منظور ارتقای کیفیت کاری‌شان می‌شوند. این امر همیشه نتیجه مناسبی در زمینه بازاریابی و بهبود وضعیت اعضای شرکت دارد.

طراحی برنامه جامع کسب و کار: کار همراه با برنامه دقیق همیشه موثر واقع خواهد شد بنابراین طراحی برنامه جامع کسب و کار دارای اهمیت بالایی از نظر بهبود کیفیت عملکرد اعضای شرکت است. برخی از برندها به طور منظم برنامه‌های کاری را طراحی و در دسترس کارمندان قرار می‌دهند. این امر موجب فعالیت بهتر و روحیه‌بخشی به کارمندان می‌شود.

برخی از کسب و کارها در زمینه طراحی برنامه کاری به دنبال شیوه‌های تازه هستند. این امر شامل طراحی دو نوع برنامه کوتاه و بلندمدت برای حوزه کسب و کار می‌شود بنابراین برندها در چشم‌اندازی گسترده در هر حوزه‌ای با برنامه به فعالیت‌شان ادامه می‌دهند. امروزه اگر کارمندان از برنامه‌های برند آگاهی داشته باشند، انگیزه‌شان برای ادامه همکاری و بهبود کیفیت کاری بیشتر خواهد شد. این امر باید مدنظر تمام کارآفرینان و مدیران کسب و کار قرار داشته باشد.

منبع: entrepreneur.com

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

| یکشنبه ۲۰ مهر ۱۳۹۹ | شماره ۱۶۴۲ | 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



visaeurope.ch/win

SAMSUNG pay | VISA

با کنار گذاشتن ذهنیت منفی، هر چیزی را به آسانی یاد بگیرید

مهارت‌های جدید را خیلی زودتر از آن که انتظار دارم یاد بگیرم.

۳. به کجا می‌خواهم برسم؟

برای اینکه به مقصد برسید نیاز به سوخت دارید. اهداف روشن می‌تواند سوخت سفر یادگیری‌تان را تأمین کند. اکنون به این سوال پاسخ دهید: «چرا می‌خواهید یک مهارت جدید یاد بگیرید؟»

هر چقدر پاسخ به این سوال روشن‌تر باشد، یادگیری برای‌تان آسان‌تر خواهد شد. من اکنون به دنبال یادگیری مهارت ساخت ویدئو هستم. اگر هدفم را این‌طور بیان کنم: «می‌خواهم ویدئوهای خوبی بسازم تا در سایت‌های معتبر منتشر کنم.» هیچ انگیزه و حرکتی در من ایجاد نمی‌شود، چون هدفم مبهم است اما اگر بگویم: «می‌خواهم ۵ ویدئو درباره روش‌های مدیریت‌شان ارائه دهم.» یک مقصد مشخص برای پیمودن مسیر یادگیری دارم.

۴. نقشه راه کجاست؟

اگر بدون نقشه قدم بردارید، حتی اگر مقصد داشته باشید، باز هم دچار مشکل خواهید شد. داشتن نقشه راه به شما نشان می‌دهد چگونه به مقصد موردنظرتان برسید، اما چگونه نقشه درست کنیم؟ می‌توانید بخش‌هایی از نقشه را خودتان درست کنید و جزئیات آن را به کمک یک مربی ترسیم کنید.

نقشه تهیه‌شده توسط شما باید شامل موارد زیر باشد:

- سوالات ۱ تا ۴ را پاسخ دهید.
- یک مربی پیدا کنید.
- دوستی همراه خود داشته باشید.
- سفرتان را شروع کنید.
- فواصل طی شده را اندازه بگیرید و برای آنها به خودتان پاداش بدهید.

وقتی مسیر را گم کنید نقشه راه به کمک‌تان می‌آید. همچنین می‌توانید ببینید کجای مسیر هستید و مرحله بعدی سفرتان را مشخص کنید.

منبع: goodlifezen/ucan

می‌کنید ضروری است؟ اگر این چنین است، انگیزه‌تان خارجی است، یعنی به افراد دیگر بستگی دارد. آیا خودتان برای یادگیری این مهارت اشتیاق دارید؟ در این مورد، انگیزه‌تان درونی است.

برای یادگیری یک مهارت، باید انگیزه‌تان درونی باشد، زیرا «باید‌ها» برای یک فعالیت مستمر نتیجه‌بخش نیستند. اگر انگیزه‌تان بیرونی است، به دنبال یک انگیزه درونی بگردید تا در مسیر یادگیری قدم استوار بردارید.

قبل از هر چیزی از خودتان بپرسید: این مهارت جدید برای من و زندگی‌ام چه فایده‌ای دارد؟

۲. آیا ترمز دستی را کشیده‌اید؟

آیا باورها و تفکرات منفی را از خود دور کرده‌اید تا پتانسیل یادگیری‌تان افزایش یابد؟ یک راه حل آسان برای پاسخ به این سوال وجود دارد: به هر آنچه فکر می‌کنید و می‌گویید گوش کنید.

مثلاً من خودم متوجه شدم سه باور منفی در ذهنم وجود دارد که اجازه نمی‌دهد به دنبال یادگیری ساخت ویدئو بروم.

«باورهای منفی و بازنارنده من:

- «در کارهای فنی تخصصی ندارم.»

- «تمی‌توانم با نرم‌افزارهای جدید کار کنم.»

- «به اندازه کافی در کارهای بصری خوب نیستم.»

همین‌طور که مشخص است، سه باور منفی باعث می‌شود دست از ساخت ویدئو بردارم و این کار برایم غیرممکن شود. این باورها تمام جوانب کار را تحت تاثیر قرار داده بود: از فیلمبرداری تا تدوین ویدئو و انتشار آن در اینترنت. وقتی متوجه این مسئله شدم، به طور جدی طرز تفکر را تغییر دادم. با خودم تکرار کردم:

- «من به آسانی می‌توانم با دوربین کار کنم و متخصص شوم.»

- «من به خوبی می‌توانم با نرم‌افزارهای جدید کار کنم» و

- «قدرت چشم‌هایم هر روز با تمرین کردن بهتر و بهتر می‌شود.»

نتیجه خودم را هم غافلگیر کرد. اکنون می‌توانم

اغلب ما وقتی به سن جوانی می‌رسیم آرزوی یادگیری مهارت‌های زیادی را داریم، اما همیشه مانعی سر راهمان وجود دارد، البته در بیشتر مواقع تنها مانع تفکرات منفی خودمان است. گاهی نیاز به یک تلنگر داریم. اگر شما هم به یک تلنگر اساسی نیاز دارید، ادامه مقاله را بخوانید تا بدانید برای یادگیری مهارت‌های موردعلاقه‌تان چه کاری باید انجام دهید و چطور از یادگیری لذت ببرید.

تاکنون این اتفاق برای شما رخ داده است؟ سوار ماشین‌تان می‌شوید، استارت می‌زنید و گاز می‌دهید، اما ماشین حرکت نمی‌کند. خب، ترمز دستی را کشیده‌اید.

شاید الان بگویید روشن کردن ماشین چه ربطی به یادگیری دارد؟

اگر ترمز دستی را نکشیده باشید یادگیری برای‌تان سخت می‌شود. ترمزها همانند عقاید و تفکرات منفی ما هستند. اگر آنها را بشناسیم و برای همیشه از شرشان خلاص شویم، یادگیری هر چیزی برای‌مان آسان می‌شود.

ذهن انسان همانند ماشین است که مدام در حال یادگیری است. یک کودک نوپا را در ذهن‌تان تجسم کنید: در مدت زمان کوتاه دو مهارت خیلی سخت را یاد می‌گیرد: راه رفتن و حرف زدن. جالب است کودک با وجود سن کمی که دارد هر دو را با هم یاد می‌گیرد، حتی می‌تواند هم‌زمان دو یا چند زبان را بیاموزد.

یادگیری هر مهارتی کار چندان پیچیده‌ای نیست، تنها باید ۴ سوال را از خود بپرسید تا بتوانید آسان‌تر یاد بگیرید:

۱. چه کسی قرار است در این مسیر رانندگی کند؟
۲. آیا ترمز دستی را کشیده‌اید؟
۳. به کجا می‌خواهم برسیم؟
۴. نقشه راهی دارید؟

اکنون به ترتیب به چهار سال بالا پاسخ می‌دهیم.

۱. چه کسی قرار است در این مسیر رانندگی کند؟ این سوال انگیزه‌تان را مشخص می‌کند. آیا مهارتی که به دنبال یادگیری آن هستید و برایش برنامه‌ریزی