

فرصت امروز

برای کسب وکار آفرینی



تسهیلات ارزان قیمت

اعتبار اسنادی داخلی

ضمانت نامه بانکی

ارائه مشاوره بانکی

شکوفایی اقتصادی

نمره ۱ بسته با ۴ خدمت

مرکز مشاوره و اطلاع رسانی: ۰۲۱-۸۲۸۹۰۰

www.bpi.ir

@bankpasargad

بازگشت ایران به بازار جهانی نفت زمان می برد

خیز ایران برای بازگشت به بازار نفت

فرصت امروز: پس از آنکه دونالد ترامپ در سال ۲۰۱۶ وارد کاخ سفید شد، بارها به توافق برجام حمله کرد و در نهایت با خروج از برجام، تحریم‌های شدیدی را علیه اقتصاد ایران اعمال کرد. ازجمله این تحریم‌ها، تحریم نفت ایران بود و ترامپ با هدف «به صفر رساندن صادرات نفت ایران»، درآمدهای نفتی دولت روحانی را به کمترین میزان ممکن سوق داد. اینگونه بود که بازار نفت ایران در جهان از دست رفت و سهم نفت ایران از بازارهای جهانی بین اعضای اوپک پلاس تقسیم شد. حالا با پیروزی بایدن در انتخابات آمریکا، امیدها برای بازگشت آمریکا به برجام و احیای صادرات نفت ایران قوت گرفته است و به موازات آن، نگرانی اوپک پلاس و سایر تولیدکنندگان نفت تشدید شده است. هرچند در نگاه نخست به نظر می‌رسد این نگرانی عمدتا به وعده‌های بایدن برای...

۳

«جمع جهانی اقتصاد» با تداوم بحران کرونا پیشنهاد داد

مدل‌های جدید کسب و کار

۲



مدیریت و کسب وکار

- تأثیر پیروزی جو بایدن بر برندهای حوزه فناوری
- فرآیند احیای برند
- ورود کوکاکولا به صنعت تولید نوشیدنی قهوه
- مشاهده گذشته اقدام جدید گوگل
- چرا جلب نظر دوباره مشتریان غیر فعال مهم است؟
- بازاریابی با محوریت جلب نظر مشتریان

مدیر عامل تویوتا:

تسلا آینده را می‌شناسد

اما آینده متعلق به تویوتا است

۸ تا ۱۶



از نرخ‌شکنی صادرکنندگان و افزایش تقاضای ارز تا تداوم ریزش بورس و مقاومت دلالتان

۴ دلیل برای توقف ریزش قیمت دلار

یادداشت

آموختنی‌ها: انتخابات آمریکا

محمدفاضلی
عضو هیأت علمی دانشگاه شهید بهشتی

انتخابات آمریکا آموختنی‌های زیادی دارد و ازجمله آنها، استقلال نظام قضایی، استقلال رسانه‌ها، نظام انتخاباتی قائل اعتماد، دقت در شمارش آرا و استقلال نسبی نظام اقتصادی است.

یک. استقلال نظام قضایی
آقای ترامپ رئیس‌جمهور و قدرتمندترین مقام اجرایی و فرمانده کل ارتش آمریکاست. آقای ترامپ اما نمی‌تواند استقلال قضایی قاضی ایالت را مخدوش کند. چندین تقاضای سنا در برابر ترامپ برای متوقف کردن شمارش آرا در ایالت‌ها رد شده است.

دو. استقلال رسانه‌ها
توثیتر از روز انتخابات تاکنون بارها همراه با توثیت‌های ترامپ عبارت «گمراه‌کننده» را منتشر کرده و هشدار داده که توثیت‌های او در برابر تقلب در انتخابات یا پیروزی‌اش گمراه‌کننده است. یک شبکه آمریکایی سخنرانی ترامپ را که حاوی اطلاعات نادرست بوده قطع کرده است. ترامپ هم نمی‌تواند از قوه قضائیه یا نیروهای امنیتی بخواهد در...

۳

از کاهش ۲۰ درصدی قیمت دلار تا ریزش ۲۱ درصدی پراید

قیمت‌ها می‌ریزند

خریداری وجود ندارد یا سمنند LX که هفته گذشته بیش از ۱۹۵ میلیون تومان قیمت خورده بود، حال با کاهش ۷ میلیون تومانی به قیمت ۱۸۷ میلیون عرضه می‌شود.

دنا پلاس اتوماتیک که تا ۶۵۰ میلیون تومان در بازار عرضه می‌شد نیز حالا به ۵۳۰ میلیون تومان کاهش یافته و پژو ۴۰۵ هم که قیمت آن تا ۲۰۵ میلیون تومان بالا رفته بود الان با قیمت ۱۹۵ میلیون تومان هم مشتری ندارد. پژو ۲۰۶ تیپ ۵ نیز در محدوده ۲۸۰ میلیون تومان و ۲۰۷ اتوماتیک صندوقدار هم در محدوده ۴۹۰ میلیون تومان قرار گرفته‌اند.

در گروه سایپا نیز هر دستگاه سایپا ۱۳۱ که تا ۱۲۱ میلیون تومان افزایش قیمت یافته بود، اکنون در بازار به ۹۵ میلیون تومان رسیده است. کوییک هم در محدوده ۱۶۰ میلیون تومان قرار گرفته است. در بین خودروهای خارجی نیز قیمت سانتافه از ۳۵۰ میلیارد تومان به ۲۸۰ میلیارد تومان و هیوندای النترا از ۱۷۰ میلیارد تومان به ۱۳۰ میلیارد تومان کاهش یافته است که این روند کاهش در خودرویی مانند «بی ام و» ۷۳۰ بیش از ۲ میلیارد تومان بوده است. کاهش قیمت‌ها در مورد خودروهای مونتاژی نیز به چشم می‌خورد، به طوری که قیمت مزدا ۳ که تا ۱۳۰ میلیارد تومان هم رسیده بود هم‌اکنون به یک میلیارد و ۵۰۰ میلیون تومان، سراتوی سایپا از یک میلیارد و ۷۰۰ میلیون تومان به ۹۵۰ میلیون و جک اس ۵ اتوماتیک از ۹۰۰ میلیون به ۷۹۰ میلیون تومان کاهش یافته است.

و ۵۰۰ هزار تومان تعیین شد. قیمت طلای ۱۸ عیار در هر گرم هم یک‌میلیون و ۱۳۵ هزار تومان، قیمت طلای ۲۴ عیار در هر گرم یک‌میلیون و ۴۴۵ هزار تومان و هر مثقال طلا ۴ میلیون و ۹۲۰ هزار تومان ارزش‌گذاری شد. این در حالی است که انتظار می‌رفت قیمت سکه حتی بیش از این نیز با کاهش مواجه شود. در این باره، رئیس اتحادیه طلا و جواهر از وجود برخی شیطنت‌ها در بازار طلا و سکه خبر داد و گفت که هیچ مقاومتی برای ریزش قیمت طلا و سکه در بازار وجود ندارد. به گفته محمدولی، برخلاف اینکه در روزهای رشد قیمت بازار، عده‌ای در معاملات کاغذی شیطنت‌هایی برای افزایش بیشتر قیمت طلا می‌کردند، اما در این چند روز برای کاهش قیمت‌ها مقاومتی وجود ندارد.

خودرو نیز از دیگر بازارهایی بود که با موج ریزشی قیمت مواجه شد و به گفته رئیس اتحادیه فروشندگان خودرو، قیمت خودرو ۲۵ درصد در چند روز گذشته کاهش یافته است. این میزان کاهش در برخی خودروهای خارجی تا ۲ میلیارد تومان نیز قابل مشاهده است. سعید موتمنی، علت اصلی کاهش قیمت خودرو را «کاهش قیمت دلار» دانست و گفت: هم‌اکنون خریداری در بازار وجود ندارد و مصرف‌کننده واقعی منتظر است تا قیمت‌ها کاهش بیشتری یابد و بعد اقدام به خرید خودرو کند.

به گفته او، در گروه محصولات ایران‌خودرو به طور مثال در پژو ۲۰۶ تیپ ۲ که تا ۲۶۰ میلیون تومان هم عرضه می‌شد هم‌اکنون با قیمت ۲۰۵ میلیون تومان هم

در بازار به گوش می‌رسد و به گفته صرافان، بسیاری از مردم صرفاً فروشنده‌اند و خبری از خریدار نیست. برخی از بازاری‌ها نیز در گفت‌وگو با رسانه‌های مختلف پیش‌بینی کرده‌اند که قیمت دلار تا ۲۰ هزار تومان هم کاهش خواهد یافت. با این حال، با محاسبه همین قیمت‌های فعلی، دلار دست کم تاکنون بیش از ۲۰ درصد در چند روز گذشته ارزان شده است.

این روند کاهش قیمت‌ها به موازات بازار ارز در بازار سکه نیز رخ داد. روز دوازدهم آبان قیمت سکه تمام‌بهار آزادی طرح جدید ۱۳ میلیون و ۷۰۰ هزار تومان بود. قیمت سکه طرح قدیم نیز ۱۲ میلیون و ۸۰۰ هزار تومان بود. همچنین در همین روز یعنی یک روز قبل از انتخابات آمریکا در بازار سبزه‌میدان، قیمت نیم‌سکه بهار آزادی ۷ میلیون و ۳۰۰ هزار تومان، ربع‌سکه بهار آزادی ۵ میلیون و ۱۰۰ هزار تومان و سکه گرمی ۲ میلیون و ۸۰۰ هزار تومان به فروش می‌رسید. قیمت طلای ۱۸ عیار در هر گرم نیز یک‌میلیون و ۲۴۱ هزار تومان، طلای ۲۴ عیار در هر گرم یک‌میلیون و ۶۴۸ هزار تومان و هر مثقال طلا ۵ میلیون و ۳۸۰ هزار تومان ارزش‌گذاری شده بود. با این حال در روز ۱۸ آبان سکه وارد کانال ۱۱ میلیونی شد. در این روز سکه تمام‌بهار آزادی طرح جدید ۱۱ میلیون و ۷۰۰ هزار تومان و سکه طرح قدیم ۱۱ میلیون و ۳۰۰ هزار تومان قیمت خورد.

همچنین در بازار سبزه‌میدان، قیمت نیم‌سکه بهار آزادی ۶ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان، ربع‌سکه بهار آزادی ۴ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان و سکه گرمی ۲ میلیون

فرصت امروز: از انتهای هفته گذشته بود که با افزایش آرای جو بایدن در انتخابات ریاست جمهوری آمریکا، ریزش قیمت‌ها در بازارها آغاز شد و این روند کماتان ادامه دارد. هرچند دولت بایدن رسماً در ماه ژانویه به روی کار می‌آید و وارد کاخ سفید می‌شود، اما تا همینجا نیز پیروزی بایدن در انتخابات ریاست جمهوری آمریکا به خوش‌بینی درباره آینده اقتصاد و تخلیه حباب قیمتی بازارها دامن زده است. با اینکه برخی از گروه‌های سیاسی به همراه دلالتان در چند روز گذشته مقاومت تاکلی را در برابر ریزش قیمت‌ها انجام داده‌اند، اما پیش‌بینی‌ها حاکی از تداوم روند کاهش قیمت‌هاست.

انتخابات ریاست جمهوری آمریکا، روز سوم نوامبر (سه‌شنبه ۱۳ آبان) برگزار شد. با اینکه دونالد ترامپ تا روز چهارشنبه در شمارش آرا پیش بود، اما از روز پنجشنبه رفته رفته ورق انتخابات به سمت بایدن برگشت و از همین روز کاهش قیمت‌ها در بازارهای ارز، سکه و خودرو کلید خورد. در ادامه گزارش حاضر، مروری کرده‌ایم بر آنچه در بازارهای ارز، سکه و خودرو در چند روز گذشته رخ داده است. ابتدا به سراغ بازار ارز می‌رویم.

قیمت دلار در روز دوازدهم آبان یعنی یک روز قبل از انتخابات آمریکا در بازار آزاد ۲۸ هزار و ۸۰۰ تومان و قیمت یورو ۲۲ هزار و ۷۰۰ تومان بود. روز ۱۸ آبان نیز دلار براساس اعلام صرافی‌های بانکی ۲۲ هزار و ۸۹۰ تومان و یورو هم در بازار آزاد ۲۷ هزار تومان قیمت خورد. این در حالی است که زمزمه کاهش قیمت ارز همچنان

اگرچه دیدگاه‌های اقتصادی جو بایدن تفاوت‌هایی با دیدگاه اقتصادی دونالد ترامپ دارد، اما نباید انتظار داشت که اقتصاد آمریکا در دوران جو بایدن شاهد تغییرات بزرگی باشد.

به گزارش «فوربس»، شاید خیلی عجیب باشد، اما باید همین ابتدا اذعان کنیم که اقتصاد آمریکا در دوران ریاست جمهوری جو بایدن بسیار شبیه اقتصاد این کشور در دوران رو به پایان دونالد ترامپ خواهد بود. رؤسای جمهور اغلب به وعده‌هایی که در رقابت‌های انتخاباتی خود داده‌اند، عمل نمی‌کنند و حتی اگر بخواهند به وعده‌های خود عمل کنند نیازمند زمان زیادی خواهند بود. سیاست‌های دولت بایدن بر اقتصاد آمریکا تأثیراتی خواهد داشت، اما این تأثیرات اغلب بعد از دوران ریاست جمهوری وی احساس خواهند شد.

همه‌گیری ویروس کرونا بیشترین تأثیر را بر روند اقتصاد آمریکا در سال‌های ۲۰۲۱ و ۲۰۲۲ خواهد گذاشت و دولت این کشور برای تغییر اوضاع نمی‌تواند کار زیادی به جز موافقت با دارو، روش‌های درمانی و واکسن‌های احتمالی انجام دهد. دولت بایدن صرفاً می‌تواند با اتخاذ رویکردی غیرسیاسی و سرعت بخشیدن به موافقت با دارو، روش‌های درمانی و واکسن‌ها تا حدی به بهبود اوضاع کمک کند. اعضای سنا انتخاباتی بایدن به‌طور کلی سه هدف را دنبال می‌کرده‌اند: اول اینکه به پایگاه حامیان بایدن انگیزه بیشتری ببخشند تا آنها برای سنا انتخاباتی پول بفرستند، فعالیت‌های داوطلبانه انجام دهند و در نهایت در انتخابات شرکت کنند. دوم اینکه رأی افرادی که برای شرکت در انتخابات یا رأی دادن به بایدن تردید داشته‌اند را جلب کنند و هدف سوم اینکه مسائلی که عمیقاً به آنها اعتقاد دارند را فارغ از وعده‌های انتخاباتی، بیان کنند.

به نظر می‌رسد که چارچوب طراحی شده از سوی سنا انتخاباتی بایدن به‌گونه‌ای بوده که نظر هواداران برنی سندرز چپ‌گرا را نیز جلب کند. از طرفی سنا انتخاباتی بایدن از همان ابتدا برای جلب نظر طبقه متوسط تأکید می‌کرد که جو بایدن با دونالد ترامپ تفاوت‌های اساسی دارد. همچنین در ارتباط با شرایط کنونی آمریکا،

یعنی ۱۵ دلار در ساعت برسد. کسب‌وکارها در دوران بایدن برای حفظ و استخدام کارگران بااستعداد و نگه داشتن آنها در سطح بالایی از بهره‌وری کار دشوارتری خواهند داشت. دولت بایدن در زمینه سیاست‌های مهاجرتی سختگیری کمتری به خرج خواهد داد و برخی محدودیت‌ها را رفع خواهد کرد، اما فراموش نکنید که دموکرات‌ها معمولاً نگران این هستند که رقابت مهاجران با کارگران آمریکایی در بازار کار باعث کاهش دستمزد کارگران آمریکایی شود. به همین دلیل می‌توان پیش‌بینی کرد که سیاست صدور روایتی مهاجرتی در دولت بایدن صرفاً نسخه مؤدبانه‌تری از سیاست‌های دولت ترامپ باشد.

سیاست دولت جدید آمریکا در حوزه تجارت خارجی نیز همچنان فاصله گرفتن از جهانی شدن خواهد بود، اما این سیاست‌ها با لحنی ملایم‌تر از لحنی که رئیس‌جمهور ترامپ به کار می‌برد، بیان خواهد شد. به لحاظ تاریخی، دموکرات‌ها در مقایسه با جمهوری خواهان بیشتر طرفدار اعمال تعرفه و سایر محدودیت‌های تجاری بوده‌اند. تنها در دولت ترامپ بود که جمهوری خواهان تغییر رویه داده و به اعمال تعرفه و محدودیت‌های تجاری روی خوش نشان دادند. دولت بایدن در حوزه تجارت خارجی در همان مسیر دولت ترامپ حرکت خواهد کرد، اما حرکتش در این مسیر با سرعتی کمتر و نسبتاً قابل پیش‌بینی خواهد بود. اگرچه کسب‌وکارها محدودیت‌های تجاری را نمی‌پسندند، اما قابل پیش‌بینی بودن سیاست‌های دولت بایدن در این حوزه دست‌کم باعث می‌شود که آنها بهتر بتوانند برای آینده خود برنامه‌ریزی کنند. یک اتفاق بد قابل پیش‌بینی گاهی بهتر از اتفاقی است که اصلاً قابل پیش‌بینی نباشد. به‌طور کلی، لیبرال‌های آمریکا نباید در دولت بایدن منتظر یک کامیابی عظیم در اقتصاد باشند و محافظه‌کاران نیز نباید فکر کنند که یک فاجعه اقتصادی در راه است. البته چالش‌هایی در بازار کار آمریکا ایجاد خواهد شد، مقرر است محدودکننده افزایش نسبی خواه داشت و مالیات بر سود و درآمد افزایش خواهد یافت، اما شرکت‌هایی که به خوبی اداره می‌شوند، قادر به جبران اثر افزایش مالیات‌ها خواهند بود.

«فوربس» بررسی کرد

اقتصاد آمریکا در دوران بایدن چگونه خواهد بود؟

مشتریان خرد وام می‌دهند و شرکت‌هایی که اکثر مشتریان‌شان افرادی هستند که بر اثر بحران کرونا شغل‌شان را از دست داده‌اند را خوشحال خواهد کرد. افزایش مالیات‌ها احتمالاً مهم‌ترین تأثیر حضور مجدد بایدن در کاخ سفید به‌عنوان رئیس‌جمهور خواهد بود. مجلس نمایندگان آمریکا (که اکثریت آن در اختیار دموکرات‌هاست) قطعاً از طرح‌های بایدن برای افزایش مالیات‌ها حمایت خواهد کرد، اما بایدن برای متقاعدکردن سنا کار دشواری خواهد داشت. اگر اکثریت سنا به دست دموکرات‌ها بیفتد (پس از نهایی شدن نتایج انتخابات اسامال یا در انتخابات سال ۲۰۲۲) آنگاه افزایش مالیات‌ها امری محتمل خواهد بود، اما اثرات افزایش مالیات‌ها هم بلافاصله احساس نخواهد شد و شاید چند سالی طول بکشد. با افزایش مالیات‌ها، به مرور زمان کاهش تمایل به سرمایه‌گذاری و کار باعث کاهش نرخ رشد اقتصادی آمریکا به میزانی اندک اما قابل تأمل خواهد شد.

دومین برنامه مهمی که بایدن در دستور کار دارد و در صورت اجرایی شدن تأثیرات اقتصادی بزرگی بر جای خواهد گذاشت، برنامه سرمایه‌گذاری در زیرساخت‌هاست که البته دونالد ترامپ هم در صورت پیروزی مجدد در انتخابات برای اجرای برنامه‌ای مشابه تلاش می‌کرد. سرمایه‌گذاری در زیرساخت‌ها از حمایت گنگره نیز برخوردار خواهد بود، اما احتمالاً این حمایت با تغییراتی در طرح اولیه جو بایدن همراه خواهد شد. طرح اولیه بایدن برای سرمایه‌گذاری در زیرساخت‌ها شامل ۱٫۳ تریلیون دلار سرمایه‌گذاری طی یک بازه ۱۰ ساله است که بزرگ‌ترین بخش آن (۴۰۰ میلیارد دلار) به سرمایه‌گذاری در تحقیقات و نوآوری‌های مرتبط با انرژی‌های پاک اختصاص دارد، اما احتمالاً گنگره ترجیح خواهد داد که بودجه بیشتری صرف سرمایه‌گذاری در پروژه‌های ملموس که زودتر به نتیجه می‌رسند شود؛ مثلاً توسعه حمل‌ونقل عمومی.

سیاست‌های بایدن در بازار کار نیز قطعاً در مقایسه با دولت ترامپ بیشتر به نفع اتحادیه‌ها خواهد بود. افزایش حداقل دستمزد امری محتمل است، اما بعید به نظر می‌رسد که حداقل دستمزد به رقمی که بایدن در مبارزات انتخاباتی وعده داده بود

یادداشت

آموختنی‌ها از انتخابات آمریکا

محمداضلی
عضو هیأت علمی دانشگاه شهید بهشتی

انتخابات آمریکا آموختنی‌های زیادی دارد و از جمله آنها، استقلال نظام قضائی، استقلال رسانه‌ها، نظام انتخابات قائل اعتماد، دقت در شمارش آرا و استقلال نسبی نظام اقتصادی است.

یک. استقلال نظام قضائی

آقای ترامپ رئیس‌جمهور و قدرتمندترین مقام اجرایی و فرمانده کل ارتش آمریکااست. آقای ترامپ اما نمی‌تواند استقلال قضایی قاضی ایالت را مخدوش کند. چندین تقاضای سستاد ترامپ برای متوقف کردن شمارش آرا در ایالت‌ها رد شده است.

دو. استقلال رسانه‌ها

تونیتر از روز انتخابات تاکنون بارها همراه با توثیت‌های ترامپ عبارت «گمراه‌کننده» را منتشر کرده و هشدار داده که توثیت‌های او دربارۀ تقلب در انتخابات یا پیروزی‌اش گمراه‌کننده است. یک شبکه آمریکایی سخنرانی ترامپ را که حاوی اطلاعات نادرست بوده قطع کرده است. ترامپ هم نمی‌تواند از قوه قضائیه یا نیروهای امنیتی بخواهد در این رسانه‌ها را گل بگیرند.

سه. نظام انتخابات قائل اعتماد

نظام انتخابات چنان مستحکم و قابل اعتماد طراحی شده و انتخابات چنان دقیق برگزار می‌شود که مردم از چند هفته قبل از روز انتخابات توانست‌اند برگه‌های رأی را گرفته و پست کنند. قریب به ۰۰ میلیون رأی از طریق پست ارسال شده و این میزان جمعیت آمریکا نگرانی از بابت رسیدن و خوانده شدن رأی‌شان نداشته‌اند.

چهار. دقت در شمارش آرا

میزان دقت انتخابات در شمارش آرا به اندازه‌ای است که هزار رأی یا کمتر هم می‌تواند تعیین‌کننده باشد. شمرده شدن تا آخرین برگه رأی معنا دارد. لازم نیست فاصله آرای برنده تا بازنده چند میلیون شود تا مردم و کاندیدایا خیال‌شان از بابت صحت انتخابات راحت باشند. نهاد انتخابات با جزئیات فنی آن به دقت و با فناوری مناسب طراحی شده است.

پنج. استقلال نسبی نظام اقتصادی

توسعه بخش خصوصی، تنظیم‌گری دقیق اقتصاد مطابق قواعد اقتصادی، ثبات نسبی سیاست اقتصادی، استقلال بانک مرکزی، مداخله بسیار اندک دولت در اقتصاد، شفافیت و سایر مشخصات اقتصاد آمریکا سبب شده است علی‌رغم تأثیرگذاری دولت‌ها در درازمدت بر اقتصاد و مهم بودن سیاست اقتصادی دولت‌ها، البته تفاوت عملکردشان، تغییر دولت‌ها اقتصاد را دچار بی‌ثباتی، بحران و تغییرات شدید نمی‌کند. آمریکایی‌ها برای بنا کردن چنین نظامی، راه درازی پیموده‌اند. ممکن است مشکلات ساختاری یا اثر سیاست‌های دوقطبی‌کننده دونالد ترامپ سبب بروز تنش‌هایی در آمریکا شود، اما انتخابات این دوره نشان داد آمریکایی که پدران بنیان‌گذار بنا نهاده‌اند، بنیان‌های ساختاری و حقوقی مستحکمی دارد.

وزیر راه و شهرسازی: افزایش وام به‌شدت تورم‌زاست

افزایش وام خرید مسکن منتفی شد

وزیر راه و شهرسازی با تاکید بر اینکه افزایش وام خرید مسکن قیمت‌ها را به شدت افزایش می‌دهد، گفت با افزایش وام خرید مسکن موافق نیستیم، چون تورم‌زاست. محمد اسلامی درخصوص افزایش سقف وام خرید مسکن افزود: واقعیت آن است که افزایش سقف وام خرید مسکن، تورم‌زاست و وزارت راه و شهرسازی به دنبال این برنامه نیست. او با تاکید بر اینکه وام کسانی که در ساخت و ساز مسکن از فناوری‌های پیشرفته استفاده کنند ۲۵ درصد افزایش یافته است، ادامه داد: اگر جامعه هدف را در نظر بگیریم وام‌های پرداختی باید با استطاعت متقاضیان همخوانی داشته باشد و براساس آن تنظیم شود. صرفنظر از اینکه با وام خرید مسکن موافق نیستیم، چون تورم‌زاست و قیمت‌ها را به شدت افزایش می‌دهد. بنابراین سیاست اصلی ما تقویت سمت عرضه است که این کار را با افزایش وام ساخت به خصوص در نوع صنعتی‌سازی در دستور کار قرار داده‌ایم. به گفته اسلامی، با صنعتی‌سازی دوره ساخت واحدهای مسکونی به طور چشمگیری کاهش می‌یابد که این مسئله نیز کاهش قیمت‌تمام شده را به دنبال دارد. به شدت به دنبال توسعه روش‌های صنعتی‌سازی مسکن به معنای واقعی هستسیم. به عبارت دیگر، تمام اجزا و المان‌های ساختمان در کارخانه تولید و در محل ساختمان مونتاژ شود، نه ساخت و ساز سنتی که زندگی و آسایش مردم را ماه‌ها و سال‌ها مختل می‌کند. وزیر راه و شهرسازی همچنین درباره تاثیر ریزش قیمت دلار بر بازار مسکن گفت: با ریزش قیمت دلار و تثبیت آن، انتظار جامعه برای از بین رفتن حباب‌های چند لایه قیمتی که با جهش نرخ دلار ایجاد شده بود، بحق است و باید شاهد ورود به کالاهای واقعی قیمت‌ها در تمام بخش‌ها و کالاها و خدمات باشیم. اسلامی درباره انتظار مردم نسبت به کاهش قیمت‌ها در بازار مسکن با توجه به ریزش نرخ دلار، افزود: نکته حائز اهمیت این است که همواره تحولات نرخ ارز و طلا و به ویژه ارز بر روی کالا و خدمات اثرگذار بوده و با یکدیگر هم‌پیمایی مستمر داشتند. طبیعی است که امروز که جریان نرخ ارز مخوش شده و شاهد افت نرخ دلار هستیم، باید قیمت‌های کاهش یابد چراکه قیمت مسکن و انواع کالا و خدمات به بهانه افزایش قیمت ارز، بالا رفته بود و رشد قیمت‌ها در بازار مسکن ارتباطی با عرضه و تقاضا نداشت و ندارد. وزیر راه و شهرسازی افزود: متأسفانه دیده‌ایم که در این شرایط به لحاظ سنتی، در قیمت‌ها چسبندگی ایجاد می‌شود و با وجود اینکه ارز از قیمت بالا رها شده اما قیمت انواع کالا و خدمات رها نمی‌شود، از بین رفتن این چسبندگی قیمت‌ها در بازار مسکن بود، که تا چه حد در این زمینه مصمم باشند و از خود اراده نشان دهند که در کنار دولت و سیستم نظارتی با این حباب‌های باقی مانده، مقابله کنند تا به شرایط عادی و طبیعی قیمت‌ها در انواع بازارها برسیم.

اسلامی درباره تحلیل‌هایی که گفته می‌شود، بازار مسکن از این تحولات و کاهش نرخ ارز دیرتر اثر می‌پذیرد و نمی‌توان بلافاصله با کاهش قیمت ارز بنابر این تحلیل‌ها در بازار مسکن بود، گفت: در صورتی این تحلیل‌ها می‌شود که دیدیم قیمت مسکن یک شبه بدون دلیل منطقی بالا می‌رفت و فقط به بهانه رشد نرخ دلار، قیمت‌ها را بالا می‌بردند بنابراین این تحلیل‌ها را نوعی سوءاستفاده می‌دانم. افرادی که در زمینه سوداگری و دلالتی فعالیت دارند و خود عامل بخشی از این قیمت‌های کاذب و حباب‌آلود محسوب می‌شوند این تحلیل‌ها را ارائه می‌دهند. همانطور که یک شبه قیمت‌ها را با افزایش نرخ دلار بالا بردند الان هم باید بپذیرند که چسبندگی قیمت‌ها به هیچ وجه توجیه ندارد.

خیز ایران برای بازگشت به بازار نفت



نیست که خیلی سریع ایران به بازار بازگردد.» سیدمحمد علی خطیبی در رابطه با وضعیت فروش نفت ایران بعد از انتخابات ایالات متحده به خبرنگارانلین، گفت: «هنوز نتایج انتخابات آمریکا به شکل رسمی مشخص نشده است. با این حال اظهارات فعلی کاندیدها نشان می‌دهد که بحث‌های حقوقی احتمالاً بالا بگیرد. در گذشته سابقه داشته که برنده انتخابات بعد از دعوی حقوقی به عنوان بازنده معرفی شد. به همین دلیل من فکر می‌کنم هنوز باید صبر کرد. حال اگر فرض کنیم بایدن پیروز انتخابات شده است. با این فرض هم اگر به گفته‌های جو بایدن توجه کنیم، مشخص می‌شود معجزه‌ای رخ نخواهد داد و ایالات متحده به ناگهان همه تحریم‌ها را لغو نخواهد کرد. بایدن تاکید کرده به برجام بازمی‌گردد، اما این بازگشت با مذاکره بر برنامه موشکی، منطقه‌ای و حقوق بشر خواهد بود. به همین دلیل کنار گذاشتن بلافاصله تحریم‌ها محتمل نیست.»

سفیر اسبق ایران در اوپک با اشاره به وضعیت بازار نفت ادامه داد: «با شیوع کرونا از تقاضا در بازار جهانی نفت کاسته شد. این امر سبب شد تا چندماه پیش اوپک به علاوه اوپک پلاس و حتی تولیدکنندگان آمریکایی به کاهش ۱۵ تا ۲۰ میلیون بشکه‌ای نفت تن دهند. به همین دلیل فعلا حداقل شرکت‌های تولیدکننده نفت آمریکا هیچ تمایلی به بازگشت ایران به بازار نفت ندارند. این نگاه سیاسی به ماجرای تحریم‌هاست. در نگاه اقتصادی هم باید توجه داشت آمریکا تا چند سال پیش صادرکننده نفت نبود و به تازگی وارد بازار جهانی شدند. برخی معتقدند خروج آمریکا از برجام برای فتح بازار ایران از سوی شرکت‌های آمریکایی بود و غالب سهم ایران را هم این شرکت‌ها از آن خود کردند بنابراین از زاویه اقتصادی هم شرکت‌های آمریکایی تمایل چندانی به ورود ایران به بازار ندارند.»

به اعتقاد او، «اگر بنا باشد اتفاقاتی رخ دهد هم به سرعت این مهم عملی نخواهد شد. یک مسیر مذاکره و کشمکش سیاسی وجود خواهد داشت و بعد از آن و در شکل تدریجی احتمالاً بازگشت ایران به بازار به مراتب بیش از تصمیمات سرعتی خواهد بود. البته شخصا آرزو دارم هرچه زودتر تحریم‌ها در تمام حوزه‌ها از فروش نفت تا مراودات بانکی کنار گذاشته شوند ولی حداقل نمی‌توان برای کوتاه مدت خوش‌بین

موافقان و مخالفان واردات با ارز متقاضی چه می‌گویند؟

۳ روش واردات بدون انتقال ارز

سلاح می‌کند. میثم رادپور، دیگر کارشناس اقتصادی در واکنش به این اظهارنظر شاکری، معتقد است واردات با ارز متقاضی تأثیری بر نرخ ارز نخواهد داشت. وی در این رابطه به ایرنپلاس، گفت: آنچه با این تصمیم تغییر می‌کند روش پرداخت ارز و نه حجم آن است، بنابراین موجب افزایش نرخ ارز نخواهد شد. رادپور امکان واردات با ارز متقاضی را موجب کاهش هزینه مبادله دانست و گفت این موضوع حتی می‌تواند از مسیر کاهش هزینه مبادلات، موجب بهبود قیمت‌ها شود.

اما با وجود تحلیل‌های دوگانه فعالان اقتصادی و کارشناسان در رابطه با تأثیر واردات بدون انتقال ارز بر نرخ ارز یوسف کاووسی مدیرکل اسبق بازرسی و حسابرسی داخلی بانک مرکزی، تحلیل متفاوتی را درباره آثار این تصمیم بر بازار ارز و نیز کالاهای وارداتی ارائه داد و گفت: واردات بدون انتقال ارز معنای خاصی دارد. ارز متقاضی یعنی ارز بازار آزاد. در واقع واردات بدون انتقال ارز یعنی انتقال خارج از مبادی رسمی و بانک مرکزی صورت گیرد. برای واردات بدون انتقال ارز سه روش وجود دارد. کاووسی ادامه داد: روش اول، توافق صادرکننده و واردکننده در خارج از این چرخه و با نرخ توافقی است. روش دوم این است که ایرانیانی که به هر نحوی در خارج از کشور ارز دارند، منابع خود را در اختیار واردکننده قرار دهند، روش سوم، تهیه ارز در بازار داخلی است. یعنی واردکننده ارز را از داخل کشور تهیه کند، به‌گونه‌ای که از کشور خارج کند و به طرف خارجی خود پرداخت کند.

او با تأکید بر اینکه پیش از این نیز درباره روش سوم هشدار داده، گفت: بانک مرکزی به این دلیل مخالف واردات بدون انتقال ارز است که در این شیوه، به دلیل افزایش تقاضا برای ارز، نرخ ارز افزایش می‌یابد. این کارشناس مسائل بانکی با اشاره به انتخابات ریاست جمهوری

فرصت امروز: پس از آنکه دونالد ترامپ در سال ۲۰۱۶ وارد کاخ سفید شد، بارها به توافق برجام حمله کرد و در نهایت با خروج از برجام، تحریم‌های شدیدی را علیه اقتصاد ایران اعمال کرد. ازجمله این تحریم‌ها، تحریم نفت ایران بود و ترامپ با هدف «به صفر رساندن صادرات نفت ایران»، درآمدهای نفتی دولت روحانی را به کمترین میزان ممکن سوق داد. اینگونه بود که بازار نفت ایران در جهان از دست رفت و سهم نفت ایران از بازارهای جهانی بین اعضای اوپک پلاس تقسیم شد. حالا با پیروزی بایدن در انتخابات آمریکا، امیدها برای بازگشت آمریکا به برجام و احیای صادرات نفت ایران قوت گرفته است و به موازات آن، نگرانی اوپک پلاس و سایر تولیدکنندگان نفت تشدید شده است. هرچند در نگاه نخست به نظر می‌رسد این نگرانی عمدتاً به وعده‌های بایدن برای بازگشت به برجام و احتمال احیای فروش نفت ایران باز می‌گردد، اما این امر جنبه ایجابی مسئله است و جنبه سلبی آن به وداع ترامپ از کاخ سفید و از بین رفتن اهرم فشار آمریکا برای کاهش تولید نفت بین کشورهای اوپک پلاس مخصوصا عربستان و روسیه مربوط است. ترامپ بارها از روش‌های مختلفی برای واداشتن کشورها به کاهش تولید جهت افزایش قیمت نفت استفاده کرد، اما سیاست بایدن با ترامپ درخصوص بازار انرژی کاملاً متفاوت است. رئیس‌جمهور جدید آمریکا بر حفظ محیط‌زیست و گذار به سمت انرژی‌های تجدیدپذیر باور دارد و این سیاست او می‌تواند زمینه‌ساز کاهش روزانه ۲ میلیون بشکه‌ای نفت آمریکا در سال ۲۰۲۱ شود. این همان چیزی است که می‌تواند رویای تولیدکنندگان نفت آمریکا برای ماندن در جایگاه تولیدکننده بزرگ دنیا را بر باد دهد.

در این بین، سوال این است که ایران چگونه می‌تواند بازار نفت خود را احیا کند؟ در پاسخ به این سوال، نماینده اسبق ایران در اوپک می‌گوید: «ما شرکا و مشتریان سنتی داریم که مایلند از ما نفت بخرند و تنها به دلیل تحریم‌ها و فشار یکجانبه آمریکا از این مهم چشم‌پوشی کرده‌اند. درنتیجه اگر تحریم‌ها لغو شوند فروش نفت ایران خیلی سریع چند برابر خواهد شد. از سوی دیگر، شرکت‌های آمریکایی با اعمال تحریم‌های ترامپ توانستند پس از چند سال غیبت در بازارهای جهانی بخشی از سهم ایران از بازار را به دست آورند و اکنون هم به سود آنها

در حالی که برخی موافقان واردات با ارز متقاضی معتقدند این سیاست از طریق کاهش هزینه مبادله می‌تواند تأثیر مثبتی بر نرخ ارز و همچنین سطح قیمت‌ها داشته باشد، گروهی دیگر واردات بدون انتقال ارز را به معنای انتقال از مجاری غیررسمی تعبیر می‌کنند و معتقدند این تصمیم در هفته اخیر موجب شد تأثیر انتخابات آمریکا بر کاهش نرخ ارز، خنثی شود.

به گزارش ایرنپلاس، واردات بدون انتقال ارز یا آنچه که در بین فعالان اقتصادی به عنوان واردات با ارز متقاضی شناخته می‌شود، در هفته گذشته مورد تأیید وزارت صمت قرار گرفت. علیرضا رزم حسینی، وزیر صمت در این رابطه اعلام کرد افرادی که نیاز به ارز ندارند و ارز در خارج از کشور دارند، مجازند کالا وارد کنند؛ علاوه بر این صادرکنندگانی که از سال ۱۳۹۸ تعهد ارزی داشتند، می‌توانند از محل تعهد صادراتی، مجوز واردات کالاهای اولویت‌دار دریافت کنند؛ این موضوع سبب می‌شود صادرات افزایش یابد و نیاز واحدهای صنعتی به مواد اولیه تأمین شود. اعلام این تصمیم واکنش‌های مختلفی را از طرف بانک مرکزی، اتاق بازرگانی و همچنین تحلیلگران اقتصادی به دنبال داشت.

با وجود مشروط شدن واردات بدون انتقال ارز به مواد اولیه و تجهیزات تولید، گروهی از فعالان اقتصادی اتاق بازرگانی با این تصمیم مخالف هستند و در سوی دیگر برخی موافقدن. در بین کارشناسان اقتصادی نیز مجید شاکری درباره این تصمیم وزارت صمت هشدار داده است. به عقیده او، شاید فضای سیاسی باعث شود افزایش نرخ ارز به سرعت رخ ندهد یا شاید آزادسازی دوره اول کالاهایی که در گمرک مانده از شتاب تورم بکاهد، اما کشور در شرایط تحریمی، خود را خلع

بانک نامه



قیمت سکه به نیمه کانال ۱۳ میلیون رسید

نوسان شدید قیمت‌ها در بازار سکه

بهای سکه تمام بهار آزادی طرح جدید در روز دوشنبه به ۱۳ میلیون و ۶۰۰ هزار تومان رسید. سکه تمام بهار آزادی طرح جدید در این روز با ثبت افزایش یک میلیون و ۶۰۰ هزار تومانی نسبت به روز کاری گذشته به ۱۳ میلیون و ۷۰۰ هزار تومان و سکه تمام بهار آزادی طرح قدیم با افزایش یک میلیون و ۹۰۰ هزار تومانی، به بهای ۱۳ میلیون و ۲۰۰ هزار تومان فروخته شد.

همچنین قیمت نیم‌سکه بهار آزادی با افزایش یک میلیون تومانی به ۷ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان، ربع سکه با افزایش ۵۰۰ هزار تومانی به ۵ میلیون تومان و سکه یک گرمی با افزایش ۲۰۰ هزار تومانی به ۲ میلیون و ۷۰۰ هزار تومان تعیین شد. علاوه بر این، در بازار طلا نیز هر گرم طلای ۱۸ عیار به مبلغ یک میلیون و ۲۵۹ هزار تومان و هر مثقال طلا به بهای ۵ میلیون و ۴۵۵ هزار تومان فروخته شد. این در حالی است که انس جهانی طلا طی روز دوشنبه نسبت به روز قبل، به قیمت هزار و ۹۵۸ دلار و ۴۸ سنت معامله شد. به اعتقاد کارشناسان، علت افزایش قیمت سکه در معاملات دوشنبه، رشد قیمت دلار در داخل و چشم‌انداز مثبت رشد اونس در بازارهای جهانی است. در این زمینه، رئیس اتحادیه طلا و جواهر درباره وضعیت بازار سکه و طلا گفت: بازار داخلی ایران بیشتر تحت تأثیر اخبار سیاسی قرار گرفته و شرایط انتخابات آمریکا باعث شد تا واکنش نشان دهد و نه بالا رفتن قیمت‌ها و نه پایین آمدن نرخ‌ها هیچ کدام منطقی نبود و دلیل قابل توجیه نداشت. ابراهیم محمدولی در گفت‌وگو با خبرآنلاین، ادامه داد: افزایش قیمت دلار تا آن حد و ریزش نرخ دلار در چند روز گذشته و تا ۲۳ هزار تومان منطقی نبود و دلیل این مسئله را باید در بحث روانی حاکم بر بازار جست‌وجو کرد. به سبب غیرمنطقی بودن شرایط هم افزایش قیمت‌ها و هم کاهش نرخ‌ها با این شدت باعث شد تا از عصر یکشنبه بازار روی قیمت سکه و طلا واکنش نشان دهد. او درباره دلایل این مسئله توضیح داد: افزایش انس جهانی است که در چند روز گذشته حدود نوسان داشته و باعث شده بازار ما متأثر از انس جهانی باشد و در مورد قیمت‌ها بازار خود را تا حدودی پیدا کرده است. به اعتقاد بنده قیمت‌ها در این شرایط هم منطقی نیست و باید قیمت ارز، سکه، طلا برگشت داشته باشد و در نقطه‌ای تثبیت شود که آن رقم و عدد را تمهیدات بانک مرکزی و متولیان تعیین می‌کند.

وی خاطرنشان کرد: در مقابل باید بانک‌ها و موسسات مالی مجاز و زیر نظر بانک مرکزی باید سرمایه‌های موجود در نزد مردم را مدیریت کنند، بخشی از تقاضا و سرمایه‌هایی که به سمت بازار خودرو، مسکن و... از بالاتکلیفی بوده و این نقدینگی به دنبال بازار است که برای خود ارزش افزوده ایجاد کند که باید گفت بهترین و مطمئن‌ترین جایی را که می‌توان پیشنهاد داد برای سرمایه‌گذاری؛ بانک مرکزی و موسسات مالی زیرمجموعه این بانک است که سرمایه‌های مردم را در قالب پس‌انداز با سود منطقی به سمت تولید و اشتغال هدایت کند که متأسفانه در این چند دهه مغفول باقی مانده و نادیده گرفته شده است. به گفته محمدولی، اگر نرخ ۱۳ میلیون و ۳۰۰ هزار تومان در نظر بگیریم، حباب سکه تقریباً برابر با رقم ۷۰۰ تا ۸۰۰ هزار تومان است. او درباره میزان خرید و فروش و معاملات در بازار سکه و طلا نیز گفت: تحت تأثیر جو روانی چند روز گذشته، بیشتر مردم فروشنده بودند و مردم برای اینکه دچار ضرر نشوند بیشتر مردم فروشنده بودند تا خریدار و این برمی‌گردد به اینکه مردم انتظار دارند که قیمت‌ها باز هم ریزش داشته باشد و در حقیقت بسا این نگاه به بازار می‌نگرند.

وی در پاسخ به این سوال که آیا همانند چند روز گذشته شاهد نوسان شدید قیمت‌ها در بازار خواهیم بود یا خیر، اظهار کرد: شاهد نوسان خواهیم بود اما نمی‌توان اسم آن را شدید گذاشت.

از نرخ‌شکنی صادرکنندگان و افزایش تقاضای ارز تا تداوم ریزش بورس و مقاومت دلالتان

۴ دلیل برای توقف ریزش قیمت دلار



نمونه در مقطعی که درهم در بازار آزاد ۶۷۰۰ تومان قیمت خورده بود، نرخ پیشنهادی صادرکننده‌ها برای درهم ۷هزار الی ۷۳۰۰ تومان بود.

از واردات با ارز متقاضی تا روند نزولی بازار سهام

موضوع مهم دیگری که از قبل هم پیش‌بینی می‌شد که باعث افزایش تقاضا و قیمت‌ها در بازار شود، واردات با ارز متقاضی برای ترخیص کالاهای رسوب‌کرده در گمرک است که حواشی زیادی را هم در هفته‌های اخیر داشته است؛ این سیاست که با اصرار وزارت صمت و گمرک و تصمیم دولت اجرایی نشده موجب افزایش تقاضا برای ارز در بازار شده است و همین موضوع هم دقیقاً در شرایط ریزشی بازار موجب شد ترمز کاهش قیمت کشیده شود و دلار تغییر جهت دهد.

برخی کارشناسان اقتصادی می‌گویند: دلیل افزایش قیمت ارز، اقدام اخیر وزارت صمت در باز کردن ارز اشخاص و ایجاد تقاضای گسترده برای خرید ارز در بازار است به‌نحوی که واردکنندگان در حال ایجاد تقاضای گسترده برای خرید ارز هستند و همین باعث شده است به‌جای اینکه ارز به حدود ۲۰ هزار تومان برسد در کانال‌های بالاتر بسته شود. هرچند واردات با ارز اشخاص مخالفان و موافقان زیادی داشته است و تا الان هم مخالفت جدی بانک مرکزی باعث توقف این سیاست شده بود ولی از هفته قبل با تصمیم دولت سرانجام این سیاست اجرایی شده است، هرچند هنوز هم بانک مرکزی سعی دارد مانع از اجرای این سیاست شود. طبق خبرهای منتشرشده در محافل خبری، رئیس‌کل بانک مرکزی طی نامه‌ای به رئیس جمهور از ترخیص کالاها از گمرک بدون تأیید و کد رهگیری بانک مرکزی به‌شدت انتقاد کرده و خواستار جلوگیری از آن شده است. همتی این اقدام را دلیل اصلی رشد تقاضای ارز برای کالاهایی دانسته که بدون انتقال ارز در گمرک دپوشده بوده است.

دلیل دیگر برای بازگشت قیمت ارز، تداوم ریزش در قیمت سهام و بورس است و علی‌رغم اینکه پیش‌بینی می‌شد سرمایه‌های فراری از بازار ارز و سکه به‌سمت بورس بروند و موجب بازگشت بورس شود، ولی همچنان سهامداران از این بازار گریزان هستند و احتمالاً بخشی از این سرمایه‌ها مجدداً به‌سمت بازار ارز رفته باشد.

اما نکته مهم دیگر که باعث شده است ریزش قیمت ارز فعلاً متوقف شود، مقاومت دلالت‌ها و دارندگان ارز در مبالغ بالاست؛ این روشی است که سال‌هاست مورد استفاده دلال‌هاست تا با نوسان‌گیری از ضررهای زیاد خود بکاهند. در این ایام نیز دلال‌ها همزمان با ریزش قیمت‌ها دست به کار شده‌اند تا با افزایش موقتی قیمت‌ها هم که شده دلارهایی را که در قیمت‌های بالا خریده بودند به ریال تبدیل کنند و با نوسان‌گیری‌های متعدد در طول این روزها باز هم سودهای کلان به جیب بزنند.

است، هدایت می‌کند و بدیهی است با استمرار عرضه بانک مرکزی، پتروشیمی‌ها، فولادی‌ها و سایر صادرکنندگان و گشایش‌های ارزی در جریان، بازار ارز از ثبات بیشتری برخوردار خواهد شد.

براساس این اطلاعیه، معاملات واقعی در سامانه نیما و بازار متشکل ارزی در حال انجام است و نرخ‌های معاملاتی بسیار پایین‌تر از نرخ‌هایی است که در برخی از کانال‌های غیررسمی گزارش می‌شود. براساس گزارش‌های دریافتی، آخرین نرخ معامله شده درهم در سامانه نیما حدود ۶ هزار و ۶۶۵ تومان بوده است که معادل دلاری آن حدود ۲۴ هزار و ۴۶۰ تومان است.

چرا ریزش قیمت دلار متوقف شده است؟

ریزش قیمت دلار درحالی‌هم‌اکنون متوقف شده و مسیر بازار ارز صعودی شده است که دلایل مهمی از جمله نرخ‌شکنی برخی صادرکنندگان، افزایش تقاضای ارز از سوی واردکنندگان، تداوم ریزش بورس و البته مقاومت دلال‌ها برای جلوگیری از ضرر بیشتر برای آن متصور است. به گزارش تسنیم، سیر صعودی قیمت‌ها درحالی بار دیگر در بازار ارز آغاز شده است که قیمت دلار طی چهار روز گذشته با ریزش ۷هزار تومانی همراه شده بود ولی در ادامه با برخی تحرکات از طرف تقاضا در بازار مسیر قیمتی برای ارز تغییر کرد. افزایش قیمت‌ها درحالی در بازار رخ داده است که قیمت دلار از ۳۰ هزار تومان ظهر چهارشنبه هفته قبل به ۲۳ هزار تومان در صبح روز یکشنبه ۱۸ آبان رسید ولی این مسیر قیمتی خیلی دوام نداشت و از عصر این روز تحرکاتی برای افزایش قیمت‌ها در بازار حس می‌شود که ماحصل آن بازگشت دلار به کانال‌های بالاتر بود. این در حالی است که بعد از اعلام نتایج انتخابات آمریکا، از میزان خریدهای هیجانی در بازار ارز کاسته شده و اکثریت بازار از ترس ریزش بیشتر قیمت‌ها فروشنده شده بودند؛ مهمترین عامل تأثیرگذار در بازار ارز از دیدگاه فعالان حاضر در خیابان فردوسی، چشم‌انداز مثبت به آینده بازار است؛ از آنجایی که از ماه قبل بازار به انتخابات آمریکا چشم دوخته بود و براساس نظرسنجی‌های قبل از انتخابات جهت‌گیری ارز مشخص می‌شد با نهایي شدن گزینه ریاست جمهوری آمریکا، سناریوهای بدبینانه برای آینده کنار بروند و بازار با امیدواری به آینده باید شاهد ریزش قیمت‌ها باشد.

اما افزایش مجدد قیمت ارز در بازار دلایل مشخصی دارد که از جمله آنها می‌توان به مقاومت صادرکنندگان برای فروش ارز به‌قیمت روز اشاره کرد؛ صادرکننده‌ها سعی دارند نرخ‌های پیشنهادی برای فروش ارز را بالاتر از قیمت‌های بازار اعلام کنند و همین موضوع باعث شده است قیمت ارز تغییر مسیر دهد و افزایشی شود. برخی صادرکننده‌ها از روز یکشنبه، نرخ فروش ارز را بالاتر از نرخ‌های بازار اعلام می‌کنند که همین امر سبب شده است جو روانی بازار افزایشی شود؛ به‌عنوان



آگهی مناقصه عمومی یک مرحله‌ای

شماره گ: ۹۹/۲۸/۳۵

شماره مجوز: ۱۳۹۹/۴۴۰۷

نوبت اول

دستگاه مناقصه گز: شرکت گاز استان ایلام

موضوع مناقصه: ساخت و مونتاژ عصبک گاز گاهی بر اساس استاندارد SCY۰۴۰ به تعداد ۲۵۰۰ عدد

مبلغ کل برآورد: ۴,۲۲۲,۰۰۰ ریال

مبلغ تضمین: ۱,۲۲۳,۳۰۰,۰۰۰ ریال

نوع تضمین: ضمانت نامه بانکی شرکت در مناقصه یا فیش واریزی به حساب شماره ۰۱۱۲۷۶۹۱۶۰۰۴ بانک ملی شعبه میدان امام حسن (ع) ایلام و یا سایر ضمانتنامه‌های معتبر و یا ترکیبی از آنها که در جدول شماره ۴ این نامه تضمین معاملات دولتی شماره ۱۲۳۲۰۲/۰۵۶۵۹ مورخ ۹۲/۹/۲۲ قید گردیده‌اند.

مدت زمان اجرای پروژه: ۱۸۰ روز تقویمی

محل نامین اعتبار: از محل وام داخلی (بند ق)

آخرین مهلت فروش اسناد: ۱۳۹۹/۰۹/۰۶ تا پایان وقت اداری

آخرین مهلت ارائه پیشنهادات: ۱۳۹۹/۰۹/۱۹ تا ساعت ۸:۴۵ دقیقه صبح

زمان گشایش پاکت: ۱۳۹۹/۰۹/۱۹ ساعت ۶ صبح

محل گشایش پاکت: سالن کنفرانس شرکت گاز استان ایلام

• از یخ‌شماره شماره ۹۲/۱۵۸۷۶۴ مورخ ۱۳۹۹/۷/۱۳ سازمان مدیریت و برنامه ریزی کشور جهت تعیین برنده مناقصه استفاده می‌گردد.

شرایط متقاضیان:

۱- داشتن شخصیت حقوقی

۲- کمی برابر با اصل اساسنامه و آگهی آخرین تغییرات

۳- ارائه گواهینامه صلاحیت اخذی امور پیمانکاران از وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی بر اساس مواد ۸۵ و ۹۱ قانون کار جمهوری اسلامی ایران مصوب ۸۹/۳/۵ وزیر کار و امور اجتماعی.

۴- داشتن امکانات، ماشین آلات و نیروی متخصص

۵- داشتن گواهی صلاحیت پیمانکاری از سازمان مدیریت و برنامه ریزی کشور در رشته تأسیسات و تجهیزات یا نفت و گاز یا حداقل رتبه ۵.

۶- داشتن تجربه کافی معتبر و مفید مرتبط با موضوع مناقصه

۷- قیمت‌ها متناسب با کالای ساخت داخل یا احداث کیفیت ارائه گردد.

۸- فروش اسناد به واجدین شرایط، تکمیل و شرکت در فرآیند مناقصه از طریق سامانه ستاد دولت به آدرس setadmiran.ir سامانه ستاد صورت می‌پذیرد.

محل گشایش پاکت: سالن کنفرانس شرکت گاز استان ایلام

محل تحویل ضمانتنامه: دبیر خانه شرکت گاز استان ایلام

هزینه دو نوبت آگهی به عهده برنده مناقصه می‌باشد.

هزینه چاپ و تکثیر کاتلج‌های پیمان به مبلغ ۳۵۰,۰۰۰ ریال به عهده برنده مناقصه می‌باشد و می‌بایست به حساب شماره ۰۱۱۲۷۶۹۱۶۰۰۴ به نام شرکت گاز استان ایلام واریز گردد.

آدرس: ایلام – چهارراه پیام نور – بلوار تعمیر کاری نشی خیابان استاد شهریار

شرکت گاز استان ایلام سایت <http://www.shana.ir> و www.iletan-nigc.ir شماره تلفن ۰۸۴۲-۲۲۳۵۸۲۴

کد فراخوان جهت آگهی مذکور: ۲۵,۹۷۵,۴۳۹ می‌باشد.

نوبت چاپ دوم: ۹۹/۸/۲۶ روزنامه مهد تمدن

نوبت چاپ اول: ۹۹/۸/۲۰

روابط عمومی شرکت گاز استان ایلام



آگهی شرکت فولاد مبارک

کد آگهی: ۹۹۱۴۵

ردیف	نوع فراخوان	شماره	موضوع	مهلت ارسال مدارک	مدیریت مرتبط
۱	منقصه	۴۸۵۱۹۶۹۴	خرید دو ردیف ورق فولادی به وزن کل ۱۰۰,۰۰۰ کیلو گرم	۹۹/۰۸/۲۶	مدیریت خرید مواد مصرفی
۲	آگهی شناسایی منابع تامین		تدارک گلوله های آسیب مورد نیاز فولاد مبارک از طریق شناسایی منابع واجد	۹۹/۰۸/۲۹	مدیریت خرید مواد مصرفی
۳	آگهی شناسایی پیمانکار		شناسایی پیمانکاران توانمند و واجد شرایط در خصوص انجام مطالعات، ارائه طرح زیبا سازی صنعتی بزون بندی، انتخاب مصالح متناسب با کاربری هرزوزن به منظور زیباسازی صنعتی سالن تولید نورد گرم مجتمع فولاد مبارک	۹۹/۰۹/۱۵	مدیریت خرید مواد مصرفی

مناقضات و مزایات: جهت دریافت اسناد و کسب اطلاعات بیشتر به نشانی www.msc.ir لینک مناقضات و مزایات بخش خرید و تأمین کنندگان مراجعه و طبق راهنمای موجود، نسبت به انتخاب مناقصه مورد نظر از طریق سیستم ارتباط با تأمین کنندگان (SRM) اقدام نمائید.

سایر فراخوان‌ها: جهت کسب اطلاعات بیشتر به نشانی www.msc.ir بخش اطلاعیه‌ها، فراخوان مربوطه مراجعه بفرمایید.

روابط عمومی شرکت فولاد مبارک

نماگر بازار سهام



یک کارشناس بازار سرمایه مطرح کرد

افزایش جذابیت بورس برای سرمایه‌گذاری نسبت به سایر بازارها

یک کارشناس بازار سرمایه با اشاره به جذابیت بورس برای سرمایه‌گذاری نسبت به سایر بازارهای موازی، گفت اکنون تنها مشکل موجود در بورس موضوع نقدشوندگی است که در صورت برطرف شدن آن، می‌توان شاهد روزهای خوبی در این بازار بود. امین موسوی با اشاره به پیش‌بینی روند معاملات بازار به ایرنا، گفت: زمانی می‌توان روند بازار را مورد پیش‌بینی قرار داد که معاملات آن طبق قاعده و قانون پیش رود، بازار سهام اکنون از روند تحلیلی خود خارج شده است و همه رفتارهایی را که در بازار شاهد هستیم در قالب احساسات و هیجان خلاصه می‌شود بنابراین نمی‌توان اعلام کرد که روند اصلاحی بازار ناشی از احتمال پیروزی بایدن در انتخابات ریاست جمهوری آمریکا بوده است.

وی افزود: اگر قرار بود بورس براساس انتخابات ریاست جمهوری آمریکا پیش رود باید به سمت ایجاد صف‌های خرید در بازار پیش می‌رفتیم و حمایت‌های بیشتری از بازار صورت می‌گرفت، به همین دلیل در وضعیت فعلی ایجاد صف فروش در بازار و در همه نمادها منطقی به نظر نمی‌رسد. موسوی اظهار داشت: گروهی مانند صنایع غذایی که محاسبه آنها براساس ریال انجام می‌شود می‌توانند از کاهش نرخ دلار منتفع شوند، اما به دلیل ایجاد رفتارهای هیجانی از سوی سهامداران با صف‌های فروش همراه شدند که این روند چندان معقول به نظر نمی‌رسد. این کارشناس بازار سرمایه با بیان اینکه هسته اصلی اتفاقات رخ داده در بورس، شکل‌گیری عدم اعتماد در معاملات این بازار است، گفت: رفتارهای هیجانی در بازار سهام رخ داده است. وی خاطرنشان کرد: بازار سهام در گذشته هم شاهد افت و ریزش‌های سنگین بود، اما اصلاح‌های انجام شده در مدت زمان طولانی، با شیب بسیار ملایم و همراه با نقدشوندگی رخ داده است، تا به حال بازار چنین اصلاحی را در مدت زمان کوتاه سه ماهه تجربه نکرده بود. موسوی اظهار داشت: روند معاملات بورس اکنون از پیش‌بینی‌ها خارج شده است، در ابتدا باید کلیت بازار به تعادل برسد تا بتوان حدس و گمان‌هایی را نسبت به روند آینده بازار اعلام کرد. این کارشناس بازار سرمایه با بیان اینکه روندی که اکنون بازار در پیش گرفته است غیرمنطقی به نظر می‌رسد، گفت: ۶۰ درصد از ارزش بازار را صنایع دلاری محور تشکیل می‌دهند،

بر بررسی گزارش ماهانه شرکت‌ها شاهد هستیم که نرخ دلار در گزارش این شرکت‌ها بین ۱۸ تا ۲۳ هزار تومان بوده است و هیچ صنعتی تحت تاثیر دلار ۳۰ هزار تومان قرار نگرفت که حالا بخواهد با افت دلار در محاسبه سود و سودآوری شرکت‌ها تغییری ایجاد شود. وی با تاکید بر اینکه بازار سهام اکنون برای سرمایه‌گذاری بسیار ارزنده به نظر می‌رسد، افزود: اگر نرخ سود سپرده در بانک‌ها تا ۲۲ درصد افزایش یابد، با توجه به وضعیت حاکم در کشور اتفاق مهمی رخ نمی‌دهد و این نرخ سود جذابیتی را برای سرمایه‌گذاری نخواهد داشت. موسوی با بیان اینکه بازارهای موازی در مقایسه با بورس از پتانسیل و جذابیت زیادی برای سرمایه‌گذاری برخوردار نیستند، افزود: اکنون تنها مشکل موجود در بورس موضوع نقدشوندگی است که در صورت برطرف شدن آن می‌توان شاهد روزهای خوبی در این بازار بود.

معاملات روزانه از امروز امکان‌پذیر است و ساعت پیش‌گشایش ۸:۴۵ دقیقه خواهد بود

۲ تغییر مهم در معاملات بورسی از بیستم آبان



فولاد ارفع (ارفع)، بانک دی (دی) و گروه توسعه مالی مهر آیندگان (ومهان) تاثیر منفی بر شاخص این بازار را داشتند.

از امروز ۲ تغییر مهم در معاملات بورس اجرا می‌شود در همین حال، شرکت بورس تهران به منظور کاهش هیجان‌های موجود در بورس، اطلاعیه‌ای جدید ابلاغ کرد که براساس آن از روز سه‌شنبه شاهد دو تغییر مهم در معاملات این بازار خواهیم بود. به گزارش بازار سرمایه ایران، «محمود گودرزی» معاون بازار شرکت بورس تهران با اشاره به برخی از تغییرات اعمال شده در معاملات بازار سهام گفت: طی اطلاعیه‌ای که منتشر می‌شود امکان انجام معاملات روزانه از روز سه‌شنبه میسر خواهد شد و همه سرمایه‌گذاران می‌توانند روزانه به خرید و فروش بپردازند.

این به حالی است که در همراه دستورالعمل جدیدی مبنی بر ممنوعیت نوسان‌گیری روزانه در بازار سرمایه ابلاغ شد که از پنجم مهرماه اجرایی و براساس آن اعلام شد: فروش سهام خریداری شده در همان روز امکان‌پذیر نیست. حال براساس اطلاعیه جدید این دستورالعمل حذف شده است.

به گفته گودرزی، از روز سه‌شنبه تغییراتی در پیش‌گشایش بازار نیز اعمال می‌شود که براساس آن، پیش‌گشایش از ساعت ۸ و ۴۵ دقیقه تا ۸ و ۵۵ دقیقه خواهد بود و از ساعت ۸ و ۵۵ دقیقه تا ساعت ۹ امکان هیچ‌گونه ویرایش و حذفی وجود ندارد. گفتنی است زمان پیش‌گشایش معاملات بورس تا روز دوشنبه (۱۹ آبان‌ماه) به مدت ۳۰ دقیقه و از ساعت ۸ و ۳۰ دقیقه تا ۹ انجام می‌شد، اما این موضوع از سوی مسئولان حاضر در بازار به دلیل هیجان‌های ایجادشده در معاملات حذف شد و زمان پیش‌گشایش به ۱۵ دقیقه کاهش یافت.

۷ میلیارد و ۹۰۱ میلیون سهم، حق تقدم و اوراق بهادار به ارزش ۵۹ هزار و ۹۲۸ میلیارد ریال داد و ستد شد.

نمادهای خدمات انفورماتیک (رافور) با ۳۲۹ واحد، گروه صنعتی پاکشو (پاکشو) با ۳۱۱ واحد، سرمایه‌گذاری سیمان تامین (سیتا) با ۱۹۶ واحد، پارس خودرو (خپارس) با ۱۵۵ واحد، سرمایه‌گذاری دارویی تامین (تیبیکو) با ۱۰۸ واحد، آهنگری تراکتورسازی ایران (خاهن) با ۹۲ واحد، تامین سرمایه امین (امین) با ۸۴ واحد بیشترین تاثیر مثبت را بر شاخص بورس داشتند. در سوی مقابل، نمادهای فولاد مبارکه اصفهان (فولاد) با ۲ هزار و ۷۴۹ واحد، ملی صنایع مس ایران (فملی) با ۲ هزار و ۴۵۴ واحد، معدنی و صنعتی گل‌گهر (کگل) با یک هزار و ۳۷۰ واحد، پالایش نفت تهران (شتران) با یک هزار و ۶ واحد، گسترش نفت و گاز پارسیان (پارسان) با ۹۸۰ واحد، پالایش نفت بندرعباس (شبندر) با ۹۴۳ واحد، پتروشیمی پارس (پارس) با ۸۹۶ واحد، سرمایه‌گذاری غدیر (وغدیر) با ۸۹۰ واحد و بانک ملت (بوملت) با ۸۷۱ واحد واحد هم تاثیر منفی بر شاخص گذاشتند. همچنین نمادهای ایران خودرو، فولاد مبارکه اصفهان، صنعتی زرماکارون، سرمایه‌گذاری سیمان تامین، تولید نیروی برق آبادان، تامین سرمایه امین و ملی صنایع مس ایران در گروه نمادهای پربیننده قرار داشتند. گروه فلزات اساسی هم در معاملات این روز صدرنشین برترین گروه‌های صنعت شد و در این گروه ۷۲۷ میلیون و ۲۸۷ هزار برگه سهم به ارزش ۱۰ هزار و ۷۳۷ میلیارد ریال داد و ستد شد.

شاخص فرابورس نیز بیش از ۱۳۴ واحد کاهش داشت و بر روی کانال ۱۵ هزار و ۴۸۳ واحد ثابت ماند. در این بازار یک میلیارد و ۱۴۱ هزار برگه سهم به ارزش ۴۰ هزار و ۷۵۶ میلیارد ریال داد و ستد شد. نمادهای پلیمر آریاساسول (آریا)، صنعتی مینو (غصینو)، توسعه مسیر برق گیلان (گیلان)، برق و انرژی پیوند گستر پارس (پیوند)، گروه سرمایه‌گذاری میراث فرهنگی (سمگا)، بیمه تجارت نو (بنو)، توزیع داروپخش (دتوزیع)، آتیه داده پرداز (اپرداز)، توسعه خدمات دریای و بندری سینا (حسینا)، توکاریل (توریل) و پیش‌البرز (پخش) با تاثیر مثبت بر شاخص این بازار همراه بودند.

همچنین نمادهای شرکت سرمایه‌گذاری صبا تامین (صبا)، سنگ آهن گهرزمین (گهر)، فولاد هرمزگان جنوب (هرمز)، سهامی ذوب آهن اصفهان (ذوب)، پتروشیمی تندگوبان (شگوبا)، شرکت آهن و

فرصت امروز: شاخص بورس تهران در پایان معاملات نوزدهمین روز آبان با کاهش ۲۵ هزار واحدی روبه‌رو شد و در ابتدای کانال یک‌میلیون و ۲۰۰ هزار واحد ایستاد. به این ترتیب، شاخص بورس در سه روز ابتدای هفته بیش از ۶۵ هزار واحد افت کرد و احتمال از دست رفتن کف حمایتی بورس بیش از پیش قوت گرفت.

سوال این است که چرا شاخص بورس همچنان در روند نزولی به سر می‌برد؟ بخشی از کارشناسان این موضوع را به کاهش شدید قیمت دلار گره می‌زنند و اعلام می‌کنند این موضوع زودگذر خواهد بود و با افزایش قیمت دلار بعد از گذشت چند روز از انتخابات آمریکا روند بازار سرمایه دوباره باز می‌گردد اما در مقابل برخی دیگر از کارشناسان اعلام می‌کنند که موضوع نزول اتفاق افتاده تنها به دلیل واکنش‌های هیجانی است و صف‌های فروش در واقع به آن دامن زده است و اگر سرمایه‌گذاران صبر در پیش بگیرند بازار سرمایه سقوط چندانی را تجربه نخواهد کرد.

شاهین چراغی، عضو شورای بورس نیز با انتشار مطلبی در فضای مجازی نوشت: «قیمت ارز از ۳۳ به ۲۳ هزار و ۵۰۰ تومان رسیده و معادل ۴۰ درصد نزول داشته است. سرمایه‌گذاران نمی‌دانند اصولاً ارز حاصل از صادرات شرکت‌ها در سامانه نیما در نیمه نخست سال با مبلغی نزدیک به ۱۷ هزار تومان به فروش می‌رفت. اخیراً اجازه داده بودند دلار حاصل از صادرات پتروشیمی‌ها کمی افزایش پیدا کند که قیمت آن هم همچنان با ارز آزاد تفاوت اساسی داشت.» به گفته او، «قیمت بالای دلار عملاً عایدی‌ای برای شرکت‌های پتروشیمی‌ها نداشت، اما با افزایش حجم فروش قطعاً سود پتروشیمی‌ها افزایش می‌یابد. ضمناً هزینه ارزان‌فروشی و جابه‌جایی ارز را نخواهند داشت. بنابراین عمده سرمایه‌گذاران چون تحلیلی از وضعیت بازارهای جهانی و تجارت و... ندارند، لحظه‌ای تصمیم می‌گیرند.»

کاهش ۲۵ هزار واحدی بورس در معاملات دوشنبه شاخص کل بورس در روز دوشنبه ۲۵ هزار و ۳۶۹ واحد افت کرد و به رقم یک میلیون و ۲۱۵ هزار واحد رسید. شاخص کل (هم وزن) نیز با ۲ هزار و ۷۹۶ واحد کاهش به ۳۶۶ هزار و ۷۸ واحد و شاخص قیمت (هم وزن) با یک هزار و ۸۲۱ واحد افت به ۲۲۹ هزار و ۷۷۳ واحد رسید. شاخص بازار اول ۲۴ هزار و ۷۵۵ واحد و شاخص بازار دوم ۲۷ هزار و ۸۷ واحد کاهش داشتند. در معاملات روز دوشنبه بیش از

آگهی مناقصه عمومی شماره (۳۱-۹۹)



شهرداری زنجان در نظر دارد نسبت به برگزاری مناقصه عمومی برابر شرایط قید شده در اسناد بشرح جدول ذیل را از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت برگزار نماید. کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد مناقصه تا ارائه پیشنهاد قیمت مناقصه گران و بازگشایی پاکت‌ها از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس: www.setadiran.ir انجام خواهد شد و لازم است مناقصه گران در صورت عدم عضویت قبلی، مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند.

مهلت زمانی دریافت اسناد مناقصه از سایت: ساعت ۱۲:۰۰ صبح روز دوشنبه تاریخ ۹۹/۸/۲۰ لغایت ساعت ۱۳:۰۰ مورخ ۹۹/۸/۲۶

اطلاعات تماس دستگاه مناقصه گزار جهت دریافت اطلاعات بیشتر در خصوص اسناد مناقصه و ارائه پاکت

اطلاعات تماس سامانه ستاد جهت انجام مراحل عضویت در سامانه: مرکز تماس: ۴۱۹۳۴-۰۲۱

دفتر ثبت نام: ۸۸۹۶۹۷۳۷ و ۸۵۱۹۳۷۶۸

- میزان سپرده شرکت در مناقصه که به یکی از طرق ذیل به شهرداری ارائه گردد:

الف- واریز وجه نقد به شماره حساب ۵- ۲۲۲۲۱۱۱۱- ۴۳- ۲۲۱۰ نزد بانک انصار شعبه میدان انقلاب در وجه شهرداری زنجان

ب- ضمانت نامه بانکی به نفع کارفرما ج- انواع اوراق مشارکت بی نام

ردیف	عنوان پروژه	مبلغ برآورد به ریال	میزان سپرده شرکت در مناقصه بر ریال	حداقل رتبه و گرایش مربوطه
۱	اجرای پوشش کانال شبنم	۴/۶۱۷/۷۴۷/۹۵۷	۲۳۰/۰۰۰/۰۰۰	اشخاص حقیقی با حداقل پایه ۱ یا حقوقی با حداقل رتبه ۵ آب یا راه و باند یا ابنیه
۲	تکمیل پارکینگ طبقاتی سعدی	۹۴/۴۱۲/۷۴۸/۱۱۵	۴/۷۳۰/۰۰۰/۰۰۰	اشخاص حقوقی با حداقل رتبه ۳ ابنیه و ۵ تاسیسات
۳	تکمیل ساختمان آتش نشانی گلشهر	۲۴/۰۱۱/۴۴۱/۹۱۹	۱/۲۰۰/۰۰۰/۰۰۰	اشخاص حقوقی با حداقل رتبه ۵ ابنیه
۴	اصلاح هندسی و طراحی میداین در سطح منطقه ۱	۳/۹۷۳/۴۷۲/۶۵۳	۲۰۰/۰۰۰/۰۰۰	اشخاص حقیقی با حداقل پایه ۳ یا حقوقی با حداقل رتبه ۵ راه و باند

آگهی تجدید مناقصه شماره «۲۰۹۹۰۰۱۰۰۴۰۰۰۰۹۷» در سامانه تدارکات الکترونیکی دولت



وزارت راه و شهرسازی
شرکت مادر تخصصی ساخت و توسعه زیر بنای حمل و نقل کشور

بر اساس ماده ۱۳ قانون برگزاری مناقصات عملیات اجرایی پروژه به شرح زیر بصورت مناقصه عمومی دو مرحله‌ای واگذار میگردد:

۱- دستگاه مناقصه گزار : شرکت ساخت و توسعه زیر بنای حمل و نقل کشور به نشانی تهران - بزرگراه مدرس- خیابان وحید دستگردی - خیابان فرید افشار - نبش بلوار آرش

۲- شرح پروژه: عملیات تکمیلی مسیر باغملک - قلعه تل - بارانگرد، با مدت اجرای کار ۱۸ ماه، در استان خوزستان

۳- سیر مراحل دریافت اسناد و برگزاری فرآیند مناقصه: صرفاً از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس <http://www.setadiran.ir> مهلت دریافت اسناد از سامانه مذکور حداکثر تا تاریخ ۱۳۹۹/۰۸/۲۸ ساعت ۱۴/۳۰ میسر خواهد بود. ضمناً مناقصه گران در صورت عدم عضویت قبلی در سامانه مذکور، مراحل ثبت نام در سایت فوق و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه به انجام رسانند. تلفن پشتیبانی سامانه : ۹۱۹۳۴۴

۴- محل تحویل پاکت شرکت در مناقصه (صرفاً پاکت الف) اداره کل امور پیمان ها و رسیدگی فنی- شرکت ساخت و توسعه زیربنای حمل و نقل کشور حداکثر تا ساعت ۱۴/۳۰ روز شنبه مورخ ۱۳۹۹/۰۹/۰۸ و تاریخ جلسه مناقصه ساعت ۱۳/۳۰ روز یک شنبه مورخ ۱۳۹۹/۰۹/۰۹ می باشد. مدت اعتبار پیشنه‌ها ۳ ماه از تاریخ فوق می باشد و در صورت لزوم یکبار قابل تمدید می باشد.

۵- برآورد : بر اساس فهرست بهای پایه راه، راه آهن و باند فرودگاه سال ۱۳۹۹ به مبلغ ۳۷۶,۲۴۰,۳۱۱,۵۱۹ ریال میباشد. (ضمناً انعقاد قرارداد بر اساس فهرست بهای تجمیع شده راه، باند فرودگاه و زیرسازی راه آهن می باشد)

۶- مبلغ تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار ۱۰,۵۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال تعیین میگردد.

۷- مهندسین مشاور طرح، طاق و پایه (تلفن : ۸۸۹۷۱۹۳۶ - ۸۸۹۹۵۴۱۲)

ضمناً آگهی مناقصه از طریق پایگاه ملی اطلاع رسانی مناقصات به نشانی <http://iets.mporg.ir> نیز قابل دسترسی است.

واکنش مرغداران به ممنوعیت صادرات

نایب رئیس کانون سراسری مرغداران گوشتی کشور در واکنش به ممنوعیت صادرات مرغ، گفت عملا صادراتی انجام نمی‌شود که توقف آن تاثیری بر بازار داخل داشته باشد.

حبیب اسدالله‌نژاد در گفت‌وگو با خبرنگار مهر، در واکنش به تصمیم ستاد تنظیم بازار برای ممنوعیت صادرات مرغ گفت: این تصمیم از دو جهت قابل بررسی است. از جنبه ماهیت کار این اقدام کاملا نادرست است چراکه صادرات هیچ محصولی نباید به نوسانات بازار داخل گره بخورد و اتخاذ تصمیمات خلق‌الساعه برای صادرات آسیب‌های جدی به بازارهای مقصد و در نهایت تولید داخل می‌زند. وی اضافه کرد: همچنین نکته مهم اینجاست که امسال در بحث صادرات مرغ اتفاق خاصی رخ نداده و هم‌اکنون نیز عملا صادراتی انجام نمی‌شود که ممنوعیت آن نتیجه‌ای داشته باشد.

اسدالله‌نژاد با تاکید بر اینکه دلیل نوسانات قیمت مرغ و سایر محصولات پروتئینی عدم تأمین و عرضه به موقع نهاده‌های دامی با نرخ مناسب است، افزود: همچنان خواسته ما از دولت تأمین به موقع نهاده‌ها و عرضه آنها با نرخ مصوب است. وی تصریح کرد: اگر این اتفاق رخ دهد مرغ نیز با قیمتی منطقی و ثابت در بازار عرضه می‌شود و تولیدکنندگان نیز از این همه گرفتاری خلاص می‌شوند. اسدالله‌نژاد افزود: اتخاذ تصمیمات نادرست و خلق‌الساعه مانند ممنوعیت صادرات کمکی به تنظیم بازار نمی‌کند.

رئیس سازمان هواپیمایی:

قیمت جدید بلیت هواپیما هفته آینده اعلام می‌شود

پس از یک ماه گران‌فروشی بلیت هواپیما، رئیس سازمان هواپیمایی اعلام کرد که قیمت جدید در هفته آینده ابلاغ می‌شود و شرکت‌های هواپیمایی موظف به رعایت این قیمت‌ها هستند. به گزارش روز دوشنبه ایرنا از ابتدای آبان امسال گلایه مردم از افزایش چراج خاموش قیمت بلیت هواپیسا افزایش یافت و در نهایت، سازمان هواپیمایی کشور هفته گذشته با تایید افزایش قیمت بلیت هواپیما خبر داد که شرکت‌های هواپیمایی دامنه نرخ بلیت‌ها را برای مسافر محدود کرده بودند و به شرکت‌ها الزام شد که مسافر باید بتواند از همه دامنه‌های نرخ‌ی استفاده کند.
آنطور که سازمان هواپیمایی خبر داد در هفته‌های گذشته شرکت‌های هواپیمایی در طیف نرخ‌ی که سال ۹۸ تعیین کرده‌اند، در دامنه نرخ‌ها قیمت‌ها را افزایش دادند. اگرچه هیچ ایرلاینی از سقف نرخ تعیین شده عبور نکرد، اما تلاش کرد تا با فروش کلاس‌های بالاتر دامنه نرخ‌ها را برای مسافر محدود کند.

در همین راستا «تورج دهقان زنگنه»، رئیس سازمان هواپیمایی کشور در حاشیه نشست کمیسیون عمران که روز گذشته با محوریت بررسی علل گرانی بلیت هواپیما برگزار شد، گفت: مقرر شد سازمان هواپیمایی کشوری در این هفته آنالیز قیمت‌ها را از شرکت‌های هواپیمایی بگیرد و نظر کارشناسی خود را اعمال کند. وی افزود: هفته آینده در نشست شورای عالی هوایی قیمت را به شرکت‌های هواپیمایی ابلاغ می‌کنیم تا همه موظف باشند قیمت مصوب را رعایت کنند. دهقان زنگنه ضمن ابراز امیدواری نسبت به کاهش قیمت بلیت هواپیما، گفت: سازمان هواپیمایی به هیچ وجه قائل به کف و سقف قیمتی نیست، ما می‌گوییم که بازار و نظام عرضه و تقاضا باید قیمت را تعیین کند. از این رو تعیین کف قیمتی از سوی ایرلاین‌ها غیرقانونی بوده و سازمان هواپیمایی با آنها برخورد خواهد کرد. رئیس سازمان هواپیمایی کشوری با اشاره به انتقاد سخنگوی کمیسیون بهداشت از عدم رعایت ۶۰درصد مسافران در هواپیما، افزود: فروش ۶۰درصد صندلی‌ها در هواپیمای ATR منجر به این می‌شود که به دلیل فضای این هواپیما گاهی چند مسافر کنار یکدیگر بنشینند، به معاون هوانوردی سازمان هواپیمایی ابلاغ کردم که شرکت‌های دارای هواپیمای ATR نسبت به فروش ۵۰درصد صندلی‌ها اقدام کنند. دهقان زنگنه درخصوص تصاویر منتشرشده از فضای داخلی برخی پروازها و حضور بیش از ۶۰درصد مسافرن در یک پرواز، تصریح کرد: یکی از این فیلم‌ها مربوط به هواپیمای ATR بوده است و دیگری نیز مربوط به یک پرواز کیش بوده که تخلف کرده و امروز حتما با آن شرکت برخورد می‌کنم و یکی از مجوزهای پرواز را لغو خواهیم کرد.

ابلاغ شرح وظایف تنظیم بازاری محصولات کشاورزی به ۲ وزار تخانه

معاون اقتصادی رئیس جمهوری در نامه‌ای به وزرای صنعت، معدن و تجارت و جهاد کشاورزی جزییات واگذاری وظایف تنظیم بازاری محصولات کشاورزی را ابلاغ کرد.

به گزارش ایسنا در متن نامه نیاوندیان آمده است: بند (ب) تصمیمات جلسه یکصد و هفتاد و هشتم ستاد هماهنگی اقتصادی دولت مورخ ۱۱ آبان ۱۳۹۹ درخصوص «هماهنگی دستگاه‌های اجرایی برای تنظیم بازار محصولات کشاورزی» که به تایید ریاست محترم جمهوری اسلامی ایران رسیده است به شرح ذیل جهت اجرا ابلاغ می‌گردد:

۱- مسئولیت برنامه‌ریزی و هماهنگی تأمین (تولید و واردات انواع نهاده‌های کشاورزی و دام و طیور) و همچنین مسئولیت تولید، عرضه و تنظیم بازار مرغ و تخم‌مرغ تا مرحله عمده‌فروشی به قیمت مصوب با وزارت جهاد کشاورزی است.

۲- به منظور عرضه مکفی کالا و دسترسی مصرف‌کنندگان به نرخ مناسب، وزارت صنعت، معدن و تجارت، مسئولیت تنظیم بازار کلیه کالاهای اساسی و ضروری، از جمله محصولات کشاورزی و دامی در مرحله توزیع و خرده‌فروشی را به عهده دارد.

۳- مسئولیت تصمیم‌گیری در مورد صادرات مرغ و تخم‌مرغ، با وزارت جهاد کشاورزی است.

۴- وزارت صنعت، معدن و تجارت مکلف است دسترسی کامل و برخط وزارت جهاد کشاورزی به اطلاعات سامانه جامع تجارت را تأمین نماید و حمایت‌های سیاستی و نظارتی لازم را اعمال نماید.
۵- وزارت جهاد کشاورزی مکلف است اطلاعات لازم در مورد تأمین، حمل و انبارش این کالاها را به طور برخط، از طریق سامانه جامع تجارت، در اختیار وزارت صنعت، معدن و تجارت قرار دهد.

سخنگوی گمرک اعلام کرد

ترخیص ۵ میلیون تن کالای اساسی و ضروری از گمرک تا ۲ هفته آینده



روند ترخیص کالا از مدت‌ها پیش در دستور کار دولت و گمرک قرار داشت. سخنگوی گمرک افزود: در روز میلاد پیامبر اکرم نیز مقام معظم رهبری در بیانیاتی بر این موضوع تأکید کردند و با وجود همزمانی اجرایی شدن دستورات ترخیص کالا برای تأمین نیازهای عمومی با اعلام نتایج انتخابات آمریکا، هیچ ارتباطی میان آنها وجود ندارد و این اوضاع سیاست خارجی تاثیری بر سرعت بخشیدن ترخیص کالاها نداشته است.

در ماه‌های گذشته اعلام شده بود که حدود ۸ میلیون تن کالا در گمرک و بنادر کشور دیو شده است که از این میزان بیش از ۳ میلیون و ۵۰۰ هزار تن کالای اساسی و برابر همین میزان کالای غیراساسی است که ۸۰ درصد این اقلام مربوط به نهادهای تولیدی و پروژه‌های راهبردی است.

جمله بانک مرکزی، وزارت صنعت، معدن و تجارت، گمرک و وزارت جهاد کشاورزی قرار داد. بر همین اساس گمرک جمهوری اسلامی از روز شنبه (۱۷ آبان ماه) اعلام کرد صاحبان کالا می‌توانند به ترخیص کالاهای باقیمانده در گمرکات کشور اقدام کنند.

در همین راستا، «سید روح اله لطیفی» سخنگوی گمرک ایران روز دوشنبه در گفت و گو با خبرنگار ایرنا، اظهار داشت: اگر همه دستگاه‌های مربوطه هماهنگی لازم برای ترخیص کالا را داشته باشند طی دو هفته آینده ۵۰ تا ۷۰ درصد معادل ۴ تا ۵ میلیون تن کالای اساسی و ضروری غیراساسی از اقلام باقی مانده در گمرکات کشور به صاحبان کالا تحویل داده می‌شود.

وی همچنین درخصوص شایعاتی مبنی بر تاثیر انتخابات ریاست جمهوری آمریکا بر ترخیص کالا از گمرک، تأکید کرد: تسریع و تسهیل

با مصوبه ستاد تنظیم بازار

تأمین بازار گوشت تا مرحله عمده‌فروشی به وزارت جهاد کشاورزی سپرده شد

و تأمین ارز و ترخیص، به همراه توزیع و نظارت بر آن، برعهده وزارت جهاد کشاورزی باشد و همچنان فرایند ثبت سفارش نهاده‌های دامی جو، ذرت و کنجاله توسط وزارت صنعت، معدن و تجارت انجام شود. به گزارش ایرنا، پیشتر وزیر جهاد کشاورزی گفته بود: تولید مرغ، تخم‌مرغ و گوشت قرمز در کشور در وضعیت خوبی بوده و جای هیچ‌گونه نگرانی نیست. «کاظم خاوازی» با تأکید بر اینکه تنظیم بازار در سطح خرده‌فروشی همچنان در اختیار وزارت صنعت، معدن و تجارت قرار دارد، تصریح کرد: اکنون ارتباط خوبی بین وزارت جهاد کشاورزی و صنعت، معدن و تجارت و دیگر دستگاه‌های ذی‌ربط وجود دارد و این وعده را به مردم می‌دهیم که در ماه‌های آینده شاهد وضعیت خوبی در بازار باشند.

در مرحله توزیع و خرده‌فروشی برعهده وزارت صنعت، معدن و تجارت با محوریت سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان باشد. در این راستا، شرکت پشتیبانی امور دام مجاز است با رعایت جلوگیری از افزایش قیمت بازار گوشت قرمز با مکانیزم خرید داخلی اقدام کند. مسئولیت تصمیم‌گیری درباره صادرات و واردات گوشت قرمز از جمله تعیین عوارض با ممنوعیت برعهده وزارت جهاد کشاورزی است و وزارت صنعت همکاری لازم درخصوص تنظیم بازار گوشت قرمز را با وزارت جهاد کشاورزی خواهد داشت.

همچنین ستاد تنظیم بازار مقرر کرد مسئولیت برنامه‌ریزی و هماهنگی تأمین، تولید و واردات انواع نهاده‌های کشاورزی و دام و طیور، انواع بذر، سموم، کنجاله، جو، ذرت و تعیین اولویت تخصیص

وزیر راه مطرح کرد

افزایش ۳ میلیون تن تبادلات تجاری با اتصال ریلی خواف – هرات

وی افزود: به این ترتیب این ایجاد قابلیت برای راه‌آهن افغانستان توسط ایران تنها خط ریلی و ساخت ایستگاه نیست بلکه تجهیز و تأمین نیروی انسانی در فرایند یک قرارداد همکاری بوده که با راه‌آهن جمهوری اسلامی ایران انجام گرفته است. این عضو کابینه دولت دوازدهم ادامه داد: این مهم یکی از مزیت‌های این راه‌آهن جدید بوده که در تعامل با جمهوری اسلامی ایران می‌تواند همکاری‌ها و روابط را پایدار نگه داشته و برای گسترش آن اعتمادسازی کرد.

وی با امیدواری نسبت به اینکه با پیشنهادهای ارائه شده به دولت افغانستان این خط ریلی از طریق هرات به مزار شریف متصل شود، اظهار داشت: این خط در صورت اتصال می‌تواند یک خط جدید ریلی ترانزیتی باشد که ایران را به آسیای میانه متصل کند و یک راه میانبر به کشورهای مقصد در شرق کشور چین باشد.

اسلامی در پایان گفت: این راه‌آهن در مقطعی از تاریخ به بهره‌برداری می‌رسد که با شکل‌گیری دولت جدید افغانستان، امیدواری به پایداری سیاسی در این کشور آغاز شده تا شاهد رونق و شکوفایی اقتصادی و افزایش تبادلات بین دو کشور باشیم و به اعداد و ارقامی که در این برنامه است، نزدیک شویم. به گزارش ایرنا، دولت «تدبیر و امید» از ابتدا تکمیل کریدورهای ترانزیتی و ارتباط با همسایگان را از اولویت برنامه‌های خود قرار داده بود، در این راستا تلاش کرد مرزهای ریلی کشور را گسترش دهد. افتتاح مرز ریلی سرخس و تلاش برای ساخت راه‌آهن شلمچه به بصره که راه آهن ایران را به عراق متصل می‌کند، از جمله برنامه‌های دولت برای گسترش ارتباطات ریلی بین‌المللی است.

اسلامی ایران، افغانستان و هندوستان، تفاهم‌نامه سه‌جانبه بخش ترانزیتی فعال شده، اتصالات بندری و خط کشتیرانی بندری بین بنادر هندوستان و چابهار و بندرعباس برقرار است و هم‌اکنون از طریق چابهار بارهای افغانستان و هندوستان از طریق جاده تبادل می‌شوند. اسلامی ادامه داد: با ایجاد این خط و اتصال راه‌آهن به افغانستان، بخشی از بارها به‌ویژه بارهای معدنی می‌توانند در مدار قرار گرفته و قابل استفاده شوند.

این عضو کابینه دولت دوازدهم در پاسخ به اینکه با اتصال ریل ایران به افغانستان در بحث باری و مسافری چقدر به ارزآوری کمک خواهد شد، اظهار داشت: افغانستان یک نقطه اتصال ریلی در مزار شریف دارد که در مرز «هیرات» به «ترمز» ازبکستان بوده و این قطعه که از طریق ایران متصل می‌شود دومین نقطه ریلی این کشور به حساب می‌آید. وی افزود: این اتصال ریلی از ایران به افغانستان به درون این کشور امتداد ندارد و حداکثر نقشی که می‌تواند در این مقطع ایفا کند، مبادله سهمی از بارهای موجود به‌ویژه بارهایی است که بین تجار مبادله می‌شود.

وزیر راه و شهرسازی ادامه داد: این میزان چیزی حدود ۳میلیون تن صادرات و واردات و نزدیک به ۱.۸ میلیون تن ترانزیت بوده که با در مدار قرار گرفتن این خط جایگاه خود را به دست خواهد آورد. اسلامی با اشاره به آموزش نیروهای عملیاتی در حوزه ریلی در این خط توسط راه‌آهن جمهوری اسلامی ایران، گفت: موضوع مهم در پروژه ریلی یادشده این است که هم‌زمان با برقراری خط ریلی در افغانستان، نیروهای انسانی آموزش دیده و ماهر مورد استفاده قرار خواهند گرفت.

صادرات گاز ایران به افغانستان و ترکیه به کجا رسید؟

استان فارس ۳۰۰۰ میلیارد تومان سرمایه‌گذاری در گازرسانی توسط دولت تدبیر و امید انجام شد و تعداد روستاها از ۶۷۲ روستا به ۲۱۶۱ روستا رسیده است.

گازرسانی روستایی و شهری در استان فارس روند افزایشی داشته است

همچنین در این مراسم عنایت‌الله رحیمی- استاندار فارس گفت: گازرسانی و دیگر فعالیت‌های مثبت وزارت نفت در این استان رضایت‌مندی مردم استان فارس را در پی داشته است.

وی با تشکر از تلاش‌های وزارت نفت برای گازرسانی به جمعیت ۵ میلیون نفری استان فارس، گفت: با همه اوصافی که استان فارس از آن برخوردار است، از جمله گستردگی و پهناور بودن آن، فعالیت‌های انجام‌شده توسط وزارت نفت موجب رضایت‌مندی مردم شده است.

وی با اشاره به اینکه در گازرسانی روستایی و شهری در فارس با افزایش خیره‌کننده‌ای روبه‌رو بوده است، افزود: معتقدم پوشش سبز استانی در واقع مزایای مختلفی از جمله صرفه‌جویی، ایمنی و کاهش هزینه‌های اقتصادی و رفاه و آسایش را در پی خواهد داشت.

استاندار فارس تصریح کرد: درخواست من از وزیر نفت و مدیرعامل شرکت ملی گاز ایران این است که پروژه‌های در حال اجرا سریع‌تر به بهره‌برداری برسند تا سبب ایجاد اشتغال و تولید و ثروت‌آفرینی هرچه بیشتر برای استان شود، همچنین امیدوارم در مدت باقیمانده از این دولت، پروژه‌ها تکمیل و تلاش‌ها افزون‌تر شود.

بهره‌مندی ۹۵ درصدی جمعیت کشور از شبکه گاز را خواهیم داشت و کل کشور به پوشش ۹۵درصد می‌رسد. وی با بیان اینکه طبق برنامه در حال حاضر گازرسانی به ۴۰۰۰ روستا را در دست اجرا داریم، تصریح کرد: همچنین مطابق قبل سالانه ۳۰۰۰ روستا به شبکه گاز متصل می‌شوند. امسال نیز تاکنون ۱۰۰۰ روستا و تا پایان سال ۲۰۰۰ روستای دیگر گازدار خواهند شد. مدیرعامل شرکت ملی گاز ایران درخصوص گازرسانی به نیروگاه‌ها نیز گفت: بخش عمده نیازهای نیروگاهی کشور از طریق گاز تأمین می‌شود. همچنین در ابتدای زمستان شرکت پخش ملی فرآورده‌های نفتی برای تأمین فرآورده متناسب با برنامه‌ها در زمان‌های پیک سرما برای تأمین سوخت مایع اعلام آمادگی می‌کند. مدیرعامل شرکت ملی گاز ایران با بیان اینکه تا سال ۱۳۹۲ سالانه ۳۴ میلیارد لیتر سوخت مایع مصرف می‌شود و ما باید از سوختن این مقدار جلوگیری می‌کردیم تا بتوانیم منابع مالی توسعه صنعت گاز را فراهم کنیم، اظهار کرد: با این حال در آن زمان تصویر روشنی از نحوه اجرای قانون بند ۴ق» وجود نداشت و برای همه پرسش بود که این قانون قرار است چگونه اجرایی شود و چه منفای دارد.

رتبتی با تأکید بر اینکه گازرسانی به شهرها و روستاهای کشور به‌ویژه در استان سیستان و بلوچستان با شتاب ادامه دارد، تصریح کرد: تعداد روستاهای گازرسانی‌شده تا پایان سال ۱۴۰۰، ۴۰ هزار روستا می‌رسد، اکنون حدود ۸۳ درصد روستاها و بیش از ۹۵درصد شهرهای کشور از گاز طبیعی بهره‌مند هستند. معاون وزیر نفت ادامه داد: در

سخنگوی گمرک ایران گفت به شرط هماهنگی تمام دستگاه‌های مربوطه در دو هفته آینده ۵میلیون تن کالای اساسی و ضروری غیراساسی ترخیص می‌شود.

به گزارش ایرنا، در هفته‌های گذشته موضوع ترخیص کالا برای تأمین مواد اولیه تولیدکنندگان و رفع نیازهای مصرف‌کنندگان صدر فعالیت‌ها و دستورات دولت قرار گرفت تا به سرعت مواد غذایی که به دلایل مختلف در گمرک باقی مانده است با تعیین شرایطی ویژه و صدور مجوزهای لازم وارد کشور شوند.

بر همین اساس در مهرماه، معاون اول رئیس جمهوری بازدیدی از گمرک هرمزگان داشت تا دستورات مناسب با شرایط فعلی برای خروج کالاها را صادر کند و از سوی دیگر رئیس جمهوری نیز در جلسه ستاد اقتصادی دولت، ترخیص کالاها را در دستور کار نهادهای مختلف از

ستاد تنظیم بازار اعلام کرد تأمین و تنظیم بازار گوشت قرمز تا مرحله عمده‌فروشی به قیمت مصوب برعهده وزارت جهاد کشاورزی است.

به گزارش روز دوشنبه ایرنا از وزارت صنعت، معدن و تجارت، ستاد تنظیم بازار با توجه به تصمیمات جلسه ستاد اقتصادی دولت برای تنظیم بازار محصولات کشاورزی مبنی بر همکاری مستقیم دو وزارتخانه صنعت و جهاد کشاورزی و تقسیم مسئولیت‌ها برای تأمین کالاهای اساسی کشور، مقرر کرد: درخصوص تأمین گوشت قرمز (همانند مرغ و تخم‌مرغ در مصوبه ستاد اقتصادی دولت) مسئولیت برنامه‌ریزی و هماهنگی تأمین، تولید، عرضه و تنظیم بازار گوشت تا مرحله عمده‌فروشی به قیمت مصوب برعهده وزارت جهاد کشاورزی و

وزیر راه و شهرسازی گفت پیش‌بینی می‌شود با اتصال راه‌آهن خواف- هرات به مزار شریف، سالانه ۳ میلیون تن صادرات و واردات و ۱.۸میلیون تن ترانزیت محقق شود.

به گزارش روز دوشنبه ایرنا از وزارت راه و شهرسازی، «محمد اسلامی» درخصوص خط ریلی خواف- هرات که قرار است اواخر آبان‌ماه افتتاح شود، با اشاره به نقش مهم این پروژه در افزایش مراوات برون‌مرزی و ترانزیت کشور و گسترش روابط اقتصادی دولت‌های ایران و افغانستان، اظهار داشت: اتصال ریلی جمهوری اسلامی ایران به کشورهای همسایه و توسعه آن از همه مسیرهای ممکن برای افزایش سهم ترانزیت از طریق ریل همواره مورد تأکید بوده و در اولویت قرار دارد.

وی با بیان اینکه اتصال راه‌آهن ایران به افغانستان با تعریف پروژه خواف- هرات به همین منظور در دستور کار قرار گرفت، ادامه داد: با بهره‌برداری از این پروژه که با حمایت و سرمایه‌گذاری جمهوری اسلامی ایران است، فرصت‌های بار و مسافر به مقصد افغانستان و از مبدأ این کشور و همچنین به سایر مقاصد اعم از کشورهای همسایه، اروپایی همچون ترکیه و اقیانوس هند فراهم می‌شود و به این ترتیب یک راه جدید ترانزیتی برای ایران فعال خواهد شد.

وزیر راه و شهرسازی با اشاره به پتانسیل بالای این خط ریلی برای حمل محصولات صنایع معدنی موجود در مرز ایران و افغانستان، افزود: جابه‌جایی سالانه حدود ۳ میلیون تن ترانزیت را در سال‌های نخستین راه‌اندازی این خط ریلی پیش‌بینی می‌شود.

وی در زمینه میزان حمل بار پیش‌بینی شده و اتصال این خط ریلی به چابهار در حوزه بندری، خاطر‌نشان کرد: در ارتباط بین جمهوری

مدیرعامل شرکت ملی گاز ایران درباره صادرات گاز به افغانستان گفت طرح اولیه آماده شده و مکاتبات دیپلماتیک در جریان است. در صادرات به افغانستان مینا، بخش خصوصی در نظر گرفته شده با این حال زیرساخت‌ها را آماده کرده‌ایم.

به گزارش ایسنا، حسن منظرتربتی روز گذشته در حاشیه آیین بهره‌برداری از ۱۸۱ پروژه گازرسانی استان فارس در جمع خبرنگاران با تأکید بر اینکه با ترکیه مطابق قرارداد جاری، صادرات گاز انجام می‌شود، اظهار کرد: کشف میدان‌های جدید گازی در دریای سیاه نیز اثری بر قرارداد ما ندارد و رقم قابل توجهی در مقایسه با نیاز ترکیه نیست. همچنین در آینده نزدیک مذاکرات تمدید قرارداد را شروع می‌کنیم. وی با اشاره به پایداری شبکه گاز در مناطق شمالی گفت: با توجه به نوع توسعه شبکه، نقاط سرشاخه نداریم و شبکه گاز، پایدار و یکنواخت است.

مدیرعامل شرکت ملی گاز ایران با بیان اینکه برنامه‌های گازرسانی در دولت تدبیر و امید، توسعه خوبی داشته است، اظهار کرد: در این سال‌ها علاوه بر توسعه زیرساخت‌هایی مانند احداث خطوط لوله اصلی و کریدورهای غرب کشور و ایستگاه‌های تقویت فشار، افزایش تولید پارس جنوبی و گازرسانی به شهرها و روستاها نیز انجام شده است.

رتبتی با بیان اینکه درصد پوشش شبکه گاز در روستاهای کشور ۸۳ درصد است، گفت: در بخش شهری نیز بیش از ۹۵درصد خانوارها به شبکه گاز دسترسی دارند. در چند ماه آینده و ادامه پویش سبز،



آغاز مرحله هفتم فروش فوق‌العاده ایران خودرو از امروز با قیمت‌های جدید

هفتمین مرحله فروش فوق‌العاده ایران خودرو درحالی از امروز آغاز می‌شود که قیمت محصولات این شرکت یک گام دیگر به بازار آزاد نزدیک‌تر شده‌است. به گزارش خبرنگار صنعت، تجارت و کشاورزی گروه اقتصادی باشگاه خبرنگاران جوان، گروه صنعتی ایران خودرو در هفتمین مرحله فروش فوق‌العاده محصولات خود، پنج محصول را با موعد تحویل ۹۰ روز عرضه می‌کند. این طرح از روز سه‌شنبه ۲۰ آبان ماه به مدت سه روز به اجرا گذاشته می‌شود، پژو ۴۰۵ اس. ال. ایکس، پژو ۲۰۶ تیپ دو، سورن پلاس، پژو ۲۰۷ دستی و راناپلاس محصولات عرضه شده در این طرح هستند.

در این طرح فروش خودروی پژو SLX ۴۰۵ با قیمت ۱۰۸ میلیون تومان، پژو ۲۰۶ تیپ ۲ با قیمت ۱۱۰ میلیون و ۱۱۱ هزار تومان، سورن پلاس با قیمت ۱۸۸ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان، پژو ۲۰۷ دستی (پانوراما) ۱۹۹ میلیون و ۶۲۱ هزار تومان و رانا پلاس با قیمت ۱۷۹ میلیون و ۵۱۶ هزار تومان با موعد تحویل ۹۰ روزه به متقاضیان فروخته می‌شود.

تاریخ و نحوه ثبت نام:
طرح فروش فوق‌العاده (۳ ماهه) محصولات ایران خودرو از روز سه‌شنبه مورخ ۹۹/۰۸/۲۰ شروع و تا روز پنجشنبه ادامه خواهد داشت. حداکثر ۳ روز کاری پس از پایان ثبت نام، قرعه‌کشی برگزار و اسامی منتخبان اعلام خواهد شد.

فرآیند ثبت نام:
مرحله اول: متقاضی، با وارد کردن کد کاربری و کلمه عبور خود، به صفحه ثبت نام خود وارد می‌شود و خودرو را انتخاب می‌کند.

مرحله دوم: اسامی برندگان با حضور مراجع نظارتی اعلام می‌شود.

مرحله سوم: فهرست انتخاب‌شدگان نهایی از طریق سایت فروش اینترنتی و ارسال پیامک اعلام خواهد شد.

نکته ۱: در صورت مشاهده هرگونه مغایرت در شرایط احراز متقاضی (شرایط عمومی) در هر مرحله تا قبل از تحویل خودرو، ثبت نام متقاضی حذف و وجه مشتری به حساب ایشان مسترد می‌شود و هیچ‌گونه مسئولیتی از بابت تحویل خودرو متوجه شرکت نخواهد بود.

نکته ۲: قبل از اعلام اسامی انتخاب‌شدگان، مشتری هیچ‌گونه وجهی واریز نخواهد کرد و شرایط اخذ چک برای خرید محصولات شرکت ایران خودرو در این طرح حذف شده‌است.

شرایط عمومی بخشنامه:

۱. به هر کد ملی فقط یک دستگاه خودرو تعلق می‌گیرد.

۲. متقاضی ملزم به ارائه اصل و تصویر گواهینامه رانندگی خودرو (حداقل پایه سوم) است.

۳. حداقل فاصله از آخرین خرید (ثبت نام یا تحویل خودرو) در شرکت‌های ایران خودرو و سایپا ۴۸ ماه است.

۴. امکان صلح و نقل و انتقال خودرو حتی به صورت وکالتی مطابق با مصوبات کمیته خودرو وجود ندارد.

۵. متقاضی باید در هنگام ثبت نام، شماره حساب (شماره شب) مربوط به خود را معرفی نماید و لازم است از کارت‌های بانکی به نام خود برای واریز وجه استفاده نماید. همچنین شماره تلفن همراه معرفی شده باید به نام خود متقاضی باشد.

۶. ثبت نام برای مشتریان حقوقی میسر نخواهد بود.

۷. کد نمایندگی که در مرحله دوم و در زمان واریز وجه توسط متقاضی انتخاب می‌گردد، می‌بایست با آدرس و کد پستی متقاضی در یک استان باشد.
۸. انتقال حقوق ناشی از انتخاب شدن در قرعه‌کشی به اشخاص ثالث ممنوع است.

۹. گارانتی خودرو پس از ۳ ماه از زمان تحویل در صورت عدم مراجعه به نمایندگی برای دریافت سرویس اولیه باطل می‌گردد و در مراجعه به نمایندگی کارکرد حداقل ۱۰۰۰ کیلومتری خودرو نیز الزامی است.

۱۰. سند و فاکتور فروش خودرو تا پایان مدت یک ساله رهن، نزد شرکت ایران خودرو باقی خواهد ماند و پس از تسویه حساب مشتری و فک رهن تحویل مشتریان گرامی خواهد شد.

نکته ۱: برای متقاضی دارای پلاک فعال انتظامی (نصب بر روی خودرو) امکان ثبت نام میسر نخواهد بود.

نکته ۲: کسانی که فاقد گواهینامه رانندگی خودرو (حداقل پایه سوم) و یا دارای پلاک انتظامی فعال باشند و در این طرح ثبت نام نمایند، ضمن کان لم یکن تلقی شدن ثبت نام تا ۳ سال امکان ثبت نام در کلیه طرح‌های فروش آتی محصولات شرکت ایران خودرو را نخواهند داشت.

نکته ۳: در این بخشنامه از زمان واریز وجه تا تحویل خودرو سود مشارکت و انصراف پرداخت نخواهد شد.

قیمت خودرو همچنان کاهشی است؟

رئیس اتحادیه فروشندگان خودرو گفت به دنبال کاهش نرخ ارز قیمت خودروهای داخلی و خارجی بین ۲۰ تا ۲۵ درصد کاهش یافته است.
سعید موتمنی، رئیس اتحادیه فروشندگان خودرو در گفت‌وگو با خبرنگار صنعت، تجارت و کشاورزی گروه اقتصادی باشگاه خبرنگاران جوان، درباره وضعیت امروز معاملات بازار خودرو گفت: با مقایسه نرخ خودرو در ۲ هفته گذشته می‌توان نتیجه گرفت که خودروهای داخلی و خارجی حدود ۲۰ تا ۲۵ درصد کاهش قیمت را تجربه کرده‌اند، البته این کاهش قیمت طی روزهای گذشته شدت بیشتری داشته است، چراکه نرخ ارز در همین روزها به میزان چشمگیری ریزش داشته است. به گفته این مقام مسئول در حال حاضر در بازار آزاد خودرو، خرید و فروش انجام نمی‌شود و در مجموع معاملات تقریباً به صفر رسیده است، در صورتی معامله در بازار شروع می‌شود که نرخ ارز به مدت حداقل یک هفته به ثبات نسبی برسد، موتمنی تصریح کرد: کاهش قیمت برای خودروهای داخلی و خارجی به طور متوسط حدود ۲۰ تا ۲۵ درصد بوده و نمی‌توان گفت که کدام خودرو بیشترین کاهش قیمت را تجربه کرده است، چراکه این کاهش قیمت برای همه خودروها اتفاق افتاده است.
رئیس اتحادیه فروشندگان خودرو اظهار کرد: زمانی که ارز به اوج افزایش قیمت رسیده بود، پژو ۲۰۶ تیپ ۲ با مبلغ ۲۵۰ میلیون تومان به فروش می‌رسید که هم اکنون با کاهش شدید نرخ ارز به قیمت ۲۰۵ میلیون تومان رسیده است و همچنین پراید ۱۳۱ هم از نرخ ۱۲۸ میلیون تومان به ۱۰۳ میلیون تومان رسیده است. او گفت: اگر نرخ ارز با همین روند کاهش یابد، خودرو ارزان‌تر هم خواهد شد، چراکه نرخ ارز رابطه مستقیمی با قیمت خودرو دارد و اگر بخواهیم بازار آرامی در خودرو داشته باشیم باید ارز به ثبات برسد، چراکه با کاهش نرخ ارز بازارهای مالی دیگر هم کاهش قیمت را تجربه خواهند کرد.
موتمنی در پایان بیان کرد: زمانی که نرخ ارز افزایش یافت، قیمت خودرو دچار حباب قیمتی شد و جو روانی حاصل از آن باعث افزایش روزافزون قیمت خودرو شد اما معاملهای انجام نمی‌شد چراکه قیمت‌گذاری‌ها به صورت سلیبهای انجام می‌شد و خریداری با وجود این آرام نجومی وجود نداشت، چراکه همچنان این احتمال می‌رفت که این حباب قیمتی کاهش یابد.

۹ طرح پیشنهادی برای واردات خودرو



در شرایط فعلی بخش خصوصی و واردکنندگان رسمی کشور قادر به واردات خودرو حتی بدون انتقال یک دلار ارز هستند. ضمن اینکه با رفع ممنوعیت واردات خودرو، به طور تقریبی ۱۴ هزار نیروی انسانی تعدیل شده به چرخه کار بازخواهند گشت.

وی ضمن تاکید بر اینکه با واردات خودرو، قیمت‌ها در بازار به شدت کاهش خواهد یافت، گفت: اگر دولت رضایت به آزادسازی واردات خودرو دهد، اولین نتیجه‌ای که حاصل شده و از الزایات بازار خواهد کاست، این است که بازار خودرو آرام شده و قیمت خودروهایی که تا ۳ میلیارد تومان هم بالا رفته است، بسیار کاهش خواهد یافت. به جرات می‌توان گفت که به دنبال کاهش نرخ ارز، با همین نرخ فعلی در صورت آزادسازی واردات خودرو، خودروهای لوکس ۳میلیاردی به زیر یک میلیارد هم خواهد رسید.

براساس اعلام دبیر انجمن واردکنندگان خودرو، ۹ طرح پیشنهادی انجمن واردکنندگان خودرو به مجلس شورای اسلامی برای آزادسازی واردات خودرو به شرح زیر است:

۱ – اجازه از سرگیری واردات خودرو با استفاده از سرمایه ایرانیان خارج از کشور (تبدیل تهدید به فرصت) کلیه مسئولیت‌های اجرایی اعم از رایزنی، معرفی حساب و وجوه به سفارت جمهوری اسلامی در کشور مبدأ و ... را واردکنندگان راسا بپذیرا خواهند بود.

۲ – اجازه ازسرگیری واردات خودرو با استفاده از سرمایه‌های شرکت‌های نمایندگی و مالکان کسب و کار حوزه تجارت خودرو (ورود

ریزش ۲۰ تا ۲۵درصدی قیمت خودرو

فعالان بازار خودرو می‌گویند امید به کاهش بیشتر قیمت ارز موجب شده معاملات در حاشیه بازار به حداقل برسد و افرادی که در بازار حضور می‌یابند صرفاً به دنبال شنیدن آخرین قیمت‌ها هستند.
در این رابطه، سعید موتمنی رئیس اتحادیه نمایشگاه‌داران خودرو در گفت و گو با خبرنگار مهر، گفت: در دو هفته گذشته با کاهش قیمت ارز، قیمت خودرو نیز روند کاهشی یافته است. طبق بررسی‌های انجام شده، نرخ خودرو چه در داخلی‌ها و چه در مونتاژ و خارجی بین ۲۰ تا ۲۵ درصد کاهش یافته است.

وی افزود: البته فقط نرخ خودرو پایین‌نماده بلکه همه کالاهای سرمایه‌ای و مرتبط با ارز با کاهش قیمت مواجه شده‌اند. در صورت ریزش قیمت ارز، قیمت خودرو نیز به صورت مستقیم کاهش خواهد یافت.

رئیس اتحادیه نمایشگاه‌داران خودرو، به قیمت برخی از خودروها در بازار امروز اشاره کرد و ادامه داد: در بازار امروز خودروی پژو ۲۰۶ تیپ ۲ بین ۲۰۵ تا ۲۰۶ میلیون تومان، پژو ۴۰۵ حدود ۲۰۵ میلیون تومان، پژو پارس سال ۲۲۲ میلیون تومان، سمند LX بین ۱۹۲ تا

به دنبال ارائه ۹ طرح پیشنهادی از سوی انجمن واردکنندگان خودرو برای واردات خودرو، دبیر این انجمن نیز معتقد است که در حال حاضر و باتوجه به شرایط فعلی صنعت خودرو و بازار آن و همچنین با وجود انتقاد وزیر از کیفیت خودروهای داخلی، بخش خصوصی قادر به واردات خودرو حتی بدون انتقال یک دلار ارز است.
به گزارش ایسنا، علیرضا رزم‌حسینی، وزیر صنعت، معدن و تجارت (صمت) در حاشیه سفر اخیر خود به استان کرمان و در دیدار با نماینده ولی فقیه در این استان، ضمن تاکید بر اینکه هر ایرانی حق دارد خودروی باکیفیت و با قیمت مناسب سوار شود، برای بار دوم از مردم بابت کیفیت پایین و قیمت بالای خودروهای داخلی عذرخواهی و تصریح کرد که در دوران فراوانی ارز نیز نتوانستیم خودروی مناسب به مردم تحویل دهیم. وی معتقد است که ممنوعیت واردات خودرو سبب شده تا خودروسازان هرگونه که خواستند خودرو تولید و با هر قیمت دلخواهی روانه بازار کنند؛ لذا به نیابت از مسئولان قبلی از مردم عذرخواهی می‌کنم. این روزها بحث واردات خودرو در مجلس نیز مطرح شده که طبیعتاً نظرات مثبت و منفی هم برای آن وجود دارد. گویا برخی نمایندگان پیشنهاد واردات داده‌اند و بر این اساس مجلس طرحی برای حوزه خودرو دارد که احتمالاً طی هفته‌های آتی بررسی خواهد شد.

در این رابطه مهدی دادفر-دبیر انجمن واردکنندگان خودرو- در گفت‌وگو با ایسنا، ضمن اعلام ۹ طرح پیشنهادی انجمن مذکور برای واردات خودرو بدون انتقال ارز به مجلس شورای اسلامی اظهار کرد:

روند نزولی قیمت در بازار دارایی‌های مختلف به ویژه دلار موجب شده قیمت خودرو در حاشیه بازار نیز روند نزولی بگیرد طوری که طی دو هفته اخیر قیمت انواع خودرو ۲۰ تا ۲۵ درصد کاهش یافته است.
به گزارش خبرنگار مهر، روند نزولی قیمت در بازار دارایی‌های مختلف به ویژه دلار موجب شده قیمت خودرو نیز روند نزولی بگیرد به طوری که طی چند روز گذشته قیمت انواع خودرو در حاشیه بازار ۲۰ تا ۲۵ درصد کاهش یافته است. نزولی شدن نرخ خودرو طی روزهای گذشته به ویژه ۳ روز اخیر به حدی بوده است که حتی در برخی از خودروها شاهد ریزش ۳۰ میلیونی قیمت‌ها بودیم. به عنوان نمونه قیمت سایپا ۱۱۱ از ۱۴۰ میلیون تومان به ۱۰۲ میلیون تومان رسیده است.
البته آطور که فعالان بازار خودرو می‌گویند نرخ خودرو در بازار همچنان سلیقه‌ای تعیین می‌شود و هنوز بازار به ثبات نرسیده است و با ریزش بیشتر نرخ ارز، قیمت خودرو نیز به همان نسبت کاهش بیشتری را تجربه خواهد کرد.
باید توجه داشت که نرخ دلار امروز به کانال ۲۲ هزار تومان کاهش یافته و با تداوم روند کاهشی آن، باید منتظر کاهش بیشتر نرخ خودرو طی روزهای آینده باشیم.

تامین ۱۶ قطعه پرمصرف ناوگان سنگین جاده‌ای

چالش کمبود قطعات یدکی و روغن موتور پیش روی کامیون‌داران

موردنیاز ناوگان جاده‌ای را مطرح کنیم.

باقرجوان توضیح داد: سعی کرده‌ایم ۱۶ قطعه پرمصرف و موردنیاز در ناوگان حمل و نقل جاده‌ای که عمومیت در مصرف دارند را با همکاری وزارت صمت در بازار احصا کنیم و البته در این زمینه سازمان راهداری نظارت‌های مستمری داشته است تا جنس نامرغوب در بازار توزیع نشود.

مدیرکل دفتر حمل و نقل مسافری سازمان راهداری با اشاره به اینکه بسیاری از رانندگان با افزایش قیمت لوازم یدکی دچار دردسر و مشکلات بسیار زیادی شده‌اند، افزود: ما در حال رفع مشکل کمبود قطعات با همکاری وزارت صمت هستیم تا قطعات پرمصرف و گرانی که رانندگان نیازمند آنها هستند را بتوانیم تامین کنیم. او یادآور شد: تاکنون چندین بار درخواست کرده‌ایم که بتوانیم با اقدامات موثر قیمت این قطعات را تا حدودی کاهش دهیم، اما متأسفانه هنوز در این زمینه نتوانسته‌ایم موفق شویم البته در حال

مدیرکل دفتر حمل و نقل مسافری سازمان راهداری از کمبود و گرانی قطعات یدکی و روغن موتور در بخش ناوگان جاده‌ای و تلاش برای رفع این مشکلات خبر داد.

داریبوش باقرجوان، مدیرکل دفتر حمل و نقل مسافری سازمان راهداری و حمل ونقل جاده‌ای در گفت وگو با خبرنگار راه و شهرسازی گروه اقتصادی باشگاه خبرنگاران جوان، با بیان اینکه مشکل کمبود قطعات یدکی در ناوگان حمل ونقل جاده‌ای به صورت ویژه در حال رسیدگی است، گفت: موضوع واردات لاستیک و یا قطعات یدکی خودرو باید توسط وزارت صمت رسیدگی شود و سازمان راهداری در واقع در این بخش نقش چندانی ندارد، اما با این وجود در حال رایزنی برای توزیع لاستیک و رفع کمبودها در بازار هستیم.

او ادامه داد: سازمان راهداری وظیفه تامین و توزیع قطعات را ندارد اما سعی کرده‌ایم در جلساتی که به صورت مستمر و هفتگی در این زمینه برگزار می‌شود، بحث تنظیم بازار لاستیک و قطعات یدکی

اشتراک‌گذاری ۱۶هزار و ۷۰۰ تجهیز آزمایشگاهی مسیر تحقیقات را هموار کرد

به اشتراک‌گذاری تجهیزات موجود آزمایشگاهی در کشور به ارتقای کیفیت این خدمات منجر می‌شود؛ تجهیزاتی که با این کار در دسترس همه فعالان پژوهش و صنعت قرار می‌گیرند و نیاز به خرید مجدد آنها کاهش می‌یابد. رضا اسدی‌فرد، مدیر شبکه آزمایشگاهی فناوری‌های راهبردی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، درباره به اشتراک‌گذاری تجهیزات آزمایشگاهی، گفت: اطلاعات بیش از ۱۶ هزار و ۷۰۰ تجهیز آزمایشگاهی مستقر در ۹۳ شهر از ۳۱ استان کشور در پایگاه اینترنتی شبکه آزمایشگاهی منتشر شده است. وی افزود: این اطلاعات برای معرفی توانمندی‌ها و قابلیت‌های مراکز عضو شبکه و تجهیزات موجود در کشور ارائه شده است و صنایع و پژوهشگران می‌توانند با مراجعه به سایت شبکه، به این اطلاعات دسترسی داشته باشند.



دریچه

۱۶ رفتار کارفرما که باعث نارضایتی کارمندان می‌شود

جداگانه وقت نمی‌گذارند.

۹. **مدیران توجه کافی به کارمندان ندارند**

شاید برای‌تان جالب باشد بدانید برخی از کارفرماها حتی اسم کارکنان را نمی‌دانند. براساس تحقیقی، ۲۶ درصد از کارمندان گله داشتند که مدیران هیچ اهمیتی نمی‌دهند که نام آنها را بدانند.

۱۰. **مدیریت شرکت ضعیف است**

مدیریت ضعیف شرکت باعث می‌شود کارمندان به دنبال شغل جدیدی باشند. نتایج یک نظرسنجی نشان داد ۶۵ درصد افراد جوابی کار، به خاطر ضعف مدیریت در محل کار قبلی‌شان به دنبال شغل جدید هستند.

۱۱. **میزان حقوق دریافتی عادلانه نیست**

نتایج تحقیقی در سال ۲۰۱۷ میلادی نشان می‌دهد، در حدود ۴۴ درصد مدیران و کارفرمایان معتقدند کارمندان آنها به طور عادلانه حقوق می‌گیرند، اما کارمندان برخلاف آن را می‌گویند. این در حالی است که تنها ۲۰ درصد کارمندان ادعا می‌کنند حقوق‌شان عادلانه است.

۱۲. **کارمندان احساس پوچی می‌کنند**

نتایج یک گزارش نشان داد خیلی از کارمندان نه تنها از حقوق دریافتی‌شان راضی نیستند، بلکه احساس بی‌ارزش هم می‌کنند. در حدود ۴۵ درصد کارمندان آمریکایی اعلام کردند برای شرکتشان باارزشند، درحالی‌که ۶۴ درصد مدیران ادعا می‌کنند به اندازه کافی از کارمندان‌شان قدردانی می‌کنند.

۱۳. **هیچ شفافیتی در شرکت وجود ندارد**

شفافیت در کار، از جمله عواملی است که باعث می‌شود کارمندان یک شرکت خوشحال و راضی باشند. خیلی از شرکت‌ها خصوصاً درباره پرداختی‌ها این شفافیت را به وجود نمی‌آورند. در یک پژوهش جدید، تنها ۲۳ درصد کارمندان اعلام کردند همه چیز در محل کارشان واضح و روشن است و در مورد تمام مسائل کاری شفافیت وجود دارد.

۱۴. **هیچ بازخوردی از مدیر نمی‌گیرند**

مدیران اندکی به کارمندان‌شان بازخورد لازم را می‌دهند، هرچند این کار واقعاً نیاز است. زیرا هم به کارفرما و هم به کارمند در راستای پیشرفت سازمان کمک می‌کند. نتایج تحقیق دیگری نشان داد مدیران همان‌طور که از ارائه بازخوردهای منفی خودداری می‌کنند، از دادن بازخوردهای مثبت که به بهروری کارمندان کمک می‌کند نیز اجتناب می‌کنند. براساس یک مطالعه، ۲۱ درصد از مدیران از دادن بازخورد منفی و ۳۷ درصد از دادن بازخورد مثبت و منفی خودداری می‌کنند. گفته کارمندان نیز درستی این آمار را تأیید می‌کنند. در تحقیق دیگری، ۶۵ درصد کارمندان اعلام کردند واقعاً به بازخوردهای بیشتری از سوی کارفرما نیاز دارند.

۱۵. **زیر نظر گرفتن دقیق مدیران باعث تضعیف روحیه کارمندان می‌شود**

اعتماد به کارمندان و توانایی انتقال صحیح وظایف به آنها از خصوصیات مدیریت قوی محسوب می‌شود، اما برخی از مدیران این کار را با زیر نظر گرفتن دقیق کارمندان اشتباه می‌گیرند. خیلی از کارمندان می‌گویند کارفرمای آنها تمام حرکات‌شان را زیر نظر دارند و فرصت درست کار کردن را از آنها می‌گیرند.

۱۶. **تبئیش در محل کار باعث کاهش بهروری کارمندان می‌شود**

مطالعه دیگری نشان می‌دهد ۵۶ درصد کارفرمایان حتی قبل از اینکه عملکرد کارمندان ارزیابی شود یکی از افراد محبوب‌شان را برای ارتقای جایگاه در ذهن دارند و ۹۶ درصد نیز حتی بعد از انجام فرآیند ارزشیابی عملکرد، این ارتقا را به همان فرد موردنظر می‌دهند. جالب است بدانید، ۷۵ درصد کارمندان می‌گویند در محل کارشان با چنین تبئیش‌هایی مواجه شده‌اند.

مشکلات ذکر شده باعث می‌شود کارمندان در محل کار احساس نارضایتی کنند و حتی تصمیم بگیرند از کارشان فاصله بگیرند. برخی از کارمندان برای شرکت کارآمد هستند و از دست دادن آنها برای کسب و کار، گران تمام می‌شود. لازم است مدیران برای پیشرفت هرچه بیشتر کسب و کارشان و افزایش بهروری کارمندان، این موارد را در نظر داشته باشند. منبع: entrepreneur/ucan



مدیرعامل تویوتا: تسلا آینده را می‌شناسد

به اعتقاد آقای تویودا اگرچه تسلا می‌گوید تبدیل خواهد شد، ولی این تویوتا است که «و می‌تواند» «غذای واقعی» را طبخ کند. البته حوزه‌هایی مثل کسب سود از تولید خودرو به انرژی‌های جدید می‌توان درس‌های زیادی صحبت‌هایش مبنی بر پیش‌بینی دو برابر شد صحبت‌ها را بر زبان آورده است. علی‌رغم محبوب ژاپنی هنوز قادر نخواهد بود از نظر ار آقای تویودا در ادامه صحبت‌های خود نیب

جولای گذشته، ارزش هر سهم تسلا با افزایش ۴ درصدی به یک رکورد جدید یعنی بالاتر از ۱۱۲۰ دلار دست پیدا کرد تا بازار آن به ۲۱۰ میلیارد دلار برسد. با این رکورد، تسلا توانست رقبای بسیار بزرگی چون تویوتا و فولکس واگن را کنار زده و به ارزشمندترین برند خودروسازی جهان تبدیل شود. چنین اتفاقی برای شرکتی که در سال ۲۰۱۹ موفق به فروش تنها ۲۶۷،۵۰۰ خودرو شده، یک دستاورد فوق‌العاده مهم محسوب می‌شود. به گزارش دیجیاتو، تا همین چند روز پیش مدیران خودروسازان سنتی، واکنش چندان مستقیمی به موفقیت‌های پی در پی تسلا از خود نشان نداده بودند، اما در مصاحبه آنالاینی که بلومبرگ با مدیرعامل تویوتا داشته، آکیو تویودا نکات جالبی را در این رابطه مطرح کرده است.

تولید مواد موثره داروها؛ ارز داخل می‌ماند

کرده است؛ داروهایی که در دنیا به دلیل نجومی بودن قیمت این مواد، هزینه گزافی به بیماران تحمیل می‌کند. این شرکت تلاش می‌کند تا دارویی با مواد موثره ارزان‌تر تولید و به نظام سلامت و درمان کشور تزریق کند. شرکت اصلی این مجموعه، داروسازی آوه سینا و شرکت فرعی نیز شرکت صنایع شیمیایی دارویی ارسطو است که مواد اولیه دارویی (API) تولید می‌کند. این مجموعه جزو معدود شرکت‌ها در این حوزه است که زنجیره کاملی از تولید تا عرضه را در خود دارد. به گفته سیامک میرترابی، مدیرعامل این شرکت، از آنجا که رقاباتی که داروی ضدسرطان تولید می‌کنند ماده موثره را از کشورهای دیگر وارد می‌کنند، تولید این دارو توسط آوه سینا قیمت تمام شده دارو را کاهش قابل توجهی می‌دهد و این یک مزیت رقابتی برای شرکت است. مثلاً یکی از محصولات این شرکت در پیشگیری از تهوع و استفراغ ناشی از عمل جراحی یا شیمی‌درمانی سرطان کاربرد دارد.



تولید مواد موثره داروهای وارداتی به یکی از اهداف شرکتی دانش‌بنیان در کشور بدل شد؛ مواد موثری که با قیمت‌های زیادی از دیگر کشورها تأمین می‌شد، اما با تلاشی دانش‌بنیان، برخی از این مواد موثر دارویی در کشور تولید و با قیمتی منطقی و مناسب به بازار داخلی تزریق شد. یکی از این مواد موثر، در داروهای ضدسرطان کاربرد دارد. طبق آمار سازمان بهداشت جهانی نرخ رشد سرطان در کشورهای در حال توسعه بیشتر از کشورهای توسعه‌یافته است که یکی از دلایل آن عوامل زیست‌محیطی است. داروهای قدیمی ضدسرطان از تکثیر طبیعی همه سلول‌ها پیشگیری می‌کند یعنی سلول‌های سالم بدن را هم در کنار سلول‌های سرطانی از بین می‌برند. به همین دلیل این داروها عوارض جانبی زیادی برای بیماران دارند، اما از ۲۰ سال قبل داروهایی برای درمان هدفمند سرطان به بازار آمده‌اند که اثربخشی بیشتر و عوارض کمتری دارند. شرکت داروسازی آوه سینا هم برای ورود به این عرصه اقدام به تولید مواد موثره داروهای هدفمند ضدسرطان

تجهیزات ایران ساخت به خطوط انتقال قدرت رسید

زمینه واردات چالش‌هایی به وجود آمد. همین مسئله انگیزه‌ای ایجاد کرد تا فعالان فنآور و شرکت‌های دانش‌بنیان، همچون شرکت ما، به صورت جدی در زمینه بومی‌سازی فناوری، این اقدام اقدام کنند.

منگوری با اشاره به سوابق این شرکت دانش‌بنیان گفت: در حال حاضر این شرکت، پمپ‌های مختلف را با قیمت ۴۰ درصد ارزان‌تر از نمونه مشابه خارجی تولید می‌کند. این پمپ‌ها در صنایع سنگین، پیشگیری از خرابی ماشین‌آلات، معدن و نفت و گاز، کاربرد دارند.

این شرکت توانسته است به ۸ کشور مختلف صادرات داشته باشد. خود من، پیش از تأسیس شرکت مسئولیت واحد تحقیق و توسعه یک مجموعه صنعتی را برعهده داشتم و پس از آن نیز به عنوان عضو هیأت علمی دانشگاه فعالیت را ادامه دادم، مجموع تجربیات و آموخته‌ها، در صنعت و دانشگاه، کمک کرد تا در تولید محصولات فناورانه جدید در شرکت موفق عمل کنیم.



سیستم‌های انتقال قدرت، پمپ و انواع گیربکس‌ها از جمله تجهیزات بسیار پرکاربرد در صنایع مختلف محسوب می‌شود. وابستگی به واردات در تأمین این اقلام چرخ صنایع بسیاری را با کندی مواجه می‌سازد. یکی از شرکت‌های دانش‌بنیان موفق شده است با بومی‌سازی فناوری بسیاری از این اقلام، کشور را از واردات این تجهیزات، بی‌نیاز کند. علیرضا منگوری، مدیرعامل شرکت فنی و مهندسی انتقال قدرت دانش‌محور تبریز گفت: این تجهیزات در اشکال مختلف، در صنایع متنوعی کاربرد دارند. این شرکت دانش‌بنیان در این حوزه محصولات مختلفی، از جمله کنترل‌پنل‌ها و پمپ‌های آتش‌نشانی، گیربکس میانی خودرو و دیگر دستگاه‌ها را تولید کرده است.

مدیرعامل شرکت فنی و مهندسی انتقال

قدرت دانش‌محور تبریز افزود: پیش از این، بسیاری از این تجهیزات وارد می‌شد و شرکت‌های داخلی تنها وظیفه مونتاژ آن را برعهده داشتند. پس از اعمال تحریم‌های یکجانبه و نوسانات نرخ ارز، در



سهم تولید دانش در اقتصاد دیجیتال بالاتر رفت

تولید دانش الزامی برای توسعه علوم است؛ ضرورتی که تنها به کمک تربیت نیروی انسانی متخصص محقق می‌شود به همین دلیل ستاد توسعه فناوری‌های اقتصاد دیجیتال و هوشمندسازی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری اقداماتی برای افزایش سهم تولید دانش در فناوری‌های مرتبط با این حوزه دارد. اقتصاد دیجیتال یکی از فناوری‌های پرکاربرد این روزها در جهان است؛ فناوری‌هایی که در سال‌های اخیر روند رو به رشدی را تجربه و با تلاش شرکت‌های دانش‌بنیان و شتاب‌دهنده‌های این حوزه مسیر توسعه خوبی را طی کرده است، اما تولید دانش در این عرصه یکی از نیازهای اساسی است که باید به صورت مداوم مورد توجه قرار گیرد.

یادداشت



پیامدهای نتیجه انتخابات آمریکا بر دانشجویان بین‌المللی

مهاجر در آمریکا حمایت و قانون داکا را مجدداً اعاده خواهد کرد. این قانون در سال ۲۰۱۲ توسط دولت اوباما برای حمایت از مهاجران بدون هویت ایجاد شده بود اما دولت ترامپ از اهمیت آن کاست و در اجرای آن کارشکنی کرد.

مورد دیگری که موجب دشواری و چالش‌هایی برای دانشجویان بین‌المللی در آمریکا شد طرح پیشنهادی ترامپ بود که به موجب آن مدت زمان ماندن دانشجویان بین‌المللی در آمریکا پس از اتمام تحصیل محدود می‌شود. به موجب این طرح، دانشجویان بسته به ملیتی که دارند می‌توانند دو تا چهار سال در آمریکا بمانند و پس از آن ویزای‌شان منقضی خواهد شد. اسفتن ییل-لوه‌ر، استاد حقوق مهاجرت دانشگاه کرنل، گفت که دولت بایدن می‌تواند این مقررات را ملغی کند. این استاد خاطرنشان کرد که اگر ترامپ در فرصت باقیمانده بخواهد این طرح را تصویب کند کار بایدن برای الغای آن زمانبر خواهد شد اما قانونگذاران کنگره این توانایی را دارند که این قانون را لغو کنند.

در حال حاضر، دانشجویان بین‌المللی جزو افراد دریافت‌کننده کمک مالی برای کرونا نیستند. در مارس، کنگره قانونی را با نام قانون امداد و امنیت اقتصادی برای ارائه کمک به افراد آسیب‌دیده از وضعیت کرونا تصویب کرد و بیش از ۶ میلیارد دلار را به دانشجویان اختصاص داد. وزارت آموزش دولت ترامپ اشکالات حقوقی و چالش‌هایی را برای این طرح مطرح کرد و دانشجویان تا به اینجا از دریافت کمک بازمانده‌اند. به گفته ییل-لوه‌ر، بایدن می‌تواند این محدودیت را نیز رفع کند.

تحول صنعت نفت؛ هوش مصنوعی و کلان داده ورود کرد

کشور به این خدمات را در داخل کشور تامین کنیم. بی‌تعب افزود: در حال حاضر این شرکت، قراردادهای بزرگی با برخی از شرکت‌های اصلی در صنعت نفت و گاز کشور منعقد کرده است. شرکت‌های خارجی خدمات دانش‌بنیان ارائه شده از سوی این شرکت را با حداقل ۲۰ برابر قیمت به صنعت نفت کشورمان ارائه می‌کنند. به همین دلیل با توجه به کیفیت بالا و قیمت مناسب مدیران صنایع بزرگ نفت و گاز ترجیح می‌دهند که از محصول باکیفیت ایرانی به جای خدمات وارداتی استفاده کنند. رئیس هیأت مدیره شرکت توسعه پترو داده پارسه با اشاره به فعالیت‌های تحقیقاتی انجام گرفته از سوی این شرکت گفت: در حال حاضر، یک قرارداد با شرکت ملی گاز ایران منعقد کرده‌ایم تا با رسم یک درخت فناوری در حوزه گاز با پیش‌بینی فناوری‌های آتی در این صنعت، مدیران صنعت گاز کشور را به سمت سرمایه‌گذاری بر روی این فناوری‌ها، هدایت کنیم.

وی همچنین بیان کرد: به صورت کلی خدمات این شرکت در زمینه کلان داده و هوش مصنوعی، باعث ایجاد قدرت بیشتر مدیریتی می‌شود و انبوه داده‌های موجود را به تحلیل‌های منسجم و قابل استفاده، تبدیل می‌کند، این مجموعه در نظر دارد تا با توسعه فعالیت‌های R&D خود، محصولات و خدمات متنوع‌تری را به بازار داخلی عرضه کند و صادرات را نیز به عنوان یکی از اهداف آتی خود قرار داده است.

اهمیت محصولات نرم‌افزاری در حوزه‌هایی مانند هوش مصنوعی و کلان داده (بیگ دیتا) در صنعت نفت کمتر از تجهیزات سخت‌افزاری نیست. با توجه به این سطح از اهمیت، یک شرکت فناور ایرانی موفق شده است تا این خدمات نرم‌افزاری را یک بیستم قیمت محصولات مشابه خارجی عرضه کند.

علی بی‌تعب، رئیس هیأت مدیره شرکت فناور توسعه پترو داده پارسه گفت: فناوری‌های نوین و داده‌های کلان، نقشی کلیدی در رویکردهای جدید مدیریتی در صنعت نفت ایفا می‌کنند. هر روز در مراحل مختلفی از تولید و عرضه محصولات و فرآورده‌های حاصل از نفت و گاز مقدار عظیمی از داده‌ها و اطلاعات مختلف تولید می‌شود. رئیس هیأت مدیره شرکت فناور توسعه پترو داده پارسه ادامه داد: مدیران در عصر حاضر، برای عقب نماندن در رقابت صنعتی و همچنین برای اعمال سیاست‌های مدیریتی به تحلیل‌های درست مبتنی بر داده نیاز دارند. این تحلیل‌ها به آنها کمک می‌کند تا در کوتاه‌ترین زمان ممکن بهترین تصمیمات را اتخاذ کنند.

علی بی‌تعب با اشاره به زمینه‌های فعالیت این شرکت گفت: این شرکت با عرضه خدمات در حوزه کلان داده (بیگ دیتا) و هوش مصنوعی به شرکت‌های بزرگ نفتی، مدیران این شرکت‌ها را برای اخذ تصمیمات بهنگام و درست یاری می‌کند. پس از تشکیل شرکت در سال ۱۳۹۱ با توجه به کمبودی که در این حوزه احساس می‌شد، تلاش کردیم تا با فعالیت در زمینه هوش مصنوعی نیاز صنعت نفت



شناسد، اما آینده متعلق به تویوتا است

شرکت «چیزی نمی‌سازد که واقعی باشد» و «مردم فقط نسخه را خریداری می‌کنند.» مشخص نیست که منظور آقای تویودا از «نسخه» یا دستورالعمل دقیقاً چیست. برخی معتقدند منظور مدیرعامل تویوتا از این واژه خودروهایی الکتریکی متصل به اینترنت است، حال آنکه برخی دیگر آن را به نجات دنیا از طریق حمل و نقل الکتریکی نسبت می‌دهند. نکته طعنه‌آمیز اینکه اولین آشپزخانه حرفه‌ای تسلا (کارخانه فریمونت) قبلاً متعلق به تویوتا و جنرال موتورز بود. قبل از شکوفایی تسلا، تویوتا با خرید اجزایی مثل موتور و پک باتری برای نسخه برقی نسل دوم RAV۴ نقش موثری در رشد این خودروساز کالیفرنایی ایفا کرد. حال ورق برگشته و این تسلا است که با قرار گرفتن در جایگاهی بهتر، ارزش بیشتری پیدا کرده است!

نسخه این شرکت به یک استاندارد در آینده آشپزخانه و آشپز واقعی» را در اختیار داشته با وجود این مدیرعامل تویوتا پذیرفته که در وهای الکتریکی، نرم‌افزار و محصولات مربوط از تسلا گرفت. مدیرعامل تویوتا در خلال این سود عملیاتی کمپانی در سال ۲۰۲۰، این نین رشد قابل توجهی، خودروساز باسابقه و رزش بازار به تسلا نزدیک شود. به نوعی از تسلا انتقاد کرده و افزوده این

مبادلات علمی حوزه عطرسازی؛ فناوران به فرانسه می‌روند

را مورد حمایت قرار دهد. در این راستا، همزمان با نمایشگاه مواد اولیه عطرسازی simppar در فرانسه، هیأتی تجاری و فناور به این کشور، اعزام می‌شود. این رویداد که توسط شرکت گیاهان دارویی و معطر Aromede برگزار می‌شود، ملاقات و گفت‌وگو با فعالان صنعتی و علمی کشور فرانسه در صنعت عطرسازی را به عنوان یکی از اهداف محوری خود قرار داده است.

مذاکرات مستقیم با شرکت‌های خریدار اسانس و مواد اولیه عطرسازی، حضور در بزرگترین نمایشگاه اسانس و مواد اولیه عطرسازی اروپا و بازدید از موزه عطر پاریس و برخی دیگر از مراکز صنعتی و علمی، برخی دیگر از رویدادهای این سفر است.

شرکت‌های دانش‌بنیان، خلاق و فناور حاضر در این رویداد مورد حمایت مالی قرار می‌گیرند. همچنین یکی از متخصصان گیاهان دارویی و معطر ایران و مترجم نیز با این هیأت همراهی خواهند کرد.

با توجه به اهمیت تبادلات علمی میان فعالان فناور حوزه‌های مختلف کشور با دیگر کشورهای فعال در این حوزه‌ها با حمایت ستاد توسعه علوم و فناوری گیاهان دارویی و طب سنتی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری گروهی از فعالان فناور، دانشگاهیان و فعالان تجاری حوزه گیاهان دارویی و معطر به کشور فرانسه اعزام می‌شوند. فرانسه یکی از کشورهای پیشرو در حوزه عطرسازی محسوب می‌شود و کشور ما نیز از ذخایر بسیار غنی در زمینه گیاهان معطر و دارویی، مورد استفاده در صنعت عطرسازی و لوازم آرایشی و بهداشتی، برخوردار است. برای جلوگیری از خام‌فروشی و توسعه صنایع جدید و فراوری گیاهان دارویی و اسانس‌گیری، آشنایی با فناوری‌های مدرن و به روز دنیا امری ضروری است.

ستاد توسعه علوم و فناوری گیاهان دارویی و طب سنتی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، تلاش کرده است تا مبادلات علمی و صنعتی میان فعالان کشور و دیگر کشورها از جمله فرانسه



اپل ارائه سفارشات جدید به پگاترون را به خاطر تخطی از قوانین کار تعلیق کرد

کارکنان زیر سن قانونی دست پیدا نکرده و اکنون مدیر اجرایی که نظارت مستقیم روی این برنامه داشته نیز اخراج شده است. اپل در ادامه گفته: «افراد مسئول نقض این منشور اخلاقی، اقدامات زیادی را

برای فرار از مکانیزم‌های نظارتی ما انجام دادند.» پگاترون در بیانیه‌ای جداگانه اعلام کرده که کارکنان دانشجو در «شانگهای» و «کونشان» بدون رعایت قوانین و مقررات محلی مشغول به فعالیت بوده‌اند. در این بیانیه آمده که آنها از خطوط تولید خارج شده‌اند و خسارت مناسبی به آنها پرداخت می‌شود. پگاترون یکی از تولیدکنندگان مهم آیفون به همراه فاکسکان محسوب می‌شود. اپل و تامین‌کنندگان آن در سال‌های اخیر به شریک کاری نامناسب کارکنان متهم شده بودند، اما این غول فناوری آمریکایی با انتشار گزارش سالانه بررسی زنجیره تامین آیفون، تلاش می‌کند چنین اتهاماتی را رد کند. در سال ۲۰۱۷ اپل و فاکسکان اعلام کردند که شمار کمی از دانشجویان در یکی از کارخانه‌ها اضافه کاری می‌کنند که نقض‌کننده قوانین محلی است.

اپل امروز اعلام کرد که ارائه سفارشات جدید به تامین‌کننده تایوانی خود، «پگاترون» را به علت درخواست از پرسنل دانشجو برای کار در

شیفت‌های شب یا اضافه کاری، تعلیق می‌کند. به گزارش دیجیاتو، پگاترون برای پنهان کردن تخلفات خود، کارکنان دانشجو را در دسته اشتباهی قرار داده و اسناد مربوط به این کار را جعل کرده. این کمپانی در برخی موارد نیز با اجازه دادن به دانشجویان برای کار کردن در زمینهای که با رشته آنها مرتبط نیست، منشور اخلاقی تامین‌کننده اپل را نقض کرده است. اپل در بیانیه‌ای اعلام کرده: «چندین هفته پیش به این موضوع پی بردیم که یکی از تامین‌کنندگان اپل در چین به نام پگاترون، منشور اخلاقی ما درباره برنامه کاری دانشجویان را نقض کرده. اپل فعالیت‌های پگاترون را به حالت تعلیق درآورده و تا زمانی که تمام اقدامات اصلاحی مورد نیاز را انجام ندهد، سفارش جدیدی از سوی ما دریافت نخواهد کرد.» اپل در تحقیقات خود به مدارکی مبنی بر کار اجباری یا استفاده از



فر آیند احیای برند



سامسونگ تصمیم گرفتند که دیگر برای خرده‌فروشان دنیا مانند المارت محصول تولید نکنند و در عوض بر روی تولید طرح‌های خلاقانه تمرکز نمایند و سعی کنند سهم خودشان از بازار را به دست آورند و تبدیل به برند جهانی شوند. در نتیجه، شرکت به روی استراتژی ایجاد خلاقیت در محصول و طراحی برند روی آورد و شاهد افزایش چشمگیری در فروش و ارزش برندش طی تنها چند سال بود.

بازاریابی محصولات موجود که غیرمتداول شده‌اند نیز یکی دیگر از روش‌های احیای مجدد برند شرکتی است. چنانچه شرکت تصمیم بگیرد که روی یک پیشنهاد مشخص‌تر برای یک بخش بازار تمرکز کند، این امر باید برای مشتریان تعیین شود، زیرا به ترتیب مشتریان خواهند توانست ارتباط بیشتری با برند در ذهن برقرار کنند. گسترش نام برند به یک طبقه دیگر محصول و برقراری ارتباطات برندی و تصویر ذهنی نیز یکی دیگر از روش‌های احیای مجدد برند است.

در فرآیند احیای مجدد برند سه مرحله وجود دارد: چشم‌انداز برند، جهت‌یابی برند و اجرای برند. منظور از چشم‌انداز برند، فرمول‌بندی دوباره است که در آن ویژگی‌های اصلی و ارزش‌های آن مورد تاکید واقع می‌شود و نقشه جایگاه رقابتی برند طراحی می‌شود. جهت‌یابی برند نیز فرآیند تبدیل کردن برند به مرکز استراتژی بازاریابی و هماهنگی با آن است. اجرای استراتژی برند نیز آخرین مرحله از احیای مجدد برند است که در آن استراتژی برند از طریق آمیخته بازاریابی اجرا می‌شود.

منبع: **damaavand**

راه‌هایی که می‌توان از برند استفاده کرد به جست‌وجوی راه‌های جدیدی که می‌توان از آن برای برند استفاده کرد می‌پردازیم. ورود به بازارهای جدید می‌تواند روشی برای به دست آوردن رشد اضافی برای برند باشد. برخی اوقات جایگاه‌یابی و تصویر ذهنی برند باید اساسا تغییر کند که این کار را می‌توان از طریق بهبود قدرت، دلپذیری و بی‌همتایی ارتباطات برند انجام داد. ارتباطات مثبت که پیش‌تر به وجود آمده‌اند باید تقویت شوند و هرگونه ارتباطات منفی خنثی شود. همچنین برای احیای کامل ارزش ویژه از دست رفته برند، ارتباطات مثبت اضافی نیز اغلب باید خلق شوند تا تغییر در شرایط بازار را نشان دهد. افزودن محصولات نیز یکی دیگر از جنبه‌های احیای برند است که راجع به رسیدن به ارزش ویژه از طریق ایجاد تفاوت‌هاست. همچنین عناصر برندی نیز به عنوان بخشی از تغییر جایگاه باید تغییر کند تا اطلاعات راجع به تغییر را به مشتریان برساند.

گاهی اوقات احیای مجدد مستلزم تغییر برند شرکت از بالا تا پایین است. این تغییر شامل تازه کردن نشانه‌ها یا نام تجاری و پوشش تجاری می‌شود تا در کل در تصویر ذهنی برند شرکت تغییر و تحول ایجاد کند. برخی اوقات، این تغییر مستلزم به‌روز رسانی محصولات برند و جایگزینی خصوصیت‌های ویژه محصولات با ویژگی‌های بهتر و ویژگی‌هایی که بیشتر مورد تقاضا است، می‌شود. احیای مجدد می‌تواند مستلزم تغییر در بسته‌بندی به منظور به روز کردن و مدرن کردن بسته‌بندی باشد تا بتواند نظر نسل‌های جدید مشتریان را جلب کند. یکی از نمونه‌های موفق احیای برند شرکت سامسونگ است. در اواسط دهه ۹۰ رئیس و مدیران شرکت‌های الکترونیکی

حتی بزرگ‌ترین و بهترین برندها نیز کم کم جذابیت‌شان را از دست می‌دهند چراکه رقبای جدید می‌توانند از لحاظ ویژگی و قیمت از آنها پیشی بگیرند، کاتال‌های توزیع جدید به وجود بیاید و یا فناوری‌های جدید ممکن است ظاهر شود و همزمان فناوری‌های قدیمی منسوخ شود. همچنین فرهنگ‌ها، سبک زندگی مشتریان ممکن است تغییر کند و برند نیز مانند گذشته در نظر مشتریان برتر به نظر نرسد، هیچ برندی در مقابل این نیروها ایمن و محفوظ نیست. با این همه، با کمک تکنیک احیای برند هیچ کدام از موارد کاهش جذابیت برند نمی‌تواند همیشگی باشد. این روزها، به خاطر سرمایه‌گذاری زیاد در زمینه توسعه محصولات جدید، شرکت‌ها برای احیای دوباره برندهای قدیمی‌شان بسیار بیشتر از گذشته تلاش می‌کنند.

احیای برند دربر گیرنده هفت موضوع است: افزایش مصرف؛ پیدا کردن کاربردهای جدید؛ ورود به بازارهای جدید؛ مکان‌یابی دوباره برند؛ افزودن محصولات؛ خدمات؛ منسوخ کردن محصولات موجود؛ گسترش برند. افزایش مصرف در بین مشتریان موجود شاید ساده‌ترین راهکار برای اجرا باشد چراکه از مایقی راهکارها ساده‌تر است و هزینه‌های آن نیز از تغییر تصویر ذهنی برند و مکان‌یابی دوباره کمتر است. مصرف را می‌توان به دو صورت افزایش داد، از طریق افزایش سطح آن یا از طریق افزایش تکرار مصرف.

برای یافتن کاربردهای جدید برای برند، تحقیقات بازاریابی جامعی باید برای چگونگی کاربرد برند انجام پذیرد. بعد از مشخص شدن همه

کار گاه برندینگ

ورود کوکاکولا به صنعت تولید نوشیدنی قهوه

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

کوکاکولا در طول دهه‌های متمادی به عنوان یکی از معتبرترین برندهای تولید نوشابه گازدار در بازارهای جهانی شناخته شده است. بسیاری از مشتریان عادت به استفاده از محصولات این برند دارند. شاید صحبت از حضور کوکاکولا در بازار تولید نوشیدنی‌های قهوه اندکی عجیب باشد، اما آخرین اقدام مدیران ارشد این برند خرید استارت‌آپ بریگو، فعال در زمینه ثبت آنلاین سفارش انواع نوشیدنی گرم و تحویل از طریق بادجه‌های خودکار، است. این اقدام کوکاکولا را وارد صنعت تولید نوشیدنی قهوه کرده است. یکی از شعارهای اصلی تبلیغاتی کوکاکولا در طول دهه‌های اخیر رفع عطش مشتریان در کوتاه‌ترین زمان ممکن است. با این حساب استارت‌آپ بریگو هماهنگی بالایی با شعار تبلیغاتی کوکاکولا دارد. دستگاه‌های هوشمند استارت‌آپ بریگو در بسیاری از شهرهای مهم ایالات متحده نصب شده است. با این حساب مشتریان در دوران کرونایی امکان دسترسی سریع به انواع نوشیدنی گرم تحت نظارت کوکاکولا را خواهند داشت.

بدون تردید شخصی‌سازی نوشیدنی‌ها یکی از گزینه‌های جذاب برای مشتریان محسوب می‌شود. امروزه مشتریان در کسب و کارهای مختلف تمایل بالایی برای شخصی‌سازی سفارش‌های‌شان دارند. دستگاه‌های ارائه نوشیدنی به طور سنتی امکان شخصی‌سازی نوشیدنی‌ها را ندارند. نوآوری استارت‌آپ بریگو درست در همین نقطه است. دستگاه‌های خودکار بریگو امکان شخصی‌سازی گسترده نوشیدنی‌ها از سوی مشتریان را عرضه می‌کند. با این حساب خرید سریع این استارت‌آپ از سوی کوکاکولا امری منطقی به نظر می‌رسد. کوکاکولا در طول سال‌های اخیر به طور مداوم در تلاش برای رقابت با استاریاکس و دانکین دوناتز بوده است. این امر در نهایت با خرید استارت‌آپ بریگو بدل به واقعیت شده است. فعالیت کوکاکولا در زمینه حضور در عرصه تولید نوشیدنی‌های گرم فقط معطوف به بازار ایالات متحده نیست. این‌ برند در سال جاری نیز برند کوستا در بریتانیا را خریداری کرده است. برند کوستا دارای شعبه‌های فراوان در بازار بریتانیاست بنابراین استراتژی کوکاکولا معطوف به حضور در بازار بریتانیا و به احتمال زیاد کشورهای اروپایی نیز هست. بدون شک حضور کوکاکولا در بازار نوشیدنی‌های گرم، به طور ویژه قهوه، سطح رقابت در میان برندهای فعال در این حوزه را افزایش خواهد داد. نکته مهم در این میان برنامه‌های آتی کوکاکولا برای تحول حوزه تازه کسب و کارش است. بنابراین شاید اندکی صبر و شکیبایی برای ارزیابی استراتژی‌های آتی کوکاکولا لازم باشد.

منبع: **mobilemarketer.com**

مشاهده گذشته اقدام جدید گوگل

 	به قلم: یو تاکا کوکادانر خبرنگار	
	مترجم: امیر آل‌علی	

اگر گوگل را به عنوان متفاوت‌ترین و خلاق‌تر پس برند حال حاضر جهان معرفی نماییم، بدون شک انتخابی اشتباه صورت نگرفته است. درواقع این شرکت همواره در زمینه‌های مختلف، اقدامات فوق‌العاده جالبی را انجام داده و در جدیدترین آنها به دنبال برانگیختن حس نوستالوژی کاربران خود است. در این رابطه ایمون‌داس کیوریس از مهندسان بخش تحقیقات نرم‌افزارهای گوگل، اعلام کرده است که تیم شرکت در تلاش برای ایجاد نقشه‌ای است که براساس آن افراد می‌توانند وضعیت تغییرات محله خود تا ۲۰۰ سال گذشته را مشاهده نمایند. این مدل کاملا سه‌بعدی بوده و به خوبی قادر است که تغییرات را نشان دهد. در این راستا برای درک بهتر، نواری در بالای صفحه تعبیه خواهد شد که با کشیدن آن به چپ و راست، به سرعت می‌توانید تغییرات را مشاهده نمایید. نکته جالب دیگر این نقشه فضای سه‌بعدی در کنار متن باز بودن آن است که باعث خواهد شد تا امکان استفاده و تغییر آن برای مهندسان مختلف، کاملا امکان پذیر باشد. با این حال این طرح صرفا یک نسخه اولیه بوده و در صورت استقبال لازم، شاهد تغییرات جالب‌تری نیز خواهیم بود.

منبع: **interestingengineering.com**

IKEA و تعهد به تولید تصفیه‌کننده هوای درون منازل

 	به قلم: توماس ان جی کارشناس برندسازی	
	ترجمه: علی آل‌علی	

دسترسی به هوای پاکیزه برای مشتریان لوازم خانگی اهمیت بسیار زیادی دارد. امروزه اغلب مردم در شهرهایی به شدت آلوده از نظر آب و هوا زندگی می‌کنند. بنابراین دسترسی به هوای تمیز، دست کم در خانه، نکته مهمی محسوب می‌شود. بسیاری از برندها در زمینه تولید دستگاه‌های تصفیه هوا مهارت بالایی دارند. در این میان برند سسونی IKEA نیز به تازگی از پروژه‌اش برای تولید دستگاه‌های این‌چنینی رونمایی کرده است. اگر با محصولات برند IKEA آشنایی داشته باشید، این برند به طور ویژه‌ای در زمینه تولید لوازم خانگی ارزان‌قیمت فعالیت دارد. دلیل این امر شعار اصلی آنها در زمینه دسترسی همه مردم به لوازم خانگی ارزان و باکیفیت است. همین امر شعار IKEA برای تولید دستگاه تصفیه هوا را شکل داده است. بسیاری از مردم دستگاه‌های تصفیه هوا را ابزارهایی هوشمند و لوکس تلقی می‌کنند. اقدام IKEA در این زمینه برای تبدیل دستگاه‌های موردنظر به ابزاری ضروری و ارزان‌قیمت برای هر خانه است. در این مسیر توجه به مشتریان و سلامت آنها دارای اهمیت بسیار زیادی است. بسیاری از مشتریان به طور سنتی حمایت بسیار زیادی از IKEA برای حضور مداوم در کنار خود نشان می‌دهند. براساس برنامه‌ریزی مدیران ارشد IKEA دستگاه‌های تصفیه هوا در ابتدای سال ۲۰۲۱ روانه بازار جهانی خواهد شد بنابراین در عمل بازمه شاهد عملی ساختن یکی از تعهدات IKEA در زمینه فراهم‌سازی شرایط زندگی بهتر برای مشتریان هستیم.

منبع: **brandingforum.org**

۵ نقش مهم روابط عمومی در بازاریابی

عین بازاریابی و معنای بازاریابی را عین ارتباطات می‌دانم. این بدین معنا نیست که روابط عمومی فقط بایستی روی خارج از سازمان تمرکز کند. روابط عمومی می‌تواند نقش عمده‌ای در پشتیبانی یا راه‌اندازی کارکنان یا فعالیت‌های مربوط به ارتباطات فروش و حفظ مشتریان داشته باشد. اگر شما ارتباطات داخلی موثری نداشته باشید درباره ارتباطات خارجی شما چه خواهند گفت؟ اشخاص حرفه‌ای در روابط عمومی در دوران تحصیل خود روش‌های مقایسه گرایشات، تغییر تصورات، تغییر رفتارها، اندازه‌گیری نتایج و تنظیم دقیق تاکتیک‌ها را یاد می‌گیرند. برای مثال، فقط روابط عمومی است که می‌تواند به شایعات منفی در داخل و خارج شرکتی نظیر ایران خودرو پاسخ مناسب دهد.

۳. اعتماد مشتریان را جلب کنید. روابط عمومی تنها مرجع صلاحیت‌دار برای بهبود نام‌های تجاری یا شرکت‌های بدنام و مخدوشی است که مشتریان به صورت مستقیم یا غیرمستقیم، تصور بدی از آنها دارند. یک برنامه عملیاتی دقیق و راهبردی روابط عمومی می‌تواند نتایج مطلوبی را در پی داشته باشد و نشان‌دهنده مسئولیت اجتماعی یک سازمان باشد. برای مثال، روابط عمومی بانک با شرکت در امور عام‌المنفعه مانند امور خیریه، تصویر خوبی از آن بانک نزد مشتریان به جای می‌گذارد. مرجع سخنگویی در بانک و پشتیبانی از بازاریابی مرتبط با رویدادها به عهده روابط عمومی است. قرار گرفتن مدیران اجرایی و کارشناسان ارشد در رأس سازمان، می‌تواند کسب و کارهای جدید و فرصت‌های شراکت راهبردی را در پی داشته و ارزش عمومی بانک شما را بالا ببرد. ضمناً فعالیت‌های استخدام را تسریع و آگاهی

ایستگاه بازاریابی

راهکارهای جلب نظر بدون دردسر مشتریان بازاریابی با محوریت جلب نظر مشتریان

به قلم: **ایزابیل هاندرو** کارشناس بازاریابی در موسسه Directive

ترجمه: علی آل علی

بازاریابی و جلب نظر مخاطب هدف در نگاه نخست کار بسیار ساده‌ای به نظر می‌رسد. بسیاری از برندها در تلاش برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف به الگوهای یکسان و کلیشه‌ای پایبند هستند. اغلب برندها فرآیند تولید محتوا، تعامل با مخاطب هدف و فروش را مدنظر دارند. یکی از ایرادات این شیوه عدم کارایی برای تاثیرگذاری مناسب بر روی مخاطب هدف است. اگر کسب و کارها به دنبال تاثیرگذاری بر روی مشتریان‌شان هستند، باید شیوه‌های تازه‌ای را مدنظر قرار دهند. الگوهای کلیشه‌ای توانایی تاثیرگذاری مناسب بر روی مخاطب هدف را ندارد بنابراین در عمل مشکلات بسیار زیادی برای برندها پیش خواهد آمد. در ادامه برخی از مهمترین استراتژی‌های جدید در زمینه بازاریابی و جلب نظر مشتریان را مورد بررسی قرار خواهیم داد.

ارائه خدمات مشتریان بهتر

ارائه خدمات جانبی به مشتریان دارای اهمیت بسیار زیادی است. برخی از برندها در این زمینه علاقه‌مند به مطالعه و ارزیابی رفتار مشتریان هستند. این امر اطلاعات دقیقی در مورد سلیقه و نیازهای مشتریان در اختیار برند قرار می‌دهد. بنابراین مشاهده تعامل بهینه چنین برندهایی با مخاطب هدف امری طبیعی محسوب می‌شود.

یکی از راهکارهای ساده و سریع برای بهبود خدمات جانبی به مشتریان ارزیابی وضعیت برند در شبکه‌های اجتماعی است. امروزه بسیاری از برندها در شبکه‌های اجتماعی عضویت دارند. ارزیابی نحوه رفتار کاربران در شبکه‌های اجتماعی در کنار تحلیل نظرات آنها در قالب کامنت یا پیام برای هر کسب و کاری ضروری خواهد بود. این شیوه اطلاعات جالبی در اختیار برندها قرار می‌دهد. استفاده از چنین اطلاعاتی برای بازاریابی و تاثیرگذاری بهتر بر روی مخاطب هدف همیشه مزیت‌های قابل ملاحظه‌ای به همراه دارد.

ایجاد تیم فروش مجزا

امروزه فرآیند فروش اغلب کسب و کارها به صورت بخشی از تیم بازاریابی صورت می‌گیرد. این امر به معنای فعالیت بازاریابی‌های برند در بخش فروش است. شاید در نگاه نخست این امر شیوه‌ای مناسب برای کاهش هزینه‌ها باشد، اما در بلندمدت کیفیت کمپین‌های بازاریابی و فرآیند فروش را به شدت کاهش می‌دهد. ایجاد تیم مجزا برای فروش یکی از ضرورت‌های اساسی هر کسب و کاری است. اگر برندها به این نکته مهم توجه کافی نداشته باشند، به زودی با مشکلات عمده‌ای مواجه خواهند شد.

تیم‌های فروش به طور معمول همکاری نزدیکی با تمام بخش‌های برند دارند. بنابراین همکاری با آنها از سسوی تمام بخش‌های شرکت ضروری خواهد بود. در غیر این صورت نتیجه مناسب در زمینه فروش به دست نخواهد آمد. یکی از نیازهای اساسی تیم‌های فروش دسترسی به اطلاعات دقیق پیرامون مشتریان است. تیم توسعه و تحقیقات به طور معمول این وظیفه را برعهده دارد. اگر این امر مورد توجه برندها قرار نگیرد، تیم فروش به طور مداوم با کمبود اطلاعات کافی مواجه خواهد بود.

سرمایه‌گذاری بر روی بازاریابی مشتری‌محور

بازاریابی با استفاده از مشتریان برند در میان کسب و کارها شهرت بسیار زیادی دارد. محور اصلی این شیوه از بازاریابی تمرکز بر روی مشتریان به عنوان سفیرهای برند است. امروزه مردم تاثیرپذیری بسیار بیشتری از یکدیگر در مقایسه با برندها دارند. با این حساب سرمایه‌گذاری بر روی مشتریان فعلی برند برای جلب توجه دوستان و آشنایان‌شان به محصولات‌مان ایده جذابی خواهد بود.

بسیاری از برندها با مشکلات عمده‌ای در زمینه فروش مواجه هستند. تعداد این برندها سالانه به طور تساعادی افزایش پیدا می‌کند. راهکار غلبه بر چنین مشکلاتی در بسیاری از اوقات سرمایه‌گذاری مناسب بر روی مشتریان فعلی است. برخی از برندها در تلاش برای جلب نظر مشتریان تازه در عمل از مشتریان فعلی‌شان غافل می‌شوند. این امر چرخه‌های مداوم ریزش مشتریان را در پی دارد. برندهای بزرگ برای غلبه بر این مشکل اقدام به ایجاد انجمن مشتریان می‌کنند. شاید این استراتژی در نگاه نخست بیش از اندازه ساده‌انگارانه باشد، اما در عمل تاثیرگذاری قابل ملاحظه‌ای بر روی حفظ مشتریان و ترغیب‌شان برای بازاریابی به سود برند دارد.

راه‌اندازی وبینارهای تخصصی

مشتریان به طور فزاینده‌ای در طول سال‌های اخیر علاقه‌مند به یادگیری نکات مختلف در مورد برندها شده‌اند. اگر برند شما در زمینه تولید رایانه‌های شخصی فعالیت دارد، مشتریان برای مشاهده نحوه تولید چنین محصولاتی تمایل بالایی نشان خواهند داد. بخش قابل ملاحظه‌ای از فرآیند موردنظر بستگی به میزان تخصصی برندها در زمینه جلب نظر مخاطب هدف دارد. برخی از برندها به خوبی از علاقه مشتریان برای مشاهده پشت صحنه کسب و کار استفاده می‌کنند. اگر کسب و کار شما نیز دارای جذابیت‌های خاصی برای مشتریان است، باید قری به حال جلب نظر‌شان نمایید. امروزه یکی از راهکارهای مناسب راه‌اندازی وبینارهای تخصصی در مورد برند است. این امر در حوزه‌های مختلف از سوی برخی از برندهای معتبر در قالب همکاری دنبال می‌شود. به عنوان مثال، علاقه‌مندان به خودروهای سدان امکان یادگیری نکاتی در مورد خودروهای موردنظر در وبینارهای گسترده از سوی برندهای معتبر در این صنعت را خواهند داشت. مزیت اصلی این امر امکان بازاریابی برای مخاطب هدف در مقیاسی گسترده و تاثیرگذار است.

نظرخواهی از مشتریان در مورد نحوه برگزاری همایش‌های برند به صورت آنلاین اهمیت بسیار زیادی دارد. اکنون با توجه به شرایط شیوع کرونا امکان ساماندهی کنفرانس‌های حضوری وجود ندارد بنابراین برندها باید در قالب نظرخواهی در شبکه‌های اجتماعی یا سایت رسمی‌شان از سلیقه مخاطب هدف در مورد برگزاری وبینار مطلع شوند. این امر کمک شایانی به آنها برای جلب نظر مخاطب هدف به صورت تعاملی بازی خواهد کرد. امروزه مشکل بسیاری از برندها ناتوانی برای جلب تعامل مناسب مشتریان است. تمرکز بر روی شیوه‌های بازاریابی و فروش با استفاده از وبینارهای تخصصی چالش موردنظر را تا حد زیادی رفع خواهد کرد.

جلب نظر مشتریان هرگز کار ساده‌ای نیست. برخی از برندها تصور ساده‌ای از این حوزه دارند. اگر کسب و کار شما در زمینه جلب نظر مشتریان با مشکل مواجه است، توجه به نکات مورد بحث در این مقاله تا حد زیادی مشکلات‌تان را رفع خواهد کرد.

منبع: marketingprofs.com



ترجمه: علی آل علی

براساس گزارش موسسه Smart Insight نزدیک به ۵۰ درصد از مشتریان خرده‌فروشی‌های آنلاین در وضعیت غیرفعال قرار دارند. این امر به معنای انجام اولین خرید از سوی مشتریان موردنظر و سپس فقدان هرگونه تعامل بیشتر با برند است. اغلب خرده‌فروشی‌ها در این وضعیت اقدام به ارزیابی دلایل کاهش انگیزه مشتریان قبلی برای تکرار خریدشان می‌کنند. برخی از مهمترین دلایل در این میان به شرح ذیل است:

• ناتوانی فروشنده‌گان برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان از طریق ارائه پیشنهاد‌های مناسب به آنها

• تغییر سلیقه مشتریان برای خرید محصولات مختلف و عدم هماهنگی از سوی برندها

• عدم نیاز مشتریان به خرید دوباره به دلیل رفع کلی نیازشان

• عدم رضایت از خریدهای قبلی برند

• دریافت دیر هنگام یا فقدان دریافت ایمیل‌های بازاریابی برند

دلایل بسیار زیادی برای عدم استقبال مشتریان از خرید دوباره از برند وجود دارد. در این میان برندها به دو دسته کلی تقسیم می‌شوند. یک دسته در تلاش برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف تازه هستند. این دسته از برندها در تلاش برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان تازه هزین‌های بسیار زیادی را متحمل می‌شوند. دسته دیگر از برندها در تلاش برای جلب نظر دوباره مشتریان غیرفعال‌شان هستند. گزینه اخیر به دلیل هزینه‌های کمتر و امکان بازاریابی مشتریان در بازه‌های زمانی اندک مزیت بیشتری دارد. در ادامه مقاله کنونی برخی از دلایل اساسی و مهمتر پیرامون مزیت بازاریابی مشتریان غیرفعال و سابق برند را مورد بررسی قرار خواهیم داد. بدون تردید شناسایی مشتریان قبلی همیشه امکان‌پذیر است، اما اغلب برندها نسبت به استفاده از چنین استراتژی دیدگاه منفی دارند. با این حساب بررسی دلایل بازاریابی مشتریان قبلی از سوی برندها، به جای تلاش برای یافتن مشتریان تازه، ارزش بررسی بیشتر را دارد.

۱. هزینه‌های بالاتر جذب مشتری تازه

جلب نظر مشتریان تازه همیشه همراه با هزینه‌های بالایی است. برندها باید محتوای بازاریابی و آگهی‌های تبلیغاتی بسیار زیادی را منتشر نمایند. در این میان بخش قابل ملاحظه‌ای از برندها با بودجه اندک و محدود مواجه هستند. بنابراین شانس چندانی برای تاثیرگذاری مناسب بر روی مخاطب هدف نخواهند داشت.

فعالیت در زمینه خرده‌فروشی آنلاین یکی از رایج‌ترین گونه‌های از دست دادن مشتریان را به نمایش گذاشته است. سالانه شمار بالایی از خرده‌فروشی‌های آنلاین مشتریان وفادارشان را از دست می‌دهند. اگر یک خرده‌فروشی برنامه‌ای برای بازاریابی مشتریان قدیمی‌اش نداشته باشد، در عمل هزینه‌های بازاریابی گزاف و فزاینده‌ای بر آن تحمیل خواهد شد.

امروزه صرف هزینه بازاریابی برای جلب نظر مشتریان جدید در شبکه‌های اجتماعی، مطبوعات و کانال‌های تلویزیونی سرسام‌آور است بنابراین یک راهکار ساده‌تر تلاش برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان قبلی برند با هزینه کمتر است. امروزه بسیاری از برندها از همین راهکار برای جلب نظر مشتریان قدیمی‌شان استفاده می‌کنند.

۲. اعتماد مشتریان قدیمی به برند

کسب اعتماد مشتریان تازه فرآیندی طولانی است. بسیاری از برندها در زمینه جلب اعتماد مشتریان همیشه عملکرد مناسبی ندارند بنابراین

اگر مشتریان قدیمی‌تان به شما اعتماد دارند، باید در راستای حفظ اعتماد موردنظر کوشا باشید. یکی از دلایل اصلی ترک برندها از سوی مشتریان تغییر سلیقه‌شان است. اگر یک برند در این میان محصولاتی هماهنگ با سلیقه جدید مشتریان عرضه کند، امکان بازاریابی مشتریان قبلی‌اش را خواهد داشت. این مسیر با توجه به اعتماد پایدار مشتریان به برند بسیار هموارتر از هر زمان دیگری خواهد بود.

اغلب برندها در مسیر جلب اعتماد مشتریان به یک فرآیند طولانی مدت اعتقاد دارند بنابراین برندها باید صبر و شکیبایی بسیار زیادی در مسیر جلب نظر مشتریان از خودشان نشان دهند. امروزه فشار فزاینده رقابت در بازارهای مختلف امکان تمرکز بر روی جلب اعتماد مشتریان تازه را خدشه‌دار کرده است. بسیاری از برندها علاقه‌ای به از دست دادن مشتریان وفادارشان ندارند بنابراین باید در واکنش به این رویداد موضع گیری قاطعی داشته باشند.

۳ اهمیت شناسایی سریع برند

یکی از اهداف مهم برندها در فرآیند سرمایه‌گذاری بر روی حوزه تبلیغات ایجاد آشنایی در مشتریان با ماهیت کسب و کارشان است. امروزه بسیاری از مشتریان بدون نیاز به نگاه به لوگوی برند نایک امکان تشخیص محصولات و محتوای بازاریابی آن را دارند. این امر اعتبار بسیار زیادی برای نایک در بازارهای جهانی ایجاد می‌کند. شناسایی سریع برند از سوی مشتریان در طول زمان نهادینه می‌شود. بسیاری از برندها در مسیر تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف از شیوه های مختلفی استفاده می‌کنند. این امر در بلندمدت موجب آشنایی هرچه بهتر مشتریان با برند موردنظر می‌شود.

اگر مشتریان یک برند به هر دلیلی اقدام به عدم خرید از آن نمایند، جست‌وجو برای مشتریان تازه بدترین گزینه ممکن خواهد بود. بازاریابی مشتریان مزیت حفظ شناسایی سریع برند از سوی آنها را به همراه دارد بنابراین دیگر نیازی به سرمایه‌گذاری بلندمدت برای شناسایی بهتر برند از سوی مشتریان تازه نخواهد بود.

یکی از راهکارهای مناسب برای بازاریابی مشتریان غیرفعال استفاده از تبلیغات هوشمند گوگل و فیس‌بوک است. امروزه کاربرد فناوری هوش مصنوعی در عرصه تبلیغات گسترش قابل ملاحظه‌ای یافته است. برندهای دارای دامنه وسیعی از مشتریان غیرفعال امکان نمایش محتوای بازاریابی و تبلیغات تعاملی برای آنها را دارند. این امر در افزایش تمایل مشتریان غیرفعال برای مشاهده محصولات تازه برند موردنظر نقش مهمی ایفا می‌کند.

۴ آگاهی به نیازهای مشتریان قدیمی

وقتی برندها با مشتریان قدیمی‌شان سر و کار دارند، تا حد زیادی نسبت به نیازهای‌شان آگاهی دارند. شاید بی‌توجهی مقطعی بازاریاب‌های برند موجب رنجش مشتریان شده باشد، اما در تحلیل کلی برند شما توانایی بالایی برای رفع نیاز مشتریان وفادارش دارد. مهمترین مسئله در این میان تلاش برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان براساس شیوه‌های جدید است.

اگر یک برند در زمینه بازاریابی از شیوه‌های خاصی استفاده می‌کند، در صورت مشاهده وضعیت غیرفعال مشتریان باید اقدام به اخذ الگوهای بازاریابی تازه‌ای نماید. متأسفانه بسیاری از برندها در این زمینه بسیار کند عمل می‌کنند. این امر موجب کاهش توانایی آنها برای بازاریابی مشتریان‌شان خواهد شد.

یکی از راهکارهای جذاب برای برندها به منظور بازاریابی مشتریان قدیمی استفاده از تخفیف‌های گسترده است. مشتریان همیشه خرید ارزان را دوست دارند. اگر خرید ارزان از سوی برندهای مورد علاقه

مشتریان پیشنهاد شود، انگیزه آنها برای خرید دوجندان خواهد شد بنابراین برندها باید همیشه تاثیرگذاری بر روی مشتریان قدیمی براساس الگوی تخفیف‌های ویژه را مدنظر داشته باشند. این امر فقط مخصوص زمان بحرانی نیست. برندها در وضعیت عادی نیز امکان تاثیرگذاری مناسب بر روی مخاطب هدف را دارند. انتخاب بازه‌های زمانی مناسب برای تعامل با مخاطب هدف یکی از نکات اساسی در زمینه جلب نظر مشتریان قدیمی محسوب می‌شود. ایجاد انجمن مشتریان و تلاش برای هماهنگی نزدیک با مشتریان قدیمی همیشه ایده مناسبی محسوب می‌شود. در این میان باید به مشتریان جدید نیز توجه داشت. توصیه نهایی تعیین تخفیف‌های بیشتر و متنوع‌تر برای مشتریان وفادار است. این امر تعامل بلندمدت با مشتریان وفادار را تضمین خواهد کرد.

۵ دسترسی به داده‌های بیشتر درباره مشتریان قدیمی

دسترسی به داده‌های معتبر در مورد مشتریان همیشه دغدغه مهمی در بخش بازاریابی و فروش محسوب می‌شود. امروزه استفاده از اطلاعات در دسترس مشتریان وفادار برای بررسی هرچه بهتر فرایند تاثیرگذاری بر روی آنها ایده جذابی محسوب می‌شود. برندهای بزرگ به طور معمول دارای دسترسی بسیار وسیع‌تری به داده‌های مربوط به مشتریان ثابت‌شان هستند. این امر نوعی مزیت در زمینه بازاریابی و تبلیغات برای برند موردنظر ایجاد می‌کند. بنابراین اگر یک برند به دنبال جلب نظر مشتریان تازه، در مقایسه با مشتریان وفادارش، باشد در عمل هزینه بسیار زیادی برای دسترسی به اطلاعات مشتریان قدیمی‌اش متحمل خواهد شد.

استفاده از فناوری‌های مدرن برای دسترسی بهتر به داده‌های مربوط به مشتریان امر تازه‌ای نیست. بسیاری از برندها سرمایه‌گذاری هنگفتی بر روی این حوزه می‌کنند. با این حساب سرمایه‌گذاری دوباره برای جلب نظر مشتریان تازه هرگز ایده مناسبی نخواهد بود.

۶ کمک گرفتن از مشتریان قدیمی برای یافتن فرصت‌های تازه

مشتریان قدیمی برندها تمایل بیشتری برای تعامل نزدیک با تیم بازاریابی یا به طور کلی مجموعه شرکت‌ها دارند. این امر برای برندها مزیت مناسبی ایجاد می‌کند. بازاریابی مشتریان قدیمی فرصت مناسبی در اختیار برندها برای کمک گرفتن از مشتریان ایجاد می‌کند. بسیاری از برندهای بزرگ در زمینه استفاده از فرصت‌های تازه بازاریابی و توسعه کسب و کار به مشتریان وفادارشان اتکا دارند.

امروزه برندها در زمینه پیشبرد اهداف‌شان و توسعه کسب و کار به طور گسترده‌ای به مشتریان وفادارشان وابسته هستند. با این حساب تلاش برای یافتن مشتریان تازه در عمل برندها را از یک منبع اطلاعاتی دقیق محروم خواهد کرد. اگر یک کسب و کار به دنبال توسعه سطح همکاری با مشتریان تازه‌اش باشد، دست‌کم ۵ تا ۱۰ سال زمان برای ایجاد رابطه‌ای عمیق و تعاملی زمان لازم دارد. درست به همین خاطر امروزه کمتر برندی از قید مشورتی وفادارش به سادگی می‌گذرد.

بازایی مشتریان قدیمی یک استراتژی دلخواهانه نیست. برندها نیاز فوری برای بازاریابی مشتریان غیرفعال‌شان در بازارهای مختلف دارند. در غیر این صورت هزینه‌های گزافی برای جبران خسارت موردنظر متحمل خواهند شد. اگر تجربه خرید از برندهای بزرگ را داشته باشید، آنها به طور مداوم در تلاش برای حفظ سطح رضایت شما از خدمات و محصولات‌شان هستند. این امر نقش مهمی در تکرار خرید مشتریان از برندهای بزرگ دارد. سایر برندها نیز در این میان باید استراتژی مشابهی را مدنظر قرار دهند. در غیر این صورت شانس برای موفقیت در بازار کسب و کار رقابتی نخواهند داشت.

منبع: autopilohtq.com

از استیگمای اجتماعی کرونا و تاثیر منفی بر عملکرد منابع انسانی تا راه حل افزایش بهره‌وری سیستم‌ها



که به چه دلیل نظام اجتماعی کسب و کارشان و روابط اجتماعی میان کارکنان‌شان دچار این قبیل چالش‌ها، ترس‌ها، نگرانی‌ها و تبعیض‌ها نسبت به بهبودیافتگان شده است. سپس در سطح سوم پیامدشناسی داشته باشند. مطالعه کنند و از مشاوران و متخصصان این حوزه کمک بگیرند تا بشناسند که استیگما، ترس و دلهره، طرد شدن از سوی همکاران و در مقابل منزوی شدن و گوشه‌گیری بهبودیافتگان در محل کار چه پیامدهایی خواهد داشت؟ و در آخرین سطح حل مسئله به شناسایی راهکارها بپردازند که البته بایستی سه سطح قبلی را به روش علمی و با بهره جستن از دانش متخصصان امر انجام داده باشند تا بتوانند راهکارهای مناسب و قابل اطمینانی را ارائه دهند.

در مدیریت بحران کرونا در حوزه منابع انسانی و بهره‌وری سیستم‌ها، از جمله پیشنهادات و راهکارهایی که در این خصوص می‌توان عنوان کرد ایجاد یک سیستم کسب و کار چابک و تاب‌آور است. چابکی به معنای رصد و تجزیه تحلیل شرایط پیرامونی و واکنش مناسب، به موقع و با کیفیت لازم است با شرط آن که سریع‌تر و بهتر از سایرین انجام گیرد. تاب‌آوری در مفهوم سازمانی به معنای توانایی مقاومت در برابر بحران‌ها و ریسک فاکتورها است. تاب‌آوری برای کسب و کارها توانمندی‌هایی خلق می‌کند که بتوانند با وجود شرایط نامطلوب به حیات ادامه دهند و در مسیر گذر از بحران و رشد و توسعه قرار گیرند. ایجاد سیستم چابک در نتیجه هوشیار بودن و آگاه بودن نسبت به تغییرات داخل و خارج، تشخیص نقاط قوت و ضعف است، در کنار توجه به فرصت‌ها و تهدیدهای محیط خارجی. در هر مرحله از بحران ویروس کرونا و ابتلای کارکنان، بررسی مستمر تغییرات، پذیرش شرایط جدید و سازش با آن شرایط می‌تواند گره‌گشای چالش‌های موجود باشد. قطعا در این مسیر نیاز به اصلاح، حذف و یا تدوین قوانین و مقررات جدید و ایجاد الگوها و نظام مدیریتی نوین در منابع انسانی وجود دارد. برای مدیریت موثر بهره‌وری توجه به دو معیار عملکرد، یعنی اثربخشی و کارایی به طور همزمان لازم است، چراکه تنها زمانی می‌توان سیستمی را بهره‌ور خطاب کرد که در آن سیستم، فعالیت‌های درست به شیوای درست انجام شود. به همین دلیل است که می‌گویند موفقیت مدیریت بهره‌وری، برقراری تعادل میان مدیریت عملیاتی و مدیریت استراتژیک است. زیرا مدیریت عملیاتی مرتبط با کارایی و مدیریت استراتژیک مرتبط با اثربخشی است. شایان ذکر است که در راستای افزایش بهره‌وری و کاهش اثرات منفی کرونا بر عملکرد منابع انسانی، تلاش همه‌جانبه تمامی کارکنان و مشارکت فعالانه مدیران در تمامی سطوح به صورت مستمر لازم است. توجه ویژه به مقوله آموزش و فرهنگ‌سازی در کنار بهداشت و درمان که در ابتدای این مقاله به آنها اشاره شد، مسیر مناسب جهت مدیریت این بحران است. فرهنگ‌سازی را در سازمان از طریق ارتباطات فعال می‌توان ایجاد نمود و بسته به مهارت‌های ارتباطی و آموزش در توسعه این مهارت، گسترش داد. اگر یک کسب و کار با عملکرد کارکنان دچار چالش است و افت عملکرد را شاهد است، بایستی در اولین قدم اثربخشی ارتباط خود را ارزیابی کند و این مشکل سیستمیک را در خط مشی، رویه‌ها و عمل، مورد بررسی قرار دهد و کلام آخر در این مسیر برای بهبود مستمر سیستم، چرخه دمینگ فراموش نشود!

دلیل رشد تعداد مبتلایان در روزهای اخیر، رو به افزایش است که خود نیازمند ارائه راهکارها و دستورالعمل‌هایی الزام‌آور در سطح کلان و خرد جامعه است. تلاش و توجه همه نهادهای قانونگذار و مجری همچون مجلس شورای اسلامی، شوراهای عالی، هیأت وزیران و به ویژه حضور پررنگ‌تر دانشگاهیان و مشاوران این حوزه در راستای بهبود محیط کسب و کار، حمایت و هدایت مدیران و صاحبان کسب و کار در چگونگی فرهنگ‌سازی سازمانی، ایجاد الگوهای مناسب رفتار سازمانی و مدیریت بحران، ضروری است. استیگمای اجتماعی کرونا و عواقب آن در حیطه کسب و کار، بسیجی از نیروهای متخصص در حوزه اجتماعی، روان‌پزشکی، روان‌شناسی، کسب و کار و بهره‌وری سیستم‌ها را در کنار مجموعه اقدامات و توجهات دولت می‌طلبد که در این راستا همکاری و همراهی تمامی افراد جامعه در جهت بهبود محیط کسب و کار، امنیت روانی در محل کسب و کار، پیشگیری از ایجاد و رشد اجتماع «انگ زنده» و حفظ شبان و مقام افراد بهبودیافته به عنوان یک مسئولیت اجتماعی برای هر فرد، لازم است.

در ادامه جهت ارائه راه حل کاربردی درخصوص پیشگیری از استیگمای اجتماعی کرونا و تاثیر منفی آن بر عملکرد نیروی انسانی و متعاقبا کاهش بهره‌وری، لازم است ابتدا مسئله را در چهار سطح مورد بررسی قرار داد:

تحلیل وضعیت در ارتباط با موضوع مورد بحث به معنای شناسایی وضعیت کسب و کار نسبت به مجموعه عوامل بیرونی و درونی مرتبط با مسئله کرونا و مدیریت منابع انسانی است، مدیر یک کسب و کار بایستی بداند در کدام موقعیت قرار گرفته است، چه مسیری را طی نموده که در این موقعیت قرار دارد و فراتر از آن حتی در آینده باید به کجا برسد؟ مدیران و صاحبان کسب و کار شاید بدانند که از میان نیروی انسانی‌شان چند نفر مبتلا به بیماری کرونا شده‌اند، چند نفر بهبود یافته‌اند، چه تعداد هنوز در گیر با این بیماری هستند و حتی چند نفر اخراج شده‌اند! اما برخی از آنها نمی‌دانند که چه رفتاری باید با بهبودیافتگان داشته باشند. چه ساز و کارها و تکنیک‌هایی در راستای مدیریت منابع انسانی اعم از مبتلایان، بهبودیافتگان و سایرین که هنوز درگیر این بیماری نشده‌اند، به کار گیرند. شاید ندانند و نبینند که سایر کارکنان با بهبودیافتگان چطور ارتباط می‌گیرند، چه نگاه‌هایی به آنها دارند و استیگماهایی نظیر «کروناایی»، «کرونازده» یا «لشکر کروناایی‌ها» را بر مبتلایان به این بیماری می‌چسبانند و همین عدم آگاهی است که سبب بروز مشکلات آتی در حیطه منابع انسانی می‌شود. مدیران و صاحبان کسب و کار باید به این موضوع توجه داشته باشند که عناصر فرهنگی و اجتماعی خاص و متفاوتی با پاندمی (جهان‌گیر) شدن ویروس کرونا به زندگی شغلی و اجتماعی افراد وارد شده، دایره مناسبات اجتماعی‌شان تغییر کرده و به تبع آن کنش‌های مختلف و متفاوتی ایجاد گردیده است. مدیران بایستی فرصت‌ها و در مقابل تهدیدها و موانعی که در منابع انسانی و نظام اجتماعی مرتبط ایجاد شده است را بررسی کنند و برای هر یک از آنها برنامه‌ریزی نموده، راهکارهایی در نظر گرفته و الگوی نوین مدیریت منابع انسانی برای کسب و کار خویش را طراحی نمایند. همچنین در سطح دوم که شناسایی علت و عوامل ایجاد بحران است، بررسی کنند

دکتر مر سده میر سلطانی
مدرس دانشگاه و مشاور بهره‌وری و توسعه سیستم‌های کسب و کار

چند ماهی است که کرونا ویروس، تمام جهان را تحت تاثیر قرار داده است. در اثر این بیماری عده زیادی جان باختند، تعداد کثیری در بیمارستان‌ها بستری شدند و چندین و چند برابر ایمن اتفاقات، چالش‌هایی در زندگی شغلی، شخصی و اجتماعی افراد ایجاد شد. در این میان بنا به اولویت، اکثریت تمرکز و تلاش در راستای درمان و پیشگیری از ابتلا به بیماری کرونا بوده است و کمتر فرصت و مجال توجه به بهبودیافتگان و رهایی‌یافتگان از بیماری کرونا در محیط اجتماعی و خصوصا محل کسب و کار شده است. کسانی که با وجود رهایی از بیماری کرونا، اطرافیان و همکارانشان، بهبودیافتگی آنها را باور ندارند. کسانی که علاوه بر تحمل فشار بار جسمانی و روانی بیماری، قرنطینه و مبارزه با ویروس که ممکن است به ناگاه جان آنها را بگیرد، باید تحت فشار بار اجتماعی این بیماری نیز باشند. حال بهبودیافتگان در این روزها بهتر از حال بیماران مبتلا و حتی خانواده‌هایی که عزیزانشان را در اثر این بیماری از دست داده‌اند نیست!

آنها نه بیمار هستند که مورد توجه و مراقبت ویژه قرار بگیرند و نه متوفی شده‌اند که دیگر در این اجتماع «انگ زنده» حضور نداشته باشند.

از استیگما (انگ) و عدم پذیرش و اعتماد به بهبودیافتگی آنها تا تاثیرات منفی بر انگیزه و عملکردشان در محل کار، همگی چالش‌هایی است که بهبودیافتگان با آن مواجه هستند.

هرچند که برای بازگشت بهبودیافتگان به محل کسب و کار آزمایشات لازم و مکفی صورت می‌گیرد تا از عدم حضور ویروس در بدن آنها و خطر سرایت برای همکاران و جامعه اطمینان حاصل شود ولی متأسفانه این افراد پس از بازگشت به محل کار با نگاه‌هایی حاکی از ترس و اضطراب، رفتارهایی تحقیرآمیز همراه با تبعیض اجتماعی و پرسش‌هایی ناخوشایند که روان فرد بهبودیافته را نشانه می‌گیرد و متعاقبا بر عملکرد وی تاثیر می‌گذارد رو به رو هستند که اینها خود نشانی از گسست عمیق در روابط اجتماعی، پایین بودن سطح سواد اجتماعی و عدم آگاهی است.

به لحاظ اخلاقی و اجتماعی بهبودیافتگان از بیماری کرونا نباید هیچ‌گونه محدودیتی را احساس کنند، اما چالش‌های ذکرشده برای بهبودیافتگان نه تنها حاکی از نگاه صحیح اجتماعی و عدم محدودیت نیست، بلکه مواردی است که خود سبب ایجاد معضلات بزرگ اجتماعی و حتی درمانی می‌شود. برای مدیریت بحران‌هایی چون کرونا چه در سطح کلان و چه در سطح خرد مانند یک واحد کسب و کار دو گام موازی بایستی برداشته شود. درخصوص مدیریت بحران کرونا گام اول بهداشت و درمان و گام دوم که به موازات گام نخست است، آموزش و فرهنگ‌سازی است.

فرهنگ‌سازی در راستای ارائه الگوهای مناسب مواجهه با زمینه‌های اجتماعی کرونا، الگوهایی که رفتارهای مدنی را جهت دهد و هدایت کند و فضای ایمن برای افراد مبتلا و بهبودیافته ایجاد نماید. متأسفانه تاثیرات منفی بیماری کرونا بر عملکرد نیروی انسانی در محل کار به



رهبری

تاثیر پیروزی جو بایدن بر برندهای حوزه فناوری

به قلم: مارک سالیوان خبرنگار
مترجم: امیر آل علی

پس از چند روز رقابت نزدیک در نهایت جو بایدن موفق شد تا ترامپ را در انتخابات آمریکا شکست دهد تا دوره ریاست او به چهار سال محدود شود. در این راستا اگر چه رأی‌گیری به صورت کامل تمام نشده است، با این حال عملا دیگر نمی‌توان شناسی برای بازگشت ترامپ تصور نمود. تحت این شرایط یکی از سوالات مهم این است که بایدن چه تاثیری بر روی برندهای حوزه فناوری آمریکایی خواهد داشت. در ایمن رابطه نکته مهم این است که برترین برندهای این حوزه در جهان، اکثرا در این کشور قرار داشته و نحوه تعامل با آنها امری بسیار مهم خواهد بود. در این راستا احتمالات اصلی را بررسی خواهیم کرد.

۱-افزایش مالیات

بدون شک ترامپ از نظر مالیاتی برندهای آمریکایی را در وضعیت خوبی قرار داده است. درواقع آنها با کاهش نرخ مالیات از ۳۵ درصد به ۲۱ درصد در سال ۲۰۱۷ مواجه شدند که یک امتیاز ویژه محسوب می‌شد. همین امر یکی از مهمترین دلایل درخشش برندهای آمریکایی در زمان رئیس جمهور قبلی بوده است. در این راستا به نظر می‌رسد که بایدن مالیات‌ها را افزایش خواهد داد. درواقع با توجه به برنامه‌هایی که وی در تبلیغات قبل از انتخابات مطرح کرده است، استراتژی افزایش مالیات از ثروتمندان و کاهش آن از افراد فقیر جامعه، از جمله استراتژی‌های وی خواهد بود. این مسئله می‌تواند بر روی رشد برندها و خصوصا فعالیت استارت‌آپ‌ها تاثیر منفی را به همراه داشته باشد، با این حال ممکن است وی عملکردی متفاوت و یا امتیازهای دیگری را مدنظر قرار دهد تا رضایت مدیران شرکت‌های مختلف را به دست آورد.

۲-کاهش موانع ویزای H-۱B

یکی از نکات منفی ریاست ترامپ، عملکرد عجیب او در رابطه با اعطای ویزا بوده است. درواقع در دوره وی با تغییرات بی‌سابقه‌ای در این زمینه مواجه بوده‌ایم که با سختگیری‌هایی همراه بوده و مشکلات زیادی را برای افراد غیر آمریکایی به همراه داشته است. تحت این شرایط بدون شک بایدن سیاستی متفاوت را در پیش خواهد گرفت. این مسئله باعث خواهد شد تا آمریکا بار دیگر به یک کشور مهاجرپذیر، درست به مانند قبل از زمان دونالد ترامپ، تبدیل شود. اهمیت این موضوع برای برندهای حوزه فناوری به این خاطر است که ویزای کاری H-۱B یکی از الزامات برای استفاده از متخصصان کشورهای مختلف برای برندهای آمریکایی محسوب می‌شود. بدون شک بهبود اوضاع، خصوصا برای برندهای حوزه فناوری بسیار مهم خواهد بود.

۳-تعامل بهتر با مدیران شبکه‌های اجتماعی

یکی از جنجال‌های ترامپ رفتارهای خصمانه وی با شبکه‌های اجتماعی بوده است. درواقع وی برندهایی نظیر توئیتر و فیس‌بوک را بارها متهم کرده است که با واکنش منفی مدیران این شبکه‌ها همراه بوده و در این راستا فیلتر کردن تیک تاک نیز مشکلاتی را به همراه داشته است. با این حال جو بایدن سیاستی متفاوت را در پیش خواهد گرفت. درواقع تلاش وی این خواهد بود که شبکه‌های اجتماعی بتوانند با قدرت، مسیر رشد خود را طی کنند. با این حال باید دید که تصمیمات وی برای اتهامات برندهایی نظیر فیس‌بوک در رابطه با عدم تأمین امنیت کاربران، چه خواهد بود.

۴-حل مشکلات قانونی غول‌های فناوری

در سال گذشته اکثر غول‌های فناوری آمریکایی با شرایطی جدید مواجه شدند. درواقع شکایت‌ها و حضور در دادگاه‌های مختلف، مدیران این شرکت‌ها را با مشکلاتی مواجه ساخته است. برای مثال هم‌اکنون گوگل و اپل متهم به انحصارطلبی در بازار هستند. به همین خاطر تجزیه ابربرندها، یکی از گزینه‌ها تلقی می‌شود. درواقع در شرایط حال حاضر، هیچ برندی توانایی رقابت با آنها را ندارد. در این راستا اگرچه جو بایدن در زمان باراک اوباما نیز انتقادهایی را به سبیلگون ولی داشته است، با این حال به نظر می‌رسد که وی برای جبران حمایت‌های غول‌های فناوری که از کمپین وی حمایت کرده‌اند، تلاش خود را برای خارج کردن فشارهای حقوقی انجام خواهد داد. درواقع باید شاهد تصمیمی جدی از سوی وی در این زمینه باشیم.

۵-بهبود روابط با چین

در ۴ سال ریاست دونالد ترامپ، روابط دو کشور آمریکا و چین در حالتی کاملا خصمانه قرار گرفت. در این راستا تحریم هواوی به عنوان برترین برند این کشور و شبکه اجتماعی تیک تاک که سرعت رشد فوق‌العاده‌ای را داشته است، مشکلات زیادی را به همراه داشت، با این حال به نظر می‌رسد که جو بایدن، روابط دوستانه با چین را از سر خواهد گرفت. بدون شک این موضوع برای برندهای آمریکایی نیز یک موقعیت طلایی خواهد بود. در این راستا فراموش نکنید که چین پرجمعیت‌ترین کشور حال حاضر جهان محسوب شده و بازار هدف بسیار خوبی برای برندها محسوب می‌شود. تحت این شرایط باید شاهد لغو تحریم‌ها بر علیه هواوی و تیک تاک باشیم. این مسئله به طور کلی بر اقتصاد آمریکا نیز تاثیر مثبتی را به همراه دارد.

منبع: fastcompany.com



شهردار ساری:

همکاری شهرداری و آموزش و پرورش نقطه عطفی در ارتقاء فرهنگ شهروندی است

ساری – دهقان: عباس رجبی با تاکید بر همکاری و تعامل با آموزش و پرورش گفت: همکاری شهرداری و آموزش و پرورش نقطه عطفی در ارتقاء فرهنگ شهروندی است. به گزارش خبرنگار مازندران به نقل مدیریت ارتباطات و روابط بین الملل شهرداری ساری، عباس رجبی شهردار ساری در جلسه بررسی مصوبات شورای آموزش و پرورش مرکز استان که با حضور عباسعلی رضایی فرماندار و اسفندیار عشوری رئیس شورای شهر ساری، دیانی و محمدی روسای آموزش و پرورش نواحی یک و دو شهرستان ساری و بابایی معاون فرماندار مرکز استان برگزار شد، گفت: شهرداری ساری جهت ترویج فرهنگ شهروندی ، نشاط شهروندی و پویایی شهر آمادگی لازم را برای تعامل و همکاری با آموزش و پرورش دارد. وی با تاکید بر همکاری و تعامل با آموزش و پرورش افزود: همکاری شهرداری و آموزش و پرورش نقطه عطفی در ارتقاء فرهنگ شهروندی است. رجبی گفت:شهرداری ساری زیبایی منظر شهری پیرامون اماکن آموزشی، اجرای طرح های ترافیکی جهت سهولت عبور و مرور دانش آموزان و توسعه فضای سبز مدارس را با جدیت پیگیری و عملیاتی می کند. اسفندیار عشوری رئیس شورای اسلامی شهر ساری هم در ادامه بابیان اینکه تلاش داریم نگاه تعاملی و هم افزایی شورای شهر و آموزش و پرورش پر رنگ تر از گذشته تداوم یابد، گفت: امید داریم این مهم منجر به ارتقاء ظرفیت های دستگاه تعلیم و تربیت شود. در ادامه روسای آموزش و پرورش نواحی ساری ضمن قدردانی از همکاری های موثر و مطلوب عباس رجبی شهردار ساری؛ آموزش و پرورش را بستری مناسب جهت اجرای فعالیت های فرهنگی و آموزش قوانین شهروندی دانستند و استفاده از این ظرفیت را مهم و موثر برشمردند.



پررنگ تر از گذشته تداوم یابد، گفت: امید داریم این مهم منجر به ارتقاء ظرفیت های دستگاه تعلیم و تربیت شود. در ادامه روسای آموزش و پرورش نواحی ساری ضمن قدردانی از همکاری های موثر و مطلوب عباس رجبی شهردار ساری؛ آموزش و پرورش را بستری مناسب جهت اجرای فعالیت های فرهنگی و آموزش قوانین شهروندی دانستند و استفاده از این ظرفیت را مهم و موثر برشمردند.

مراسم جشن تکلیف فرزندان و اهدا جوایز مسابقات قرآنی کارکنان شرکت آب و فاضلاب استان مرکزی برگزار گردید



اراک – خبرنگار فرصت امروز: مراسم جشن تکلیف فرزندان همکار شرکت آب و فاضلاب استان مرکزی و همچنین تقدیر از برگزیدگان سیزدهمین دوره مسابقات قرآنی همکاران و همسران همکار با رعایت پروتکل های بهداشتی و به صورت محدود برگزار گردید. به گزارش روابط عمومی شرکت آب و فاضلاب استان مرکزی در این مراسم که در ایام میلاد پیامبر رحمت و مهربانی، حضرت محمد مصطفی (ص) در حضور مهندس یوسف عرفانی نسب مدیرعامل این شرکت برگزار گردید ، از برگزیدگان سیزدهمین دوره مسابقات قرآنی همکاران و همسران همکار تقدیر شد و از فرزندان همکارانی که به سن تکلیف شرعی رسیدند با اهداء هدایایی تجلیل به عمل آمد.
گفتنی است در سیزدهمین دوره مسابقات قرآنی همکاران و همسران همکار از شرکت آب و فاضلاب استان مرکزی ۷ نفر به شرح ذیل حایز رتبه های برتر در مرحله استانی شدند.
خانم اکرم صفری رتبه اول زبان آموزی / آقای سید عباس میرصادقی رتبه اول رشته حفظ/ خانم زهره بندی رتبه دوم رشته تحقیق موضوعی / آقای محمد تهروری رتبه دوم رشته قرائت/ آقای محسن روشنی ناصر رتبه سوم رشته قرائت/ آقای محسن ابراهیم آبادی رتبه سوم رشته ترتیل/ آقای علی حکیمی رتبه سوم زبان آموزی

مدیرکل تبلیغات اسلامی گلستان:

توسعه فرهنگ دینی ضرورت جامعه امروز

گرگان – خبرنگار فرصت امروز: حجت الاسلام نورالله ولی نژاد گفت: فرهنگ چند بعدی و وسیع است و توسعه و پرورش آن در همه بخش های زندگی ضرورت دارد.حجت الاسلام نورالله ولی نژاد به مناسبت ۱۴ آبان، روز فرهنگ عمومی اظهار کرد: اساسا جامعه با چند مولفه زنده است که یکی از آنها فرهنگ بوده و جامعه نمی تواند بدون فرهنگ رشد و تعالی یافته و حیات داشته باشد.وی افزود: فرهنگ در جامعه یک ضرورت است و همه جوامع بشری به فرهنگ نیاز دارند و با داشتن یک فرهنگ مناسب است که بقیه ابعاد جامعه رشد می یابد.مدیرکل تبلیغات اسلامی گلستان بیان کرد: فرهنگ معنوی و ارزشی علاوه بر اینکه برای جامعه مفید است تعالی و کمال انسان ها را هم به دنبال دارد، انسان با فرهنگ الهی می تواند کامل باشد و سعادت را در آغوش بگیرد و آن دنیای خود را آباد کند.وی گفت: اصل برای داشتن فرهنگ بوده و فرهنگ دینی و الهی برای آن دنیا هم مفید و سودمند است.ولی نژاد ادامه داد: فرهنگ چند بعدی و وسیع است و در همه بخش های زندگی ضرورت دارد و باید در زندگی اجتماعی هم آن را پرورش داد.وی اضافه کرد: آدمی باید در زندگی اجتماعی مانند محله، برخورد با همسایه رانندگی و غیره از یک فرهنگ برخوردار باشد.مدیرکل تبلیغات اسلامی گلستان ادامه داد: تمام کارها و اقداماتی که در جامعه انجام می شود باید پیوست فرهنگی داشته و حتی اگر کار عمرانی انجام می دهیم نباید این اقدام ما زندگی مردم منطقه را تحت تاثیر قرار دهد و اگر چنین شد نشان اشتباه و خطا در آن پروژه است.وی گفت: فرهنگی که ما آغاز کرده ایم چون با استبداد، نظام سلطه و زور در ستیز است و خوی استکباری را نمی پذیرد بنابراین دشمنانی را هم به دنبال خواهد داشت.ولی نژاد تصریح کرد: انسان ها آزاد هستند و کربانه باید زندگی کنند و نباید کسی بر آنها سلطه داشته باشد و اگر چنین شد دشمنان زیادی هم خواهد یافت زیرا منافع بسیاری را به خطر می اندازد؛ همانطور که فرهنگ امام حسین (ع) یزید و فرهنگ پیامبر (ص) ابولهب را در پی داشت.

مقابله با شیوع ویروس کرونا با زدن ماسک در حمل و نقل عمومی

اجباری شدن استفاده از ماسک در اتوبوس ها و تاکسی های شهر ملارد

ملارد – غلامرضا جباری: به گزارش مدیریت ارتباطات و امور بین الملل شهرداری ملارد در پی شیوع ویروس کرونا و دستور العمل ستاد مبارزه با این ویروس منجوس سازمان مدیریت حمل ونقل بار ومسافر شهرداری ملارد استفاده از ماسک در تاکسی و اتوبوسهای شهر ملارد را اجباری کرد و این سازمان علاوه بر نصب بئر در ایستگاه ها با نصب پوستر بر روی تاکسی ها ممنوعیت ارائه خدمات به مسافرن بدون ماسک را به اطلاع شهروندان رسانده است.

توزیع تراکت جهت اطلاع رسانی باغداران ملاردی

حفاظت و صینات از باغات شهر از وظایف ذاتی سازمان سیمامنظر و فضای سبز می باشد لذا در همین راستا ضمن نصب برنهایی در سطح شهر و روستاها ، در اقدامی دیگر جهت اطلاع و آگاهی باغداران تراکت هایی توسط واحد روابط عمومی با مضمون قانون حفظ و گسترش فضای سبز مصوب ۱۳/۵/۱۳۹۷مجمع تشخیص مصلحت نظام و ممنوعیت قطع درختان به بهانه هرس و سربرداری بدون اخذ مجوز از سازمان سیمامنظر و فضای سبز شهری ملارد ، تهیه و در روستاها توسط عوامل گشت باغات توزیع شده است ضمنا از کلیه باغداران محترم خواهشمندیم به جهت جلوگیری از سوء استفاده افراد سود جو در فصل هرس درختان قانون مذکور را رعایت فرمایند و در صورت مشاهده قطع اشجار موارد را توسط شماره تماس های (۰۷۷۱۶۵۴۱۰۲) یا شماره تماس ۱۲۷ اطلاع رسانی نمایند.

بالغ بر یک میلیون و ۱۲۰ هزار مشترک گاز طبیعی در گیلان

رشت- ژنپ قلیپور: با برنامه ریزی و اقدامات شرکت گاز استان گیلان، در مهر ماه سال جاری، بیش از سه هزار متقاضی، به جمع مشترکین گاز طبیعی در استان اضافه شدند.
حسین اکبر مدیرعامل شرکت گاز استان گیلان با اعلام خبر جذب بیش از سه هزار مشترک جدید در مهر ماه امسال اظهار داشت: با تحقق این امر، مجموع مشترکین گاز طبیعی در استان به حدود یک میلیون و ۱۲۰ هزار مشترک رسیده است.وی در خصوص گازرسانی به روستاها اظهار داشت: تاکنون دو هزار و ۵۷ روستا در سراسر استان بهره مند از گاز طبیعی شده اند و درصد بهره مندی خانوارهای روستایی استان به بالای ۹۵ درصد رسیده است.
مدیرعامل شرکت گاز استان گیلان همچنین با اشاره به بهره مندی کامل شهرهای استان از نعمت گاز، بیان کرد: برای رسیدن گرمای گاز به سراسر استان بیش از ۲۱ هزار و ۲۰۰ کیلومتر شبکه گاز کار شده است.مهندس اکبر گفت: علیرغم نزدیک شدن به پایان عملیات توسعه خطوط و شبکه گاز در استان، این شرکت با تمام توان برای گازرسانی به روستاهای باقیمانده و حفرات خالی شهرها تلاش می نماید و اجرای ۲۶ کیلومتر شبکه گاز در همراه امسال، بیابگر این مطلب است.وی با اشاره به افزایش روزافزون مصرف کنندگان گاز طبیعی در استان، افزایش کمی و کیفی بازرسی ها از ایستگاه ها و تجهیزات گاز را درجهت استمرار و پایداری جریان مشترکین بویژه در فصل سرما ضروری برشمرد.مدیرعامل شرکت گاز استان گیلان در خاتمه از همه مشترکین بویژه مشترکین جدید درخواست نمود تا با رعایت مصرف بهینه و ایمن گاز طبیعی، پاییز و زمستانی آرام و ایمن را سپری نمایند.

قم – مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق استان قم گفت: از ابتدای آبان ماه برق حدود ۲۰درصد از مشترکان قمی که کم مصرف هستند رایگان می شود.

به گزارش روابط عمومی شرکت توزیع نیروی برق استان قم، مهندس "مهدی آهنین پنجه" با بیان اینکه با اجرای طرح «برق امید» هزینه برق مصرفی مشترکان کم مصرف ۱۰۰ درصد رایگان می شود، هدف اصلی اجرای این طرح را جلوگیری از انتشار گاز دی اکسید کربن، عرضه برق بیشتر در بخش های صنعت و تولید، کاهش ۱۰ درصدی مصرف برق بخش خانگی و توسعه صادرات برشمرد. وی میزان الگوی مصرفی برق مشترکان قمی در ماه های گرم را ۲۰۰ کیلووات ساعت و در ماه های غیر گرم را ۸۰ کیلووات ساعت اعلام و خاطرنشان کرد: در حال حاضر حدود ۱۵ تا ۲۰ درصد مشترکان خانگی استان قم جزو مشترکین کم مصرف هستند که از ابتدای آبان ماه امسال برق آن ها رایگان می شود.مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق استان قم، هدف از تخفیف ۱۰۰ درصدی برای مشترکان

کم مصرف را طرح برق امید، قدردانی از مشارکت مردم در مصرف بهینه برق و حمایت از مشترکان خانگی کم مصرف ذکر و درعین حال تاکید کرد: طرح برق امید شامل اقامتگاه های خالی و موقت نخواهد بود.

وی با تفکیک مشترکان خانگی به سه گروه کم مصرف، خوش مصرف و پرمصرف تصریح کرد: مشترکین پرمصرف و خوش مصرف با اقداماتی از قبیل استفاده بهینه از تجهیزات برقی موجود، جایگزینی تجهیزات برقی با راندمان بالا، استفاده از لامپ های پربازده، خاموش کردن لامپ های اضافه، نصب پنل

معرفی سرپرست جدید اداره کل راه آهن آذربایجان؛

کرونا باعث کاهش ۱۵ میلیون مسافر شرکت راه آهن شد



آذربایجان شرقی – فلاح: معاون مسافری شرکت راه آهن جمهوری اسلامی ایران گفت: امسال با تولید ۲۲۹ واگن و لوکوموتیو برای ناوگان مسافری و باری در داخل کشور ۵۶۴ میلیارد تومان صرفه جویی شده است.

به گزارش خبرنگار ما در آذربایجان شرقی، سیدحسن موسوی در مراسم تودیع و معارفه مدیرکل راه آهن منطقه آذربایجان افزود: با تولید این دستگاه ها در داخل کشور همچنین برای یک هزار و ۳۹۲ نفر اشتغال ایجاد شده است.

وی اظهار کرد: در زمان کنونی با سفارش گذاری توسط شرکت های حمل و نقل مسافری و باری همه کارخانه های تولیدی در زمینه لوکوموتیو و واگن های باری و مسافری مشغول و در حال فعالیت هستند. موسوی با اشاره به برنامه ریزی های انجام شده در بخش مسافری راه آهن، ادامه داد: بر اساس برنامه ریزی های انجام شده هم اکنون روند تزویلی جابجایی مسافر از سال ۸۹ تا سال ۹۵ به روند صعودی برگشته به طوری که سال گذشته تلاش شد تا رکورد جابجایی مسافر که مربوط به سال ۱۳۸۹ با ۲۸۸ میلیون نفر بود با جابجایی ۳۱ میلیون مسافر شکسته شود.

وی یادآوری کرد: با شیوع ویروس کرونا از اسفند سال گذشته تاکنون و در پی تاثیر منفی آن در جابجایی مسافر به علت محدودیت های اعلام شده از سوی ستاد کرونا و ملاحظات مردم، شرکت راه آهن حدود ۱۵ میلیون مسافر را برای جابجایی از طریق قطارهای بین شهری و حومه ای از دست داد و از این بابت حدود یک هزار و ۴۵۰ میلیارد تومان زیان و عدم فروش بلیط به شرکت های حمل و نقل ریلی مسافری فعالیت می کنند، افزود: در این راستا تعدادی از شرکت های حمل و نقل مسافری با سپردن تضمین تسهیلات را دریافت کرده و تعدادی از آن ها نیز در طی مراحل سپردن تضمین هستند که امید است با مساعدت بانک سپه به عنوان بانک عامل، تسهیلات در اختیار شرکت های حمل و نقل مسافری قرار گیرد. وی اظهار داشت: با وجود اعمال محدودیت ها در بخش حمل و نقل بار و ترانزیت کالا به علت بسته بودن

و نقل ریلی مسافری تحمیل شد. معاون مسافری شرکت راه آهن جمهوری اسلامی ایران با اشاره به تصمیمات دولت در اردیبهشت امسال برای جبران بخشی از زیان ها و تخصیص تسهیلات لازم برای رایبه به شرکت های حمل و نقل ریلی مسافر، گفت: اقدامات لازم در این زمینه و معرفی شرکت ها به بانک های عامل برای اخذ تسهیلات انجام شده است.

موسوی، با بیان اینکه حدود ۱۰ هزار نیرو در شرکت های حمل و نقل ریلی مسافری فعالیت می کنند، افزود: در این راستا تعدادی از شرکت های حمل و نقل مسافری با سپردن تضمین تسهیلات را دریافت کرده و تعدادی از آن ها نیز در طی مراحل سپردن تضمین هستند که امید است با مساعدت بانک سپه به عنوان بانک عامل، تسهیلات در اختیار شرکت های حمل و نقل مسافری قرار گیرد. وی اظهار داشت: با وجود اعمال محدودیت ها در بخش حمل و نقل بار و ترانزیت کالا به علت بسته بودن

مدکور افزود: پرداخت ها باید به صورت حواله الکترونیک (سانتا پاپا) انجام و در قسمت بابت حواله الکترونیک کرد ۲۴ رقمی در قسمت " شناسه پرداخت " درج گردد دکتر فتحی اضافه کرد: پس از شناسه پرداخت ثبت نامید، این مقام مسؤول استانی در خصوص نحوه اقدام توسط دستگاه ها و موسسات خیریه در ثبت اطلاعات در سامانه

رابط موسسه باید در سامانه درج گردد.مدیرکل تعاون، کار و رفاه

مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق استان قم:

برق کم مصرف رایگان می شود ؛ جزییات طرح برق رایگان



های خورشیدی و استفاده از سایبان برای کولر می توانند از مزایای طرح برق امید بهره مند شوند. آهنین پنجه در ادامه با اشاره به مصوبه هیئت دولت مبنی بر فرصت شش ماه به مشترکان پرمصرف گفت: اطلاع رسانی لازم به مشترکان پرمصرف از وضعیت و میزان مصرف خود انجام خواهد شد تا با اقدامات بهینه سازی مصرف، طی مدت ۶ ماه در گروه مشترکان خوش مصرف قرار گیرند اما در صورت ادامه روند پرمصرفی پس از این مدت ۱۰ درصد به تعرفه برق فعلی آن ها افزوده می شود.

مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق استان قم همچنین از حمایت و ترغیب مشترکان پرمصرف به استفاده از مولدهای خورشیدی کوچک و بهینه سازی مصرف خبر داد تا مشمول پرداخت های اضافی نشوند.

وی در ادامه در خصوص چگونگی آگاهی مشترکان از وضعیت مصرف برق خود اظهار داشت: مشترکان می توانند با استفاده از میزان مصرف کل دوره خود که از طریق پیامک دریافت می کنند، مصرف ماهیانه خود را به دست آورده و در صورتی که این میزان کمتر از الگوی کم مصرفی باشد، جزو کم مصرف ها به شمار می روند.

آهنین پنجه افزود: چنانچه مصرف میزان مصرف بیش از الگوی کم مصرفی و کمتر از الگوی پرمصرفی باشد، مشترک خوش مصرف و در صورتی که میزان مصرف بیش از الگوی مصرف باشد، مشترک پرمصرف خواهد بود.

وی همچنین در خصوص تغییر مالکان یا مستأجران منازل مسکونی یادآور شد: با توجه به اینکه محاسبه صورتحساب و اعمال تخفیف

کم مصرفی بر اساس مصرف دوره صورت می گیرد، تغییر مصرف کننده تأثیری بر نحوه محاسبه صورتحساب ندارد.

مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق استان قم با بیان اینکه در پایان هر دوره قبض الکترونیک با رنگ سبز به معنای تخفیف ۱۰۰ درصدی برای مشترکان کم مصرف ارسال می شود گفت: در نظر داریم به منظور تشویق و ترغیب هر چه بیشتر مشترکان به کاهش مصارف خود، هرسال دو بار بین مشترکان کم مصرف قرعه کشی انجام داده و جوایز نفیسی از جمله لوازم خانگی برقی ساخت داخل با برچسب انرژی A++ به آن ها اهدا کنیم.

مرزها به غیر از مرز ایستگاه راه آهن رازی اداره کل راه آهن آذربایجان، این وضعیت هم اکنون بهبود یافته و تاکنون حدود ۵ درصد در محل نقل بار رشد ایجاد شده است و تلاش می شود تا آخر امسال این میزان افزایش یابد.

معاون مسافری شرکت راه آهن جمهوری اسلامی ایران با اشاره به طرح نوسازی و بازسازی ناوگان ریلی گفت: در راستای ارتقای کیفیت خدمات مسافری و بازسازی و نوسازی ناوگان مسافری تمام واگن های عمر بالای ۴۵ و ۵۵ سال و بخش عمده از واگن های بالای ۳۰ سال که کیفیت بالایی نداشت از رده خارج شدند. موسوی، ادامه داد: هم اکنون در شبکه حمل و نقل ریلی کشور واگنی بدون تهویه در جابجایی مسافر وجود ندارد و عمده واگن ها بازسازی و نوسازی شده و بیشتر واگن ها ۴ و ۵ ستاره بوده و کمتر واگن ۳ ستاره یا اتوبوسی در این مجموعه سیر می کند، شاپور ارصاتی، مدیرکل سابق راه آهن آذربایجان نیز در این جلسه گفت: در ۴ سال گذشته ۲۶۸ پروژه در قالب ۱۳۸ قرارداد از محل طرح های عمرانی و جاری در این اداره کل اجرا شده که بیش از ۸۰ درصد آن ها به بهره برداری رسیده است. در این جلسه محمدرضا قربانی به عنوان سرپرست اداره کل راه آهن آذربایجان، معرفی و از خدمات ۴ ساله شاپور ارصاتی قدردانی شد. مدیریت و کارکنان دفتر نمایندگی روزنامه در استان آذربایجان شرقی انتخاب و معرفی آقای محمدرضا قربانی به سمت سرپرست جدید اداره کل راه آهن آذربایجان را به ایشان و همکاران وی تبریک و تهنیت عرض می کنند.

مدیرکل راهداری و حمل ونقل جاده ای استان اصفهان مطرح کرد

ساخت و تکمیل ۲۵۰ کیلومتر راه روستایی در ۶ ماهه سال جاری

اصفهان، دهقان، شهرضا، اران و بیدگل، نطنز، نجف آباد، گلیایگان، اردستان، فلاورجان و نائین انجام شده است. مدیرکل راهداری وحمل ونقل جاده ای استان اصفهان با اشاره به سال جهش تولید گفت: به عنوان دستگاه خدمت رسان وظیفه تامین، نگهداری و بهسازی زیرساخت ها برای توسعه اقتصادی روستاها را بر عهده داریم. وی با بیان اینکه راه ها اصلی ترین زیرساخت برای توسعه و آبادانی روستاها به شمار می آیند، خاطرنشان کرد: تقویت اقتصاد روستاها به تلاش سازمان یافته برای حفظ اشتغال پایدار وابسته است. وی تاکید کرد: بهبود اقتصاد روستاها و جلوگیری از مهاجرت روستاییان در گرو تلاش متمرکز تمام دستگاه های ذی ربط با یکدیگر و شناسایی و معرفی فرصت های اقتصادی در روستاها به سرمایه گذاران است.

مدیرکل تعاون، کار و رفاه اجتماعی آذربایجان شرقی:

پرداخت های حمایتی سازمانهای مردم نهاد مشمول معافیت مالیاتی می شوند

اجتماعی استان آذربایجان شرقی افزود: همه دستگاه های موضوع ماده ۲۹قانون برنامه ششم توسعه از جمله نهادهای عمومی غیردولتی و بنیادهای که به هر نحوی از اقشار آسیب پذیر جامعه حمایت می کنند، مکلفند تمامی حمایت ها و کمک های خود را به افراد حقیقی صرفا از طریق حواله های الکترونیک ساتنا و پایا بعمل آورند. دکتر حسین فتحی با بیان ضرورت ثبت اطلاعات در سامانه وزارت داخله نشان کرد: پس از ثبت اطلاعات وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی مکلف است امکان استعلام استحقاق سنجی افراد دریافت کننده حمایت را در اختیار نهادهای حمایت کننده قرار دهند. مدیرکل تعاون، کار و رفاه اجتماعی استان آذربایجان شرقی همچنین تصریح کرد: آن بخش از هزینه های موسسات خیریه خصوصی که به اشخاص پرداخت می شود تنها در صورت ثبت در سامانه وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی از معافیت مالیاتی برخوردار خواهند شد.



مدکور افزود: پرداخت ها باید به صورت حواله الکترونیک (سانتا پاپا) انجام و در قسمت بابت حواله الکترونیک کرد ۲۴ رقمی در قسمت " شناسه پرداخت " درج گردد دکتر فتحی اضافه کرد: پس از شناسه پرداخت ثبت نامید، این مقام مسؤول استانی در خصوص نحوه اقدام توسط دستگاه ها و موسسات خیریه در ثبت اطلاعات در سامانه

رشد چشمگیر شمار کاربران فیس‌بوک در دوران شیوع ویروس کرونا



آمار جدید نشان می‌دهد ماهانه ۶/۲ میلیارد کاربر فعال از شبکه اجتماعی فیس‌بوک استفاده می‌کنند؛ عددی که رشد خیره‌کننده را در دوران شیوع کرونا نشان می‌دهد.

به گزارش زومیت، گزارش مالی فیس‌بوک از فصل اول سال ۲۰۲۰، تمامی پیش‌بینی‌های منتشرشده از سوی تحلیلگران را پشت سر گذاشت. غول شبکه‌های اجتماعی رشد خارق‌العاده‌ای را از لحاظ تعداد کاربران ثبت کرد. البته در بخشی از گزارش شرکت به عدم قطعیتی اشاره می‌شود که بر اثر شیوع کرونا ایجاد شده است و آینده کسب‌وکار تبلیغاتی آنها را در معرض خطر قرار می‌دهد.

با اجرای سیاست‌های فاصله‌گذاری اجتماعی در جهت جلوگیری از شیوع هرچه بیشتر ویروس کرونا، مردم برای ارتباط با دوستان و اعضای خانواده خود بیش‌ازپیش از شبکه‌های اجتماعی و اپلیکیشن‌های پیام‌رسان استفاده می‌کنند. در این میان فیس‌بوک که سال گذشته با بحران‌های متعدد حریم خصوصی و شکایت‌های قانونی روبه‌رو شده بود، فرصت پیدا کرد تا کاربردهای مثبت شبکه اجتماعی خود را نیز نشان دهد.

فیس‌بوک در گزارش خود اعلام کرد که تعداد کاربران شبکه اجتماعی رکورد جدیدی را ثبت کرده است، اما تقاضا برای تبلیغات در پلتفرم، در سه هفته گذشته روند نزولی داشت. در واقع کسب‌وکارهای کمتری در شرایط بحرانی کنونی، به دنبال انتشار تبلیغات در پلتفرم فیس‌بوک هستند. کاهش تبلیغات، بیش‌ازهمه از سوی شرکت‌های فعال در کسب‌وکار سفر و خودرو مشاهده شد. دسته‌های مذکور به‌خاطر کاهش تمایل مردم به جابه‌جایی در شرایط بحرانی ویروس کرونا، بیشترین خسارت‌ها را متحمل شده‌اند.

گزارش مالی فیس‌بوک از فصل اول سال ۲۰۲۰، تعداد کاربران ماهانه شبکه اجتماعی را ۶/۲ میلیارد نفر عنوان می‌کند که نسبت به فصل مشابه سال گذشته، ۱۰ درصد افزایش داشته است. تحلیلگران انتظار داشتند که فیس‌بوک در دوره گذشته، حداکثر ۵۶/۲ میلیارد کاربر فعال ماهانه را ثبت کند. در بخش دیگری از گزارش گفته می‌شود

که نزدیک به ۳ میلیارد نفر، از یکی از اپلیکیشن‌های فیس‌بوک شامل اینستاگرام و واتس‌آپ استفاده کرده‌اند.

فیس‌بوک باوجود رکوردشکنی در تعداد کاربران فعال ماهانه، باید با چالش‌های ایجادشده بر اثر همه‌گیری ویروس کرونا هم مقابله می‌کند. تولید محصولات سخت‌افزاری مخصوص مصرف‌کننده فیس‌بوک همچون هدست‌های واقعیت مجازی آکیولس و دستگاه‌های چت ویدئویی موسوم به Portal، به‌خاطر شروع ویروس با چالش مواجه شد. به‌علاوه، تولید و توزیع اطلاعات غلط پیرامون ویروس نیز هنوز با شدت زیادی در شبکه اجتماعی ادامه دارد. در نتیجه فیس‌بوک باید تلاش‌های خود را برای مدیریت محتوای مضر برای سلامت و امنیت جامعه، افزایش دهد.

بنیانه فیس‌بوک می‌گوید آنها انتظار دارند تا بهره‌وری کسب‌وکارشان تحت تأثیر چالش‌های خارج از کنترل قرار بگیرد. به‌عنوان مثال طولانی شدن فرمان‌های قرنطینه خانگی خصوصا در ایالات متحده آمریکا، غول شبکه‌های اجتماعی را با چالش مواجه می‌کند. به‌علاوه، راهکارهای اجراشده توسط سیاست‌مداران برای ثبات اقتصادی در شرایط کنونی و همچنین ارزش دلار ایالات متحده، بر کسب‌وکار فیس‌بوک اثر می‌گذارد.

مارک زاکربرج در جلسه‌ای با تحلیلگران اقتصادی پیرامون گزارش مالی شرکتش، از نگرانی درباره طولانی شدن وضعیت اورژانسی سلامت و بحران اقتصادی آن صحبت کرد. او اعتقاد دارد شرایط بحرانی احتمالا بیش از تصورات اکثر مردم و کارشناسان، به طول خواهد انجامید. او همچنین نگران است که بازگشایی زود هنگام کسب‌وکارها، به موج جدیدی از ابتلا و مرگ‌ومیر منجر شود و تأثیرات اقتصادی و سلامتی همه‌گیری را طولانی‌مدت کند.

فیس‌بوک در گزارش ماه ژانویه تا مارس خود، درآمد ۷/۱۷ میلیارد دلاری را گزارش داد که بیش از پیش‌بینی ۴/۱۷ میلیارد دلاری تحلیلگران برای دوره مذکور بود. اگرچه سهم عمده‌ای از درآمد فیس‌بوک از تبلیغات کسب می‌شود، آنها رشد قابل‌توجهی را در درآمد

از بخش‌های دیگر همچون هدست‌های واقعیت مجازی تجربه کرده‌اند. فروش هدست‌های واقعیت مجازی فیس‌بوک در فصل اول، با افزایش ۸۰ درصدی نسبت به سال گذشته به ۲۹۷ میلیون دلار رسید.

درآمد فیس‌بوک به ازای هر سهم در فصل اول سال ۲۰۲۰ به ۷۱/۱ دلار رسید که پایین‌تر از پیش‌بینی ۷۵/۱ دلاری تحلیلگران بود. آخرین آمارها، ارزش سهام فیس‌بوک را حدود ۱۹۴ دلار عنوان می‌کنند. شرکت در گزارش خود اعلام کرد که درآمد از بخش تبلیغات در سه هفته ابتدایی ماه آوریل روند ثابتی را طی کرده است. چنین روندی طبق ادعای تحلیلگران، فصل دوم دشواری را برای فیس‌بوک رقم خواهد زد.

دبرا آلو ویلیامسون، تحلیلگر ارشد شرکت eMarketer در بیانیه‌ای پیرامون گزارش مالی فیس‌بوک نوشت:

برخی کشورها زودتر از سایرین سیاست تعطیلی کسب‌وکارها را پایان می‌دهند و در نتیجه هزینه کردن برای تبلیغات در آنها افزایش می‌یابد. از طرفی، کشورهای دیگر هنوز سیاست تعطیلی را در طول ماه مه و حتی پس از آن ادامه خواهند داد. حتی در داخل کشورها، خصوصا ایالات متحده، بازگشایی کسب‌وکارها در مناطق گوناگون با سرعت متفاوتی انجام می‌شود. در نتیجه شرایط برای شرکتی همچون فیس‌بوک برای بازگشت به روند عادی دریافت تبلیغات، دشوار خواهد بود.

فعالیت همه‌جانبه

فیس‌بوک در دوران شیوع کرونا فعالیت‌های متعددی را مرتبط با این ویروس انجام داده است. زاکربرج و همسرش طی کنفرانس‌های ویدئویی متعدد، با متخصصان بیماری و اگیردار و سیاست‌مداران مصاحبه انجام دادند تا به‌نوعی با توزیع اطلاعات غلط در شبکه‌های اجتماعی مقابله کنند. محتوای تولیدشده، در مرکز اطلاعات مخصوص ویروس کرونا در فیس‌بوک منتشر شد. فیس‌بوک این مرکز را در ماه مارس راه‌اندازی کرد تا مردم را به اطلاعات معتبرتر پیرامون کووید

باوجود تمامی تلاش‌های انجام‌شده، اطلاعات غلط هنوز بخشی از

چالش‌های بزرگ شبکه اجتماعی هستند. تئوری‌های توطئه و انتشار نگرانی با شدت زیادی در گروه‌های فیس‌بوک توزیع می‌شوند. به‌عنوان مثال برخی از آنها ادعا می‌کنند که ویروس کرونا به‌خاطر توسعه فناوری ۵G ایجاد شده است. نیویورک تایمز در گزارشی ادعا کرد که ۴۸۷ جامعه فیس‌بوکی، به توسعه تئوری توطئه پیرامون ۵G شدت می‌بخشند که در برخی مناطق حتی منجر به آتش زدن دکل‌های ۵G شد.

فیس‌بوک علاوه بر توسعه و عرضه محصولات و سرویس‌های جدید، میلیون‌ها دلار به کسب‌وکارهای کوچک و سازمان‌های رسانه‌ای محلی کمک می‌کند. آنها تا ۱۰۰ میلیون دلار کمک و اعتبار تبلیغاتی به کسب‌وکارها ارائه می‌کنند. شرکت همچنین هزاران دستگاه چت ویدئویی پرتال را به بازنشستگان در ایالات متحده و افراد بستری در بیمارستان در آمریکا و انگلستان اهدا کرد.

از اقدام‌های دیگر فیس‌بوک در دوران شیوع کرونا می‌توان به تمرکز بیشتر آنها به خدمات ویدئویی اشاره کرد. آنها هفته گذشته ابزاری به‌نام Messenger Room معرفی کردند که امکان چت ویدئویی را در گروه‌هایی تا حداکثر ۵۰ نفر ممکن می‌کند. سرویس جدید فیس‌بوک، آنها را وارد رقابت مستقیم با سرویس‌هایی همچون Zoom و HouseParty می‌کند.

زاکربرج در پایان صحبت‌های خود درباره گزارش مالی فیس‌بوک گفت که شرکتش باز هم تصمیم به تولید محصولات جدید و همچنین استخدام ۱۰۰ هزار نیروی جدید در بخش‌های مهندسی و توسعه محصول دارد. او می‌گوید مردم امروز نیازهای جدیدی دارند و شرکتش برای سرمایه‌گذاری در بازیابی وضعیت اقتصادی، احساس مسئولیت می‌کند: «من اعتقاد دارم در دوران رکود اقتصادی، بهترین کار، ادامه دادن سرمایه‌گذاری و ساختن آینده است.» از سرمایه‌گذاری‌های فیس‌بوک می‌توان به سرمایه‌گذاری ۷/۵ میلیارد دلاری در Jio Platforms هند اشاره کرد که بازار بزرگی برای شبکه اجتماعی و اپلیکیشن پیام‌رسان واتس‌آپ فیس‌بوک محسوب می‌شود.

رفع معضل عدم تمایل برای حضور در شرکت

 	به قلم: مایک لامله نویسنده حوزه مدیریت و کسب و کار
 	مترجم:امیر آل علی

برای بسیاری از افراد محل کار پس از مدتی به یک کابوس واقعی تبدیل می‌شود. تحت این شرایط آنها کمترین تمایل را برای حضور در شرکت خواهند داشت. اگرچه ممکن است تصور کنید که با تغییر شغل همه چیز بهتر خواهد شد، با این حال نکته‌ای که باید به آن توجه داشته باشید این است که شما به زمانی در حدود دو سال نیاز خواهید داشت تا در حوزه جدید، به خوبی جا افتاده و موقعیت بهتری را به دست آورید. تحت این شرایط این تغییرات مداوم می‌تواند روند رو به رشد شما را با مشکلاتی مواجه سازد. درواقع در صورتی که از سطح درآمد و آینده شغلی خوبی برخوردار هستید، توصیه می‌شود که در ترک موقعیت شغلی حال حاضر، عجله نداشته باشید. درواقع برای بهبود وضعیت کاهش تمایل شما، راهکارهای دیگری نیز وجود دارد که در ادامه برخی از آنها را بررسی خواهیم کرد.

۱-یک استراحت نسبتا طولانی داشته باشید

یکی از رایج‌ترین شرایطی که باعث می‌شود تا افراد تمایلی به ادامه فعالیت نداشته باشند، گذراندن یک دوره سخت و پرفشار است، با این حال نکته‌ای که معمولا به آن توجه نمی‌شود این است که چنین شرایطی، صرفا موقتی بوده و قرار نیست که همه چیز ابدی باشد. به همین خاطر یک استراحت یک یا چند هفته‌ای، می‌تواند باعث شود تا شما به وضعیت سابق بازگردید. به همین خاطر توصیه من به تمامی کارمندانی که به فکر تغییر شغل هستند این است که یک وقفه میان کار خود ایجاد کرده و پس از طی کردن این مرحله، اوضاع را بررسی نمایند. همچنین این امر که شیوه کاری خاص خود را داشته باشید، کمک خواهد کرد تا با فشار کمتری مواجه شوید. برای مثال ممکن است برای شما استراحت‌های کوتاه ولی متعدد، به مراتب بهتر از موارد کم ولی طولانی مدت در طول روز باشد.

۲-برای خود جوایزی را تعیین نمایید

نکته‌ای که باید به آن توجه داشته باشید این است که هرگز تا زمان پیدا کردن شغلی بهتر، مدیر شرکت را از تصمیم خود آگاه نکنید. این موضوع می‌تواند باعث شود که با یک دوره طولانی بیکاری مواجه شوید که بدون شک زندگی شما را دستخوش تغییرات بدی خواهد کرد. در این راستا از مواردی که باعث خواهد شد تا علاقه شما برای حضور در شرکت بیشتر شود، ایجاد جوایزی خواهد بود. برای مثال می‌توانید کتاب مورد علاقه خود را در دفتر کار بگذارید تا برای ادامه مطالعه آن، تمایل بیشتری برای حضور در شرکت داشته باشید. در این راستا جایزه شما می‌تواند هر موردی باشد. به همین خاطر ایدا خود را به موارد کم، محدود نکنید. در این رابطه شما حتی می‌توانید برای به اتمام رساندن اقدامات خود نیز جوایزی را تعیین نمایید.

۳-یک فهرست کارهای روزانه جذاب برای خود تهیه نمایید

اگرچه این دست از فهرست‌ها کاملا کاربردی محسوب می‌شوند، با این حال ایراد عمده آنها این است که تمامی وظایف طول روز را در یک صفحه به نمایش درآورده و جذابیت بصری لازم را ندارند. در این رابطه می‌توانید با جست و جویی در اینترنت، به نمونه‌های جذاب با فرمتی شبیه به بازی، مواجه شوید. این امر کمک خواهد کرد تا علاقه شما برای به اتمام رساندن وظایف، بیشتر شود. در این زمینه بهترین گزینه، اپلیکیشن‌های موجود محسوب می‌شود. مزیت دیگر این فهرست‌ها، عدم اشغال فضا و ایجاد حس یک بازی نسبت به کارهایی است که تا دیروز نسبت به آنها حس خوبی را نداشته‌اید.

۴-خود را تنها تصور نکنید

درواقع یک شرکت تنها زمانی معنا پیدا خواهد کرد که افراد با یکدیگر همکاری لازم را داشته باشند. در این راستا نکته‌ای که باید به آن توجه داشته باشید این است که بسیاری از افراد تصور می‌کنند در شرکت تنها بوده و باید وظایف تعیین شده را شخصا انجام دهند، با این حال شما می‌توانید در این رابطه نیز همکاری‌های لازم را با سایر کارمندان شرکت داشته باشید. برای مثال ممکن است علت عدم علاقه شما به کار فعلی، برخی از وظایفی باشد که در آنها تخصص و یا تجربه لازم را ندارید، با این حال این احتمال وجود دارد که در شرکتی، افرادی دیگر وجود داشته باشند که این دسته از اقدامات را به سادگی انجام می‌دهند. تحت این شرایط شما می‌توانید وظایف را با دیگران تعویض کرده و یا در کار یکدیگر، کمک نمایید. این امر بدون شک در نگرش شما نسبت به فعالیتی که هم‌اکنون مشغول به آن هستید، تاثیرگذار خواهد بود.

۵-شروع کوچک را فراموش نکنید

درنهایت برای این امر که تمایل شما برای حضور در شرکت بیشتر شود، راهکار دیگری نیز وجود دارد و آن شروع با اقدامات کوچک است. درواقع این موارد برای افراد هیچ‌گونه مشکلی محسوب نشده و سریعا تمام می‌شوند. این امر کمک خواهد کرد تا حضور در شرکت برای شما سخت نباشد. این امر درست به مانند این است که شما یک غذایی را که دوست ندارید، با دسر و یا نوشیدنی آغاز کنید. این امر باعث خواهد شد تا تمایل شما برای صرف آن، بیشتر شود.

به عنوان توصیه پایانی بهتر است که اگر هنوز با مشکل مواجه هستید، از یک روانشناس هم کمک بگیرید. درواقع برای بسیاری از افراد مشکلاتی درونی وجود دارد که تحت این شرایط تغییر شغل، تنها تاثیر موقتی به همراه خواهد داشت.

منبع: lifehack.org



فرصت امروز

روزنامه‌مدیریتی -اقتصادی

| سه‌شنبه | ۲۰ آبان ۱۳۹۹ | شماره ۱۶۶۰ | 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

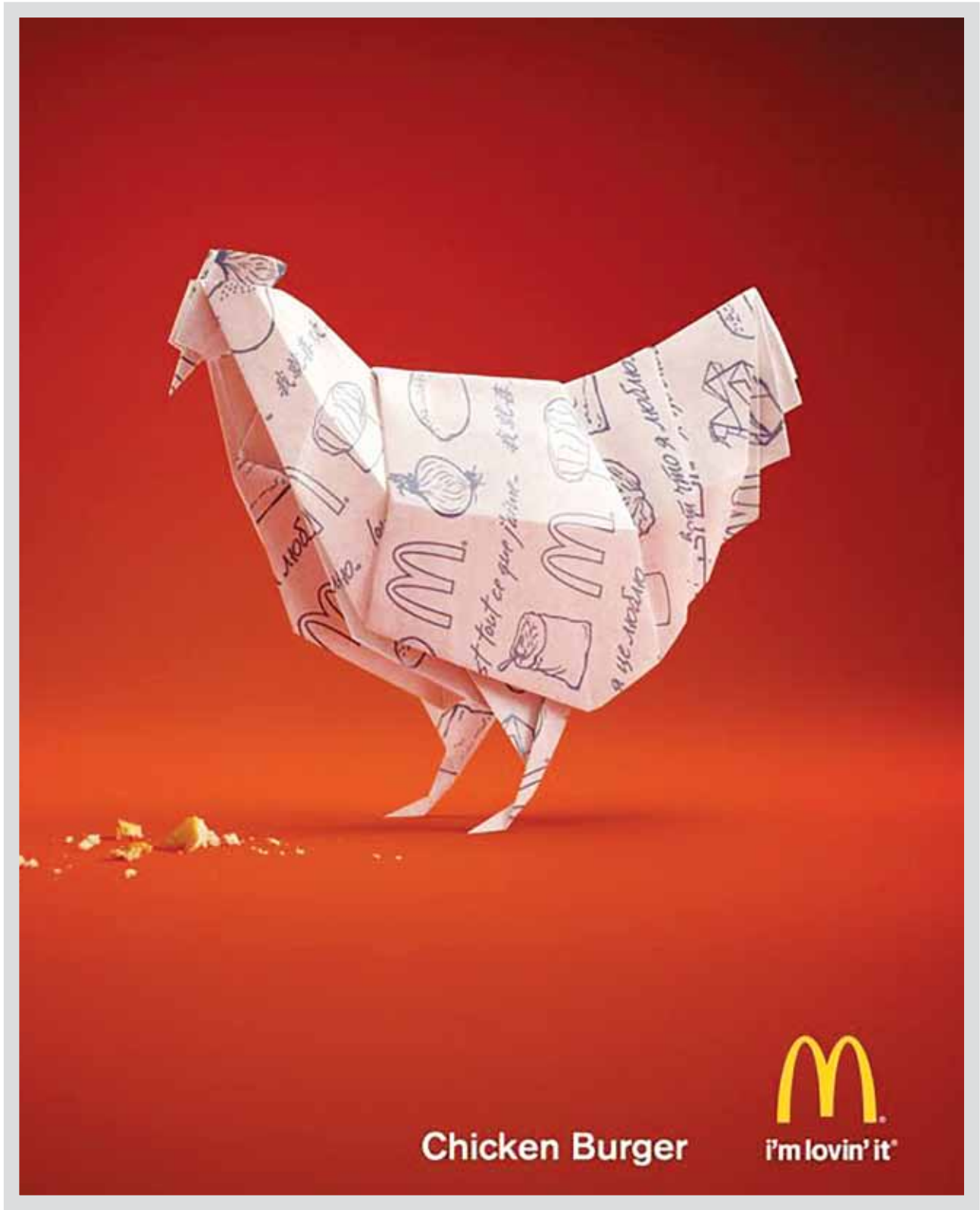
دفتر مرکزی: ۸۸۳۱۷۷۳۸

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۳۲۰۹۶۰

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

WWW.FORSATONLINE.COM

INFO@FORSATONLINE.COM



مسیر موفقیت

چگونه شنونده خوبی باشیم

طولانی شود. درواقع اولویت شما همیشه نگاه کردن به طرف مقابل است که در این رابطه شما تنها به چشمان او محدود نیستید. در این راستا تغییر حالت چشمان نیز بسیار تاثیرگذار خواهد بود. برای مثال برای نشان دادن توجه بیشتر می‌توانید، پلک خود را به حالت نیمه بسته درآورید. درواقع نباید به نحوی مصنوعی با مخاطب خود رفتار کنید.

۳-تصویرسازی داشته باشید

نکته‌ای که باید به آن توجه داشته باشید این است که شنونده بودن، صرفا گوش کردن نبوده و شما باید مطالب را درک نمایید. درواقع باید هدفی برای این اقدام شما وجود داشته باشد. در این راستا برای درک بهتر و ماندگاری مطالب مهم در ذهن، تکنیک تصویرسازی کمک بسیار خوبی خواهد بود. این امر کمک خواهد کرد که بتوانید خود را برای پاسخ‌هایی بهتر آماده نمایید. در این راستا برخی از افراد از تکنیک نوشتن استفاده می‌کنند. درواقع آنها نکات موردنظر و سوالات خود را یادداشت می‌کنند تا در موقعیت مناسب، مطرح نمایند، با این حال نکته‌ای که باید به آن توجه داشته باشید این است که در هر شرایطی، به این امکانات دسترسی نخواهید داشت.

۴-میان صحبت‌ها وقفه‌ای ایجاد نکنید

ایجاد وقفه‌های هرچند کوچک، رشته کلام را از بین خواهد برد. این امر بدون شک برای فرد مقابل، آزاردهنده محسوب می‌شود. درواقع شما در تلاش برای ایجاد تاثیری هستید که افراد شما را به عنوان یک شنونده خود تلقی کنند. به همین خاطر توصیه می‌شود که به افراد اجازه دهید که حداقل یک قسمت از صحبت‌های خود را به اتمام برسانند. برای مثال در صورتی که فرد مقابل در حال توضیح وضعیت سهام شرکت است، اجازه دهید که صحبت وی تمام شود. پس از اتمام این بخش، شما فرصت کافی برای صحبت‌های خود را خواهید داشت. درواقع شما باید نشان دهید که برای گفته‌های طرف مقابل، بیشتر از مواردی که قصد بیان آنها را دارید، ارزش قائل هستید.

۵-از سوالات هوشمندانه غافل نشوید

آیا تاکنون به این موضوع فکر کرده‌اید که چند درصد از سوالات شما در حین صحبت‌های افراد مختلف کاربردی و مناسب هستند؟ درواقع اشتباه بزرگ بسیاری از شنونده‌ها

این است که سوالات خود را تحلیل نمی‌کنند. در این رابطه توصیه می‌شود که هر سوال را با سه پرسش مواجه سازید. ۱-آیا ارتباط لازم را با موضوع دارد؟ ۲-آیا ضرورت بالایی برای مطرح کردن آن وجود دارد؟ ۳-آیا اکنون زمان مناسبی برای مطرح کردن آن است؟ درواقع سوال شما ممکن است کاملا مناسب باشد، با این حال گوینده ممکن است قصد داشته باشد که در بخش‌های بعد، به این موضوع بپردازد. به همین خاطر یک سوال خوب در زمان نامناسب، بدون شک آزاردهنده خواهد بود. در این راستا اگر شما از قبل نسبت به مکالمه آگاهی پیدا کرده‌اید، توصیه می‌شود که سوالات خود را از قبل آماده نمایید. اینن موضوع کمک خواهد کرد تا در حین گوش دادن به صحبت‌ها، ذهن شما درگیر طرح سوال نشود.

۶-فراموش نکنید که شما صرفا یک شنونده هستید
این مورد بسیار کوچک را شاید بتوان بزرگ‌ترین مشکل اکثر شنونده‌ها دانست. درواقع آنها تصور می‌کنند که باید منتقد صحبت‌ها باشند. این امر در حالی است که اظهارنظر در رابطه با صحبت‌های فردی دیگر، اشتباهی بزرگ خواهد بود. در این راستا تا زمانی که درخواست نظر دادن نشده است، نباید اقدامی را انجام دهید. درواقع یک شنونده خوب، فردی با ذهن باز بوده و به دور از هر گونه تعصب، پیش‌داوری و قضاوت می‌تواند به صحبت‌های مختلف گوش دهد. این نکته را فراموش نکنید تا زمانی که حرف‌های هرچند مخالف عقاید و خواسته‌ها، منجر به واکنش احساسی شما شود، نمی‌توانید خود را یک شنونده حرفه‌ای تلقی نمایید.

۷-خود را در جایگاه فرد مقابل قرار دهید

آخرین کلید تبدیل شدن به یک شنونده خوب این است که در تلاش برای قرار دادن خود به جای فرد مقابل باشید. این موضوع کمک خواهد کرد تا بتوانید احساسات وی را درک کرده و بهتر ارتباط برقرار نمایید. درواقع تا زمانی که خود را به جای فرد سخنران قرار ندهید، ایدا قادر به درک واقعیت گفته‌های او نخواهید بود. در آخر فراموش نکنید که رسیدن به هر یک از این ۷ ویژگی، نیاز به تمرین مداوم داشته و به همین خاطر ایدا نباید تصور کنید که پس از مطالعه این مقاله، به سطح لازم دست پیدا کرده‌اید.

منبع: lifehack.org