

آخر بازی برای دونالد ترامپ

جویدیت بالتز
استاد دانشگاه برکلی آمریکا

بر سر اینکه دونالد ترامپ خروجی سریع و بزرگ‌منشانه از کاخ سفید نخواهد داشت، هیچ‌وقت بحثی نبوده است. برای بسیاری از ما مسئله فقط این بود که ترامپ در دوره سقوطش چقدر مخرب خواهد شد. می‌دانم «سقوط» معمولا درباره پادشاهان و مستبدان به کار می‌رود، ولی ما نیز در همان نمایش هستیم، با این تفاوت که اینجا پادشاه دلگک هم هست و مرد صاحب‌قدرت، کودکی عصبی است که هیچ بزرگ‌تر عاقلی همراهی‌اش نمی‌کند.

می‌دانیم که ترامپ برای دفع آن بلای نهایی در زندگی، یعنی تبدیل‌شدن به «بازنده» هر کاری می‌کند که در قدرت بماند. او نشان داده است که در صورت لزوم خواهان دستکاری و از بین بردن نظام انتخاباتی است.

آنچه خیلی روشن نیست، این است که آیا او می‌تواند تهدیدش را عملی کند، یا این «تهدید» مثل فرمانی بی‌اثر یا درهوا می‌ماند.

ادامه در همین صفحه

فرصت امروز

برای کسب وکار آفرینی

شاخص بورس در اولین روز هفته ۲۶ هزار واحد رشد کرد و به یک میلیون و ۲۴۷ هزار واحد رسید

روز سبز بازار سهام

فرصت امروز: پس از روزها افت شاخص بورس تهران، سرانجام بازار سرمایه در اولین روز این هفته دوباره سبزپوش شد و شاخص کل با افزایش بیش از ۲۶ هزار...

۵

با آنکه همتی بارها گفته نرخ سود بانکی تغییر نمی‌کند اما گمانه‌زنی‌ها ادامه دارد

مناقشه نرخ سود بانکی

نزدیک به یک ماه است که شایعه افزایش نرخ سود بانکی به موضوعی داغ و پرحاشیه در اقتصاد ایران تبدیل شده است؛ موضوعی که برخی از کارشناسان، آن را تیر خلاص به بازار سرمایه می‌دانند و وزیر اقتصاد نیز معتقد است که باید جلوی این اقدام گرفته شود. رئیس کل بانک مرکزی هم در چند هفته گذشته تغییر نرخ سود بانکی را رد کرده و گفته است که بانک مرکزی به دنبال روش‌های دیگری برای کاهش فشار تورمی در بازارها است و قرار نیست از روش افزایش سود بانکی استفاده کند. در این بین، سؤال اصلی این است که در شرایط فعلی اقتصاد ایران، آیا افزایش نرخ سود بانکی، سیاست درستی است یا نه؟ افزایش نرخ سود بانکی این روزها به دلیل تأثیراتی که بر بازار سرمایه دارد، بحث‌های زیادی را به خود اختصاص داده است. تا جایی که وزیر امور اقتصادی و دارایی روز...

۴

از اول آذرماه همه مشاغل به غیر از مشاغل ضروری تعطیل می‌شوند

محدودیت‌های تازه کرونايي از شنبه آینده

۳

مدیریت و کسب‌وکار

● چگونه سخنرانی مناسبی در مراسم‌های تجاری ارائه کنیم؟

● گوگل الگوریتم رتبه‌بندی سایت‌ها را تغییر خواهد داد

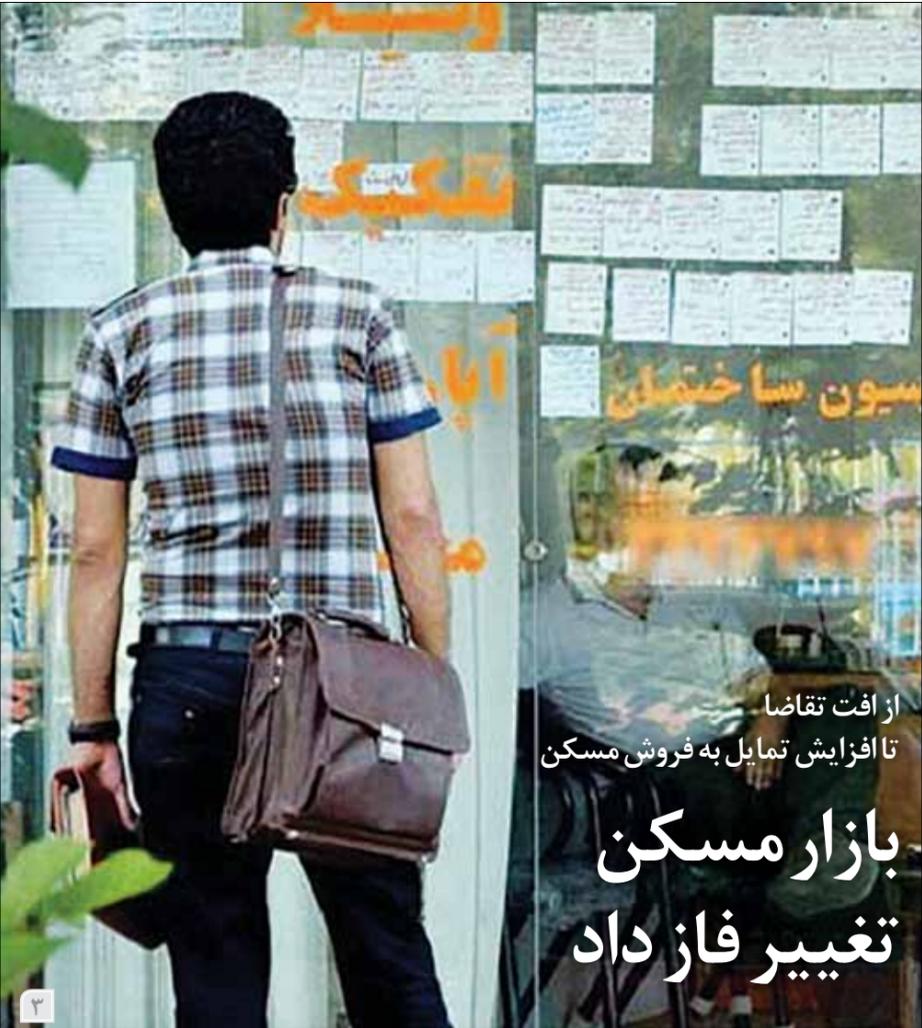
● برندسازی ماندگار و مسئله ارزش کسب و کار

● امسال خبری از تور کامیون کوکاکولا نخواهد بود

● چرا ویدئو کنفرانس در فرآیند استخدام مهم است؟

● چگونه تولید محتوای بهتری داشته باشیم

۸ تا ۱۶



از افت تقاضا

تا افزایش تمایل به فروش مسکن

بازار مسکن تغییر فاز داد

آخر بازی برای دونالد ترامپ

آن چیزی باشد که او می‌خواهد. وقتی دعوی قضایی بر سر قوانین اساسی حامی سیاست‌های انتخاباتی باشد، اگر هر حمایت قانونی دغل کزانه نشان داده شود، مثل ایزاری که مخالفان ترامپ از آن سود می‌برند، دیگر هیچ قانونی باقی نمی‌ماند که قدرت دعوی قضایی تخریب‌گر قواعد دموکراسی را محدود کند. وقتی او خواهان توقف شمارش آرا می‌شود (مثل درخواستش برای توقف آزمایش کرونا) تلاش می‌کند که واقعیت محقق نشود و او درست یا غلط دیده می‌شود تحت کنترل درآورد. ترامپ معتقد است تنها دلیل بد بودن وضعیت همه‌گیری در ایالات متحد آزمایشی است که نتایج عددی ارائه می‌دهد. انگار اگر راهی نبود که بفهمیم همه‌گیری چقدر بد است، وضع خوب بود. در ساعات اولیه روز سوم نوامبر، ترامپ خواستار توقف شمارش آرا در ایالت‌های کلیدی شد، یعنی در جاهایی که ترس از باختن داشت. او می‌خواهد شمارش آرا متوقف شود تا آن نتیجه نادیده گرفته شود، حتی اگر شهروندان از حق شمارش آرای‌شان محروم شوند. در ایالات متحد شمارش آرا همیشه کمی زمان می‌برد: این قاعده پذیرفته شده است. پس عجله برای چیست؟ اگر فرض کنیم ترامپ مطمئن بوده است که اکنون با توقف شمارش آرای انتخاباتی برنده می‌شود، دلیل این خواستش را می‌فهمیم، اما با توجه به آنکه او ارقام انتخاباتی را ندارد چرا می‌خواهد شمارش آرا متوقف شود؟ طرح دعوی توقف شمارش آرا در دادگاه با طرح دعویی همراه است که ادعای تقلب دارد (بدون هیچ دلیل مشخصی برای تقلب‌شدن)، در این صورت او می‌تواند نسبت به این نظام بی‌اعتمادی ایجاد کند که اگر این بی‌اعتمادی به اندازه کافی عمیق باشد، در نهایت تصمیم‌گیری را به دادگاه می‌کشاند؛ دادگاه‌هایی که او جفت‌وجور کرده است و می‌پندارد که او را به قدرت می‌رسانند. سپس دادگاه‌ها، همراه با معاون رئیس‌جمهور، قدرتی پلوتوکراتیک تشکیل می‌دهند که می‌توانند تضییع سیاست‌های انتخاباتی مشخص را به‌صورت قانون درآورد. اما مسئله این است که این قدرت‌ها ولو آن که عموماً از ترامپ حمایت کنند، لزوماً از روی وظیفه‌شناسی قانون اساسی را ضایع نمی‌کنند. میل ترامپ برای پیش‌رفتن تا این اندازه برخی از ما را شوکه کرده است، ولی شیوه عملکرد ترامپ از آغاز کار سیاسی‌اش همین بوده است. دیدن شکنندگی قوانینی که ما به عنوان یک دموکراسی بنیان و جهت داده است، هنوز ما را به وحشت می‌اندازد، اما قدرت اجرایی دولت ترامپ در حالی که مدعی نمایندگی نظم و قانون است مدام به قوانین کشور حمله می‌کند و همین روش حکومت ترامپ را همیشه متمایز می‌کند. این تناقض فقط وقتی با عقل جور درمی‌آید که قانون و

نظم منحصر به‌دست ترامپ صورت‌بندی شود. یک شکل معاصر عجیب‌وغریب از خودشیفتگی رسانه‌محور به یک شکل مهلک از استبداد بدل می‌شود. فرض می‌شود نماینده رژیم قانونی، خود قانون است، کسی که به‌دلخواه خودش قانون وضع می‌کند و زیر پا می‌گذارد و در نتیجه به نام قانون تبدیل به یک مجرم قدرتمند می‌شود. همانطور که پژوهشگران کرده‌اند، فاشیسم و جباریت اشکال گوناگونی دارند. می‌خواهم ب‌کسانی که مدعی‌اند ناسیونال سوسیالیسم (همان نازیسم) مدلی است که باید براساس آن تمام اشکال فاشیستی دیگر را شناخت، مخالفت کنم و درست است که ترامپ هیتلر نیست و سیاست‌های انتخاباتی دقیقاً جنگ نظلمی نیست (به هر حال هنوز جنگ داخلی نشده است)، منطق کلی تخریب این است که وقتی سقوط استبداد تقریباً قطعی به نظر می‌رسد شروع به لگدپراندن کند. در مارس ۱۹۴۵ وقتی نیروهای متفقین و ارتش سرخ تمام سنگرهای دفاعی نازی‌ها را درهم کوبیدند، هیتلر تصمیم گرفت خود ملت را نابود کند، او فرمان داد سیستم‌های حمل‌ونقل و ارتباطات، مکان‌های صنعتی و خدمات عمومی را تخریب کنند. اگر قرار است او سقوط کند، ملت هم باید سقوط کند. فرمان مکتوب هیتلر «اقدامات تخریبی در سرزمین رایش» نامیده شد، ولی به نام «فرمان تروژن» از آن یاد شده بود. هیتلر در آن فرمان مکتوب با توسل به نرون، امپراتور روم که خانواده و دوستانش را خائن تصور کرد و جان‌شان را گرفت، خواست بی‌رحمانه‌اش حفظ قدرت و مجازات کسانی شد که خائن تصورشان می‌کرد. وقتی حامیان یا به فرار گذاشتند، نرون خودش را گرفت. آخرین کلمات منسوب به هیتلر این است: «عجب هنرمندی در من می‌میرد!» ترامپ نه هیتلر است نه نرون، او هنرمند بسیار بدی است که برای پرفورمنس‌های رقت‌انگیزش از حامیش پادش گرفته است. درخواست او از نیچی از جمعیت کشور به ترویج کارزاری بستگی دارد که مجوزهای شکل تحریک‌شده‌ای از سادیس‌م را صادر می‌کند؛ سادیس‌می که در قیدوبند هیچ نوع شرم یا وظیفه اخلاقی نیست. این کارزار آزادی لگام‌شکسته‌اش را کامل به انجام نرسانده است. بیش از نیمی از مردم کشور با طرد و تنفر شدید واکنش نشان داده‌اند، این نمایش مضحک بی‌شرمانه همواره به تصویر هولناکی از چپ منکی بوده است؛ تصویری خشک‌مقدس، جزداننده و قضاوت‌کننده، سرکوبگر و گوش‌به‌زنگ برای محروم کردن عموم مردم از نوع لذت و آزادی معمول. با این شیوه، در سناریوی تریامی سرفاکندگی جایگاهی دائمی و بایسته‌دار در صورتی که در چپ سرفاکندگی بیرونی و عارضی است؛ چپ‌ها به‌دنبال سرفاکندگی‌کردن شما هستند

روحانی در ستاد ملی مقابله با کرونا:

از اول آذرماه محدودیت‌های جدید و بیشتری اعمال می‌شود

را به ستاد ملی کرونا و وزارت بهداشت کاهش دهد به ضرر ماست، به محض اینکه اعتماد کم شود دقت مردم برای اجرای مصوبات کم می‌شود. رئیس‌جمهور ادامه داد: مورد سوم این است که دولت و آتانی که به دولت یاری می‌رسانند به الزامات پروتکل توجه کنند. وقتی پروتکلی اعلام می‌کنیم الزاماتی دارد، وقتی می‌گوییم ماسک بزنید ماسک باید به وفور در اختیار مردم با قیمت کم قرار گیرد. البته مهاکتون برای تهیه ماسک توسط مردم مشکلی نیست و مشکلات حل شده است، روحانی با تأکید بر توسعه دولت الکترونیک، افزود: وزیر بهداشت می‌گوید در مقابله با این ویروس، روز برای ما مهم نیست، ساعت مهم است. باید هرچه می‌توانیم همه چیز را به سمت فضای دیجیتال و مجازی ببریم که مردم نیازمند این نباشند به ادارات مراجعه کنند. نیروهای مسلح نیز باید تجهیزات و امکانات‌شان در اختیار باشد که البته در اختیار است؛ چراکه خستگی کادر درمان از سوی نیروهای مسلح می‌تواند کاهش یابد. همچنین بیمارستان‌ها و تاسیساتی که برای نیروهای مسلح می‌تواند بلکه برای دولت است ولی مربوط به وزارت بهداشت نیست و مربوط به دستگاه‌های دیگر است باید همه پای کار بیایند. او با یادآوری اینکه تجمع و تردد باید به حداقل ممکن برسد، گفت: اگر تردد و تجمع کم شود بسیاری از مسائل ما حل می‌شود. در

به‌خاطر توپ‌وتفنگ‌های‌تان، نژادپرستی‌تان، آزارهای جنسی‌تان و بیگانه‌هراسی‌تان. تخیل هیجان‌زده حامیان ترامپ این بود که با ترامپ می‌توانند بر این سرفاکندگی غلبه کنند و از چپ و قیدوبندهای تنبیهی‌اش در گفتار و رفتار «آزاد» شوند و در نهایت برای ازبین‌بردن مقررات زیست‌محیطی، معاهدات بین‌المللی، برون‌ریزی خشوه‌غصب نژادپرستی و تأیید علنی اشکال دیرپای نرستیزی مجوز بگیرند. ترامپ با رانندازی کارزار برای جمعیتی هیجان‌زده از خشونت نژادپرستانه، به آنها قول داد که از خطر یک نظام کمونیستی (بایدن) محفوظ‌شان بدارد؛ نظلمی کمونیستی که درآمدشان را بازتوزیع می‌کند، غذای‌شان را کم می‌کند و سرانجام یک زن سیاه‌پوست رادیکال و «هیولادش» (هریس) را رئیس‌جمهور می‌کند.

رئیس‌جمهور روبه‌زوال اعلام پیروزی می‌کند، ولی همه می‌دانند او پیروز نشده است، دست کم هنوز پیروز نشده است. حتی فاکس نیوز ادعای او را نمی‌پذیرد و حتی پنس می‌گوید تمام آرا باید شمرده شوند. مستبد در حالی که ماریج‌وار به سمت پایین می‌رود درخواست می‌کند آزمایش، شمارش، علم، قانون انتخابات و تمام روش‌های زحمت‌آوری که معلوم می‌کنند چه چیزی درست است و چه چیزی نادرست، متوقف شوند تا او بار دیگر حقیقت خودش را سر هم کند. اگر او مجبور شود بیازد، تلاش می‌کند دموکراسی را هم با خود ساقط کند.

اما وقتی رئیس‌جمهور خود را برنده اعلام می‌کند و صدای خنده همگان به گوش می‌رسد و حتی دوستانش او را غیرعادی می‌خوانند، با توهماتی که از خودش در مقام نابودگری قدرتمند دارد سرانجام تنها می‌شود. او هر چقدر بخواهد می‌تواند به دادگاه شکایت ببرد، ولی اگر وکلا متفرق شوند و دادگاه‌ها جان‌به‌لب بشوند و دیگر گوش ندهند، او خودش را تنها حاکم جزیره‌ای به نام ترامپ خواهد دید، همچون نمایشی محض از واقعیت. سر آخر شاید فرصت پیدا کنیم در این نمایش مضحک، ترامپ را نمای موقتی رئیس‌جمهوری ببینیم که به تهدید بزرگ‌تری برای دموکراسی تبدیل شده است. به این ترتیب حالا می‌توانیم پس از آنچه به صورت یک خستگی طولانی خودنمایی می‌کرد، اندکی استراحت کنیم. برو جلو، جو هوپالوا!

پی نوشت: «بهدا‌های حبس‌بنیان» (carceral institutions) اصطلاح فوکویی

است و منظور نهادهای یا مکان‌هایی است که زنان یا محبس نیستند اما بنیان‌شان بر حبس‌کردن است.

منبع: گاردین

بسیاری از شهرها افزایش ابتلاها به خاطر تجمع ضررور و غیرقانونی است. یک تیم فوتبال برنده شده که دلیلی بر تجمع نمی‌شود. هر حادثه بعد از دو هفته مراجعه به بیمارستان را افزایش می‌دهد و بعد از سه چهار هفته مراجعه به آرامستان را بیشتر می‌کند. در شهری مانند مشهد، اجتماعی درست می‌شود که رنگ‌وبوی مذهبی داشته اما مجوز نداشته است. مشهد در روزهای گذشته در برخی از روزها از نظر آماری وضعیتی بدتر از تهران داشت، حالا از هر کسی می‌پرسیم می‌گویند مجوزی نداشتند. اصل تجمع و تردد غیرضروری را باید رعایت کنیم.

رئیس‌جمهور با اشاره به اینکه ۸۰ درصد کسانی که به کرونا مبتلا می‌شوند علامت روشن ندارند، ادامه داد: چون این افراد علامت ندارند، فکر می‌کنند سالم هستند اما دیگران را مبتلا می‌کنند. باید تست تشخیصی را افزایش دهیم. وزارت بهداشت خود را برای این کار آماده کرده و دولت آماده یاری‌رسانی است. شرکت‌های دانش‌بنیان هم کمک می‌کنند تا کیت‌های تشخیصی را که در زمان کوتاه جواب می‌دهند، افزایش دهیم. فرد مبتلا باید از جامعه جدا شود. برای جداسازی فرد باید در مکانی قرنطینه شود و اگر این کار رخ نداد، باید با آن فرد برخورد کرد. در ردیابی بیماران وزارت ارتباطات نیز باید کمک کند.

تمدن شهری زیر تیغ کرونا

«شهر نیویورک برای همیشه مرده است و به لطف همه‌گیری کرونا دیگر جذابیت چندانی ندارد.» این بند نخست گزارشی است که به تازگی مجمع جهانی اقتصاد منتشر کرده و در آن به وضعیت شهرها بعد از پاندمی کرونا پرداخته است. به گزارش «مجمع جهانی اقتصاد»، جیمز آلنچر، کارآفرینی که باشگاه کمپدی در منهتن را اداره می‌کند، می‌گوید: «ترژی، نگرش و شخصیت را نمی‌توان از طریق بهترین خطوط فیبر نوری کنترل کرد. این دلیل اصلی بسیاری از کسانی است که به نیویورک نقل‌مکان کرده بودند.» او سپس بحث خود را فراتر از شهر نیویورک مطرح می‌کند و ادامه می‌دهد: «شما همیشه تعجب می‌کنید که دره سیلیکون چرا وجود دارد؟ چرا این همه افراد مهم در آنجا زندگی و کار می‌کنند. چرا با این‌همه تکنولوژی دیوانه‌وار، آنها از هر جایی که می‌خواهند کار نمی‌کنند. چون این سیستم از راه دور کار نمی‌کند.»

انرژی انسانی واقعی، زنده و الهام‌بخش زمانی ایجاد می‌شود که مکانی دیوانه‌وار مانند نیویورک وجود داشته باشد. حالا با وضعیتی که به وجود آمده، آیا شهر مرده است؟ آیا کووید-۱۹ نقاط ضعف جمع میلیون‌ها نفر و مزیت کارهای آنلاین را نشان می‌دهد؟ آیا شهرهای دیوانه مانند نیویورک به عقب برمی‌گردند؟ در پاسخ به این سوال، رابرت موگا، اقتصاددان سیاسی و بنیان‌گذار موسسه «یگاراپ» (Igarapé) می‌گوید: «شهرها مهم‌ترین دستاوردهای تمدن بشریت هستند. آنها هزاران سال وجود داشته‌اند و بحران‌های بزرگی را پشت سر گذاشته‌اند تا اغلب بهتر از قبل عمل کنند. آنها جایی هستند که نوآوری اتفاق می‌افتد و خلاقیت شکوفا می‌شود. شهرها جاهایی هستند که جوانان برای اشتراک ایده‌ها دور هم جمع می‌شوند. آنها جایی هستند که آینده اول در آنجا اتفاق می‌افتد.» اما باید واقع‌بین بود. به گفته موگا، «همه‌گیری کووید-۱۹ واقعا برای شهرها سخت بوده است. تاکنون حدود ۹۵ درصد از کل موارد ابتلای گزارش شده و تقریبا همه موارد تلفات کرونا در شهرها رخ داده است بنابراین در حال حاضر ما با بحران منحصربه‌فرد و عمیق شهری روبه‌رو هستیم.» چالش بزرگ دیگری که پاندمی کرونا برای شهرها دارد، تشدید بیکاری، فقر و نابرابری است و فقیرترین و آسیب‌پذیرترین شهرنشینان همواره بیشترین خطر ابتلا به کووید-۱۹ را متوجه خود می‌بینند. خواه در نیویورک باشد، خواه ژنو، نیارویی یا شانگهای، این فقرا، اقلیت‌ها، افراد مسن و مهاجران هستند که اغلب در خط مقدم خطر قرار دارند و هزینه‌های نامتناسب این بحران را متحمل می‌شوند. موگا در این باره می‌گوید: «آنچه ما پیدا کرده‌ایم، این است که جغرافیای اقتصادی، روش‌های طبقه شهری براساس درآمد و طبقه، احتمالا به همان اندازه یا شاید مهم‌تر از جغرافیای فیزیکی، جایی که واقعا مردم در آنجا زندگی می‌کنند، است. این ماجرا در تعیین نتایج بهداشتی و سلامت مهم است. وقتی از کووید-۱۹ صحبت می‌شود، انگار اشعه ایکسی در اختیار داریم که نابرابری‌های عمیقی که همیشه در جوامع وجود داشته را آشکار کرده است.»

با پایان کرونا کدام استارت‌آپ‌ها شکوفا می‌شوند؟

استارت‌آپ‌هایی برای پساکرونا

می‌توان دنیایی متفاوت از گذشته را تصور کنیم که پس از پاندمی کرونا سر می‌رسد. این جهان متفاوت بر پایه ابزاری ساخته می‌شود که در دوره همه‌گیری کرونا پیش از همیشه مورد توجه قرار گرفت. همه‌گیری کووید-۱۹ هرچند به بعضی از صنایع صدمه زد، اما خدمات دیجیتال را به مردم شناساند و اعتماد بیشتر آنها را جلب کرد، اما در پایان همه‌گیری کرونا کدام استارت‌آپ‌ها شکوفا می‌شوند؟ چه زمینه‌هایی را می‌توان برای استارت‌آپ‌های آینده پیش‌بینی کرد؟ به گزارش «ای بو استارت‌آپ»، پیش از همه‌گیری کرونا، دور کاری در بعضی شرکت‌ها رایج بود، اما بیماری کرونا نشان داد که دور کاری چیزی کم از کار حضوری ندارد و حتی بهبودی آن بیشتر است. بسیاری از استارت‌آپ‌ها در این دوره، فضای کاری را رها کردند و یا آن را به کم‌ترین میزان ممکن رساندند. یک نکته دیگر، درک اهمیت فضای کاری بود. اینکه مردم دریافتند اهمیت اجتماعی بودن در فضای کاری و جد کردن کار از زندگی شخصی تا چه اندازه اهمیت دارد بنابراین چیزی که در آینده با پساکرونا اهمیت دارد، یافتن راه‌حل برای کارکنان و شرکت‌هاست تا فضاهای کاری را مدیریت کنند. این راه‌حل‌ها صرفا نباید کاهش هزینه‌های کارکنان را دربر بگیرد بلکه باید به منافع آنها هم بپردازد. سلامت، بازی و تحویل کالا از دیگر زمینه‌هایی است که به سرعت می‌رسد در دوره پساکرونا فرصت‌هایی در این برای استارت‌آپ‌ها فراهم شود. دوره طولانی قرنطینه در کشورها و اعمال محدودیت‌های چندباره در رفت‌وآمد، علاقه مردم به مدیریت زندگی در خانه‌ها، کسب درآمد از راه دور و بازی و سرگرم کردن خود را بیشتر کرده است. بعید نیست در دوره پس از کرونا، این علاقه‌مندی‌ها که تبدیل به سبک زندگی آدم‌ها شده، ادامه پیدا کند. همچنین سفر و گردشگری از مهم‌ترین زمینه‌های مورد توجه پس از کروناست، چراکه محدودیت‌های ناشی از همه‌گیری بیماری کرونا، به‌طور تقریبی این صنعت را به تعطیلی کشانده و عطش مردم برای سفر را افزایش داده است. در نتیجه ایده‌های تازه دربار سفر در دوران پساکرونا به خلق استارت‌آپ‌های تازه کمک می‌کند.

مایکروسافت اعلام کرد

هکرها سراغ سازندگان واکسن کرونا رفتند

مایکروسافت در گزارشی اعلام کرد که هکرها در روسیه و کره شمالی هفت شرکت برجسته را که در زمینه ساخت واکسن کووید-۱۹ و تحقیقات درمانی فعالیت می‌کنند، هدف گرفته‌اند. مایکروسافت در یک پست وبلاگ اعلام کرد که حملات سایبری در ماه‌های اخیر انجام شده و شرکت‌های داروسازی بزرگ و محققان واکسن در آمریکا، کانادا، فرانسه، هند و کره جنوبی را هدف گرفته است. طبق این گزارش عمده این حملات دفع شده‌اند اما مایکروسافت به شرکت‌ها یا محققانی که هدف قرار گرفتند، اشار‌های نکرد. گزارش مایکروسافت جدیدترین اطلاعات درباره تلاش هکرها برای سرعت اطلاعات مربوط به تلاش‌های پزشکی برای مبارزه با همه‌گیری ویروس کروناست. آمریکا امسال چین و روسیه را متهم کرد تلاش می‌کنند تحقیقات در زمینه کووید-۱۹ را به سرعت برنند. در مواردی که مایکروسافت توضیح داده، هرکدام کره شمالی ایتمیل‌های فیشینگکی ارسال می‌کنند که وانمود می‌کنند از سوی سازمان جهانی بهداشت ارسال شده‌اند در حالی که هکرهای روسی تلاش کرده‌اند با استفاده از هزاران یا میلیون‌ها تاش سریع، وارد اکانت افراد شوند. در این بین، شرکت بایون تک که با همکاری شرکت فایزر در حال ساخت یک واکسن کووید-۱۹ است، در واکنش به یک گزارش اعلام کرد سیستم‌های ای تی بی سرورهای این شرکت هدف هیچ حملات باج‌افزایی قرار نگرفته‌اند. بیژنس اینسایدر به نقل از منابع آگاه گزارش کرده بود سرورهای بایوان تک در سپتامبر هدف حمله سایبری قرار گرفته و بخش‌هایی از سرورهایش توسط باج‌افزار ریوک رمزنگاری شده بود.

طبق پیش‌بینی «بلومبرگ»، آسیایی‌ها تا سال ۲۰۵۰ میلادی برنده اقتصاد جهانی خواهند بود

«آسیا در برابر غرب»



«بلومبرگ»، هند در سال ۲۰۲۲ با پشت سر گذاشتن اقتصاد پیر ژاپن به سومین اقتصاد بزرگ جهان تبدیل خواهد شد؛ همان‌طور که چین در سال ۲۰۲۵ جایگاه بزرگترین اقتصاد جهان را از آمریکا خواهد ربود. همچنین انتظار می‌رود که تا سال ۲۰۵۰ اندونزی نیز به جمع ۷ اقتصاد بزرگ جهان بپیوندد تا اقتصادهای نوظهور آسیایی ۳ جایگاه را در بین بزرگترین اقتصادهای جهان از آن خود کنند.

ازدهای زرد هم به چالش کشیده می‌شود

البته بیش از حد خوش‌بینانه است که تصور کنیم روند انتقال قدرت اقتصادی در جهان به‌آرامی و بدون تنش انجام خواهد شد. براساس نظریه موسوم به «دام توسیدید» (Thucydes trap) که از سوی «گراهام آلپسون» دانشمند علوم سیاسی و استاد دانشگاه هاروارد آمریکا مطرح شده است و توجه بسیاری از اندیشمندان علوم سیاسی جهان را به خود جلب کرده، جنگ میان قدرت‌های حاکم و قدرت‌های نوظهور امری اجتناب‌ناپذیر است. البته برای پذیرفتن اینکه تغییر در قدرت با خطرات و چالش‌های زیادی همراه است، نیازی نیست که تمام نظریه «دام توسیدید» را به‌صورت یکجا قبول کنیم.

انتقال قدرت از آمریکا به چین نیز در سال‌های اخیر موجب بروز درگیری‌هایی در عرصه‌های تجاری، فناوری، حقوق بشر و مسائل سرزمینی شده است. شاید با پایان یافتن دوران ریاست جمهوری دونالد ترامپ، گشایش سیاسی بیشتری اتفاق بیفتد و فضای بیشتری برای دیپلماسی باز شود، اما تنش‌هایی که میان پکن و واشنگتن وجود دارد و ریشه آن به مسئله انتقال قدرت از آمریکا به چین بازمی‌گردد، از بین نخواهد رفت. البته رقابت شدید میان آمریکا و چین به عنوان بزرگترین اقتصادهای کنونی جهان، تنها ریسک ژئوپلیتیکی دهه‌های آتی نخواهد بود. تا سال ۲۰۴۰ دو عامل پیر شدن نیروی کار و خستگی توسعه (development fatigue) باعث کاهش نرخ رشد اقتصادی چین به حدود ۳ درصد در سال خواهد شد. اما هند با جمعیتی جوان‌تر و ظرفیت‌هایی قابل توجه برای رقابت با چین، احتمالا نرخ رشد اقتصادی بالاتری را در دهه‌های آتی تجربه خواهد کرد.

همین حالا هم تنش‌های زیادی میان هند و چین که پرجمعیت‌ترین کشورهای جهان به شمار می‌روند، وجود دارد. چند ماه قبل درگیری خونینی میان نیروهای مرزی دو طرف رخ داد و انتظاس می‌رود که با تشدید روند به چالش کشیده شدن هژمونی چین توسط هند، تنش‌های میان این دو کشور همسایه همچنان افزایش یابد.

اقتصاد جهان و احتمالا قدرتمندترین بازیگر سیاسی جهان را از آن خود خواهد کرد.

به گفته «بلومبرگ»، ظهور چین به عنوان یک ابرقدرت اقتصادی و سیاسی در واقع، بخشی از تحولات بزرگ‌تری است که طی دهه‌های اخیر در جریان بوده و در دهه‌های آتی نیز با شدت بیشتری ادامه خواهند یافت. از سوی دیگر، تحلیلگران واحد اقتصادی «بلومبرگ» بر این باورند که دوران ثبات نسبی که از پایان جنگ جهانی دوم تاکنون بر اقتصاد جهانی حاکم بوده، رو به پایان است. مرکز نقل اقتصادی جهانی در حال منتقل شدن از غرب به شرق، از اقتصادهای پیشرفته به اقتصادهای نوظهور و از بازارهای آزاد به بازارهای کنترل‌شده است.

قرن اقتصادهای نوظهور آسیایی در راه است

آسیا که قبل از انقلاب صنعتی در قرون متمادی همواره کانون اقتصاد جهانی بوده، بار دیگر در حال بازگشت به این جایگاه است. در ابتدای قرن حاضر، سهم آسیا از تولید ناخالص جهان تنها ۲۵ درصد بود و پرجمعیت‌ترین قاره جهان، در مقایسه با آمریکای شمالی و اروپا سهم بسیار کمتری از اقتصاد جهانی داشت. در آن زمان چین هنوز به سازمان تجارت جهانی نپیوسته بود و هند نیز همچنان با پیامدهای لاپسسن راج (نظارت سختگیرانه دولت بر سرمایه‌گذاری، واردات، امور صنعتی و کسب‌وکارها) دسد به گریبان بود. اما طبق پیش‌بینی «بلومبرگ» و همین‌طور بسیاری از مؤسسات اقتصادی دیگر، در سال ۲۰۵۰ میلادی کشورهای آسیایی همچنان بیش از نیمی از جمعیت جهان را در خود جای خواهند داد و البته سهم آسیا از تولید ناخالص جهان نیز به بیش از ۵۰ درصد خواهد رسید. از سوی دیگر، روند کاهش سهم آمریکای شمالی و اروپا از تولید ناخالص جهان نیز دست‌کم تا سال ۲۰۵۰ ادامه خواهد یافت.

به لطف رشد اقتصادی خارق‌العاده چین و هند، سهم اقتصادهای نوظهور جهان از تولید ناخالص جهان نیز به‌سرعت در حال افزایش است. در سال ۲۰۰۰ میلادی سهم اقتصادهای نوظهور از تولید ناخالص جهان تنها حدود ۲۰ درصد بود، اما واحد اقتصادی «بلومبرگ» پیش‌بینی می‌کند که در سال ۲۰۴۲ اقتصادهای نوظهور در مقایسه با اقتصادهای پیشرفته سهم بیشتری از تولید ناخالص جهان را به خود اختصاص خواهند داد و در سال ۲۰۵۰ سهم آنها از تولید ناخالص جهان به حدود ۶۰ درصد خواهد رسید.

چیزی که در دهه‌های آتی بیشتر اتفاق خواهد افتاد، تغییر جایگاه کشورها در اقتصاد جهانی است. براساس پیش‌بینی اقتصاددانان

کمترین توافق‌های تجاری در منطقه غرب آسیا انجام شده است

وزن کشی اقتصادی در صحنه جهانی

ویژه زنان تحصیلکرده جوان در بعضی استان‌های ایران به خصوص استان‌های غربی نامناسب است. در بعضی از استان‌ها نرخ بیکاری جوانان تحصیلکرده در بازه ۵۱ تا ۶۲ درصد قرار دارد و نرخ بیکاری زنان جوان تحصیلکرده در همین استان‌ها به ۶۳ تا ۷۸ درصد می‌رسد. اقتصاددانان و کارشناسان معتقدند موافقت‌نامه‌های تجاری، یکی از راه‌هایی است که می‌تواند به بهبود وضعیت اشتغال در کشورهای ازجمله ایران کمک کند. کشورهای کوچک‌تر، توافق‌های تجاری را راهی برای دستیابی به بازارهای بزرگ و ایمن می‌دانند چراکه حضور در توافق‌نامه‌ها، می‌تواند بر کاهش هزینه‌های تجارت نظیر هزینه‌های مرتبط با قرارداده‌ها و دریافت اطلاعات اثر بگذارد و سطح امنیت در روابط تجاری واردکننده و صادرکننده را افزایش دهد. کشورهای بزرگ هم در توافق‌های تجاری رونق صادرات و بهبود وضعیت اشتغال در سرزمین خود را دنبال می‌کنند. در این میان، بررسی‌ها نشان می‌دهد که بیشتر توافق‌های تجاری در سال ۲۰۱۸ میلادی، در کشورهای اتحادیه اروپا انجام شده است، درحالی‌که کمترین میزان حضور کشورها در توافق‌نامه‌های تجاری مربوط به مناطق غرب آسیا و کشورهای آفریقایی است؛ کشورهای آتی به‌خود اشتغال پایین رنج می‌برند و منابع نفتی، اقتصادهای تک‌محصولی آنها را تقویت کرده است.

براساس اطلاعات سازمان جهانی تجارت، تا سال ۲۰۱۸ میلادی ایران مثل دیگر کشورهای غرب آسیا، در توافق‌های تجاری کمی حضور داشته است. ایران در دو موافقت‌نامه تجاری سازمان همکاری‌های اقتصادی اگو و نظام جهانی ترجیحات تجاری حضور دارد. سازمان همکاری‌های اقتصادی در سال ۱۹۶۴ میلادی با مشارکت ترکیه و پاکستان پایه‌گذاری شده است و معاهده نظام جهانی ترجیحات تجاری نیز در سال ۱۹۸۸ میلادی با اهداف توسعه حجم تجارت در کشورهای درحال توسعه ایجاد شده است. در این راستا، نتایج یک پژوهش نشان

<div><div>ایمان ولی‌پور</div><div><div>ایمیل: IvanKaramazof@yahoo.com</div></div></div>
--

نزدیک به نیم قرن از انتشار کتاب «آسیا در برابر غرب» نوشته داریوش شایگان می‌گذرد. اگرچه شایگان در این کتاب با بازماندگان تمدن‌های آسیایی در مقابل استیلای غرب و پدیده غریزدگی جمعی در آسیا سخن می‌گوید و این اتفاق را حاصل تقدیر تاریخ و روح زمانه می‌داند، اما حالا که دهه‌ها از نگارش این کتاب گذشته و شایگان در «زیر آسمان‌های جهان» آرام گرفته است، به نظر می‌رسد که رابطه آسیا و غرب دچار دگردیسی شده است؛ چنانچه «بلومبرگ» در تازه‌ترین گزارش خود آسیایی‌ها را برنده اقتصاد جهانی خوانده و پیش‌بینی کرده است که تا سال ۲۰۳۵ میلادی، چین از لحاظ تولید ناخالص داخلی اسمی، آمریکا را پشت سر خواهد گذاشت و عنوان بزرگترین اقتصاد و احتمالا قدرتمندترین بازیگر سیاسی جهان را از آن خود خواهد کرد. البته بازگشت شکوه آسیا تنها به ازدهای زرد خلاصه نمی‌شود و آنطور که کارشناسان واحد تحقیقات اقتصادی «بلومبرگ» تحلیل کرده‌اند، کشورهای دیگر آسیایی نظیر هند و اندونزی نیز در دهه‌های آینده در صدر لیگ اقتصاد جهانی قرار خواهند گرفت.

تحولات انتقال قدرت از آمریکا به چین تا سال ۲۰۲۵

در سال ۱۹۷۲ میلادی، منطق جنگ سرد باعث شد که رئیس‌جمهور وقت آمریکا یعنی ریچارد نیکسون به سمت یک اتحاد غیرقابل پیش‌بینی با «مائو زدونگ» کشیده شود و چین را به جریان اصلی اقتصاد جهانی بازگرداند. کمتر از دو دهه بعد، اتحاد جماهیر شوروی سقوط کرد و این تحول عظیم در کنار مطرح شدن نظریه «پایان تاریخ» باعث شد که قدرت‌های غربی از پیامدهای جهش اقتصادی چین به عنوان یک قدرت نوظهور غافل شوند. اقتصاد چین از آن زمان تاکنون با سرعتی خیره‌کننده رشد کرده و این کشور اکنون به یک قدرت بزرگ جهانی تبدیل شده است. نظام تک‌حزبی و اقتصاد تحت کنترل چین اکنون برای دولتمردان چینی مایه افتخار و برای دولتمردان غربی مایه نگرانی است.

کارشناسان واحد تحقیقات اقتصادی «بلومبرگ» اینک پیش‌بینی می‌کنند که در سال ۲۰۳۵ میلادی، تولید ناخالص داخلی اسمی چین نیز همانند تولید ناخالص داخلی این کشور برمنای برابری قدرت خرید (که در سال ۲۰۱۷ از تولید ناخالص داخلی آمریکا عبور کرد) از تولید ناخالص داخلی آمریکا فراتر خواهد رفت و چین عنوان بزرگ‌ترین

در پیچه

کدام استان‌ها مشمول دریافت یارانه دستمزد شدند؟

جغرافیای استانی یارانه دستمزد

آخرین آمار عملکرد طرح یارانه دستمزد نشان می‌دهد که تاکنون بیش از ۱۲ هزار نفر در این طرح ثبت نام و بیش از ۲۳۰۰ کارفرما از آن استقبال کرده‌اند.

به گزارش ایستنا، یارانه دستمزد وجهی است که وزارت کار به صورت ماهانه بابت بخشی از دستمزد نیروی کار شغل اولی زیر ۳۷ سال به کارفرما می‌پردازد. کارآفرینان و کارفرمایانی که از نیروی کار با تحصیلات دیپلم و بالاتر با اولویت فارغ‌التحصیلان دانشگاهی در واحدهای خود استفاده کنند، از ۲۰ درصد حداقل دستمزد مصوب شورای عالی کار به عنوان یارانه بهره‌مند می‌شوند.

این طرح از برنامه‌های موثر دولت در حوزه اشتغال و از جمله سیاست‌های فعال بازار کار است که توسط وزارت کار به منظور ایجاد و حفظ اشتغال در استان‌های دارای آمار بالای بیکاری به اجرا درآمده است. این طرح پیش از این در ۸ استان ایلام، کردستان، لرستان، کرمانشاه، چهارمحال و بختیاری، کهگیلویه و بویراحمد، خراسان جنوبی و سیستان و بلوچستان عملیاتی شده و استان‌های آذربایجان غربی، اردبیل، خوزستان، بوشهر، خراسان شمالی، گلستان، مازندران و هرمزگان نیز به تازگی به این طرح پیوسته و در مجموع ۱۶ استان مشمول پرداخت یارانه دستمزد شناخته شده‌اند.

جامعه هدف این طرح را جوانان بیکار شغل اولی و زنان سرپرست خانوار جویای کار در مناطق محروم و کم‌برخوردار و بنگاه‌های اقتصادی رسمی و فعال در شهرستان‌های کم‌برخوردار از اشتغال تشکیل می‌دهند. مطابق آخرین آمار عملکرد اجرای طرح یارانه دستمزد، تاکنون ۱۲ هزار و ۵۰۰ نفر در این طرح ثبت نام کرده‌اند که از این تعداد ۹۶۴۲ نفر موفق به عقد قرارداد و جذب بازار کار شده‌اند. بیش از ۲۳۰۰ کارفرما نیز از این طرح استقبال کرده و ثبت نام کرده‌اند. در این بین، استان لرستان با ثبت ۳۰۷۴ داوطلب و کرمانشاه با ثبت ۴۹۱ کارفرما بیشترین تعداد ثبت نام‌کنندگان در این طرح را به خود اختصاص داده‌اند.

گفتنی است در صورت جذب نیروی کار توسط کارفرما، به میزان یک سال (۱۲ ماه) یک سوم دستمزد مصوب شورای عالی کار به عنوان یارانه دستمزد به وی پرداخت می‌شود. متقاضیان و کارفرمایان برای ثبت نام در این طرح می‌توانند به سامانه <https://pyd.mcls.gov.ir/> و برای کسب اطلاعات بیشتر

درخصوص مراحل ثبت نام به این بخش مراجعه کنند.

به دنبال شیوع کرونا در کشور، اجرای این طرح با اولویت بنگاه‌های به شدت آسیب دیده از کرونا و فعال در یکی از ۱۴ رشته مصوب شده، در دستور کار قرار گرفته است. وزارت کار به دنبال شیوع کرونا در کشور، اجرای این طرح را با اولویت بنگاه‌های به شدت آسیب‌دیده از کرونا و فعال در یکی از ۱۴ رشته مصوب شده، در دستور کار قرار داد به نحوی که تمام استان‌های مشمول طرح با توجه به بحران کرونا تحت پوشش این طرح هستند.

از آبان پارسل تا آبان امسال پرداخت شد

هزینه ۳۲ هزار میلیاردی یارانه معیشتی

در آبان ماه سال گذشته بود که دولت قیمت بنزین را افزایش داد و قیمت هر لیتر بنزین سهمیه‌ای به ۱۵۰۰ تومان و بنزین آزاد به ۳ هزار تومان رسید. در همان زمان سازمان برنامه و بودجه اعلام کرد که درآمد حاصل از محل افزایش بهای بنزین که معادل ۲۹ تا ۳۰ هزار میلیارد تومان است را بین ۱۸ میلیون خانوار (معادل ۶۰ میلیون نفر) تحت عنوان «حمایت معیشتی دولت» تقسیم می‌کند. حالا آمارها نشان می‌دهد که دولت از آبان سال گذشته تاکنون به طور متوسط ۳۲ هزار و ۴۰۰ میلیارد تومان حمایت معیشتی پرداخت کرده است.

به گزارش ایرنا، نخستین مرحله این طرح ۲۸ آبان سال گذشته به حساب سرپرستان خانوار واریز شد و سازمان برنامه و بودجه اعلام کرد این حمایت معیشتی جدا از یارانه نقدی ۴۵ هزار و ۵۰۰ تومان است و دهم هر ماه به حساب مشمولان واریز می‌شود. همچنین مقرر شد سبب حمایت معیشتی به تناسب تعداد افراد خانوار پرداخت شود. به این صورت که خانواده یک نفره ۵۵ هزار تومان، خانواده دو نفره ۱۰۳ هزار تومان، خانواده سه نفره ۱۳۸ هزار تومان، خانواده چهار نفره ۱۷۲ هزار تومان و خانواده پنج نفره ۲۰۵ هزار تومان یارانه معیشتی دریافت کنند. همانطور که اشاره شد ۱۸ میلیون خانوار (۶۰ میلیون نفر) یعنی حدود ۷۰ درصد جمعیت مشمول دریافت حمایت معیشتی دولت می‌شوند. هفت شاخص برای خانوارهایی که مشمول دریافت سبب حمایتی معیشتی نمی‌شوند، اعلام شده است. خانوارهای دارای واحد مسکونی، شغل و خودرو به طور همزمان یا خانوارهای دارای دو واحد ملکی و همچنین خانوارهایی که ارزش ملک آنها در تهران و کلانشهرها ۱۲ میلیارد ریال و در سایر شهرستان‌ها ۹ میلیارد ریال باشد، مشمول دریافت یارانه معیشتی نیستند.

همچنین خانوارهایی که دارای خودروی سواری به ارزش بیش از ۳ میلیارد ریال یا خودروی عمومی با ارزش بیش از ۴ میلیارد ریال باشند، سبب معیشتی تعلق نمی‌گیرد. کارفرمایان دارای بیش از سه بیمه‌پرداز، خانوارهای دارای بیش از سه سفر خارجی غیرزیارتی و گیرندگان تسهیلات بانکی به مبلغ بیش از ۳ میلیارد ریال که در حال بازپرداخت اقساط باشند نیز مشمول این کمک‌ها نیستند.

میزان درآمد یکی دیگر از شاخص‌ها برای پرداخت سبب حمایت معیشتی است. براساس این شاخص حداقل درآمد ماهانه خانواده یک‌نفره باید ۴ میلیون، خانواده دو نفره ۵ میلیون، خانواده سه نفره ۶ میلیون و خانواده هفت نفره ۷ میلیون و خانواده پنج نفر و بیشتر ۸ میلیون تومان باشد.

براساس این گزارش از آبان سال گذشته تاکنون ۱۲ مرحله حمایت معیشتی برای مشمولان واریز شده است که اگر میانگین پرداختی هر ماه را ۲۷۰۰ میلیارد تومان در نظر بگیریم در مجموع ۳۲ هزار و ۴۰۰ میلیارد تومان پرداخت شده است.



براساس این رنگ‌بندی‌ها و متناسب با هر وضعیت، محدودیت‌هایی اعمال می‌شود که می‌بایست به طور قطع اعمال شود و حدود دو هفته زمان لازم است که ارزیابی کنیم و ببینیم این اعمال محدودیت‌ها تا چه اندازه موثر بوده و براساس آن نیاز به تمدید و تشدید و یا بالعکس نیاز به تسهیل دارد.»

سخنگوی ستاد مقابله با کرونا ادامه داد: «اگر شهرستانی در وضعیت سطح هشدار سه قرار گیرد در این وضعیت به جز مشاغل خیلی ضروری که مربوط به تهیه مایحتاج ضروری مردم، امنیت و سلامت می‌شوند، بقیه مشاغل همه تعطیل هستند. همچنین براساس ارزیابی‌های وزارت بهداشت، این تعطیلی ممکن است دو هفته یا کمتر و بیشتر طول بکشد. در ارزیابی اولیه شاید بیش از ۱۰۰ شهرستان مشمول محدودیت‌های سطح قرمز می‌شوند که اکثر مراکز استان‌ها و از جمله تهران جزو این وضعیت قرمز هستند.»

وضعیت تردد خودروها در شهرها چگونه است؟

به گفته رئیس، «در وضعیت نارنجی یا سطح هشدار ۲ نیز حدود ۱۵۰ شهرستان در این محدوده قرار می‌گیرند که محدودیت‌های مشاغل سطح ۳ و ۴ در آنها اجرا می‌شود. حدود ۱۵۵ شهرستان هم در وضعیت زرد قرار دارند که سطح شغلی ۴ در آنها محدود خواهد شد. این تصمیمات فقط مربوط به مشاغل نیست، در حوزه مدارس، آموزش دانشگاهها و مراسم‌های فرهنگی و مذهبی هم شامل محدودیت خواهند شد. در سطح هشدارهای ذکر شده قرمز، نارنجی و زرد آموزش‌ها به صورت غیرحضوری برگزار خواهد شد و مدارس و دانشگاهها به صورت غیرحضوری خواهند بود و مراسم مذهبی و فرهنگی به مدت حدود ۲ هفته فعلا محدودیت خواهند داشت و پس از آن دوباره فعالیت خواهند کرد.»

معاون وزیر بهداشت در انتها درباره وضعیت تردد خودروها هم گفت: «محدودیت بعدی در تردها خواهد بود که شامل سطح هشدار ۲ و ۳ است یعنی منطقه قرمز و نارنجی که خودروهای بومی یا پلاک بومی این شهرستان‌ها نمی‌توانند از شهر خود خارج شوند و به شهر دیگر هم نمی‌توانند وارد شوند و برعکس پلاک‌های غیربومی هم نمی‌توانند وارد شهرهای قرمز و نارنجی یا با سطح هشدار ۳ و ۲ شوند. به دلیل ضمانت اجرایی، طرح جزئیات دیگری هم دارد که بعدا اعلام خواهیم کرد.»

از اول آذرماه همه مشاغل به غیر از مشاغل ضروری تعطیل می‌شوند

محدودیت‌های تازه کرونایی از شنبه آینده



نارنجی نیز یک‌دوم یا ۵۰ درصد کارکنان در محل کار حاضر می‌شوند و در شهرستان‌های با وضعیت زرد یا سطح هشدار یک هم دوسوم کارکنان حضور خواهند داشت. در ارتباط با وضعیت تردد خودروها در سطح شهر هم باید گفت که در شهرستان‌های با وضعیت دو و سه یعنی قرمز و نارنجی، خودروهای بومی یا پلاک هر شهرستان حق خروج از شهرستان را ندارند و همینطور خودروهای با پلاک غیربومی شهرستان‌های دیگر حق ورود به این شهرستان‌ها را نخواهند داشت. اما در حالی تعداد مبتلایان کرونا در جهان از مرز ۵۳ میلیون نفر در جهان و ۷۴۹ هزار نفر در ایران تا بیست و چهارمین روز آبان ماه گذشته است که کشورهای بسیاری مجدداً به سمت اعمال قرنطینه و محدودیت‌های پیشین رفته‌اند. در ایران نیز طبق آنچه اعضای ستاد ملی مقابله با کرونا خبر داده‌اند از شنبه آینده اول آذرماه محدودیت‌های جدید و بیشتری اجرا می‌شود.

کارکنان چطور در محل کار حضور پیدا می‌کنند؟

دکتر علیرضا رئیس، سخنگوی ستاد ملی مقابله با کرونا و معاون وزیر بهداشت روز گذشته و ساعتی پس از صحبت‌های رئیس جمهور در ستاد ملی کرونا به تشریح مصوبات جدید کرونایی و جزئیات طرح جامع مبارزه با کرونا پرداخت و گفت: «رئیس جمهور تاکید کردند که به سرعت باید خدمات دولت الکترونیک را توسعه دهیم و از تجمعات و تردها جلوگیری شو؛ چراکه این موضوع یکی از راهکارهای مهم در کنترل شیوع بیماری در سطح کشور است. همانطور که این تجربه را فروردین و اردیبهشت ماه در کشور داشتیم و همه دستگاهها و مردم و نیروهای پای کار بودند و توانستیم این بیماری را کنترل کنیم. مجدداً تاکید شد که همه دستگاهها پای کار آیند و همه نیز در این زمینه اعلام آمادگی کردند.»

به گفته وی، «طرح جامع مبارزه با کرونا، طرحی هوشمند و پویا است و بر اساس بررسی‌های وزارت بهداشت از بار بیماری و میزان بستری روزانه بیماران در شهرستان‌ها صورت گرفته است. این طرح شهرستان‌ها را به سطح هشدارهای مختلفی درمی‌آورد. در این زمینه سه سطح هشدار تعریف شد. سطح هشدار سه شامل شهرها و شهرستان‌های قرمز، سطح هشدار دو شامل شهرها و شهرستان‌های نارنجی و سطح هشدار یک شامل شهرها و شهرستان‌های زرد هستند.

از اقت تقاضا تا افزایش تمایل به فروش مسکن

بازار مسکن تغییر فاز داد

مشاهده آگهی‌ها به ترتیب در منطقه ۱ بالغ بر ۲۷- درصد، منطقه ۱۰ به میزان ۲۰- درصد، منطقه ۱۲ بالغ بر ۳۴- درصد، منطقه ۷ بالغ بر ۳۷- درصد و منطقه ۴ به میزان ۳۹- درصد رخ داده است. همچنین میانگین قیمت‌های پیشنهادی در هفت منطقه دارای دیتالاین گفت: اتفاقی که اول این هفته و به شکل محسوس در بازار نیز رخ پیشنهادی هر متر مربع مسکن شهر تهران در آگهی‌های فروش این سامانه ملکی طی بازه زمانی ۱۴ تا ۲۱ آبان افزایش ۱۴ درصدی داشته است. مطابق این آمار قیمت پیشنهادی در منطقه ۱ معادل ۱۰ درصد، منطقه ۲ بالغ بر ۷ درصد، منطقه ۵ به میزان ۱۱ درصد، منطقه ۷ به میزان ۱۲ درصد، منطقه ۱۰ معادل ۵ درصد، منطقه ۱۱ بالغ بر ۱۲ درصد و منطقه ۲۱ به میزان ۴ درصد افزایش یافته است.

در سوی مقابل نیز نرخ‌های پیشنهادی در مناطق ۳، ۶، ۸، ۱۲، ۱۴، ۱۵ و ۲۲ به ترتیب بالغ بر ۲ درصد، ۵، ۱۰، ۱۲، ۱۰، ۷، ۴ و ۷ درصد کاهش داشته است. قیمت‌ها در دو منطقه ۴ و ۹ تغییر محسوسی نداشته و مناطق ۱۶ تا ۲۱ به دلیل پایین بودن تعداد آگهی‌ها در این گزارش لحاظ نشده است.

بدین ترتیب در پرمعامله‌ترین منطقه شهر تهران یعنی منطقه ۵ تعداد آگهی‌ها ۷ درصد کاهش و نرخ‌های پیشنهادی ۱ درصد افزایش یافت. در منطقه ۲ به عنوان دومین محدوده پرمعامله آگهی‌ها ۵ درصد و قیمت‌ها ۷ درصد افزایش یافت. در منطقه ۴ آگهی‌ها ۱۰ درصد افزایش و قیمت‌ها تغییری نداشته است. منطقه ۱۰ با کاهش ۱۸ درصدی آگهی‌ها و افزایش ۵ درصدی نرخ‌ها مواجه بود. در منطقه ۸ آگهی‌ها ۵۳ درصد و قیمت‌ها ۱۰ درصد کاهش یافت. منطقه ۶ با کاهش ۳ درصدی عرضه و افت ۵ درصدی قیمت همراه بود. در منطقه ۱۲ تغییر آگهی‌ها صفر بود و قیمت ۱۲ درصد افت کرد. در منطقه ۲۲

فرصت امروز: آنتور که حسن روحانی روز گذشته در جلسه ستاد ملی مقابله با کرونا خبر داد، قرار است از شنبه آینده محدودیت‌های جدید کرونایی در سراسر کشور اجرا شود. به گفته رئیس‌جمهور، محدودیت‌های جامع کرونایی تا پایان بیماری کرونا ادامه دارد و مقررات با توجه به شرایط هر شهر اعلام می‌شود. ساعتی پس از سخنان روحانی، علیرضا رئیس سخنگوی ستاد ملی مقابله با کرونا نیز مصوبات جدید کرونایی را تشریح کرد و گفت که از ابتدای آذرماه به‌جز مشاغل ضروری و اموری که به مایحتاج ضروری مردم و مسائل ایمنی و سلامت مربوط می‌شود، همه مشاغل تعطیل می‌شوند. همچنین تقسیم‌بندی شهرستان‌ها به سطح قرمز، نارنجی و زرد از مصوبات دیگر ستاد ملی مقابله با کروناست که براساس آن، شهرستان‌های کشور بنا بر میزان بیماری کرونا و بستری در بیمارستان به سه سطح قرمز، نارنجی و زرد تقسیم می‌شوند. طبق گفته رئیس، این محدودیت‌ها از شنبه اول آذر فعلاً به مدت دو هفته اعمال می‌شود و در یک هفته پیش رو اقدامات لازم برای اطلاع‌رسانی و پرداختن به جزئیات اجرای این مصوبات انجام می‌شود.

شهرها به ۳ سطح قرمز، نارنجی و زرد تقسیم می‌شوند

جزئیات طرح جامع محدودیت‌های کرونایی که از ابتدای آذرماه اجرا می‌شود، به این شرح است که شهرستان‌های کشور براساس میزان بار بیماری کرونا و بستری در بیمارستان به سه سطح قرمز، نارنجی و زرد تقسیم می‌شوند. سطح سه یا قرمز بیشترین میزان محدودیت را دارد و سطح دو یا نارنجی محدودیت‌های کمتری دارد و میزان اعمال محدودیت‌ها در شهرهای دارای سطح یک یا زرد کمتر است.

در شهرستان‌های قرمز یا دارای سطح سه که اکنون حدود ۱۰۰ شهرستان هستند و اکثر مراکز استان‌ها و ازجمله تهران هم جزو آن است، به‌جز مشاغل ضروری در اموری که مایحتاج ضروری مردم و مسائل ایمنی و سلامت مربوط می‌شود همه مشاغل تعطیل می‌شوند. البته تعطیلی‌ها فقط شامل مشاغل و کسب‌وکارها نیست و شامل مدارس، آموزشگاه‌ها، دانشگاه‌ها و مراسم فرهنگی و مذهبی نیز می‌شود. همچنین در شهرستان‌های با سطح هشدار ۳ و قرمز فقط حدود یک‌سوم کارکنان در محل کار خود حضور پیدا می‌کنند. در سطح دو یا

بازار مسکن ماه‌هاست که روی آرامش به خود ندیده و هر هفته بر قیمت‌ها در این بازار افزوده شده است، به طوری که در هفت‌ماهه امسال به طور میانگین بین ۸ تا ۱۰ درصد ماهانه بر قیمت مسکن به ویژه در شهرهای بزرگ افزوده شده است. در همین حال، میزان تقاضای مسکن نیز در چند هفته گذشته به طور قابل توجهی کاهش پیدا کرده است، چنانچه آمارها نشان می‌دهد، بین روزهای ۱۴ تا ۲۱ آبان ماه تمایل برای فروش مسکن در تهران ۲۴ درصد افزایش و تقاضا ۴۳ درصد کاهش داشته است.

به گزارش ایستنا، در شرایطی که عمده بازارهای جهانی در انتظار تحولات سیاسی آمریکا به سر می‌برند، آمارهای یک سامانه نشان می‌دهد از روز چهارشنبه ۱۴ آبان ماه تا چهارشنبه ۲۱ آبان عرضه مسکن در شهر تهران ۲۴ درصد افزایش یافته است، به طوری که تمایل برای فروش در مناطق ۲، ۳، ۴، ۷، ۱۱، ۱۳، ۱۴، ۱۵ و ۲۱ به ترتیب به میزان ۲۴ درصد، ۵، ۳۵، ۱۰، ۴۹، ۵۰، ۲۰۰، ۲۴۳، ۳۸۳ و ۲۰ درصد رشد داشته است.

براساس اطلاعات سامانه کلید، تعداد آگهی‌های مناطق ۳، ۶، ۸، ۹، ۱۰ و ۲۲ به ترتیب ۷ درصد، ۳، ۴، ۵۳، ۵۹، ۱۸ و ۳۱ درصد کاهش یافته است. در این گزارش مناطق ۱۶ تا ۲۰ به دلیل پایین بودن تعداد آگهی‌های آن لحاظ نشده و منطقه ۱۲ نیز تغییر محسوسی نسبت به هفته قبل از آن نداشته است.

در طرف تقاضا نیز که براساس مشاهده آگهی‌ها استنباط شده تقاضای خرید ملک در شهر تهران به میزان ۴۳.۷ درصد کاهش یافته که بیشترین افت به ترتیب در منطقه ۲۱ به میزان ۶۱- درصد، منطقه ۲۰ بالغ بر ۵۷- درصد، منطقه ۲۲ به میزان ۵۳- درصد، منطقه ۱۴ بالغ بر ۵۱- درصد و منطقه ۳ به میزان ۴۸- درصد بوده و کمترین افت

بانک نامه



بانک پاسارگاد به فعالان بخش کشاورزی، تسهیلات اعطا می کند

بانک پاسارگاد در راستای برنامه پنج‌ساله ششم توسعه اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی جمهوری اسلامی ایران و با هدف حمایت از بخش کشاورزی، اقدام به اعطای تسهیلات به فعالان بخش کشاورزی می‌کند. به گزارش روابط‌عمومی بانک پاسارگاد، این بانک با توجه به اهمیت بخش کشاورزی به عنوان یکی از تأثیرگذارترین بخش‌های اقتصادی کشور در افزایش تولید ملی و اشتغال‌زایی، به فعالان این حوزه، تسهیلات اعطا می‌کند. فعالان دارای مجوز فعالیت در بخش‌های مختلف کشاورزی از قبیل کشت و زرع، جنگل‌داری، پرورش ماهی و ماهیگیری، باغداری، دام‌پروری و دامداری، پرورش طیور، پرورش زنبورعسل و کرم ابریشم، راهاندازی سیستم آبیاری، خرمن‌کوبی، سم‌پاشی و... می‌توانند از این تسهیلات بهره‌مند شوند. متقاضیان جهت کسب اطلاعات بیشتر و بهره‌مندی از این تسهیلات می‌توانند به شعبه‌های بانک پاسارگاد در سراسر کشور مراجعه کنند. همچنین مرکز مشاوره و اطلاع‌رسانی این بانک به شماره ۸۲۸۹۰ آماده ارائه اطلاعات بیشتر به هم‌میهنان عزیز است.

فراز و نشیب سکه در کانال ۱۳ میلیون تومان

دلار کانال ۲۶ هزار تومانی را حفظ کرد

قیمت سکه درحالی در هفته گذشته بین کانال ۱۲ میلیون و ۱۳ میلیون تومانی در نوسان بود که در اولین روز این هفته با حدود ۲۰۰ هزار تومان افزایش قیمت به کانال ۱۳ میلیون تومان رسید. بهای سکه تمام بهار آزادی طرح جدید در روز شنبه به رقم ۱۳ میلیون و ۲۰۰ هزار تومان رسید و سکه تمام بهار آزادی طرح قدیم نیز با افزایش ۱۰۰ هزار تومانی، ۱۲ میلیون و ۶۰۰ هزار تومان معامله شد. همچنین قیمت نیم‌سکه بهار آزادی بدون تغییر، ۷ میلیون و ۲۵۰ هزار تومان، ربع سکه با کاهش ۵۰ هزار تومانی، به ۴ میلیون و ۸۰۰ هزار تومان و سکه یک گرمی با افزایش ۵۰ هزار تومانی نسبت به روز معاملاتی گذشته، ۲ میلیون و ۷۰۰ هزار تومان تعیین شد. در بازار طلا نیز هر گرم طلای ۱۸ عیار با کمی افزایش، به مبلغ یک میلیون و ۲۲۳ هزار تومان و هر مثقال طلا به بهای ۵ میلیون و ۳۰۰ هزار تومان فروخته شد. انس جهانی طلا نیز با افزایش محدود به قیمت هزار و ۸۹۰ دلار رسید. همچنین قیمت هر اسکناس دلار آمریکا در صرافی‌های بانکی با حفظ کانال ۲۶ هزار تومانی به رقم ۲۶ هزار و ۹۵۰ تومان معامله شد. در جریان معاملات بازار ارز در صرافی‌های بانکی، قیمت هر اسکناس دلار آمریکا با افزایش ۹۵۰ هزار تومان نسبت به پنجشنبه گذشته با نرخ ۲۶ هزار و ۹۵۰ تومان به فروش رسید. قیمت خرید هر اسکناس دلار نیز بدون تغییر، ۲۵ هزار و ۹۵۰ تومان اعلام شد. همچنین قیمت هر اسکناس یورو در صرافی‌های بانکی برای خرید ۳۰ هزار و ۸۷۰ تومان و برای فروش ۳۱ هزار و ۸۷۰ تومان تعیین شد.

معاون نظارت بانک مرکزی:

نرخ سود بین بانکی به ۲۰ درصد می‌رسد

به گفته معاون نظارت بانک مرکزی، نرخ سود بین بانکی در حال حاضر ۲۲درصد است که ظرف ۲ هفته آینده به ۲۰ درصد و روند عادی می‌رسد. فرهاد حنیفی در مورد نرخ سودی که بین بانک‌ها اعمال می‌شود، گفت: نرخ سود بین بانکی که یک نرخ سود شبانه‌روزی است، برای کوتاه مدت بین بانک‌ها اجرا می‌شود و در واقع برای تسهیلاتی است که بانک‌ها برای یک شب در اختیار همدیگر قرار می‌دهند. معاون نظارت بانک مرکزی افزود: در ابتدای سال که منابع بانک‌ها مصرف نشده بود، نرخ سود بین بانکی حتی به زیر ۱۰ درصد رسیده بود، اما الان نرخ سود بین بانکی حدود ۲۲ درصد است. به گفته حنیفی، طبق مشاهده‌ای که از آخرین جداول نرخ سود بین بانکی داشتم، روند نزولی نرخ سود بین بانکی شروع شده و به زیر ۲۲ درصد می‌رسد و به نظر من ظرف حداکثر ۲ هفته این نرخ سود به ۲۰ درصد می‌رسد که روند عادی و منطقی خواهد داشت.

دست مسکن از تسهیلات کوتاه‌تر شد

سهام مسکن از تسهیلات بانکی

آذرماه سال گذشته رئیس جمهور دستور داد که بانک‌ها ۲۰ درصد از تسهیلات خود را به حوزه مسکن اختصاص دهند ولی آمار نیمه نخست امسال نشان می‌دهد فقط ۵.۵ درصد وام‌ها به بخش مسکن پرداخت شده است. به گزارش ایسنا، خردادماه سال گذشته سهم مسکن از وام‌های بانکی ۱۳.۵ درصد اعلام شد. سپس حسن روحانی رئیس جمهور در آذرماه ۱۳۹۸ دستور داد این رقم به ۲۰درصد از کل تسهیلات افزایش پیدا کند. ۱۹ آذرماه نیز محمد اسلامی، وزیر راه و شهرسازی اعلام کرد: «به منظور وحدت رویه تمامی بانک‌ها برای تخصیص ۲۰درصدی منابع بانک‌های کشور به بخش مسکن، کمیته کاری مشترک بین بانک‌ها و وزارت راه و شهرسازی تشکیل می‌شود.» فعالان بخش مسکن معتقدند با توجه به پیشران بودن این حوزه در اقتصاد کشور و نیاز سالیانه به یک میلیون واحد مسکونی، افزایش سهم حوزه مسکن از تسهیلات بانکی، رشد سقف وام‌ها و افزایش مدت بازپرداخت مسکن ضروری است. با این حال الزام بانک‌ها به اختصاص حداقل ۲۰درصد از تسهیلات به حوزه مسکن براساس آمار چندان جدی گرفته نمی‌شود. البته نمی‌توان کاهش معاملات و افت ساخت و ساز را در این مسئله بی‌تأثیر دانست. با توجه به کاهش معاملات ملک ناشی از رشد قیمت‌ها و افت تمایل برای تولید مسکن ناشی از نبود چشم‌انداز روشن از بازده سرمایه، ساخت و ساز در شهر تهران نسبت به سال گذشته ۴درصد و نسبت به سال ۱۳۹۲ بالغ بر ۷۶درصد کاهش یافته است. آمار تسهیلات پرداختی در شش ماهه ابتدای سال جاری نشان می‌دهد که اوضاع مسکن چندان خوب نیست، بانک‌ها در نیمه نخست امسال ۶۹۷ هزار میلیارد تومان تسهیلات پرداخت کرده‌اند که بخش مسکن ۳۹ هزار میلیارد تومان آن را شامل می‌شود. یعنی فقط ۵.۵ درصد وام‌ها به حوزه مسکن اختصاص یافته که از این میزان ۳۰ درصد به خرید و ۷۰ درصد به ساخت تعلق داشت. به بیان دیگر سهم ساخت و ساز از کل تسهیلات بانکی ۱.۵ درصد بوده است.

با آنکه همتی بارها گفته نرخ سود بانکی تغییر نمی‌کند اما گمانه‌زنی‌ها ادامه دارد

مناقشه نرخ سود بانکی



می‌تواند هزینه تمام‌شده کالای خود را هم کاهش دهد و این‌گونه، تورم سیر نزولی پیدا می‌کند، اما همه این اتفاقات در دوران ثبات رخ می‌دهد و نه امروز.»

رئیس انجمن سرمایه‌گذاری‌های مشترک ایرانی و خارجی خاطرنشان می‌کند: «در یک اقتصاد سالم، اگر جذب سپرده‌ها براساس یک الگو انجام شود و به‌سوی تولید سوق پیدا کنند، به‌تدریج نرخ تورم کاهش پیدا می‌کند؛ حدود ۱۵ سال پیش همین رویه در ایران اجرایی شد و تولید کشور به رونق رسید. اگر این روال اتفاق افتد، اقدام مثبتی است ولی کاهش یک‌باره نرخ بهره در شرایط امروز به‌هیچ‌وجه نمی‌تواند به کاهش تورم و رونق تولید کمک کند. چون دیگر معیارها و شاخص‌های اقتصادی مهیا نیستند.»

همچنین وحید شقاقی شهری عضو هیأت علمی دانشگاه خوارزمی از دیگر مخالفان افزایش نرخ سود بانکی در شرایط فعلی بوده است و اعتقاد دارد بانک مرکزی بهتر است به‌جای اجرای سیاست افزایش نرخ سود بانکی (که سیاست اشتباهی است)، به دنبال اجرای کاهش نرخ بهره بین‌بانکی و کاهش یک تا ۲ درصدی نرخ سود بانکی باشد و اجازه دهد که نقدینگی‌ها به سمت بازار سرمایه روانه شوند.

به عقیده شقاقی شهری، «افزایش نرخ سود بانکی عملاً نیز خلاصی است بر یکباره نیمه‌جان بازار سرمایه؛ به دلیل آنکه بازار سرمایه یک بازار پویاست و به هر تصمیمی واکنش نشان می‌دهد، هنگامی که نرخ سود بانکی افزایش می‌یابد، عملاً افراد ریسک‌گریز به هوای کسب سود بیشتر از بازار سرمایه به سمت بانک‌ها حرکت خواهند کرد.»

فعالان اقتصادی تأکید می‌کنند در شرایطی که اقتصاد ایران وضعیتی غیرعادی را تجربه می‌کند و به‌اصطلاح در شرایط جنگ اقتصادی به سر می‌برد، افزایش نرخ بهره نه‌تنها تأثیری که دولت دوازدهم به دنبال آن است را به همراه نخواهد داشت، بلکه آثار تورمی به‌جای می‌گذارد.

سپرده‌های بلندمدت یک‌ساله نیز مقرر شد که نرخ سود این سپرده‌ها از اول اردیبهشت ۹۹ معادل ۱۵ درصد اعمال شود.

در ادامه از حدود یک ماه پیش شایعاتی منتشر شد مبنی بر اینکه افزایش نرخ سود بانکی در دستور کار بانک مرکزی قرار دارد و این موضوع سریعا به یک مسئله مورد توجه در اقتصاد ایران تبدیل شد، اما بعد از حاشیه‌هایی که پیرامون شایعه افزایش نرخ سود شکل گرفت، افزایش نرخ سود سپرده‌های بانکی رسماً از سوی رئیس‌کل بانک مرکزی منتفی اعلام شد. عبدالناصر همتی در این زمینه گفت که «بانک مرکزی به دنبال روش‌های دیگری برای کاهش فشار تورمی در بازارها است و قرار نیست از روش افزایش سود بانکی استفاده کند» باین‌حال، افزایش تورم و بازدهی پایین بازار سرمایه در ماه‌های اخیر، باعث شده تا مردم از طریق سپرده‌گذاری در بانک‌ها بخشی از ضرر و زیان خود را حفظ کنند و برخی از موافقان افزایش نرخ سود بانکی تأکید کنند که در این شرایط، نقدینگی مردم به مقصدی جز طلا و ارز هدایت خواهد شد.

سؤال این است که افزایش نرخ سود بانکی چه تأثیری بر تورم دارد؟

در پاسخ به این سؤال، سید حسین سلیمی عضو هیأت نمایندگان اتاق ایران می‌گوید: «نمی‌توان انتظار داشت تنها با تغییر نرخ سود سپرده، وضعیت تورمی را بهبود ببخشیم. چون مجموعه‌ای از عوامل موجب شدند که تورم بالای در اقتصاد ایران حاکم شود و این تنها منوط به نرخ سود نبوده و نیست. آنقدر مسائل و مشکلات درهم‌تنیده‌اند که برای حل یکی از آنها باید مجموعه‌ای تحولات در اقتصاد رخ دهد.»

به گفته او، «شاید در وضعیت رشد اقتصادی با کاهش نرخ سود بانکی بتوان شاهد اثرات مثبت آن در بازار باشیم به‌گونه‌ای که کاهش نرخ سود سپرده، نرخ بهره تسهیلات بانکی را کاهش می‌دهد و بدین ترتیب تولیدکننده با تسهیلات کم‌بهره، تولید خود را رونق می‌دهد و

بانک مرکزی از جزئیات چاپ اسکناس بین نسلی خبر داد

۳ اسکناس جدید تا پایان امسال رونمایی می‌شود

شکری ضمن تأکید بر اینکه انشفاق مثبت تولید این اسکناس‌ها، افزایش ویژگی‌های امنیتی اسکناس‌های فعلی است درباره این ویژگی‌ها توضیح داد: یکی از ویژگی‌های امنیتی اجرایی شده در اسکناس‌های بین نسلی، نخ امنیتی متغیر رنگی است که این ویژگی در حال حاضر در اسکناس‌های مطرح دنیا در حال اعمال است و ویژگی‌های امنیتی بسیار بالایی دارد.

وی درباره زمان عرضه این اسکناس‌ها نیز توضیح داد: امیدوار هستیم تا پایان سال جاری تعداد مناسبی از این اسکناس‌ها عرضه شود. در حال حاضر تعداد قابل توجهی تولید شده است و فرآیند انتشار این اسکناس‌ها تابع ضوابط قانون پولی و بانکی و تحت مدیریت بانک مرکزی و نظارت هیأت نظارت بر اندوخته اسکناس از حیث انطباق با پشتوانه است، اما برنامه‌ریزی انجام شده به گونه‌ای است که ان‌شاءالله این اسکناس‌ها در سال جاری به دست مردم خواهد رسید.

رئیس سازمان تولید اسکناس و مسکوک بانک مرکزی با اشاره به اینکه طرح مابقی اسکناس‌ها نیز با توجه به مجوز اخذشده تغییر خواهد کرد، در ادامه توضیح داد: در حال حاضر طرح اسکناس‌های ۵ هزار تومانی، ۲هزار تومانی و یک هزار تومانی به تأیید ریاست کل محترم بانک مرکزی و وزیر محترم امور اقتصادی و دارایی رسیده و تا پایان سال جاری نیز شاهد رونمایی اسکناس‌های جدید خواهیم بود.

به گفته وی، همچنین اسکناس‌های ۱۰ و ۱۰۰ هزار تومانی تا پایان امسال به دست مردم خواهد رسید. همچنین لازم به ذکر است، اسکناس‌های ۵۰ هزار تومانی که در نیمه دوم سال ۱۳۹۷ نیز رونمایی شد در چارچوب طرح اسکناس‌های بین نسلی بود.

شکری در پایان تأکید کرد: پروژه تغییر واحد پول ملی مشخصه‌های متعددی دارد که با تصویب نهایی لایحه مزبور، ضرورت دارد علاوه بر بانک مرکزی سایر دستگاه‌ها و سازمان‌های ذی‌ربط نیز به شکل هماهنگ ابفای نقش نمایند و با برنامه‌ریزی دقیق نسبت به اجرای قانون اقدام نمایند.

به برنامه‌ریزی نموده و گونه‌ای از اسکناس‌ها طراحی شد که در صورت تصویب لایحه مذکور یا حتی عدم تصویب آن، کارآمدی و منافع خود را داشته باشد.

شکری در گفت‌وگو با ایبنا، ضمن تأکید بر اینکه عمر مفید اسکناس به طور متوسط در ایران پنج سال است و در زمینه قطعاتی که ارزش اسمی بالاتری دارند، عمر مفید نیز بیشتر است، گفت: تصویب لایحه مزبور، یکی از سناریوهای پیش رو این بود که به یکباره تمام اسکناس‌های کشور جمع‌آوری و جای خود را به اسکناس‌های جدید بدهند که در این ارتباط میلیون‌ها قطعه اسکناس پیش از پایان عمر مفید خود به دلیل تغییر واحد پولی می‌بایست امحا و بازتولید می‌شدند. در حالی که با تدبیر انجام شده توسط بانک مرکزی گونه‌ای از اسکناس موسوم به «اسکناس‌های بین نسلی» تولید شد که در صورت اجرای پروژه و تغییر واحد پولی از ریال به تومان و یا حتی استمرار وضعیت موجود، واجد منافع متعددی خواهد بود.

او درباره تولید اسکناس‌های بین نسلی افزود: اتفاقی که با تولید این اسکناس‌ها خواهد افتاد این است که اسکناس‌های جدید تا پایان عمر خود قابلیت استفاده دارند و به دلیل ساختار خاص طراحی شده برای این اسکناس‌ها دیگر نیازی به جمع‌آوری یکم باره آنها وجود ندارد و به شکل خودکار این اسکناس‌ها در پایان عمر مفید از چرخه خارج خواهند شد. اجرای پروژه مزبور سبب می‌شود که اسکناس‌های یادشده می‌توانند تا پایان عمر مفید خود در چرخه پرداخت باقی بمانند تا هزینه جدیدی از حیث جمع‌آوری و بازتوزیع «اسکناس تومان» به کشور تحمیل نشود.

رئیس سازمان تولید اسکناس و مسکوک بانک مرکزی تأکید کرد: پروژه ۱۰ هزار تومانی و ۱۰۰ هزار تومانی جدید نیز در قالب بین نسلی طراحی شده که چهار صفر روی این اسکناس‌ها کمرنگ شده که در صورت اجرا نشدن لایحه اصلاح ماده یک قانون پولی و بانکی و ابقای واحد پول فعلی نیز دارای امتیازاتی است.

نزدیک به یک ماه است که شایعه افزایش نرخ سود بانکی به موضوعی داغ و پرحاشیه در اقتصاد ایران تبدیل شده است؛ موضوعی که برخی از کارشناسان، آن را تیر خلاص به بازار سرمایه می‌دانند و وزیر اقتصاد نیز معتقد است که باید جلوی این اقدام گرفته شود. رئیس کل بانک مرکزی هم در چند هفته گذشته تغییر نرخ سود بانکی را رد کرده و گفته است که بانک مرکزی به دنبال روش‌های دیگری برای کاهش فشار تورمی در بازارها است و قرار نیست از روش افزایش سود بانکی استفاده کند. در این بین، سؤال اصلی این است که در شرایط فعلی اقتصاد ایران، آیا افزایش نرخ سود بانکی، سیاست درستی است یا نه؟ افزایش نرخ سود بانکی این روزها به دلیل تأثیراتی که بر بازار سرمایه دارد، بحث‌های زیادی را به خود اختصاص داده است. تا جایی که وزیر امور اقتصادی و دارایی روز چهارشنبه گذشته در حاشیه نشست هیأت دولت، اعلام کرد که باید جلوی این اقدام گرفته شود. فرهاد دژپسند در این باره گفت که «ما می‌خواهیم کاری کنیم که نقدشوندگی در بازار سرمایه بالا برود. امیدواریم بازار مدرن‌تر و پایدارتر شود. من معتقدم حواشی وجود دارد که اثر منفی بر بازار می‌گذارد و ما می‌خواهیم این حواشی را به حداقل برسانیم.»

۳۱ فروردین‌ماه امسال بود که اعلام شد نرخ سود بانکی از اول اردیبهشت‌ماه کاهش خواهد یافت، اما حقیقت ماجرا این بود که تنها بانک‌ها تصمیم گرفته بودند که نرخ سود بانکی را به مصوبه سال ۱۳۹۵ بازگردانند. با این تصمیم قرار شد بانک‌ها دیگر سپرده‌ای با سود بالای ۱۵ درصد افتتاح نکنند ضمن آنکه نرخ سود سپرده‌های کوتاه‌مدت کمتر از ۶ ماه نیز ۸ درصد شد. البته پس از التهابات ارزی سال ۹۷ نرخ سود سپرده‌ها به شکل غیررسمی تا محدوده ۱۸ تا ۲۰درصد افزایش یافته بود؛ ازاین‌رو شاید بتوان گفت که با بازگشت به مصوبه سال ۱۳۹۵ و نرخ سود ۱۵ درصد، نرخ سود بانکی کاهش یافت. همچنین در مورد

شاخص بورس در اولین روز هفته ۲۶ هزار واحد رشد کرد و به یک میلیون و ۲۴۷ هزار واحد رسید

روز سبز بازار سهام



در این روز خریدهای قابل توجهی را از سوی این گروه از معامله‌گران شاهد بودیم که بیشترین میزان در مقیاس هفتگی بود. به این ترتیب حدود ۹۵۰ میلیارد تومان نقدینگی در مسیر پرتفوی سهامداران حقیقی به حقوقی جابه‌جا شد. در این روز گروه فلزات اساسی با اختلاف بسیار زیاد از دیگر صنایع بورسی، بیشترین حمایت را از سوی حقوقی‌ها دریافت کرد و در نهایت بیش از ۵۰۰ میلیارد تومان نقدینگی به پرتفوی حقوقی‌های این گروه منتقل شد. روند مزبور در جریان معاملات روز سه‌شنبه و چهارشنبه با روندی کاهشی همراه شد. به طوری که خالص خرید بیش از ۶۰ میلیارد تومانی حقوقی‌ها در روز سه‌شنبه به حدود ۱۶۰ میلیارد تومان در روز چهارشنبه رسید. با این کارنامه، سهامداران عمده در مجموع هفته منتهی به ۲۱ آبان ماه بیش از ۲۵۰ هزار میلیارد تومان نقدینگی را به سبد سهام خود منتقل کردند.

صنایع مورد توجه معامله‌گران در هفته گذشته

رصد صنایع مورد توجه بازیگران بازار سهام نشان می‌دهد که در هفته گذشته گروه فلزات اساسی، بیشترین توجه را از سوی معامله‌گران حقوقی کسب کرد. به نحوی که در مجموع حدود ۸۰۰ میلیارد تومان نقدینگی بابت خرید سهام مزبور، به پرتفوی سهامداران عمده منتقل شد. در صدر این خریدها نیز جمع آوری سهام دو شرکت فولاد مبارکه و ملی مس ایران قرار داشت. خالص خرید حقوقی‌ها در نمودار «فولاد» به بیش از ۳۵۰ میلیارد تومان و در نمودار «ملی» نیز به بیش از ۲۲۰ میلیارد تومان رسید. در این گروه فولاد خوزستان نیز با ثبت خالص خرید بیش از ۸۵ میلیارد تومانی از دیگر نمادهای مورد توجه سهامداران عمده بود. در همین راستا «کاو» نیز خالص خرید ۶۳ میلیارد تومانی را از سوی حقوقی‌های بازار تجربه کرد. در ادامه این روند، خرید سهام گروه بانکی قرار داشت و خالص خرید سهامداران عمده در این گروه به حدود ۴۸۰ میلیارد تومان رسید. در صدر این خریدها نیز حمایت از سهام بانک صادرات قرار داشت؛ به طوری که بیش از ۲۰۰ میلیارد تومان نقدینگی بابت خرید سهام «وبصادر» به پرتفوی سهامداران عمده افزوده شد. در همین راستا بانک ملت نیز با ثبت خالص خرید بیش از ۱۰۰ میلیارد تومانی در فهرست نمادهای مورد توجه حقوقی‌ها قرار گرفت.

در میان نمادهای خودرویی نیز بیشترین خرید معامله‌گران حقوقی در نمودار سایپا بود. سهامداران عمده خریدهای قابل توجهی در نمودار سایپا داشتند. به طوری که در نهایت ۱۵ میلیارد تومان نقدینگی در مسیر پرتفوی معامله‌گران حقیقی به حقوقی «سایپا» جابه‌جا شد. در این گروه سهامداران حقیقی به خرید سهام «خیار» توجه نشان داده و در نهایت خالص خرید ۲۱۵ میلیارد تومانی را در این نمودار ثبت کردند.

در این هفته حقوقی‌ها در گروه پالایشی نیز به حمایت از سهام پالایش نفت بندرعباس پرداختند و حقوقی‌های «شبندر» در حدود ۱۶۰ میلیارد تومان نقدینگی را به پرتفوی خود منتقل کردند. «شتران»

فرصت امروز: پس از روزها افت شاخص بورس تهران، سرانجام بازار سرمایه در اولین روز این هفته دوباره سبزه پوش شد و شاخص کل با افزایش بیش از ۲۶ هزار واحدی در کانال یک میلیون و ۲۰۰ هزار واحدی پیشروی کرد. شاخص کل بورس در بیست و چهارمین روز آبان ماه ۲۶ هزار و ۵۱۶ واحد رشد داشت و در ارتفاع یک میلیون و ۲۴۷ هزار واحد ایستاد. شاخص کل (هم‌وزن) نیز با ۴ هزار و ۵۲۳ واحد افزایش به ۳۶۹ هزار و ۵۲۷ واحد و شاخص قیمت (هم‌وزن) با ۲ هزار و ۹۶۲ واحد رشد به ۲۴۲ هزار و ۱۴ واحد رسید. شاخص بازار اول ۲۳ هزار و ۸۱۰ واحد و شاخص بازار دوم ۲۶ هزار و ۳۷۲ واحد افزایش داشت. در آن سوی بازار سرمایه نیز شاخص بورس بیش از ۳۹۹ واحد افزایش داشت و بر روی کانال ۱۵ هزار و ۹۹۴ واحد ثابت ماند. در معاملات روز شنبه بیش از ۵ میلیارد و ۳۹ میلیون سهم، حق تقدم و اوراق بهادار به ارزش ۶۱ هزار و ۹۱۸ میلیارد ریال داد و ستد شد. نمادهای سرمایه‌گذاری شاهد، سرمایه‌گذاری نیرو، سرمایه‌گذاری سیمان تامین، صنعتی زرمساکارون، تولید نیروی برق آبادان، تامین سرمایه امین و توسعه معادن و فلزات از جمله نمادهای پربیننده بورس بودند. گروه خودرو هم در معاملات این روز صدرنشین برترین گروه‌های صنعت شد و در این گروه ۹۳۶ میلیون و ۶۶۵ هزار برگه سهم به ارزش ۵ هزار و ۹۹۵ میلیارد ریال داد و ستد شد.

ادامه خریدهای پر حجم سهامداران حقوقی

نگاهی به تغییر مالکیت‌های بورسی در هفته گذشته نشان می‌دهد که خریدهای پر حجم سهامداران حقوقی همچنان ادامه دارد. سهامداران عمده در هفته‌های گذشته کماکان به خریدهای خود ادامه دادند و عملکرد هفتگی خود را با انتقال بیش از ۲۵ هزار میلیارد تومان به پرتفوی خود سپری کردند. به گزارش سنا، بررسی روند جابه‌جایی‌ها در هفته منتهی به ۲۱ آبان ماه نشان می‌دهد که سهامداران عمده در تمامی روزهای هفته در نقش خریدار ظاهر شده و همچنان به حمایت‌های خود از بازار ادامه دادند و در نهایت خالص خرید ۲۵۸۰ میلیارد تومانی را در کارنامه خود ثبت کردند.

بازیگران بورسی در نخستین روز معاملاتی هفته به خرید و فروش سهام پرداختند و در نهایت این حقوقی‌ها بودند که خریدهای بیشتری را ثبت کردند و در حدود ۵۰۰ میلیارد تومان نقدینگی به پرتفوی خود منتقل کردند. در این روز بخش عمده‌ای از خریدهای حقوقی‌ها به جمع آوری سهام گروه بانکی تعلق داشت. به طوری که در نهایت خالص خرید حقوقی‌ها در این گروه به حدود ۱۰۰ میلیارد تومان رسید. روند مزبور در جریان معاملات روز یکشنبه با انتقال بیش از ۳۲۰ میلیارد تومان به پرتفوی سهامداران عمده ادامه یافت که کمترین میزان خرید در مقیاس هفتگی بود. در این روز بیشتر خرید سهامداران حقوقی در گروه محصولات شیمیایی بود که با انتقال حدود ۸۰۰ میلیارد تومان به سبد سهامداران عمده ختم شد. روز دوشنبه نیز بازیگران عمده همچنان در نقش خریدار ظاهر شدند.

دریچه

با صدور حکم وزیر اقتصاد

سرپرست سازمان خصوصی سازی منصوب شد

وزیر امور اقتصاد با استعفای علیرضا صالح، رئیس سازمان خصوصی سازی موافقت و سرپرست این سازمان را منصوب کرد. در حالی برخی رسانه‌ها از صبح شنبه اخباری مبنی بر استعفا یا برکناری رئیس سازمان خصوصی سازی منتشر کردند که علیرضا صالح در واکنش به این خبر اعلام کرد: «عزل خود را نه تأیید می‌کنم و نه تکذیب». این در حالی است که ساعتی بعد وزارت اقتصاد از موافقت با استعفای وی خبر داد. به گزارش وزارت امور اقتصادی و دارایی، فرهاد دژپسند، وزیر اقتصاد ضمن موافقت با استعفای علیرضا صالح، رئیس سازمان خصوصی سازی، حسن علایی را با حفظ سمت به عنوان سرپرست این سازمان منصوب کرد. دژپسند از زحمات صالح در دوران تصدی ریاست سازمان خصوصی سازی نیز تشکر و تقدیر کرده است. حسن علایی اکنون عضو هیأت عامل سازمان خصوصی سازی است که با پذیرش استعفای علیرضا صالح از سوی وزیر اقتصاد با حفظ سمت به عنوان سرپرست سازمان خصوصی سازی منصوب شده است.

تزیق منابع صندوق توسعه به بورس به کجا رسید؟

منت صندوق توسعه ملی بر سر بورس

دو ماه از زمانی که اعلام شد قرار است یک درصد از صندوق توسعه ملی به صندوق تثبیت بازار تزیق شود، گذشته است و آخرین اخبار حاکی از آن است که قرار شده این اقدام در چند فاز صورت بگیرد. البته به نظر می‌رسد رقمی که اعلام شده بیشتر از نظر روانی به بورس کمک خواهد کرد و در مقابل ارزش معاملات بازار ناچیز است. به گزارش ایسنا، کاهش‌های پی در پی شاخص بورس مسئولان را بر آن داشت تا تصمیمات مختلفی برای به تعادل رساندن بازار سرمایه اتخاذ کنند. یکی از این تصمیمات تزیق منابع صندوق توسعه ملی به این بازار بود. در این راستا، اواخر شهریورماه حسن قالیباف اصل، رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار اعلام کرد که این سازمان پیگیری نهایی شدن انتقال یک درصد از منابع صندوق توسعه ملی به صندوق تثبیت بازار است و بر این موضوع تأکید کرد که اجرای این مصوبه در شرایط فعلی بازار برای بازیگران بازاری مداوم همه مصادف و افزایش نقدشوندگی بازار اتفاق بسیار خوبی است. این ماجرا از همان اول مبهم بود و مسئولان در بخش بورس، وزارت اقتصاد و صندوق توسعه ملی یا هیأت امنای صندوق توسعه ملی در این رابطه به صراحت صحبت نکردند که قرار است این منابع از کجا و به چه میزان تامین و به بورس تزیق شود و بعد از صدور مجوزها چه روالی در حال طی شدن است و فقط به توافق و حل ابهام و وعده‌های هر هفته‌ای برای انتقال منابع بسنده کردند. در نهایت محسن خدابخش، مدیر نظارت بر بورس‌های سازمان بورس با حضور در یک برنامه تلویزیونی اعلام کرد که سازمان بورس به عنوان متولی بازار از طریق همه مراجع تزیق یک درصد صندوق توسعه ملی را پیگیری کرده و اولین تخصیص منابع به صندوق تثبیت وارد می‌شود.

آگهی مزایده عمومی بخشی از پلاک ثبتی ۶۴ و ۶۸ فرعی از سه اصلی

نوبت دوم

بخش شش ثبت گرگان واقع در آق قلا

شناسه آگهی: ۱۰۴۳۰۹۰

(شماره مزایده مرجع ۵۱/۱۲۵۵۸۸ مورخ ۱۳۹۹/۸/۱۹)



اداره کل راه و شهرسازی
استان گلستان

اداره کل راه و شهرسازی استان گلستان در راستای اجرای جزء (۳) بند (د) تبصره (۱۲) قانون بودجه سال ۱۳۹۹ کل کشور و آیین نامه اجرایی آن تصویب نامه شماره ۲۹۲۴۵ / ت ۵۷۶۷۴ ه - مورخ ۱۳۹۹/۰۳/۲۴ و صورتجلسه کارگروه استانی (موضوع تبصره ۱ ماده ۲ آیین نامه) در نظر دارد ملک مشروحه ذیل را از طریق آگهی فراخوان مزایده عمومی واگذار نماید.

ردیف	پلاک ثبتی	مساحت عرصه موجود (متر مربع)	نوع کاربری (متر مربع)		قیمت پایه کارشناسی (ریال)	مبلغ تضمین (ریال)	آدرس	توضیحات
			مسکونی	فضای سبز و معبر				
۱	بخشی از پلاک ثبتی ۶۸۵۶۴ فرعی از اصلی ۳	۱۹۱۷۸/۶۹ متر مربع	۱۶۹۸۶/۷۵	۲۱۹۱/۹۲	۱۵۳/۴۲۹/۵۲۰/۰۰۰	۵/۷۶۸/۵۹۰/۴۰۰	شهرستان آق قلا - جنب شرکت تعاونی فرهنگیان	

• زمان انتشار در سایت ۹۹/۰۸/۲۴ ساعت ۱۲ مهلت دریافت اسناد مزایده ۹۹/۰۹/۰۶ ساعت ۱۳
 • تاریخ بازدید ۹۹/۰۹/۰۱ ساعت ۸ صبح آخرین مهلت ارسال پیشنهاد قیمت ۹۹/۰۹/۲۲ ساعت ۱۳
 • زمان بازگشایی ۹۹/۰۹/۲۳ ساعت ۹ صبح زمان اعلام به برنده ۹۹/۰۹/۲۴ ساعت ۱۲
 ضمناً رعایت موارد ذیل الزامی می باشد.
 ۱- برگزاری مزایده صرفاً از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت می باشد و کلیه مراحل فرآیند مزایده شامل دریافت اسناد مزایده (در صورت وجود هزینه مربوطه) ، پرداخت تضمین و سپرده شرکت در مزایده
 (نوع مبلغ و نحوه دریافت در سامانه درج شده است) ، ارسال پیشنهاد قیمت، بازگشایی پاکات، اعلام به برنده، واریز وجه مزایده و تحویل مورد مزایده در بستر سامانه از این طریق امکان پذیر می باشد.
 ۲- پیشنهاد می گردد با توجه به ملک اعلام شده در مزایده، قبل از ارائه پیشنهاد از ملک موضوع مزایده بازدید به عمل آوردید.
 علاقمندان به شرکت در مزایده می بایست جهت ثبت نام و دریافت گواهی الکترونیکی (توکن) با شماره های روبرو تماس حاصل نمایند. (مرکز پشتیبانی و راهبری سامانه ۴۱۹۳۴-۰۲۱) اطلاعات تماس دفاتر ثبت نام سایر استانها، در سایت سامانه www.setadiran.ir بخش ثبت نام/ پروفایل مزایده گر موجود است.
 ۳- برای کسب اطلاعات بیشتر با شماره ۰۱۷-۳۲۲۴۴۳۷۱ (اداره پیمان و رسیدگی) تماس حاصل نمایید.
 ۴- نوع مبلغ تضمین و سپرده و نحوه دریافت آن در سامانه درج شده است.

تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۹/۸/۲۵

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۹/۸/۲۴

اداره کل راه و شهرسازی استان گلستان

آگهی مناقصه عمومی یک مرحله ای با ارزیابی ساده

نوبت دوم

(شماره: ۸۷۱۹۰۰۴۰)

شماره مجوز: ۱۳۹۹/۴۵۳۲



شرکت انتقال گاز ایران
منطقه ۸ عملیات انتقال گاز

۱- کد فراخوان در پایگاه ملی اطلاع رسانی مناقصات: ۲۴۴۵۸۶۳۶
 ۲- شماره فراخوان در سامانه تدارکات الکترونیکی دولت: ۲۰۹۹۰۹۱۵۹۲۰۰۰۰۱۰
 ۳- موضوع مناقصه: خرید قطعات توربین ۲-۲۳۴-D اکرانی موتورسوج
 ۴- نام و نشانی مناقصه گزار: شرکت انتقال گاز ایران (منطقه ۸ عملیات انتقال گاز) تریز، تریز، کیلومتر ۱۵ جاده آذرشهر
 ۵- میزان و نوع تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار: ۹۶۸۵۴۰۰۰۰ ریال مطابق بند الف ماده ۱۶ آیین نامه تضمین معاملات دولتی (تصویب نامه شماره ۱۳۳۴۰۲ / ت ۵۰۶۵۹ مورخ ۱۳۹۲/۰۹/۲۲) در وجه شرکت انتقال گاز ایران، منطقه ۸ عملیات انتقال گاز
 ۶- آخرین مهلت دریافت (دانلود) اسناد مناقصه و فرمها: روز سه شنبه مورخ ۱۳۹۹/۰۹/۰۴ ساعت ۱۴:۰۰
 ۷- آخرین مهلت عودت (بارگذاری) اسناد مناقصه و فرمها: روز شنبه مورخ ۱۳۹۹/۰۹/۱۵ ساعت ۱۳:۰۰
 ۸- زمان گشایش پاکات: روز یکشنبه مورخ ۱۳۹۹/۰۹/۱۶ ساعت ۱۰:۰۰
 جهت کسب اطلاعات بیشتر به سایت اینترنتی www.nigcdist8.ir مراجعه فرمایید.

تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۹/۸/۲۵

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۹/۸/۲۴

روابط عمومی منطقه ۸ عملیات انتقال گاز ایران

هشدار به صاحبان کالاهای دپوشده

بعد از اجراء مصوبات اخیر در رابطه با رفع موانع ترخیص کالاهای دپوشده و تسهیل فرآیند، در صورت عدم ورود صاحبان کالاهای مشمول گمرک نسبت به متروکه کردن کالاها اقدام می‌کند.

به گزارش ایسنا، گزارش گمرک ایران در ماه‌های اخیر نشان داد که حدود ۸ میلیون تن کالا در گمرک و بنادر موجود است، بر این اساس میزان موجودی کالاهای غیرکانتینری ۷ میلیون و ۳۵۱ هزار تن بود که ۳ میلیون و ۹۳۴ هزار تن آن را کالاهای اساسی و مابقی را کالاهای غیراساسی تشکیل می‌دهد که تا ۸۰ درصد آن شامل مواد اولیه و ماشین‌آلات خطوط تولید است.

همچنین ۹۹ هزار و ۲۹۴ کانتینر (TEU) نیز در گمرک و بنادر موجود است که تعداد کانتینرهای پر وارداتی به بیش از ۳۵ هزار باکس می‌رسید. اما بعد از شدت گرفتن انتقادات و تبعات ناشی از دپوی کالاها و همچنین تاکید مقام معظم رهبری برای هماهنگی دستگاه‌ها برای ترخیص کالاها، در ستاد هماهنگی اقتصادی دولت تصمیماتی در رابطه با رفع موانع ترخیص که در اهم آن مسائل ارزی قرار داشت اتخاذ شد که طی آن شرایطی برای صاحبان کالاهای اساسی و غیراساسی ضروری تعیین تا تا اسرع وقت نسبت به ترخیص کالا اقدام کنند. این در حالی است که در جریان ترخیص کالا گمرک ایران به صاحبان کالا هشدار داده که در صورت عدم ترخیص کالا توسط صاحبانی که امکان ترخیص فوری دارند، کالاهای آنها را متروکه اعلام خواهد کرد.

ارونقی - معاون فنی گمرک ایران - در این رابطه از صاحبان کالا خواسته تا به قید فوریت برای ترخیص و انجام تشریفات گمرکی اقدام کنند ولی اگر در اسرع وقت صاحبان کالا برای تعیین تکلیف اقدام نکنند یا علی‌رغم صدور کد رهگیری بانک نسبت به ترخیص قطعی کالاهای خود مبادرت نکنند، مشمول اعمال مقررات متروکه خواهند شد. بنابراین در صورت عدم ورود صاحبان کالاهای واجد شرایط گمرک با اعمال مقررات متروکه، کالاهای آنها را در اختیار سازمان اموال تملیکی قرار خواهد داد و در مورد تعیین تکلیف این کالاها تصمیم‌گیری خواهد شد که ممکن است به مزایده گذاشته شود. ترخیص کالاهای دپوشده طبق مصوبه ستاد هماهنگی اقتصادی دولت از ۱۷ آبان ماه در دستور کار قرار گرفته است و طبق آخرین گزارش تاکنون حدود یک میلیون و ۲۰۰ هزار تن کالا ترخیص شده است.

از ابتدای سال ۹۹ تا مهرماه محقق شد

تجارت ۸.۸ میلیارد دلاری ایران با اروپا

سختگویی گمرک گفت تجارت خارجی ایران با اروپا در هفت ماه سال جاری (فروردین تا مهرماه) بالغ بر ۱۵ میلیون و ۹۱۰ هزار و ۸۱۶ تن به ارزش ۸میلیارد و ۸۰۷ میلیون و ۸۷۹ هزار و ۸۴۱ دلار بوده است. به گزارش روز شنبه ایرنا از گمرک، «سید روح‌اله لطفی» افزود: حجم صادرات ایران به اروپا در بازه زمانی هفت ماهه سال جاری بالغ بر ۵ میلیون و ۶۰۵ هزار و ۸۹۱ تن بوده که ارزش آن برابر با ۲ میلیارد و ۶۶ میلیون و ۸۴۰ هزار و ۵۳۸ دلار بوده است. وی افزود: در میان کشورهای اروپایی اصلی‌ترین مقاصد صادراتی، ترکیه با یک میلیارد و ۴۸۹ میلیون و ۳۷۲ هزار و ۴۰۸ دلار بوده و پس از آن کشورهای روسیه، آلمان و ایتالیا قرار دارند. کمترین میزان صادرات نیز مربوط به اسکاتلند با ۱۳ هزار و ۹۵۲ دلار بوده است. به گفته سختگویی گمرک، ایران به ۲۷ کشور اروپایی از جمله اتریش، آلمان، بوسنی و هرزگوین، بلژیک، سوئیس، دانمارک، فرانسه، اسپانیا، انگلستان، ایتالیا، هلند، سوئد، اسلواکی و نروژ صادرات داشته است. لطفی درباره وضعیت واردات از اروپا به ایران تصریح کرد: در این بازه زمانی از ۴۴ کشور اروپایی واردات انجام شده است که حجم آن بالغ بر ۱۰ میلیون و ۳۰۴ هزار و ۹۲۵ تن کالا به ارزش ۶ میلیارد و ۷۴۱ میلیون و ۳۹ هزار و ۳۰۳ دلار بوده است. وی افزود: بیشترین واردات از ترکیه با ۲ میلیارد و ۲۳۴ میلیون و ۶۷۰ هزار و ۶۴۰ دلار بوده و بعد از آن کشورهای آلمان، روسیه و انگلستان قرار دارند. سختگویی گمرک تاکید کرد: ایران در مجموع از ۴۴ کشور اروپایی نظیر انگلستان، فرانسه، آلمان، ایتالیا، چک، سوئیس، سوئد، اتریش، بلژیک، دانمارک، اسپانیا، ایرلند، کرواسی، هلند، پرتغال، لهستان، اوکراین و روسیه واردات انجام داده است. به گزارش ایرنا، ارزش کل تجارت خارجی کشور در هفت ماهه امسال به ۳۸ میلیارد و ۲۷۸ میلیون دلار رسید. وزن کل کالاهای مبادله شده در این مدت ۸۵ میلیون تن بود که نسبت به مدت مشابه سال قبل ۱۷.۵ درصد کاهش را نشان می‌دهد.

در ۶ ماهه نخست امسال انجام شد

تولید ۹۱۹ هزار یخچال و فریزر

طی ۶ ماهه نخست امسال تولید لوازم خانگی شامل یخچال و فریزر، ماشین لباسشویی و تلویزیون به ترتیب با افزایش ۳۷.۱ درصد، ۵۴.۵ درصد و ۸۴ درصد نسبت به مدت مشابه سال قبل مواجه بوده است.

به گزارش خبرنگار مهر، بررسی آمارهای وزارت صمت از وضعیت تولید در کشور نشان می‌دهد که طی ۶ ماهه نخست سال ۹۱۹ هزار و ۶۰۰ دستگاه یخچال و فریزر توسط تولیدکنندگان داخلی تولید شده است، این در حالی است که سال گذشته تنها ۶۷۱ هزار دستگاه از این محصول تولید شده بود.

بدین ترتیب تولید یخچال و فریزر در ۶ ماهه نخست امسال نسبت به مدت مشابه سال قبل رشد ۳۷.۱ درصدی یافته است. بررسی جزئی‌تر نیز نشان می‌دهد که صرفاً در شهریورماه ۹۹ شاهد تولید ۱۹۳ هزار و ۶۰۰ دستگاه یخچال و فریزر بوده‌ایم. تولید ۴۵۴.۱ هزار ماشین لباسشویی در ۶ ماهه اول ۹۹ همچنین در نیمه نخست امسال ۴۵۴ هزار و ۱۰۰ دستگاه ماشین لباسشویی در کشور تولید شده است. این در حالی است که در مدت مشابه سال قبل نصف این حجم ماشین لباسشویی یعنی ۲۹۳ هزار و ۹۰۰ دستگاه تولید شده بود. بنابراین تولید ماشین لباسشویی در ۶ ماهه نخست امسال نسبت به مدت مشابه سال قبل رشد ۵۴.۵ درصدی یافته است. بررسی جزئی‌تر نیز نشان می‌دهد که صرفاً در شهریورماه ۹۹ شاهد تولید ۸۵ هزار و ۷۰۰ دستگاه ماشین لباسشویی بوده‌ایم.



تولید نمی‌شود. البته در صورت کلید خوردن این طرح، بررسی ابعاد این فهرست و چگونگی امکان‌پذیر شدن واردات کالاها نیز مهم خواهد بود. وی خاطر نشان کرد: گزینه دیگری که موجود است، امکان تهیه کالاهای موردنیاز ایران از سوی کشورهای هدف خواهد بود. یعنی احتمال دارد کشور واردکننده کالا از ایران، برای تهاتر همان محصول مدنظر ما را تولید نکند، اما امکان خرید این محصول از اروپا و ارسالش برای ما وجود دارد که خود این امر نیز می‌تواند به کاهش محدودیت‌ها کمک کند. به گزارش ایسنا، پس از اوج‌گیری تحریم‌ها علیه ایران و قرار گرفتن نام کشور در فهرست سیاه اف ای تی اف، بسیاری از بانک‌های خارجی، همکاری خود با ایران را متوقف کرده‌اند و همین امر نقل و انتقال ارز را دشوار کرده است.

در ماه‌های گذشته، ایفای تعهدات ارزی صادرکنندگان و نحوه بازگشت ارز به کشور به صحنه اختلاف جدی اتاق‌های بازرگانی و بانک مرکزی تبدیل شده است.

نیز مورد استقبال قرار گرفت. در کنار آن کشورهایی مانند هندوستان یا ترکیه نیز برای تجارت تهاتری با ایران رغبت فراوانی دارند. عضو اتاق تهران ادامه داد: در چنین بستری ایران، می‌تواند صادرات کالایی خود به این کشورها را ادامه دهد و در مقابل در صورتی که امکان انتقال ارز وجود نداشته، کالا وارد کند. در عرصه اجرا حساب مشترکی میان دو طرف و با مجوز بانک مرکزی برقرار می‌شود تا رقم صادرات ایران با رقم کالاهای وارداتی برابر شده و تجارت تسویه شود و همین روال در رابطه با قراردادهای جدید تکرار شود.

نجفی منش در پاسخ به این سؤال که با توجه به ممنوعیت واردات بیش از ۲۰۰۰ قلم کالا به ایران، کشورهای صادرکننده، تا چه حد توان صادرات کالاهای اساسی و ضروری به ایران را دارند نیز گفت: با توجه به اینکه این طرح زیر نظر بانک مرکزی خواهد بود، کالاهایی که برای واردات به ایران اعلام می‌شوند نیز باید در فهرست کالاهای مجاز باشند. یعنی یا کالای اساسی یا کالا و محصولی که مشابه داخلی آن

عضو هیأت نمایندگان اتاق بازرگانی تهران با اشاره به طرح جدید بخش خصوصی برای تهاتر با کشورهای منطقه، بیان کرد در جریان یک جلسه آنلاین با فعالان اقتصادی اوکراینی، پیشنهاد تجارت تهاتری کالا را دادیم که از سوی آنها نیز مورد استقبال قرار گرفت.

محمدرضا نجفی منش، در گفت و گو با ایسنا، با اشاره به برخی بحث‌های صورت گرفته درباره تجارت تهاتری ایران، توضیح داد: این گزینه چند دهه قبل نیز در بانک مرکزی اجرایی می‌شد و به تاجران اجازه تهاتر کالا با برخی کشورها داده می‌شد. به نظر می‌رسد در شرایط فعلی با توجه به فشار تحریم‌ها در کنترل ارز واردشده به ایران و همکاری نکردن بانک‌های بین‌المللی، باز هم می‌توان روی تجارت کالا به کالا حساب باز کرد.

وی با اشاره به طرح جدید بخش خصوصی برای تهاتر با کشورهای منطقه، بیان کرد: ما هفته قبل در جریان یک جلسه آنلاین با فعالان اقتصادی اوکراینی، پیشنهاد تجارت تهاتری کالا را دادیم که از سوی آنها

خبری از قاچاق دام نیست؛ ثبات نرخ گوشت در بازار

را ساماندهی می‌کند و از سوی دیگر گامی در مسیر تحقق شعار امسال «جهش تولید» محسوب می‌شود.

نپاوندی با اشاره به تبعات تحریم و شیوع ویروس کرونا بر اقتصاد ایران یادآور شد: عملکرد گمرک جمهوری اسلامی ایران در تسهیل و تسریع شرایط ترخیص کالاهای اساسی نشان از درک صحیح از شرایط اقتصادی کشور و تلاش برای عبور کشور و مردم از روزهای سخت اقتصاد تحریم شده دارد. عضو هیأت مدیره اتحادیه واردکنندگان نهاده‌های دام و طیور ایران گفت: اگر همراهی تمامی دستگاه‌ها در روند تامین تا توزیع کالاهای اساسی و مواد اولیه تولید ادامه داشته باشد به سهولت می‌توانیم با حفظ آرامش در بازار داخلی همچنان به گردش چرخ واحدهای تولیدی ادامه دهیم.

دولت، براساس پیشنهادات گمرک بخشنامه‌ای به گمرکات برای ترخیص کالاهای اساسی و کالاهای مرتبط با تولید صادر و شرایط ترخیص این اقلام تسهیل شد. نپاوندی ادامه داد: معضلاتی که در مسیر تامین و تخصیص ارز بروز کرد روند ترخیص نهاده‌های دامی را برای صنایع مرغداری و دامداری با مشکلات عدیده‌ای مواجه کرد و موجب شد تا در نهایت نرخ این اقلام در بازار با جهش معناداری مواجه شود.

براساس اعلام اتحادیه واردکنندگان نهاده‌های دام و طیور ایران (آوند)، وی با اشاره به تسریع روند ترخیص کالا از گمرکات تصریح کرد: اقدامات موثر گمرک برای سرعت‌بخشی به ترخیص کالاهای اساسی از جمله نهاده‌های دام و طیور از یک سو بازار کالاهای اساسی

اقدامات موثر گمرک برای سرعت‌بخشی به ترخیص کالاهای اساسی عضو هیأت مدیره اتحادیه واردکنندگان نهاده‌های دام و طیور ایران گفت اقدامات موثر گمرک برای سرعت‌بخشی به ترخیص کالاهای اساسی از جمله نهاده‌های دام و طیور و بازار کالاهای اساسی را ساماندهی می‌کند.

به گزارش ایسنا، محمدمهدی نپاوندی - عضو هیأت مدیره اتحادیه واردکنندگان نهاده‌های دام و طیور ایران - با اعلام این مطلب اظهار کرد: عدم تامین و تخصیص ارز و صدور کد رهگیری موجب شده بود تا حجم کالاهای روسی در گمرکات به بیش از ۴ میلیون تن برسد.

وی افزود: پیرو تأکیدات مقام معظم رهبری مبنی بر تسریع و تسهیل ترخیص کالا از گمرکات و آخرین مصوبه ستاد هماهنگی اقتصادی

وزیر صمت در بندرعباس:

با ترخیص به‌موقع کالاها شاهد روان‌سازی تجارت در ماه‌های آینده خواهیم بود

برای موضوعات کانتینری پیش‌بینی شده است. وی ادامه داد: زمانی که بار به صورت فله وارد بندر شهید رجایی می‌شود به لحاظ کاربری تعریف شده کانتینری نرم عملیات فله کاهش می‌یابد.

مدیرکل بندر و دریانوردی هرمزگان با تاکید به اینکه هم‌اکنون ۴ هزار تن برنج به صورت کانتینری وارد این بندر شهید رجایی شده است، پیشنهاد کرد: بازرگانی دولتی به منظور کاهش توقف کشتی در لنگرگاه، کشتی‌ها کالاهای اساسی را به صورت کانتینر وارد این بندر نمایند. وی همچنین بر لزوم تقویت ارتباط نرم‌افزاری با هدف تبادل اطلاعات بیشتر بین گمرک و بندر و سازمان تجارت تاکید کرد.

به گزارش ایسنا، در نشست بررسی موانع و مشکلات ترخیص کالاهای اساسی و مواد اولیه تولید، نمایندگان مردم در مجلس، استاندار هرمزگان، نمایندگان گمرکات، نمایندگان دستگاه نظارت، نمایندگان وزارت صمت و بانک مرکزی هر یک به بیان دیدگاه‌های خود پیرامون این موضوع پرداختند.

وزیر صنعت، معدن و تجارت در ادامه نشست به سامانه جامع تجارت اشاره‌ای داشت و افزود: این سامانه چندین ماه به صورت آزمایشی راه‌اندازی شده و صاحبان کالا و بازرگانان می‌توانند از سامانه برای کارهای تجاری خود استفاده کنند.

در این نشست علیرضا محمدی کرجی ران، مدیرکل بندر و دریانوردی هرمزگان ضمن ارائه گزارشی از میزان کالاهای اساسی واردشده به بندر شهید رجایی اظهار کرد: بندر شهید رجایی بیشتر

امکان مداخله در قرعه‌کشی ایران خودرو وجود ندارد

معاون بازاریابی و فروش گروه صنعتی ایران خودرو، با بیان اینکه تنها مرجع ثبت نام محصولات این شرکت، سایت فروش اینترنتی است، نسبت به کلاهبرداری توسط سودجویان هشدار داد.

به گزارش خبرگزاری خبرآنلاین، بابک رحمانی با اشاره به اینکه برخی افراد سودجو و کلاهبردار به بهانه تاثیر در فرآیند قرعه‌کشی محصولات ایران خودرو سبب گمراهی مشتریان می‌شوند، گفت: در فرآیند قرعه‌کشی، امکان هیچ‌گونه اعمال تغییر و تاثیرگذاری توسط هیچ شخصی وجود ندارد و این فرآیند به صورت کامل با نظارت نمایندگان نهادهای ناظر و قانونی برگزار میشود.

وی تصریح کرد: شناسایی افرادی که در فضای مجازی به کلاهبرداری و هک حساب مشتریان از روشهای مختلف از جمله ارسال لینک پرداخت اقدام می‌کنند، از طریق پلیس فتا در دستور کار ایران خودرو قرار دارد.

رحمانی ادامه داد: مشتریان صرفا از طریق سایت فروش اینترنتی محصولات به نشانی **esale.ikco.ir** نسبت به ثبت نام و شرکت در قرعه‌کشی اقدام کنند و نسبت به صحت و سلامت این فرآیند اطمینان کامل داشته باشند.

گفتنی است، ایران خودرو در مسیر شفاف‌سازی و اطلاع‌رسانی صحیح به متقاضیان، برنامه‌های قرعه‌کشی محصولات را از طریق صفحه اینستاگرام به نشانی **ikcopressofficial** به صورت زنده پخش می‌کند.

قرعه‌کشی فروش فوق‌العاده پنج محصول ایران خودرو

مراسم قرعه‌کشی هفتمین مرحله فروش فوق‌العاده محصولات ایران خودرو ساعت ۱۰ صبح شنبه ۲۴ آبان ماه با حضور نمایندگان نهادهای نظارتی در محل سالن کنفرانس معاونت بازاریابی و فروش این شرکت برگزار می‌شود.

با پایان یافتن مهلت ثبت نام، قرعه‌کشی این طرح برای تعیین مشتریان نهایی پنج محصول پژو ۴۰۵ اس.آل.ایکس، پژو ۲۰۶ تیپ دو، سوزن پلاس، پژو ۲۰۷ دستی با سقف شیشه‌ای و راناپلاس برگزار خواهد شد.

پذیرفته شدگان تا پنج روز فرصت خواهند داشت تا نسبت به واریز وجه خودرو مطابق با بخشنامه فروش این طرح اقدام کنند. در صورت عدم واریز، نقرات فهرست ذخیره جایگزین خواهند شد. مراسم قرعه‌کشی به صورت زنده از طریق صفحه رسمی اطلاع‌رسانی ایران خودرو در اینستاگرام به نشانی **@ikcopressofficial** پخش خواهد شد.

دلیل توقف ترخیص کامیون‌های کارکرده اروپایی از گمرک چه بود؟

رئیس هیأت مدیره انجمن رانندگان کامیون‌های یخچال‌دار تهران از دلایل توقف ترخیص کامیون‌های کارکرده اروپایی از گمرک سخن گفت.

عبدالله خانعلی در گفت‌وگو با خبرنگار خبرخودرو، با اشاره به عواملی که ترخیص کامیون‌های سه سال ساخت اروپایی از گمرک را متوقف کرده، بیان کرد: یکی از ضوابط ذکرشده در بخشنامه واردات کامیون‌های دست دوم اروپایی به کشور این است که بورو ۶ و بیش از سه سال ساخت نباشند در صورتی که این کامیون ها سال ۲۰۱۷ وارد کشور شده و اکنون که در اواخر سال ۲۰۲۰ قرار داریم عمر این کامیون‌ها بیش از سه سال می‌شود. همچنین کامیون‌ها در اروپا از سال ۲۰۱۵ با استاندارد بورو ۶ تولید می‌شوند بنابراین به نظر می‌رسد با توجه به قانون و مقررات کشور نمی‌توان کامیون‌های اروپایی را به صورت قانونی وارد سیستم کرد.

وی با این شرایط به برخی افراد علت توقف ترخیص کامیون‌های اروپایی خدمات پس از فروش دانسته‌اند، اظهار داشت: مشکل خدمات پس از فروش در هیچ نقطه‌ای از دنیا وجود ندارد و در حال حاضر قطعات از شهرهای مرزی مانند مهلاد، کرمانشاه و ارومیه وارد کشور می‌شوند و حتی شرکت‌های خودروساز داخلی مانند ماموت، سایپا دیزل، ایران خودرو دیزل و آریا دیزل بسیاری از قطعات وارد می‌کنند و قادر به ساخت قطعه در داخل نیستند که بخواهد خدمات پس از فروش ارائه دهند و هر تاجر دیگری نیز قادر به واردات قطعات است.

بنابراین علت توقف ترخیص کامیون‌های اروپایی خدمات پس از فروش نیست بلکه مشکل عدم هماهنگی مسئولین در صدور بخشنامه‌ها بدون هیچ‌گونه دیدگاه کارشناسانه است. در حال حاضر ۲۴ ارگان در کشور در ارتباط با حوزه حمل و نقل هستند که به جرأت می‌توان گفت هیچ‌یک از آنها با یکدیگر هماهنگ نبوده و هنگامی که منافع یک وزارتخانه در خطر است اجرای طرح متوقف می‌شود. رئیس هیأت مدیره انجمن رانندگان کامیون‌های یخچال‌دار تهران در ادامه اظهارات خود به مقایسه قوانین حمل و نقل در اروپا و ایران پرداخت و تشریح کرد: کامیون‌های اروپایی مجهز به تاخوگراف‌های دیجیتالی هستند که هنگام ورود به هر کشور منطق با قوانین آن کشور تنظیم می‌شود و تمام اطلاعات مربوط به شش ماه فعالیت خودرو را نشان می‌دهد. با توجه به اینکه چنین سیستمی در ایران وجود ندارد، کشورهای اروپایی روی کامیون‌هایی که تحویل ایران می‌دهند تاخوگراف معمولی نصب می‌کنند و با تحویل گواهینامه‌ای به شرکت‌های خودروسازی ایران از راننده می‌خواهند که هنگام ورود به اروپا، گواهینامه مذکور نشان داده شود و برجسی روی شیشه خودرو نصب می‌شود که کامیون‌های مورد نظر توسط دوربین‌ها جریمه نشوند و با توجه به اینکه کامیون‌های ایران بورو ۳ هستند باید در محدوده‌های خاصی تردد کنند. وجود چنین قوانینی در اروپا به تصمیمات صحیح منجر می‌شود اما در ایران بدون هیچ‌گونه برنامه‌ریزی هماهنگ شده تصمیمات مختلفی اتخاذ می‌شود.

خانعلی افزود: از یک طرف کامیون‌های کارکرده اروپایی دو سال پیش وارد کشور شده و از سوی دیگر براساس قانون اگر کالایی بیش از شش ماه در گمرک باشد به اداره اموال تعلیمی تحویل داده خواهد شد بنابراین با وجود چنین قوانینی بخشنامه‌ها باید مطابق با قوانین باشند که هنگامی که کامیون‌ها وارد کشور شده و در گمرک است حداکثر پس از ۵ ماه ترخیص شود و متروک نشود.

تا انتخابات ۱۴۰۰ واردات خودرو آزاد نخواهد شد



وی افزود: اگر به فرض همین فردا دولت تصمیم به آزادسازی واردات خودرو کند، نه منابع ارزی وجود دارد و نه قابلیت انجام این کار. ویسه با تاکید بر اینکه اگر تحریم‌ها برداشته شود، قطعاً شرایط متفاوت می‌شود، تصریح کرد: در همین شرایط کنونی، شرکت‌ها در واردات قطعه نیز با مشکل مواجه هستند چه برسد که کسی بخواهد خودرو وارد کند.

وی همچنین درباره واگذاری شرکت‌های خودروسازی به بخش خصوصی واقعی نیز با اشاره به اینکه در حال حاضر سهام غالب شرکت‌های خودروسازی در اختیار بخش خصوصی است، گفت: مدیریت شرکت‌های خودروسازی در اختیار دولت است که با توجه به شرایط کنونی کشور، دولت این مدیریت را رها نخواهد کرد.

وزیر صمت معتقد است که این احتمال اساساً ممکن است. وی با بیان اینکه خودروسازی‌های فرانسوی در سال‌های گذشته به علت خروج یکباره از کشور می‌بایست خسارت دهند، گفت: تا زمانی که این شرکت‌ها جبران ضرر و زیان نکنند نمی‌توانند در ایران مجدداً فعالیت کنند. ویسه در ادامه گفت: من نمی‌توانم آینده را پیش‌بینی کنم ولی از آنجا که فعالیت مجدداً این شرکت‌ها در ایران منوط به جبران خسارت است و بعید است آنان حاضر به این کار شوند، لذا ورود دوباره آنان به عرصه خودروسازی کشور منتفی است.

مشاور خودرویی وزیر صمت درخصوص اظهارات وزیر مبنی بر شکستن انحصار و احتمال بازشدن واردات خودرو خاطرنشان کرد: در شرایط تحریم آزادسازی واردات خودرو اساساً بی‌معنا است.

دبیر انجمن صنایع همگن قطعه‌سازی مطرح کرد

افزایش ارزش سهام خودروسازان و زنجیره تامین آنها به دنبال کاهش نرخ ارز

بخش‌های مولد جامعه سوق پیدا کند، اظهار کرد: اگر ثبات سیاسی و اقتصادی حاکم شود و بازار نیز تثبیت شود، ارزش سهام شرکت‌هایی که بیشتر خریدار مواد اولیه خارجی هستند اما محصول نهایی خود بیشتر در داخل عرضه می‌کنند، ارزشمندتر خواهد شد.

طبق اعلام انجمن صنایع همگن نیرومحرکه و قطعه‌سازان، دبیر این انجمن معتقد است که خودروسازان و زنجیره تامین آنها، بازرترین بخش این شرکت‌ها هستند؛ چراکه بخش عمده‌ای از مواد اولیه موردنیاز خود را حتی در بازار داخل، به دلار خریداری می‌کنند اما محصول نهایی را به ریال می‌فروشند. در این حالت، بهای تمام

نایب رئیس انجمن قطعه‌سازان در گفت‌وگو با باشگاه خبرنگاران جوان:

ساخت قطعات الکترونیکی در داخل کشور به‌صرفه نیست

مربوط به مواد اولیه و اجزایی است که قطعه‌سازان برای تولید قطعه لازم دارند. نایب رئیس انجمن قطعه‌سازان اظهار کرد: قطعاتی که در داخل ساخته نمی‌شوند شامل قطعات های تک هستند، این قطعات در داخل کشور تولید نمی‌شوند چراکه تکنولوژی آنها وجود ندارد و البته سرمایه‌گذاری برای ساخت آن هم انجام نشده است و از طرفی داخلی‌سازی آن نیز به صرفه نیست.

ساخت انگشت شمار قطعات الکترونیکی در دنیا

مطلب‌زاده گفت: فرض کنید قطعات ریز الکترونیکی در دنیا با تعداد انگشت شماری توسط سازندگان تولید می‌شوند و در کل دنیا توزیع می‌شوند، برای مصرف داخلی سرمایه‌گذاری در این زمینه غیراقتصادی است و بنابراین این کار انجام نمی‌شود. به گفته این مقام مسئول این

مطلب‌زاده گفت ساخت قطعات الکترونیکی در داخل کشور صرفه اقتصادی ندارد، البته قطعاتی که در داخل ساخته نمی‌شوند قطعات خاصی هستند.

مهدی مطلب‌زاده، نایب رئیس انجمن قطعه‌سازان در گفت‌وگو با خبرنگار صنعت، تجارت و کشاورزی گروه اقتصادی باشگاه خبرنگاران جوان، درخصوص ترخیص قطعات از گمرک، گفت: قطعات رسوب کرده در گمرک موجب شده‌اند که در حال حاضر ۸۰ هزار خودرو در کف کارخانه بمانند و در نتیجه غیرتیر شوند.

او بیان کرد: بخشی از این قطعات که در گمرکات مانده و رسوب کرده‌اند، متعلق به خودروسازان است که برای تکمیل خودرو به آن نیاز دارند و البته در داخل کشور نمی‌توانیم آنها را تولید کنیم و بخشی هم

۹۰۰ هزار دستگاه خودرو؛ سقف تولید خودروسازان کشور در سال ۹۹

بانکی را غیرممکن می‌کند.»

وی تاکید کرد: «اقدام شرکت‌های خودروسازی و زیرمجموعه‌های آنها به تجدید ارزیابی پس از افزایش نرخ دلار، تنها برای پوشش زیان‌های آن‌سوی سال آن‌هم روی کاغذ موثر بود، اما مشکلی از خودروسازان حل نکرده است. این است که دست خودروسازان برای دریافت تسهیلات باز نشده و همچنان با افزایش بدهی‌ها و قیمت تمام‌شده خود روبه‌رو هستند. بدین‌ترتیب خودروسازی‌ها بیش از گذشته در باتلاق مشکلات مالی فرو رفته‌اند.»

عضو کمیسیون صنایع مجلس با اشاره به‌طرح اخیر نمایندگان کمیسیون متبوع خود مبنی بر کشف قیمت خودرو در بورس کالا گفت: «در گذشته نیز عرضه سراتو در بورس به‌صورت آزمایشی با هدف کشف قیمت انجام شد، اما با بروز تحریم‌ها و توقف تولید سراتو این کار ادامه نیافت اما درمجموع برای کشف قیمت روش خوبی بود.»

وی تصریح کرد: «باید یک مکانیزم مورد تایید نمایندگان ارادان، خودروسازان و واردکنندگان برای تعیین قیمت خودرو مشخص شود که تنظیم‌کننده نرخ بازار باشد؛ همانند روش تعیین قیمت روزانه طلا و سکه توسط اتحادیه طلافروشان. عرضه خودرو در بورس با هدف تعیین مبنای قیمت در تاریخ مشخص نیز در همین راستاست.»

عسگری افزود: «با افزایش تولید شاهد کاهش خودبه‌خودی قیمت خودرو خواهیم بود و افزایش فروش در حاشیه بازار نیز عطش سرمایه‌گذاری برای خودرو را به‌صفر می‌رساند و ثبت‌نام‌های میلیونی برای فروش چندهزار دستگاه خودرو در طرح‌های قرعه‌کشی برچیده خواهد شد.»

قیمت‌های تلفنی معمولاً بسیار غیرمنطقی است

عضو کمیسیون صنایع مجلس با بی‌نتیجه خواندن طرح حذف قیمت



بومی سازی روشی مدرن در آموزش اقتصاد؛ کودکان خلاق می شوند

شرکت‌های خلاق به موازات شرکت‌های دانش‌بنیان در سراسر کشور فعال شده‌اند و در حال ایجاد ارزش افزوده و کمک به تولید ملی هستند. با توجه به اهمیت فرهنگ‌سازی در حوزه صنایع نرم، یک شرکت خلاق و موفق در استان اصفهان، توانسته است با تولید بسته‌های آموزشی گوناگون استانداردسازی و تولید برنامه‌های تلویزیونی و مفاهیم کلیدی اقتصادی را به کودکان منتقل کند. مریم حسینی بالام، مدیرعامل شرکت خلاق تربیت اقتصاد حکیم (مفتاح) گفت: با توجه به اینکه یکی از حیاتی‌ترین مسائل برای رشد اقتصادی هر کشوری آموزش مفاهیم اقتصادی به همه گروه‌های سنی است در این مجموعه یک کارگروه علمی در رابطه با این موضوع تشکیل شد.

دریچه

محققان سلول‌های خورشیدی قابل چاپ ساختند

نگرانی‌ها زیاد است. از تولید آلودگی سوخت‌های فسیلی تا اتمام آنها. بنابراین مراکز تحقیقاتی به دنبال راهکار بودند. راه حل در توسعه انرژی‌های تجدیدپذیر دیده شد و در همین راستا محققان بسیاری در دنیا مشغول کار روی این نوع از انرژی‌ها شدند.

استفاده از انرژی‌های تجدیدپذیر مانند خورشیدی، بادی و زیست توده در دنیا رو به گسترش است. انرژی‌هایی پاک، ارزان و در دسترس، اما استفاده از آنها نیاز به فناوری دارد. محققان در دنیا روی این فناوری‌ها کار می‌کنند و همواره اخباری خوش از این حوزه‌ها به گوش می‌رسد. همانطور که گفته شد انرژی خورشیدی یک نوع از انرژی‌های تجدیدپذیر است. برای تبدیل نورخورشید به الکتریسته نیز نیاز به سلول‌های خورشیدی است. نسل قدیم سلول‌های خورشیدی سیلیکونی نام دارند که سخت بودن فرایند ساخت و هزینه‌بر بودن آن از جمله مشکلات تولید آنها است. این روزها نسل جدید سلول‌های خورشیدی به علت فرایند ساخت آسان و صرفه اقتصادی بسیار مورد توجه قرار گرفته‌اند. نسل جدید از موادی به نام پروسکایت هیبریدی استفاده می‌کند؛ موادی که یک سر آلی و یک سر معدنی دارند. ساختار آنها بلوری مکعبی است. نیم رساناهایی جذاب نور مرئی.

همچنین یکی از مزیت‌های مناسب آنها پرینت کردن با سرعت زیاد و مقیاس بالا است. در دنیا این نوع از سلول‌ها تجاری‌سازی شده است. در ایران نیز گروهی از محققان در دانشگاه یزد با پشتیبانی صندوق حمایت از پژوهشگران و فناوران معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری پژوهشی برای تولید این نوع از سلول‌های خورشیدی با موفقیت انجام دادند.

صنعت گاز با ظرفیت دانش‌بنیان‌ها ارتقا یافت

یک شرکت دانش‌بنیان به عنوان یکی از شرکت‌های پیشرو به حوزه ساخت ایستگاه‌های تقلیل فشار گاز ورود کرد. ایستگاه‌های تقلیل فشار گاز بخش مهمی از سیستم گازرسانی است که با اشکال و تجهیزات متفاوت طراحی و نصب می‌شوند. شرکت مهندسی آذرپژوهان‌اندیش به عنوان یکی از پیشگامان عرصه طراحی و ساخت ایستگاه‌های اندازه‌گیری و تقلیل فشار گاز در ایران است. این شرکت نخستین مجموعه خصوصی فعال در زمینه پروژه‌های EPC این بخش از صنعت محسوب می‌شود.

این واحد فناوری همچنین تنها شرکت دانش‌بنیان کشور در زمینه طراحی، ساخت و راه‌اندازی مجموعه ایستگاه‌های تقلیل، اندازه‌گیری و کنترل فشار گاز به صورت EPC تا ظرفیت ۳ میلیون مترمکعب بر ساعت شناخته می‌شود. شرکت مهندسی آذرپژوهان‌اندیش از بدو تاسیس در سال ۷۸ به عنوان یک شرکت خصوصی فعال در زمینه طراحی، تامین و ساخت شبکه‌های گازرسانی و سیستم‌های سوخت مجتمع‌های مسکونی و صنعتی شناخته شد و همزمان با واگذاری ساخت ایستگاه‌های تقلیل فشار گاز از مجموعه NIGC به شرکت‌های خصوصی در سال ۸۰ با تمرکز بر این بخش از صنعت گاز به فعالیت خود ادامه داد. از سال ۸۴ و با ساخت ایستگاه تقلیل فشار ۳۰۰ هزار مترمکعبی نیروگاه فارس، این شرکت، همچنان به عنوان پرچمدار شرکت‌های خصوصی ایرانی در زمینه ایستگاه‌های تقلیل فشار صنعتی به کار خود ادامه می‌دهد و با تکیه بر انگیزه نیروهای متخصص خود به عنوان شناخته‌شده‌ترین و فعال‌ترین شرکت EPC ایستگاه‌های گاز صنعتی در کشور فعالیت می‌کند.

به گفته حمید رستمی، مدیرعامل این شرکت، مجموعه مذکور با شناخت دقیق الزامات و نیازهای متفاوت سیستم‌های تغذیه و سوخت

پاسخی بومی به نیازی ملی؛ صنعت تعمیر و نگهداری هواپیما توسعه می‌یابد

موردنیاز بخش MRO یکی از اقدامات معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری برای پر کردن این خلأست. تلاشی که همه توان دانشی و علمی موجود در کشور را کنار هم جمع کرده است تا پاسخی برای نیاز این بخش صنعتی بیابند.

«عدم استفاده از توانمندی‌های داخلی برای تامین قطعات و نیازهای حوزه MRO» موضوعی است که این صنعت کاربردی در کشور از آن رنج می‌برد. نیازی که توان پاسخ‌گویی به آن در داخل کشور وجود دارد، اما اراده‌ای برای اتصال این توانمندی‌ها به صنعت تعمیر و نگهداری وجود ندارد. اما با ایجاد شبکه سازندگان قطعات هوایی که با حمایت ستاد توسعه فناوری‌های فضایی و حمل‌ونقل پیشرفته معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری قرار است این توانایی‌ها به صنعت هوانوردی گره بخورد.

بالا بردن ظرفیت MRO کشور، ایجاد شبکه آزمایشگاهی و تکمیل آن برای دسترسی به استانداردهای موردنیاز سازمان هواپیمایی کشور و ورود دانش‌بنیان‌ها به حل چالش‌های مهم صنعت هوایی از جمله برنامه‌های این ستاد برای توسعه صنعت تعمیر و نگهداری هواپیما در کشور است.

صنعت هوایی یکی از صنایع تحریمی کشور است. ورود هواپیما و قطعات کاربردی در آن به ایران با شروع تحریم‌ها ممنوع شد، اما این نیاز کشور با ظرفیت‌های دانش‌بنیانی بی‌پاسخ نماند و زنجیره‌ای از این شرکت‌های توانمند



داخلی در این حوزه شکل گرفت. ساخت هواپیما در ایران یکی از تابوهایی بود که توسط سازمان علمی کشور شکسته شد. هرچند که هنوز پروژه ساخت هواپیماهای بزرگ در ایران به نتیجه نرسیده است اما استارت آن زده شده و چند سالی است که دانش‌بنیان‌ها و شرکت‌های فناوری به این حوزه ورود کرده‌اند. اما صنعت تعمیر و نگهداری هواپیما جزو صنایعی است که با ظرفیت‌های دانش‌بنیانی تحولی اساسی را تجربه کرده است.

ستاد توسعه فناوری‌های فضایی و حمل‌ونقل پیشرفته معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری یکی از اهداف مهم خود در توسعه صنعت حیاتی و شاهرگی در حمل‌ونقل را ارتقای حوزه MRO یا تعمیر و نگهداری از هواپیما قرار داده است؛ صنعتی که توان دانشی آن در کشور وجود دارد، اما به دلیل عدم استفاده درست از آنها از این ظرفیت‌هایی نصیب مانده است. البته ایجاد یک زنجیره از سازندگان قطعات هوایی برای بومی‌سازی قطعات



انتقاد از دولت کار

توقف عرضه گروه Ant به مشکل مواجه شوند. در تاریخ ۳ آبان یعنی

گروه **Ant**، جک ما در کنفرانسی در شانگهی موضوع اشاره کرد که آنها مناسب نوآوری سا جک ما در این کنفرانس در شانگهای به ا رفع مشکلات مالی چین است. بنابر اعلام منا برداشت کرده‌اند که این کار آفرین به دنبا در کشور چین است. این کار آفرین ثروتمند

«شی جین پینگ» رئیس جمهور چین پس از اینکه جک ما از رهبران دولت انتقاد کرد، از بزرگترین عرضه اولیه سهام در جهان یعنی گروه «**Ant**» جلوگیری کرد.

به گزارش دیجیاتو، گروه **Ant** با عرضه اولیه سهام به ارزش ۳۷ میلیارد دلار به دنبال رکوردشکنی بود، اما قوانین جدید چین برای برنامه‌های جک ما در دسر ایجاد کرد و در نهایت مقامات مالی عرضه اولیه سهام این گروه را به حالت تعلیق در آوردند.

طبق گزارش وال استریت ژورنال، رئیس جمهور چین طرفدار رشد کسب و کارهای خصوصی بزرگ نبوده و نمی‌خواهد با افزایش قدرت آنها، دستگاه‌های دولتی در چین با

با سنجش دقیق «کیفیت» به تولیدات دانش‌بنیان رسید

اشتغال برای بیش از ۵۰ نیروی انسانی متخصص به صورت مستقیم گفت: کارکنان این مجموعه فناوری جزو دانش‌آموخته‌ها و متخصصان حوزه دانشی خود هستند و با بهره‌گیری از پیشرفته‌ترین تجهیزات آزمایشگاهی که بخشی از

آنها ساخت داخل هستند، توانستند کشور را در صنایع و تولیدات و همچنین پژوهش‌های حوزه‌هایی چون زیست‌فناوری، الکترونیک، مواد معدنی، متالورژی، آب و خاک، غذا و کشاورزی یاری کنند. خوشدل نیت با بیان اینکه، برخی از این خدمات فناورانه به صورت انحصاری و صرفا توسط مجموعه سیناآزمای بندر ارائه می‌شود، ادامه داد: بسیاری از مجموعه‌هایی که در پی دریافت تاییدیه‌ها و گواهینامه‌های کیفی محصولات خود هستند، به این خدمات آزمایشگاهی نیازی مبرم دارند که توسط تعداد اندکی از مجموعه‌های فناوری در کشور ارائه می‌شود. متقاضیان ناچار بودند مسافت زیادی را برای ارائه نمونه محصول و دریافت نتیجه طی کنند که با ایجاد امکان این آزمون‌ها و همچنین دریافت نمونه و ارسال برخط تاییدیه‌ها، کار برای فعالان حوزه تولید و فناوری آسان شده است.



تولید یک محصول دانش‌بنیان باکیفیت و رقابتی، به طوری‌که بازار را به دست بگیرد و رضایتمندی مشتری را به همراه داشته باشد، لازمه‌های گوناگونی دارد. محصول تولیدشده در مراحل پیش از تولید انبوه باید مراحل ارزیابی کیفی

و کمی را پشت سر بگذارد. سینا آزمای بندر عنوان یک مجموعه فناوری است که با بهرمندی از تجهیزات ایران‌ساخت این خدمات را در حوزه‌های گوناگون به شرکت‌ها ارائه می‌دهد تا به موفقیت لازم در سنجش و ارزیابی کیفیت تولیدات خود دست پیدا کنند. حیدر خوشدل نیت، مدیر شرکت فناوری سیناآزمای بندر با بیان اینکه این شرکت خدمات آزمایشگاهی به شرکت‌های دانش‌بنیان، صنایع و بدنه پژوهش را به عنوان یکی از اولویت‌های مهم خود دنبال می‌کند، گفت: تلاش کردیم تا مجموعه‌ای کامل و گسترده از این خدمات فناورانه را فراهم بیاوریم و به شرکت‌های دانش‌بنیان و

همچنین محققان ارائه کنیم. از مهم‌ترین خدماتی که توسط سیناآزمای بندر ارائه می‌شود می‌توان به کنترل کیفی، بازرسی فنی، تعیین ماهیت، خدمات مشاوره فنی و همچنین آموزشی اشاره داشت. این فعال فناوری با اشاره به ایجاد



حمایت از تولید ۱۰۰ محصول ۸ شتاب‌دهنده دارویی در کشور فعال است

تامین زیرساخت‌های حوزه سلامت از جمله موضوعاتی است که در روزهای شیوع کرونا همه به ضرورت آن پی بردند. پس با این نگاه، توسعه زیست‌بوم فناوری و نوآوری این حوزه اهمیت زیادی دارد. به همین دلیل معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری به حوزه تامین این زیرساخت‌ها با حمایت از شتاب‌دهنده‌ها ورود کرده است. زیرساخت‌های حوزه سلامت به «دارو»، «واکسن‌های انسانی»، «تجهیزات پزشکی»، «محصولات آرایشی و بهداشتی»، «طب بازساختی» و «پروبیوتیک‌های دارویی» مربوط می‌شود. حوزه‌های حساس و راهبردی که اگر مورد بی‌توجهی قرار گیرد در شرایط بحرانی مثل شیوع ویروس کرونا و انفولانزای فصلی و ... با مشکلات زیادی روبه‌رو می‌شویم.

یادداشت



پاندمی کرونا اقتصاد مهاجرت آسیا را کاهش داد

یافته است. به نظر نمی‌رسد چشم‌اندازهای کوتاه مدت اقتصادی برای منطقه عادی باشد. برای اولین بار، رشد اقتصادی برای اکثر اقتصادها اعم از توسعه یافته و در حال توسعه منفی بوده و خوش‌بینی‌های قبلی در مورد بهبود اقتصادی به صورت هم‌جانبه‌ای کاهش یافته است. این بیکاری در حالی که پایانی برای آن وجود ندارد به شدت در بیشتر کشورهایی که به طور سنتی میزبان مهاجران بوده‌اند، افزایش یافته است. ثانیاً کاهش قیمت نفت منجر به کاهش شدید فعالیت اقتصادی در خلیج فارس و سایر کشورهای خاورمیانه شده است که بسیاری از کارگران از آسیای جنوبی به طور سنتی در آن کار می‌کنند.

همراهی این یک تغییر همه‌گیر ناشی از تقاضای کار در عربستان سعودی و سایر کشورهای شورای همکاری خلیج فارس به سمت کارگران بومی است زیرا فرصت‌های شغلی به شدت کاهش یافته است. حتی در کشورهای OECD (به عنوان مثال استرالیا) مهاجرت خالص منفی شده است. سوماً برخی از تحولات نرخ ارز به عنوان مثال کاهش ارزش روبل در برابر دلار آمریکا منجر به کاهش ارزش دلاری حواله‌های روسیه شده است. این عوامل اگرچه به تدریج بهبود می‌یابند و حتی وقتی فعالیت اقتصادی افزایش یابد اما تغییراتی را در اقتصاد کشورهای آسیایی ماندگار می‌کند مثلاً کارها بیشتر از هر زمان دیگری به سوی کارگران داخلی می‌رود.

رکود ناشی از همه‌گیری منجر به بازگشت گسترده مهاجران به کشورهای خود شده است. این امر باعث اختلال شدید در زندگی این افراد و همچنین خانواده‌هایی شده است که در پشت سر خود نگه داشته‌اند. مجمع جهانی اقتصاد و سایر آژانس‌ها هشدار داده‌اند که این مهاجرت معکوس و اثرات باعث افزایش فقر، کمبود تغذیه و محرومیت در بیشتر این کشورها می‌شود بنابراین شاخص‌های توسعه انسانی در این کشورها به شدت تحت تأثیر قرار می‌گیرند.

همه‌گیری کرونا یک چالش پیچیده را ارائه می‌دهد که در آن اثرات اقتصادی و بهداشتی عمومی دست به دست هم می‌دهند تا شرایط را بدتر کنند. بحران بهداشت عمومی نتایج اقتصادی را بدتر می‌کند و منابع را برای مبارزه با چالش بهداشت عمومی کاهش می‌دهد.

رکود ناشی از همه‌گیری منجر به بازگشت گسترده مهاجران به کشورهای خود شده است. این امر باعث اختلال شدید در زندگی این افراد و همچنین خانواده‌هایی شده است که در پشت سر گذاشته‌اند. مجمع جهانی اقتصاد و سایر آژانس‌ها هشدار داده‌اند که این بازگشت مهاجران و اثرات جانبی آن می‌تواند باعث افزایش فقر، کمبود تغذیه و محرومیت در بیشتر این کشورها شود. حواله‌ها بخشی اساسی از فعالیت اقتصادی در کشورهای با درآمد کم و متوسط از جمله کشورهای جنوب آسیا است. انتظار می‌رود به دلیل شیوع ویروس کرونا، میزان حواله‌های تبادل شده، از ۵۴۸ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۹ به ۵۰۸ میلیارد دلار در سال ۲۰۲۰ و ۴۷۰ میلیارد دلار در سال ۲۰۲۱ کاهش یابد.

نرخ رشد ضمنی برای سال‌های ۲۰۲۰ و ۲۰۲۱ منفی ۷.۲ و منفی ۷.۵ درصد است. برای آسیای جنوبی این کاهش از ۱۴۰ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۹ به ۱۳۵ میلیارد دلار در سال ۲۰۲۰ و ۱۲۰ میلیارد دلار در سال ۲۰۲۱ با نرخ رشد ضمنی منفی ۳.۶ و منفی ۱۰.۹ درصد خواهد بود. برای کشورهای کوچکتر آسیای جنوبی، حواله‌ها حتی بخش قابل توجهی از فعالیت اقتصادی آنها است. به عنوان مثال، حواله‌ها تقریباً ۲۸ درصد از تولید ناخالص داخلی نیپال و ۸ درصد از درآمد پاکستان را تشکیل می‌دهند. حتی برای هند، حواله‌ها در مدت اخیر تقریباً ۳ درصد از تولید ناخالص داخلی را تشکیل داده‌اند بنابراین حواله‌ها هدف سه‌گانه افزایش منابع موجود برای خانوارهایی را که این انتقال‌ها به آنها انجام می‌شود، افزایش وجوه سرمایه‌گذاری به حدی افزایش می‌دهد که حواله‌ها سرمایه‌گذاری را تأمین می‌کند و مانده حساب جاری این کشورها را پشتیبانی می‌کند. در تراز تجاری اکثر کشورهای آسیای جنوبی کسری زیادی وجود دارد. در نبود حواله‌ها و سایر جریان‌های مالی پنهان، کسری بودجه‌ها افزایش خواهند یافت بنابراین تهدید عدم تعادل اقتصاد کلان در این کشورها جدی‌تر می‌شود. کاهش میزان حواله موجب ضرر این اقتصادها در همه زمینه‌ها می‌شود. همچنین جریان سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی به آسیای جنوبی طی نیمه اول سال ۲۰۲۰ به میزان قابل توجهی کاهش

کرونا مانع تلاش نیست؛ برگزاری ۲۰ وبینار فناورانه در هفته جاری

فکری و ثبت اختراع می‌شود. وبینارهای برندسازی: مشهور عوام با معروف خواص و آشنایی با تسهیلات جذب در نهادهای فناورانه (طرح شهید تهرانی مقدم)، نام دو رویداد آنلاین است که در روز ۲۸ آبان به ترتیب در استان‌های گلستان و اصفهان اجرایی خواهد شد. ضرورت طراحی صنعتی محصولات دانش‌بنیان، تکنیک‌های افزایش رتبه سایت در گوگل، نکات تأثیرگذار بیمه تأمین اجتماعی، آشنایی با فرآیندهای ارزیابی و حمایت‌های دانش‌بنیان در دانشگاه گیلان، آشنایی با فرآیندهای ارزیابی و حمایت‌های دانش‌بنیان دانشگاه حضرت معصومه (س)، آشنایی با فرآیندهای ارزیابی و حمایت‌های دانش‌بنیان در مرکز رشد فناوری سلامت دانشگاه علوم پزشکی شاهرود، وبینار آشنایی با فرآیندهای ارزیابی و حمایت‌های دانش‌بنیان در دانشگاه الزهراء بوشهر و وبینار آشنایی با فرآیندهای ارزیابی و حمایت‌های دانش‌بنیان در مرکز کارآفرینی دانشگاه پیام نور خوی، آشنایی با فرآیندهای ارزیابی و حمایت‌های دانش‌بنیان در موسسه تحقیقات علوم باغبانی نیز از دیگر برنامه‌های مشابهی است که با حمایت معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری تا آخر هفته برگزار خواهد شد.

با وجود همه‌گیری ویروس کووید-۱۹ برنامه‌های ترویجی و آموزشی معاونت علمی و فناوری ریاست‌جمهوری گسترش یافته است. در این راستا در هفته جاری ۲۰ وبینار در حوزه‌های گوناگون برگزار خواهد شد. وبینار استراتژی و تکنیک‌های معرفی کسب‌وکار به سرمایه‌گذار از جمله این رویدادها است که در تاریخ ۲۴ آبان ویژه فناوران استان کرمان برگزار می‌شود. برای ۲۵ آبان ماه نیز رویداد آنلاین معرفی مدل شخصیت‌شناسی با نگاه mbti ویژه فعالان فناور و خلاق استان البرز، برنامه‌ریزی شده است. همچنین در همین روز، استان خراسان شمالی میزبان وبینار راهکارهای عملی بهبود اقتصادی کسب‌وکارها در مواجهه با کرونا می‌شود. استان آذربایجان شرقی هم در هفته جاری، دو وبینار با موضوعات سرمایه‌گذاری روی رمازرها و اصول و فنون مذاکره اجرا می‌شود. رویداد آنلاین تفکر طراحی برای کسب‌وکارها نیز نام دیگر پستی است که ۲۷ آبان ماه میزبان فعالان فناور و خلاق استان اردبیل خواهد شد. زیست‌بوم نوآوری در استان قزوین نیز در همین روز، میزبان دو وبینار آشنایی با فرآیندهای ارزیابی و حمایت‌های دانش‌بنیان و وبینار آشنایی با قوانین مالکیت



دست چک ما داد:

دستور رئیس جمهور چین

مجموعه‌ای از قوانین بانکداری جهانی نیز انتقاد کرد. طبق گزارش اخیر، شی و سایر مقامات دولتی پس از خواندن گزارش‌ها درباره این کنفرانس، از اظهارات ما عصبانی شدند و با دستور شی، رگولاتورها عرضه اولیه سهام را مورد بررسی قرار دادند و در نهایت در تاریخ ۱۳ آبان آن را معلق کردند. این کمیته فین تک بیش از ۳ تریلیون دلار پیشنهاد از سرمایه‌گذاران شخصی در هنگ کنگ و شانگهای داشته. در حال حاضر مشخص نشده که اولین بار شی یا یکی دیگر از مقامات دولتی پیشنهاد توقف عرضه اولیه سهام گروه Ant را مطرح کرده و این گروه مالی نیز در این زمینه اظهارنظری نکرده است.

تقریباً یک هفته پیش از عرضه اولیه سهام ای از قوانین بانکداری جهانی انتقاد و به این اتم نیستند. این موضوع اشاره کرد که به دنبال کمک به بع، مقامات دولتی از سخنان جک ما اینگونه ل خدشه‌دار کردن اعتبار نهادهای نظارتی د در سخنان خود از رگولاتورها برای اعمال

نوآورانها در حوزه مالی؛ استارت‌آپ‌های بیمه‌ای به میدان آمدند

فعالیت استارت‌آپ‌ها و شرکت‌های فناور به دست می‌آید. تنوع‌بخشی به بیمه‌نامه‌ها، امکان استفاده از دستیاران و مشاوران آنلاین بیمه‌ای، استفاده از ظرفیت بزرگ شبکه‌های اجتماعی و امکان پرداخت هزینه بیمه، فقط

در زمان استفاده از آن، برخی از مزیت‌ها و پیشنهادهای است که در زیست‌بوم نوآوری صنعت بیمه مطرح شده است. فعالیت شرکت‌های دانش‌بنیان، صنایع نرم و خلاق و استارت‌آپ‌های مختلف در صنعت بیمه باعث می‌شود، تعداد شرکت‌های بیمه‌گر افزایش یابد. این افزایش رقابت در نهایت به نفع مصرف‌کننده است و باعث می‌شود که مصرف‌کننده خدمات باکیفیت‌تری را با قیمت کمتر دریافت کند. در حال حاضر استارت‌آپ‌های مختلفی در حوزه بیمه تشکیل شده‌اند. این استارت‌آپ‌ها با حمایت معاونت علمی و فناوری ریاست‌جمهوری باعث ایجاد یک تحول ساختاری در این حوزه شده‌اند. هرچند برای رسیدن به نقطه مطلوب باید تعداد بیشتری ایده و محصول نوآورانه به صنعت بیمه تزریق شود.



معاونت علمی و فناوری ریاست‌جمهوری در هر دو حوزه سیستم بانکی و شبکه‌گسترده بیمه‌ای کشور دو زیست‌بوم مجزا ایجاد کرده است. با توجه به اهمیت تحول در این دو حوزه برای ارتقای شاخص سهولت

کسب و کار لازم است تا استارت‌آپ‌های بیشتری به فعالیت نوآورانه در حوزه مالی ترغیب شوند. در حال حاضر صنعت بیمه در مسیر حرکت به سمت نوآوری و فناوری با برخی چالش‌ها مواجه است. مقررات مربوط به الگوی کسب و کار و مقررات احراز هویت دیجیتال از جمله این چالش‌ها هستند. هرچند با توجه به ساختار سنتی و نامناسب صنعت بیمه، چاره‌ای جز حرکت به سمت یک بیمه مبتنی بر فناوری نیست. در حال حاضر شرکت‌های دانش‌بنیان، صنایع نرم و خلاق و استارت‌آپ‌های مختلفی در صنعت بیمه فعالیت دارند. براساس سند چشم‌انداز افق ۱۴۰۴، دهک‌های پایین درآمدی نیز باید از خدمات بیمه‌ای مناسب برخوردار باشند. برای نیل به چنین هدفی باید سرعت ارائه خدمات افزایش یابد و قیمت‌ها نیز کاهش یابد. چنین هدفی تنها با آنلاین کردن خدمات و

۱۴۵ فرصت مطالعاتی برای کارآفرینان خارج از کشور فراهم شد

براساس آخرین آمارها تاکنون بیش از ۱۲۰ پایگاه تخصصی همکار به این برنامه پیوسته‌اند. در این برنامه تاکنون بیش از ۶ هزار و ۵۰۰ همکاری موفق شامل پست داک، استاد مدعو، فرصت مطالعاتی، تاسیس شرکت و اشتغال در شرکت‌های فناور ثبت شده است. همکاری‌های در مرز دانش که به توسعه علم و فناوری در داخل کشور، استفاده از تجارب ایرانیان مقیم خارج از کشور و بهره‌بردن از توانمندی‌های دیگر کشورها می‌انجامد.

مرکز تعاملات بین‌المللی علم و فناوری معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری با اجرای این برنامه در تلاش است تا در قالب حمایت از انجام پروژه‌های تحقیقاتی و فناورانه همچون پساداکتر، فرصت مطالعاتی، استاد مدعو و معین، راه‌اندازی کسب‌وکارهای فناورانه، اشتغال

در شرکت‌های فناور و برگزاری سخنرانی و کارگاه‌های تخصصی به ارتباط موثر متخصصان ایرانی خارج از کشور با مراکز علمی و فناوری برگزیده کشور کمک کند.

در برنامه همکاری با متخصصان و کارآفرینان ایرانی خارج از کشور طی ۴ سال اخیر حدود ۱۴۵ فرصت مطالعاتی برای دانشجویان و فارغ‌التحصیلان و شرایط برای استاد مدعو شدن آنها فراهم شده است.

برنامه همکاری با متخصصان و کارآفرینان ایرانی خارج از کشور (Connectisti.ir) از جمله برنامه‌هایی است که معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری برای همکاری با نخبگان و توانمندان ایرانی خارج از کشور طراحی و اجرا کرده است؛ برنامه‌ای که توانسته در ۶ ماه ابتدای سال، ۱۵۰ نفر را به زیست‌بوم فناوری و نوآوری تزریق کند. این برنامه با هدف استفاده از ظرفیت علمی و تخصصی محققان و متخصصان ایرانی و برقراری ارتباط با مراکز علمی، فناوری و صنعتی منتخب کشور در حال اجرا است. این برنامه با ایجاد شبکه گسترده‌ای از پایگاه‌های تخصصی شامل بهترین دانشگاه‌ها، پژوهشگاه‌ها و شرکت‌های دانش‌بنیان کشور با سرعت قابل قبولی توسعه یافته است.



کارگاه برندینگ

امسال خبری از تور کامیون کوکاکولا نخواهد بود

به قلم: فایولا داگلاس کارشناس تبلیغات
ترجمه: علی آل علی

کوکاکولا یکی از برندهای محبوب در زمینه بازاریابی در طول دهه‌های متمادی محسوب می‌شود. بسیاری از مشتریان تبلیغات این برند را با شسور و شوق بالایی مشاهده می‌کنند. بدون تردید تعامل مناسب با مشتریان به طور مداوم نیازمند استفاده از ایده‌های نوآورانه است. یکی از ایده‌های جذب کوکاکولا در این میان «تور کامیون» نام دارد. تور کامیون فعالیت نوآورانه کوکاکولا در انگلستان و برخی از کشورهای دیگر در کریسمس محسوب می‌شود. بر این اساس کامیونی با لوگوی کوکاکولا در روزهای پایانی سال در شهرهای لندن، نیوکاسل، ادینبورگ و لیدز حرکت کرده و سری منحصر به فرد نوشابه‌های کوکاکولا برای کریسمس را عرضه می‌کند. این ایده از ۱۰ سال پیش به طور مداوم اجرا شده است. نکته مهم در مورد سال کنونی شیوع ویروس کرونا و ضرورت لغو این مراسم است.

بسیاری از مشتریان به دلیل تخفیف‌های جذاب محصولات کوکاکولا در کامیون مشهورش به این کمپین علاقه دارند. در این کمپین بسیاری از مردم حتی فرصت راندن کامیون کوکاکولا را نیز پیدا می‌کنند. با این حساب تعطیلی کمپین موردنظر در سال جاری برای کوکاکولا ضربه سختی به همراه خواهد داشت.

برنامه اصلی کوکاکولا برای سال جاری اشاره به برخی از خاطرات اساسی کاربران در طول سال‌های اخیر با کامیون کوکاکولاست. بسیاری از مردم در طول سال‌های اخیر خاطرات بسیار زیادی از کامیون محبوب این برند داشته‌اند. بنابراین توجه به بازنگری در خاطرات موردنظر برای سال جاری ایده چندان بدی نخواهد بود. این امر دست‌کم حال و هوای بازاریابی کوکاکولا را بازنمایی خواهد کرد.

منبع: campaignlive.com

تغییر بزرگ برای نت‌فلیکس

به قلم: جنیفر بایست خبرنگار
مترجم: امیر آل علی

اگرچه بسیاری از نت‌فلیکس به عنوان تلویزیون اینترنتی یاد می‌کنند، با این حال نکته‌ای که باید به آن توجه داشته باشید این است که ابدا اطلاق چنین موضوعی درست نخواهد بود. درواقع سیاست کاری هر یک از آنها متفاوت بوده و تنها عامل تمایز در بستر نمایش آنها نیست. در این رابطه شبکه‌های تلویزیونی، برنامه زمانی مشخصی برای پخش داشته و این امر از خواست مخاطب خارج است. با این حال نت‌فلیکس کاملا برعکس این قضیه عمل می‌کند. درواقع مسئله دادن اختیار در انتخاب، مزیت اصلی نت‌فلیکس محسوب می‌شود، با این حال نکته‌ای که باید به آن توجه داشته باشید این است که سیاست کاری شبکه‌های تلویزیونی، مسئله‌ای است که مخاطب به آن سال‌های زیادی مواجه بوده و کاملا به آن عادت کرده است. تحت این شرایط برای جذب مخاطب بیشتر، مدیران نت‌فلیکس طرحی را با نام دایرکت به صورت آزمایشی در کشور فرانسه آغاز کرده‌اند که سیاستی مشابه تلویزیون دارد. درواقع باید به این نکته توجه داشته باشید که بسیاری از افراد تمایلی به انتخاب در مشاهده برنامه‌ها نداشته و در حال پخش بودن، می‌تواند خود معیار کافی برای آنها محسوب شود. تحت این شرایط باید دید که این بخش جدید تا چه اندازه می‌تواند موفقیت‌آمیز باشد.

منبع: cnet.com

درآمد یک میلیارد دلاری پوکمن گو در دوران کرونا

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

بازی پوکمن گو در بسیاری از کشورهای جهان دارای طرفدارهای پر و پا قرصی است. طرفداران این بازی به‌طور معمول عادت به دنبال کردن مراحل آن در فضای باز دارند. این امر با شیوع ویروس کرونا بدل به چالشی اساسی برای توسعه‌دهندگان پوکمن گو شد. بسیاری از برندهای معتبر جهانی در طول دوران کرونا ضررهای بسیار زیادی را متحمل شدند، اما در این میان توسعه‌دهندگان پوکمن گو به سرعت اقدام مناسبی برای کاهش هزینه‌ها انجام دادند. هدف اصلی معرفی بازی پوکمن گو دعوت شرکت‌کنندگان به جست‌وجوی محیط اطرافشان به جای نشستن در خانه بود. با این حساب شیوع ویروس کرونا برای سازندگان این بازی شرایط دشواری را ایجاد کرد. با توجه به اینکه اغلب مردم در طول دوران کرونا زمان بیشتری در داخل منزل صرف می‌کنند، سازندگان پوکمن گو استراتژی‌شان را به‌طور کلی تغییر دادند. این امر در نسخه‌های جدید به‌روز رسانی پوکمن گو قابل مشاهده است. دعوت از کاربران برای ماندن در خانه و ایجاد سازگاری میان مراحل مختلف بازی با شرایط جاری استراتژی اساسی پوکمن گو در طول ماه‌های اخیر بوده است. استفاده از فناوری واقعیت افزوده در صنعت بازی برای نخستین بار به‌صورت جدی از سوی پوکمن گو صورت گرفت. بسیاری از کاربران از زمان معرفی این بازی نسبت به استفاده از آن استقبال کردند. در طول سال‌های اخیر رقبای بسیار زیادی برای پوکمن گو پیدا شده است، با این حال تنوع مراحل این بازی و همچنین به‌روز رسانی مداوم از سوی تیم توسعه‌دهنده مانع از کاهش پسند کاربران شده است. براساس گزارش رسمی سایت ونچر بیت، سود امسال بازی پوکمن گو با افزایش چشمگیر به یک میلیارد دلار رسیده است. بدون تردید این رقم برای هر کسب و کاری هیجان‌انگیز به نظر می‌رسد. عرضه گسترده هدست‌های واقعیت مجازی در فروشگاه‌های مختلف انگیزه توسعه‌دهندگان پوکمن گو برای استفاده از فناوری واقعیت مجازی در کنار واقعیت افزوده را دوچندان کرده است، با این حساب شاید در سال آینده میلادی شاهد تغییرات گسترده‌تر در گیم پلی پوکمن گو نیز باشیم.
منبع: mobilemarketer.com

به قلم: جولیا پوروا کارشناس توسعه کسب و کار
ترجمه:علی آل‌علی

برندسازی یکی از بخش‌های ضروری برای شروع کسب و کار محسوب می‌شود. کسب و کارهای مختلفی در طول ۱۰ سال اخیر با استفاده از شیوه‌های ساده و تاثیرگذار برندسازی موفق به جلب نظر مخاطب هدف و توسعه در سطح جهانی شده‌اند. یکی از نکات مهم در زمینه برندسازی توجه به مسئله ارزش برند و همچنین ماندگاری آن در ذهن مشتریان است. بسیاری از برندها به سرعت فراموش می‌شوند. این امر بدل به مهم‌ترین مانع پیش روی کسب و کار شده است. هدف اصلی در مقاله کنونی بررسی نحوه برندسازی ماندگار و مسئله ارزش کسب و کار در این میان است. در ادامه برخی از گام‌های اساسی در این زمینه را مورد بررسی قرار خواهیم داد.

تعیین هویت کسب و کار

برندسازی فقط معطوف به طراحی لوگو، نام تجاری و همچنین برخی شعارهای تبلیغاتی نیست. برندسازی با ماهیت کسب و کار و هویتش سر و کار دارد. بنابراین پیش از حضور در این عرصه باید نسبت به هویت و ارزش کسب و کارمان اطلاع پیدا کنیم. امروزه هر برندی در تلاش برای حضور در عرصه کسب و کار نوعی نوآوری به همراه دارد. مهم‌ترین مسئله در این میان تبدیل نوآوری یا ایده‌های تازه به مزیت برند است. این امر هویت مشخصی برای کسب و کار ایجاد خواهد کرد.

برندهای ماندگار همیشه توانایی بالایی برای جلب نظر مخاطب هدف داشته‌اند. این امر نوعی ماندگاری مطلق برای برندها به ارمغان می‌آورد. اگر نگاهی به برندهای موفق داشته باشیم، اغلب آنها به دلیل نوآوری مشخص در حوزه کسب و کار برای همیشه در ذهن مشتریان ماندگار شده‌اند. این امر به خوبی اهمیت یافتن نکات ماندگار برای کسب و کارها را نشان می‌دهد. با این حساب نخستین گام برای موفقیت در عرصه برندسازی تعیین هویت برند براساس نوآوری‌اش در عرصه کسب و کار است.

نمایش تخصص برند با تولید محتوا

تولید محتوای بازاریابی فقط ابزاری برای سرگرم ساختن مخاطب هدف نیست. برندها باید میزان تخصص و مهارت‌شان را با استفاده از این نکته نشان دهند. بازاریابی برای توسعه کسب و کار اهمیت بسیار زیادی دارد. برخی از کسب و کارها در ابتدای فعالیت‌شان به بخش بازاریابی و تبلیغات توجهی ندارند. اگر مشتریان نسبت به حضور کسب و کار شما در بازار آگاهی نداشته باشند، چطور انتظار تعامل از آنها را خواهید داشت؟ این مسئله ضرورت بازاریابی و جلب نظر مخاطب هدف از همان ابتدای شروع کسب و کار را مطرح می‌کند.

وقتی مشتریان با تخصص یک برند در حوزه‌ای خاص آشنا شوند، میزان اعتمادشان به آن افزایش چشمگیری خواهد یافت. این امر در بلندمدت موجب بازاریابی بهینه‌تر یک برند در سطحی وسیع خواهد شد.

حوزه است. برای انتخاب باید تفاوت بین یک متخصص و جنرالیست را دانست. دانستن تفاوت بهتر از هر چیزی به شما در انتخاب مسیر درست کمک خواهد کرد.

تفاوت متخصص و غیرمتخصص در آینده

• دنیا به سمت استفاده از هوش مصنوعی می‌رود، اما هوش مصنوعی به چه معناست؟ کلی‌ترین توضیح این است که ابزارها و قطعات به جای انسان کار خواهند کرد و تصمیم خواهند گرفت. نمونه خیلی بارز و حرفه‌ای آن می‌تواند خودروهای بدون سرنشین باشند. اگر تا دیروز یک فرد متخصص فعالیت خاصی را انجام می‌داد، اما امروز یک دستگاه به راحتی و سریع‌تر و با کمترین خطا کار او را انجام می‌دهد. دستگاهی که در نهایت نیاز به یک فرد اپراتور دارد؛ دستگاهی که یک کارمند معمولی به راحتی می‌تواند با آن کار کند.

• درصد خطای یک فرد متخصص همیشه بیشتر از دستگاه است.

نمونه آن می‌تواند پیش‌بینی وضع هوا باشد. یک متخصص هواشناسی با استفاده از ابزارهای دیجیتالی و ساده اقدام به پیش‌بینی می‌کند. تازه باید خود اقدام به تحلیل داده‌ها هم بکند، اما دستگاه‌های حرفه‌ای که در اروپا و آمریکا استفاده می‌شود، خیلی سریع‌تر و بدون خطا تا چند روز آینده را تحلیل می‌کند. یک کارمند معمولی فقط کافی است که اطلاعات را وارد کند و در چند ثانیه تحلیل‌ها به او نشان داده خواهد شد. در دنیایی که تغییرات زیاد است، یک خطای هرچند خیلی کوچک می‌تواند نتایج به شدت بدتری تولید کند.

• انحصارطلبی در حال نابودشدن است. اگر تا دیروز ابزاری خیلی خاص در دست چند نفر بود، اما امروزه خیلی راحت بیشتر کاربران می‌توانند از آنها استفاده کنند. برای مثال می‌توان به یک نمونه خیلی ساده اشاره کرد. برای تولید و ویرایش عکس لازم بود تا حتماً از یک متخصص گرافیس‌ت کمک گرفت، اما الان اپلیکیشن‌ها و نرم‌افزارهای زیادی وجود دارند که با کمک آنها به راحتی و بدون داشتن حتی دانش گرافیک می‌توان یک عکس باکیفیت تولید کرد.

• متخصص محدود است. با این محدودیت در دنیای امروز که همه چیز تغییر می‌کند و اخبار دنیا سریع‌تر از همه پخش می‌شود، نمی‌توان حس کنجکاوی افراد را نادیده گرفت. مردم دوست دارند تا به همه چیز

هرچه اعتماد مشتریان به یک برند بیشتر باشد، تمایل‌شان برای خرید مداوم از آن نیز افزایش خواهد یافت.

توسعه برند شخصی در شبکه‌های اجتماعی

امروزه برندسازی شخصی یکی از راهکارهای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف است. برندهای بزرگ به‌طور معمول دارای جلوه‌ای جذاب از مدیران‌شان نیز هستند. به عنوان مثال، برند تسلا همراه با برند شخصی ایلان ماسک به پیش می‌رود. این امر در مورد برند مایکروسافت نیز صحت دارد. بیل گیتس برای دهه‌های متمادی به عنوان یک کارآفرین موفق شناخته شده است.

توسعه برند شخصی همیشه ساده نیست. بسیاری از برندها در این مسیر مشکلات عمده‌ای دارند. مهم‌ترین مسئله در این میان تلاش برای ایجاد تعادل و هماهنگی میان برند اصلی و برند شخصی است. اگر این امر مورد توجه کسب و کار قرار گیرد، دو طرف از فرآیند بازاریابی و برندسازی سود خواهند برد.

امروزه برندها به‌طور مداوم در تلاش برای مانور بر روی مدیران ارشد یا موسس‌های‌شان هستند. این امر باید با احتیاط کامل صورت گیرد. در غیر این صورت نتایج بسیار ناگواری برای برندها به همراه خواهد داشت. یکی از اشتباهات رایج در این میان تمرکز بیش از اندازه بر روی برند شخصی کارآفرینان است. به این ترتیب کسب و کار اصلی آنها به اندازه کافی مورد شناسایی قرار نمی‌گیرد.

منبع: smallbusinessbonfire.com

آیا متخصصان آینده را در دست خواهند گرفت؟

مسلط شوند. علت هم این است که محدودیت وجود ندارد. در حقیقت هیچ مرزی تعریف نشده است.

با این تفاسیر آیا متخصص بودن مشکلی دارد؟

نه هنوز، اما باید گفت که دنیا به سمت جنرالیست شدن می‌رود. البته که بسیاری از ابزارها را متخصص می‌سازند، اما اگر کمی به همین ابزارها هم نگاه کنید، اینها حاصل ترکیب دانش چند نفر با همدیگر است. یک اپلیکیشن ادیت عکس نیاز به متخصص برنامه‌نویس، گرافیس‌ت، بازاریاب و ... دارد. به نوعی ترکیب دانش عمومی است.

در دنیای امروز برای موفقیت باید دست از یک تخصص کشید. یک معلم ادبیات فارسی برای اینکه بتواند با ادبیات دیگر ملت‌ها ارتباط برقرار کند، باید زبان آنها را بداند. حالا اگر او فقط تخصص‌اش ادبیات فارسی باشد و واژه انگلیسی را نداند، چه اتفاقی می‌افتد؟ او استاد ادبیات فارسی است، اما فقط در این حوزه کار می‌کند. نمی‌تواند از مرز خود بیشتر پیش برود. حالا اگر او به چندین زبان تسلط نسبی داشته و حتی بتواند از ابزارهای دیجیتالی امروزی هم استفاده کند، نه‌تنها ارتباط بلکه دانش خود را هم زصاد خواهد کرد. جنرالیست یا بهتر بگوییم، داشتن دانشی از هر حوزه، فرد را با دنیای دیگر آشنا کرده و حتی سرعت یادگیری او را افزایش خواهد داد. هرچند که نباید فراموش کرد برای اینکه بتوان از دانش به‌ترین شکل ممکن استفاده کرده، باید در شاخه کاری خود متخصص بود، اما محدود خیر. اگر بخواهیم که یک نتیجه‌گیری کلی داشته باشیم، تخصص خیلی خوب است اما

دیگر امروزه هیچ صنعتی به‌صورت تک بعدی نمی‌تواند پیش رود. شرکت‌های بزرگ ایرانی در حوزه‌های مختلف مانند لوازم خانگی، هیچ کدام به‌صورت تک نفره و با یک تخصص رشد نکرده‌اند. مجموعه‌ای از دانش‌ها در کنار هم قرار گرفته تا امروز شاهد موفقیت برندهای داخلی و افزایش توان تولید ملی باشیم. برای نمونه می‌توانیم یک برند ایرانی لوازم خانگی را مثال بزنیم. اسنواای ایران، شرکتی پیشرو که در صنعت تولیدات لوازم خانگی پیشرفته توانسته با همکاری افراد متخصص و به کارگیری تجهیزات روز دنیا در کشور، پرچمدار لوازم خانگی پیشرفته باشد. موفقیت نیاز به افرادی دارد که دانش خود را به اشتراک بگذارند.

منبع: digiato.com

ایستگاه بازاریابی

چگونه تولید محتوای بهتری داشته باشیم

<div><div></div><div>به قلم: دبیرا مورفی کارشناس تولید محتوا</div></div>
<div><div></div><div>مترجم: امیر آل علی</div></div>

اگر بخواهیم مهمترین اقدام بازاریابی حال حاضر برندها را نام ببریم، بدون شک تولید محتوا با اختلاف بالاتر از همه موارد خواهد بود. به همین خاطر نیز برندهای برتر جهان بیشتر بودجه تبلیغاتی خود را صرف این اقدام می‌کنند، با این حال آیا تاکنون به این موضوع فکر کرده‌اید که چگونه می‌توان تولید محتوای بهتری داشته باشیم؟ درواقع اگرچه بسیاری از افراد و برندها در این زمینه اقداماتی را انجام می‌دهند، با این حال تعداد مواردی که موفق ظاهر شده‌اند، تقریباً کم است. به همین خاطر صحبت در رابطه با این موضوع، اهمیت بسیار بالایی خواهد داشت. نکته دیگری که باید به آن توجه داشته باشید این است که در شرایط حال حاضر به علت انتشار ویروس کرونا، میزان استفاده افراد از اینترنت با رشدی چندین برابری همراه بوده و اکنون زمانی طلایی برای جلب توجه بازار هدف خواهد بود. در این راستا برای هر نوع از محتوا نظیر موارد تصویری، توصیه‌های جداگانه‌ای وجود دارد، با این حال برخی از موارد مشترک بوده و در ادامه آنها را بررسی خواهیم کرد.

۱-اهداف خود را تعیین نمایید

بدون هدف انجام هیچ اقدامی با نتیجه لازم همراه نخواهد بود. در این راستا نکته‌ای که باید به آن توجه داشته باشید این است که اهداف شما باید کاملاً مشخص و کاربردی باشند. درواقع شما باید بتوانید سریعاً حداقل سه دلیل برای دلیل کار خود داشته باشید. در غیر این صورت بهتر است که هیچ اقدامی را شروع نکنید. در این زمینه بررسی وضعیت حال حاضر و اقدامات انجام شده، کمک خواهد کرد تا اهدافی تکراری را انتخاب نکنید. این موضوع باعث خواهد شد تا در نهایت بتوانید بهترین سیاست ممکن را اتخاذ نمایید.

۲-مشکلات و دغدغه‌های مشتریان را پیدا کنید

برای هر فرد و برندی، یک بازار هدف وجود داشته و با توجه به این امر که شما در تلاش برای تحت تاثیر قرار دادن آنها هستید، ضروری است تا بالاترین توجه را در تصمیمات خود، به آنها داشته باشید. در این راستا تمرکز بر روی مشکلات و دغدغه‌های مشتریان، باعث ارزشمند شدن اقدامات شما خواهد شد. برای مثال یک برند حوزه تولید کفش، با ارائه راهکارهایی برای افزایش طول عمر محصول و با شناخت موارد پاکیفیت، می تواند بخشی از نیاز مشتریان را برطرف نماید. درواقع به صورت کلی شما باید به جای تصورات خود، بر روی خواسته مشتریان تمرکز داشته باشید. در این راستا حتی نظرسنجی نیز اقدامی کاملاً مناسب خواهد بود.

۳-تنوع موضوعی داشته باشید

فعالیت تنها در یک حوزه باعث خواهد شدت تا پس از مدتی با کمبود سوژه و تکراری شدن اقدامات مواجه شوید. در این راستا شما باید چند حوزه را داشته باشید تا سلیقه‌های مختلف را بتوانید جذب نمایید. در این راستا فراموش نکنید که لیست شما ممکن است در طول زمان تغییراتی را پیدا کند، با این حال بهتر است که در تلاش برای افزایش موارد و نه کاهش آنها باشید. نکته دیگر این است که برای پوشش مناسب این حجم از تنوع‌ها، یک تیم نیز نیاز خواهد بود. درواقع شرکت‌هایی که تیم تخصصی تولید محتوا ندارند، با مشکلات بسیار زیادی مواجه هستند. در نهایت فراموش نکنید که تنوع موضوعی در هر سطحی قابل اجرا است.

۴-سبک کاری خود را پیدا کنید

در رابطه با سبک، هر فردی باید با توجه به اهداف، توانایی و امکانات خود اقدام نماید. درواقع برخی از معیارها ابتدا یکسان نبوده و انجام اقدامی تکراری، بدترین نتایج را به همراه خواهد داشت. در این راستا **نکته: علی‌قل کلی** باید به آن توجه داشته باشید: **ت**

برای انتخاب بهترین سبک کاری، یک شبه نمی‌توان تصمیم گرفت. در این راستا تحلیل اقدامات انجام‌شده از سوی سایر افراد نیز امر مناسب خواهد بود.

۵-فرمت مدنظر خود را انتخاب نمایید

درواقع شما باید بدانید که در چه قالب و در کدام بستر می‌خواهید اقدامات خود را انجام دهید. برای مثال ممکن است یک برند، تولید پاکدست را در اسپاتیفای مناسب بداند، با این حال برندی دیگر ممکن است صرفاً به متن نویسی در سایته‌ها متغلف، روی بیاورد. با این حال توصیه می‌شود که چند فرمت را انتخاب نمایید و برای مثال در کنار تولید ویدئو، موارد را به صورت پاکدست نیز درآورده و از سیاست پستت مهمان نیز استفاده نمایید. این امر باعث خواهد شد تا امکان جذب مخاطب بیشتر، امکان پذیر باشد، با این حال به صورت کلی، شما تنها باید یک حوزه اصلی را داشته باشید که بیشترین تمرکز شما متوجه آن است. همچنین فراموش نکنید که اصلی‌ترین بستر برای فعالیت برندها برخلاف تصور عموم، لینکدین است.

۶-برنامه زمانی داشته باشید

یکی از نکات مهمی که باید به آن توجه داشته باشید این است که فعالیت بدون نظم، مخاطب را بیش از حد خسته خواهد کرد. به همین خاطر ضروری است تا یک تقویم را برای خود ایجاد نمایید. برای مثال ممکن است هر شنبه، مصاحبه با یکی از افراد تاثیرگذار حوزه کاری خود را داشته باشید. این موضوعات کمک خواهد کرد تا مخاطب بتواند به راحتی بخش‌های مورد علاقه خود را دنبال نماید. در این رابطه انواع اپلیکشن‌ها وجود دارد که کار را برای شما کاملاً ساده خواهد کرد.

۷-نتایج را اندازه‌گیری نمایید

در نهایت اقدامی که باید انجام دهید این است که همواره نتایج و بازخوردها را مورد بررسی قرار داده و در صورت نیاز، سیاست‌های جدیدی را مورد استفاده قرار دهید. در این راستا با شروع فعالیت، ممکن است فرصت‌هایی را برای همکاری با سایر برندها و افراد داشته باشید که لازم است تا به آنها فکر نمایید. درواقع رشد کردن به تنهایی، با سرعت پایینی همراه خواهد بود.

منبع: **businesscommunity.com**

استخدامی دارای مهارت بیشتری باشند در این صورت تیم استخدامی اشتباه بسیار بزرگی را مرتکب شده است.

استفاده از ویدئوکنفرانس در شکل‌های مختلف امکان بررسی دقیق‌تر گزینه‌های موجود را فراهم می‌کند. این امر با صرفه‌جویی در زمان موردنیاز برای استخدام امکان بررسی عمیق‌تر را نیز فراهم می‌کند بنابراین دیگر خبری از صرف نظر از گزینه‌های مناسب استخدامی از سوی برندها نخواهد بود.

کاهش هزینه‌های استخدام

هزینه‌های استخدام همیشه دردرساز است. بسیاری از برندها به طور مداوم در تلاش برای یافتن راهکارهایی برای کاهش هزینه‌هایی نظیر نیاز به سفرهای مداوم اعضای تیم استخدام و همچنین برگزاری جلسات حضوری هستند. استفاده از ویدئوکنفرانس در این میان مزیت‌های بسیار زیادی به همراه دارد. هزینه‌های استخدام شاید در نگاه نخست اهمیت چندانی برای برندها نداشته باشد، اما در تحلیل نهایی بخش قابل ملاحظه‌ای از هزینه برندها را شکل می‌دهد. بسیاری از برندها برای تاثیرگذاری بیشتر بر روی مخاطب هدف نیاز به تعامل پهنه‌با با مخاطب هدف دارند. این امر گزینه‌های بسیار زیادی پیش روی برندها قرار می‌دهد. در میان شیوه‌های مختلف برای کاهش هزینه استخدامی استفاده از گزینه ویدئوکنفرانس برتری قابل ملاحظه‌ای دارد. دلیل این امر امکان کاهش هزینه‌های ملاقات‌های حضوری به طور کامل است. در این میان برندها فقط باید یک سامانه مناسب برای مصاحبه فراهم کنند. اگر کسب و کارها توانایی خرید یک سامانه را نداشته باشند، همیشه گزینه‌هایی نظیر اسکایپ یا گوگل میت در میان است. با این حساب برندها توانایی برگزاری کلاس‌های آنلاین به صورت کاملاً رایگان و فاقد هزینه را خواهند داشت.

تجربه‌های مثبت از استخدام آنلاین

وقتی ویدئوکنفرانس به صورت مناسب مورد استفاده قرار گیرد، بسیاری از تجربیات مناسب را به همراه خواهد داشت. امروزه بسیاری از مدیران ارشد شرکت‌های بزرگ از دل مصاحبه‌های آنلاین انتخاب شده‌اند. شاید این امر با توجه به شیوع ویروس کرونا در طول ماه‌های اخیر عجیب باشد. نکته مهم در این میان جهت‌گیری بسیاری از برندهای بزرگ به سوی استخدام با استفاده از ویدئوکنفرانس در طول سال‌های اخیر است بنابراین این بحث ارتباط چندانی با شیوع ویروس کرونا در طول ماه‌های اخیر ندارد.

استفاده از تجربیات مطلوب دیگران در زمینه شرکت در مصاحبه‌های مختلف همیشه امکان حضور بهتر از سوی اعضای تیم برند و همچنین کارمندان جوانی شغل را دارد. بسیاری اوقات افراد به دلیل ناتوانی این سازگاری با شرایط جاری مصاحبه عملکرد نامناسبی از خود نشان می‌دهند. این امر باید به طور گسترده‌ای مدنظر برندها قرار داشته باشد. در غیر این صورت شاید تجربیات نامطلوب مداوم داوطلب‌ها موجب ایجاد شهرت منفی برای برند شود. امروزه برخی از برندها دارای شهرت‌های بسیار منفی در زمینه برگزاری جلسات استخدامی به صورت آنلاین هستند. این امر شرایط دشواری برای برندها به همراه خواهد داشت. نکته مهم در این میان دشواری رفع شهرت منفی برندها در زمینه استخدام است. این امر شرایط بسیار دشواری برای برندها به همراه می‌آورد. امروزه اغلب برندها توانایی مقابله با شهرت منفی‌شان را ندارند بنابراین به طور مداوم با شرایط سختی برای تاثیرگذاری بر روی داوطلب‌ها مواجه می‌شوند.

حذف محدودیت‌های جغرافیایی

استخدام کارمندان مناسب از سوی برندها همیشه گزینه‌ای امکان‌پذیر نیست. بدون شک افراد جویسای کار انگیزه بالایی برای نقل مکان به یک شهر تازه برای استفاده از موقعیت‌های شغلی تازه دارند. نکته مهم در این میان فقدان انگیزه کافی برخی از کارمندان برای سفر به شهرهای دیگر به منظور شرکت در مصاحبه‌های استخدامی است. این امر شرایط بسیار دشواری پیش روی برندها قرار می‌دهد.

استفاده از شیوه ویدئوکنفرانس در حوزه استخدام امکان شرکت افراد از شهرهای مختلف را فراهم می‌سازد. یکی از دغدغه‌های مداوم برندها عدم تمایل افراد پس از پذیرفته شدن در مصاحبه برای نقل مکان به شهری دیگر است. این امر باید ابتدا مورد تاکید برندها قرار گیرد بنابراین پس از فرآیند استخدام دیگر امکان تجدیدنظر برای کارمند موردنظر وجود نخواهد داشت.

استخدام کارمندان مناسب همیشه مسئله‌ای اساسی برای برندهاست. یکی از نکات مهم در این میان توجه به وضعیت استخدام است. شاید برخی از کارمندان در حال حاضر مشغول فعالیت در یک برند دیگر باشند، با این حساب مسافرت در طول روزهای کاری برای شرکت در مصاحبه برای آنها امکان‌پذیر نیست. در این صورت برگزاری جلسه استخدامی به صورت ویدئوکنفرانس اهمیت بسیار زیادی برای برندها خواهد یافت.

چالش‌های برگزاری ویدئوکنفرانس در حوزه استخدام

بدون تردید هر شیوه‌استخدامی همراه با چالش‌های خاصی است. یکی از مشکلات اساسی برندها در این میان مقابله با چالش‌های استخدام از طریق ویدئوکنفرانس است. در ادامه برخی از مشکلات و چالش‌های اساسی در این زمینه را مورد بررسی دقیق‌تر قرار خواهیم داد.

مشکلات فنی

استفاده از سامانه برگزاری جلسه استخدامی آنلاین و همچنین تجهیزاتی مانند دوربین و هدفون همیشه امکان بروز مشکلات را به همراه دارد. برخی از کسب و کارها به طور مداوم در زمینه تهیه تجهیزات مناسب برای برگزاری جلسات آنلاین با مشکل مواجه هستند. برخی از نکات مهم در این زمینه شامل استفاده از ارتباط اینترنت پایدار، چک کردن تجهیزات پیش از برقراری ارتباط و همچنین استفاده از سامانه‌های آنلاین اختصاصی است.

هی شک با رعایت تمام نکات مربوط به استفاده از تجهیزات مناسب نیز امکان بروز خطا و مشکلات مختلف در زمینه برگزاری جلسه استخدامی وجود دارد. بنابراین طرفین باید آمادگی لازم برای مقابله با شرایط موردنظر را داشته باشند.

فقدان تعامل انسانی در فرآیند جلسه

برگزاری جلسات به صورت آنلاین همیشه ایجاد احساس نامناسب فقدان تعامل انسانی را به همراه دارد. برخی از افراد در جلسات آنلاین تمایل بسیار کمتری برای بیان نکات کلیدی نشان می‌دهند. این امر مشکلات بسیاری زیادی برای ارزیابی وضعیت داوطلب‌های استخدامی به همراه خواهد داشت. اگر فقدان تعامل از سوی اعضای تیم استخدامی باشد، شرایط به مراتب دشوارتر خواهد شد. با این حساب برندها باید توجه ویژه‌ای به بازنمایی شرایط عادی دست‌کم تا حد توانشان داشته باشند.

بسیاری از داوطلب‌های استخدامی در شرایط جلسات آنلاین با استرس بسیار زیادی مواجه می‌شوند بنابراین توجه به ایجاد محیطی مناسب در ابتدای جلسه اهمیت بالایی خواهد داشت. برخی از مسئولین استخدامی به این نکته مهم توجهی ندارند بنابراین به طور شگفت‌انگیزی با کاهش انگیزه داوطلب‌ها برای تعامل در طول جلسات مواجه می‌شوند.

منبع: **com.learn.g۲**

بررسی مزیت‌ها و چالش‌های استخدام با ویدئوکنفرانس

چرا ویدئو کنفرانس در فرآیند استخدام مهم است؟

فعالیت در برند موردنظر را نیز از بین ببرد.

مصاحبه‌های آنلاین از قبل ضبط شده

برندها همیشه توانایی با انگیزه کافی برای مصاحبه آنلاین را ندارند. این امر گاهی اوقات شیوه ضبط ویدئو از سوی اعضای تیم استخدام و برگزاری مراسم به صورت نیمه آنلاین را در پی دارد. این فرآیند دیگر شامل برقراری ارتباط تصویری نیست. برقراری مصاحبه تلفنی یا ارسال ایمیل یکی از رایج‌ترین شیوه‌ها در این الگو محسوب می‌شود.

راهکار مناسب در این میان طرح برخی از پرسش‌ها به صورت پیش فرض و سپس درخواست از افراد برای ضبط پاسخ‌های‌شان و سپس ارسال آنها در قالب یک فایل است. این امر فرصت مناسبی به اعضای تیم استخدام برای ارزیابی سریع و هماهنگ پاسخ افراد مختلف می‌دهد. شاید در ابتدا مواجهه با این روش از سوی برندها برای افراد جوانی کار دشوار باشد. نکته مهم در این میان تلاش برای هماهنگی با شرایط جاری است. بدون تردید تا چند سال آینده امکان برگزاری جلسات حضوری برای استخدام نیست بنابراین برندها باید هر چه بیشتر با شرایط کنونی سازگاری پیدا کنند. در این میان وضعیت افراد جوانی کار نیز تغییر خواهد کرد. بسیاری از آنها توانایی بیان تمام نکات و توانایی‌های‌شان در گفت‌وگوهای حضوری با آنلاین را ندارند. با این حساب مصاحبه‌های نیمه آنلاین برای آنها جذابیت بسیار زیادی خواهد داشت.



طرح پرسش‌های اساسی از سوی تیم استخدامی همراه با ارائه پاسخ‌ها به صورت یکجا از نسوی افراد داوطلب استخدام جذابیت بالایی دارد. این امر صرفه‌جویی قابل ملاحظه‌ای از سوی برندها به همراه دارد. برخی از برندها در این میان شرایط بسیار دشواری از نظر طراحی پرسش‌های مناسب برای پاسخگویی داوطلب‌ها دارند. دلیل اصلی این امر عدم آشنایی مناسب با شرایط تهیه پرسش در این حوزه است. این امر شرایط بسیار دشواری برای افراد ایجاد خواهد کرد. یکی از توصیه‌های کاربردی در زمینه طراحی پرسش‌های از پیش ضبط شده مربوط به ارزیابی عملکرد سایر برندهاست. بدون تردید برندهای حرفه‌ای و بزرگتر دارای روندهای جذابی برای برگزاری مصاحبه استخدامی به صورت نیمه آنلاین هستند. ارزیابی عملکرد آنها ایده‌های جذابی در اختیار اعضای تیم استخدامی قرار خواهد داد.

امروزه شرایط متفاوتی برای استخدام نیروی کار از سوی برندها ایجاد شده است. بسیاری از کسب و کارها توانایی تاثیرگذاری بر روی کارمندان حرفه‌ای برای استخدام را ندارند. این امر مشکلات بسیار زیادی برای آنها ایجاد می‌کند. یکی از نکات مهم در زمینه جلب نظر کارمندان حرفه‌ای ارائه پرسش‌های کلیدی و مهم است. کارمندان حرفه‌ای به طور معمول پیشنهادهای همکاری گسترده‌ای از سوی برندهای مختلف دارند بنابراین یک برند باید پرسش‌های جذابی برای تعامل با آنها طراحی نماید. این امر در مورد تعامل با مخاطب هدف در زمینه طراحی پرسش‌های مربوط به بخش مدیریتی نیز اعتبار دارد بنابراین شاید در عمل نیاز به طراحی چند پرسش برای جایگاه‌های مختلف مدیریتی شرکت باشد. در غیر این صورت شرایط برای کسب و کارها به شدت دشوار خواهد شد.

مزیت‌های مصاحبه استخدامی با ویدئوکنفرانس

استفاده از هر الگویی در زمینه استخدام کارمندان باید همراه با مزیت‌های مشخصی باشد. بسیاری از افراد به دنبال مزیت‌های واضح فرآیند استخدام افراد از سوی برندگان هستند. اگر کسب و کارها به این نکته مهم توجه کافی نداشته باشند شاید در عمل شیوه‌های نامناسبی را انتخاب نمایند. برخی از برندها هنوز به هم در شرایط کروئایی اقدام به برگزاری جلسه‌های حضوری برای استخدام نیروی کار می‌کنند. این امر ریسک‌های بسیار زیادی به همراه دارد بنابراین آشنایی با مزیت‌های استفاده از ویدئوکنفرانس در فرآیند استخدام اهمیت بسیار بالایی خواهد داشت.

کاهش زمان موردنیاز برای استخدام افراد

زمان موردنیاز برای استخدام افراد همیشه یکی از دغدغه‌های برندها بوده است. شیوه‌های سنتی استخدام به طور سنتی نیازمند اختصاص زمان نیز خط از سوی برندهاست. این امر شرایط بسیار دشواری برای برندها از نظر تعیین زمان مناسب ایجاد می‌کند. برخی از برندها در این فرآیند ضررهای بسیار زیادی را متحمل می‌شوند. به عنوان مثال فرآیند استخدام سنتی یک مسئول بخش بازاریابی را مدنظر بگیرید. فرآیند انتظار برای ارسال پستی رزومه‌ها، ارزیابی گزینه‌های مختلف و سپس دعوت از چند فرد برگزیده برای مصاحبه حضوری به اندازه کافی زمانبر است. این امر گاهی اوقات بسیار برندها را در شرایط بسیار دشواری قرار می‌دهد بنابراین کسب و کارها باید در تلاش برای برگزاری مراسم‌های استخدامی به شیوه مناسب باشند. در غیر این صورت شاید فقدان حضور یک کارمند حرفه‌ای در یکی از بخش‌های شرکت ضررهای بسیار زیادی به همراه داشته باشد.

مصاحبه با افراد مختلف از سوی کسب و کارها همیشه فرآیندی کسل‌کننده است. بسیاری از برندها در این فرآیند حتی روی کارمندان حرفه‌ای نیز خط می‌کشند. دلیل این امر تمایل اعضای تیم استخدامی شرکت برای یافتن گزینه دلخواه در سریع‌ترین زمان ممکن است. آنها به محض یافتن یک فرد دارای حداقل استانداردهای لازم دیگر به سراغ سایر افراد نمی‌روند. این امر شرایط بسیار دشواری برای برندها ایجاد می‌کند. شاید سایر افراد حاضر در فهرست

<div><div></div><div>به قلم: مارا کالولو کارشناس کسب و کار</div></div>
<div><div></div><div>ترجمه: علی آل علی</div></div>

فرآیند استخدام کارمندان تازه برای هر برندی دشوار است. بدون تردید تمام برندها به دنبال بهترین کارمندان ممکن برای همکاری هستند. در این میان استفاده از ابزارهای مناسب برای ارزیابی و گفت‌وگو با هر کدام از گزینه‌های برند دارای اهمیت بالایی است. امروزه برندها در زمینه استفاده از ویدئوکنفرانس برای گفت‌وگو با کارمندان مختلف پیشرفت بسیار زیادی کرده‌اند. بی‌شک مصاحبه ویدئویی به صورت مجازی بدون حضور هیچ‌گونه عامل انسانی از سوی برندها امری عجیب به نظر می‌رسد. نکته جالب اینکه برخی از برندها مصاحبه‌های استخدامی‌شان را بدون حضور مسئول بخش استخدامی برگزار می‌کنند. این امر به معنای پاسخگویی افراد داوطلب به پرسش‌های از پیش تعیین شده و همچنین مشاهده ویدئوهای از قبل ضبط شده است. این ایده شاید در نگاه نخست جذاب باشد، اما تنها راه پیش روی برندها نیست. امروزه راهکارهای بسیار زیادی برای مصاحبه با افراد در قالب ویدئوکنفرانس وجود دارد. شیوع ویروس کرونا در اغلب کسب و کارها تمایل به استفاده از چنین گزینه‌ای برای استخدام را تقویت کرده است.

یکی از دغدغه‌های همیشگی برندها ارزیابی وضعیت داوطلب‌های استخدامی در کمترین زمان ممکن است. بدون تردید نیاز به استخدام نیروی کار در برخی از مواقع بسیار زیاد است. با این حساب هرگونه اتلاف وقت در این میان باعث بروز مشکلاتی جدی خواهد شد. شیوه سنتی برای استخدام شامل ارسال پستی رزومه از سوی کارمندان است. همچنین باید به دشواری‌های مصاحبه حضوری نیز توجه داشت.

امروز در مقاله کنونی موضوع برگزاری جلسات استخدامی به صورت ویدئوکنفرانس را مورد بررسی قرار خواهیم داد. این امر علاوه بر صرفه‌جویی در زمان موجب کاهش هزینه‌های برند نیز می‌شود. اغلب افراد جوانی شغل نیز به دلیل تاثیرگذاری بهتر این شیوه اقدام به استفاده از آن می‌کنند. بدون شک هر الگویی استخدامی دارای ایراده‌ها و نقاط ضعف خاص خودش است. با این حساب ویدئوکنفرانس در زمینه استخدام نیز عاری از عیب و ایراد نیست. در ادامه بررسی دقیقی نسبت به نقاط ضعف، قوت و همچنین شیوه‌های به کارگیری درست این شیوه خواهیم داشت.

الگوهای ویدئو کنفرانس در زمینه استخدام

وقتی برندها در تلاش برای استفاده از ویژگی‌های استخدامی در شرایط کرونا اقدام به بهره‌گیری از ویدئوکنفرانس می‌کنند، باید به تنوع شیوه‌های فرآیند توجه داشته باشند. امروزه در هر حوزه‌ای امکان استفاده از شیوه‌های مختلف وجود دارد. در این بخش به بررسی الگوهای مختلف برای ویدئوکنفرانس در حوزه استخدام کارمندان خواهیم پرداخت. این امر آگاهی دقیقی در مورد نحوه انتخاب الگوی مناسب برای برندگان فراهم می‌کند.

ویدئوکنفرانس زنده

نخستین شیوه در زمینه استخدام کارمندان با استفاده از ویدئوکنفرانس مربوط به استفاده از ارتباط آنلاین است. اغلب کاربران با این نوع ارتباط آنلاین آشنایی کافی دارند. مزیت اصلی این امر امکان گفت‌وگوی رو در رو با افراد و تاکید بر روی نکات موردنظر کسب و کار است. بسیاری از برندها در این زمینه درست مانند ملاقات‌های حضوری و جلسات عادی رفتار می‌کنند. مهمترین نکته در این میان درک تفاوت‌های میان مصاحبه حضوری و ویدئویی است بنابراین باید اندکی از میزان سختگیری در انتخاب افراد کاست.

اگر از شیوه ارتباط آنلاین استفاده می‌کنید، مشاهده فرد موردنظر برای پیشبرد مطلوب فرآیند کافی نخواهد بود. بسیاری از برندها هیچ تصویری از افراد تیم استخدام در ویدئوکنفرانس ارائه نمی‌کنند. این امر مشکلات بسیار زیادی برای آنها ایجاد می‌کند. همه ما تمایل به مشاهده صورت یکدیگر به هنگام گفت‌وگو داریم. درست به همین خاطر گفت‌وگوی تلفنی به اندازه کافی گیج‌کننده است. اگر شما در زمینه استخدام نیروی کار نسبت به ارائه تصویری دست‌کم بسته از تیم ارزیابی و استخدام اقدام نکنید، انگیزه افراد برای همکاری با شما به شدت کاهش خواهد یافت.

یکی از مزیت‌های اصلی فناوری ویدئوکنفرانس در حوزه استخدام رفع نیاز افراد جوانی کار در زمینه مسافرت به شهرهای مختلف یا حتی جابه‌جایی در درون شهر است. این امر در هزینه‌های افراد صرفه‌جویی قابل ملاحظه‌ای اعمال می‌دارد. همچنین باید به شرایط ناشی از کرونا و ریسک بالای برگزاری جلسات حضوری نیز اشاره کرد. یکی از نکات مهم در زمینه ارتباط با مخاطب هدف از طریق ویدئوکنفرانس مربوط به نحوه تعیین مسئولیت هر فرد حاضر در سامانه است. هر فرد باید پرسش‌های تخصصی مربوط به حوزه مسئولیتش را طرح نماید. همچنین در صورت طرح برخی از پرسش‌های رایج از سوی افراد داوطلب باید فرد دارای مسئولیت موردنظر اقدام به ارائه پاسخ نماید. در غیر این صورت وجهه حرفه‌ای کسب و کارها به شدت کاهش خواهد یافت.

استفاده از الگوی مصاحبه با ویدئوکنفرانس آنلاین در برخی از شرایط بیشتر از حالت عادی کاربرد دارد. به نکات ذیل در این باره توجه نمایید:

- استخدام مدیران ارشد برای شرکت همیشه نیازمند گفت‌وگوی طولانی با داوطلب‌هاست. برگزاری جلسات به صورت آنلاین امکان پیگیری بحث برای ساعت‌های متعددی را دارد. اگر جلسات به صورت حضوری برگزار شود، خستگی حضاران بیش از اندازه به چشم می‌آید. انتخاب ساعت مناسب برای برگزاری جلسه آنلاین همیشه مزیت‌های بسیار زیادی برای برندها به همراه دارد.
- تشریفات برگزاری مراسم‌های استخدامی همیشه دستت و پاگیر است. استفاده از الگوی ویدئوکنفرانس آنلاین امکان صرفه‌جویی گسترده در زمان را دارد بنابراین باید تا جای ممکن از تشریفات این حوزه عبور کرد. در غیر این صورت وضعیت برای تمام برندها دشوار خواهد شد.
- شاید تمام تیم‌های استخدامی در یک محل استقرار نداشته باشند. این امر در مورد برندهای بزرگ رواج بالایی دارد. اگر قرار بر استخدام یک فرد مهم در سازمان باشد، باید افراد مختلفی را گرد یکدیگر جمع کرد. این امر در صورت توجهی برندها شرایط بسیار دشواری را به همراه خواهد داشت بنابراین استفاده از ویدئوکنفرانس بهترین گزینه در راستای کاهش نیاز برای مسافرت کاری مداوم اعضای تیم استخدامی خواهد بود.

وقتی قصد حضور در یک ویدئوکنفرانس را داریم، باید نسبت به کارکرد مناسب تجهیزات مختلف اطمینان حاصل کنیم. بسیاری از برندها در فرآیند تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف اقدام به استفاده از تجهیزات پیشرفته می‌کنند. این امر باید در مورد برگزاری ویدئوکنفرانس در حوزه استخدام نیز مدنظر قرار گیرد. اگر این نکته مورد توجهی برندها واقع نشود، شرایط برای ادامه فعالیت کسب و کارها به شدت دشوار خواهد شد. استفاده از دوربین، هدست، هدفون و میکروفن مناسب برای هر تیم استخدامی ضروری است. بدون تردید مشاهده قطع ارتباط ناگهانی اعضای تیم استخدام از سوی افراد داوطلب استخدام تاثیر روانی مناسبی بر روی آنها ندارد. این امر شاید انگیزه‌شان برای

رهبری

گوگل الگوریتم ر تبه‌بندی سایت‌ها را تغییر خواهد داد

<div><div> </div><div><div>به قلم: مت مک گی خبرنگار</div></div></div>
مترجم: امیر آل علی

در رتبه‌بندی س‌سایت‌ها از نگاه محبوب‌ترین موتور جست و جوگر جهان، م‌واردی نظیر ساز‌گاری آنها با تلفن‌های همراه وجود دارد، با این حال بنا بر بیانیه رسمی این شرکت، تا چند ماه آینده دو معیار دیگر نیز اضافه خواهد شد که شامل سرعت بارگذاری صفحات، تعامل با کاربران و ثبات بصری است. در رابطه با مورد سوم، این مورد به راحتی کاربران اشاره دارد. درواقع یک سایت نباید باعث شود که کاربر به اقدامات غیرضروری سوق داده شود. تحت این شرایط در صفحات اول، سایت‌هایی را مشاهده خواهید کرد که این سه معیار را نیز مورد توجه خود قرار داده‌اند. با این حال برای این امر که تمامی مدیران سایت‌ها بتوانند خود را آماده نمایند، زمان به اجرا درآوردن طرح مذکور، بهار سال آینده اعلام شده است. بدون شک این طرح باعث خواهد شد تا کاربران، سهولت بالاتری را تجربه کرده و مدیران سایت‌ها نیز بتوانند با توجه به این ۳ بخش س‌ساده، شانس رشد بالایی را داشته باشند. در این راستا ممکن است برخی از الگوریتم‌های قدیمی، کنار گذاشته شود.

منبع: searchengineland.com

پرورش نسلی کارآفرین

<div><div> </div><div><div>محمدرضا حیدری</div></div></div>
کارشناس ارزیابی و من‌ورینگ شرکت‌های ن‌وا

یکی از سوال‌های اساسی در مواجهه با موضوعاتی مانند گسترش زیست‌بوم نوآوری و فرهنگ‌سازی در زمینه کارآفرینی، آن است که چگونه باید این فرهنگ را به کودکان منتقل کرد. با توجه به عدم وجود توافق نظری میان کارشناسان نظر‌های مختلفی در این زمینه وجود دارد.

برخی از مشاوران حوزه کودک معتقدند که دست‌های کوچک کودکان تنها برای بازی مناسب است و ذهن ساده آنها نباید درگیر مسائلی همچون کار و کسب درآمد شود.

با این همه براساس تحقیقات انجام‌گرفته در اتحادیه اروپا، کودکانی که از ابتدا با فرهنگ کارآفرینی و مفاهیم بنیادین آن آشنا شده‌اند، پنج برابر بیشتر احتمال دارد که در آینده نیز به کارآفرینان موفق تبدیل شوند.

نحوه تربیت و آموزش مفاهیم کارآفرینانه در کودکی چنان مهم است، که برخی معتقدند که این پدر و مادر هستند که از ابتدا کودک خود را یک کارمند و یا یک کارآفرین، بار می‌آورند. برخی والدین خود به شدت از ریسک واهمه دارند و به همین جهت کودکان خود را ترغیب می‌کنند که به هیچ عنوان کاری انجام ندهند که حتی یک درصد ریسک در آن کار وجود داشته باشد.

این کودکان در بزرگسالی تلاش می‌کنند تا در شغل‌های کم‌درآمد، اما دارای حاشیه امنی مانند حقوق‌بگیری، مشغول به کار شوند. با توجه به این مسئله که کارآفرینی همواره با ریسک عجین شده است، این گونه از کودکان در آینده چندان تمایلی به آن از خود نشان نخواهند داد.

براساس آمارها، میزان تمایل به کارآفرینی در میان کودکان چینی از کودکان متولدشده در اروپای غربی بیشتر است. در تاریخ کشور ما نیز بسیاری اوقات صاحب یک حرفه فرزند خود را از کودکی با آن حرفه آشنا می‌کرد، با این همه در حال حاضر، فن‌آموزی کودکان و دانش‌تن مشاغل تابستانی از سوی آنها، برای برخی از خانواده‌ها قابل قبول نیست.

باید توجه داشت که کار کوتاه مدت و تحت نظر کودکان در یک محیط امن و مورد اطمینان، نه برای کسب درآمد، بلکه برای آموزش دادن به او است. کودک در هنگام کار کردن با بسیاری از مقوله‌های ارزشمند و طلایی مانند ارزش نقدینگی، ارزش کار و دسترنج و روابط کار آشنا می‌شود. وی چنین مفاهیمی را در هیچ محیط آموزشی به شکل کامل نمی‌تواند یاد بگیرد.

در اروپا برای تغییر این رویه، برنامه‌های گسترده‌ای در جریان است، ایجاد دهکده‌های کارآفرینی و اعطای جوایز کارآفرینی کودکان از جمله این برنامه‌ها است. هر سال هزاران کودک و دانش‌آموز در دهکده‌های کارآفرینی جمع می‌شوند و در حین بازی با مهارت‌های مرتبط با کارآفرینی و با اصول تجارت آشنا می‌شوند. این مهارت‌ها از ابتدا به ذهن و رویاهای کودکی شکل می‌دهد و آنها را به سمت مثبت‌تری هدایت می‌کند. در کشور ما متأسفانه یک برنامه منسجم و فراگیر در این حوزه وجود ندارد. هرچند تلاش‌های خوبی در این بخش انجام گرفته است. اما باید با ادغام این تلاش‌ها در یکدیگر یک برنامه همه‌گیر ملی ایجاد کرد تا کودکان این سرزمین از همان ابتدا با فرهنگ ارزشمند کار و تلاش آشنا شوند.



به قلم: آلیه ِ دکِر کارشناس کسب و کار در موسسه HubSpot

ترجمه: علی آل‌علی

ارائه سخنرانی در مراسم‌های تجاری امر ساده‌ای به نظر می‌رسد. بسیاری از رهبران تجاری توانایی ارائه سخنرانی‌های جذاب و تعاملی را دارند. این امر در بهبود جلوه برندشان برای مخاطب هدف نقش بسیار مهمی بازی می‌کند، اگرچه بسیاری از مردم سخنرانی کلیدی در مراسم‌های مهم را امری ساده و هیجان‌انگیز قلمداد می‌کنند، اما در عمل دشواری‌های بسیار زیادی پیش روی کارآفرینان قرار دارد. برخی از افراد به طور طبیعی از سخنرانی در محیط‌های پرجمعیت یا مراسم‌های بزرگ ترس دارند. این امر مانع حضور آنها در مقام سخنان در مراسم‌های بزرگ می‌شود.

شاید بسیاری از افراد نگرانی نسبت به حضور در میان جمعیت فراوانی از مخاطب نداشته باشند. ارائه سخنرانی یک نوع مهارت است. اگر کارآفرینان ترسی از حضور در مقابل هزاران نفر ندارند، شاید باز هم نیاز به تکنیک‌هایی برای سخنرانی بهتر وجود داشته باشد. برخی از اصول سخنرانی ربطی به ترس از جمعیت ندارد. در این مقاله هدف اصلی ما آموزش شیوه‌های سخنرانی مناسب در برابر حضار و همچنین حضور مناسب در مراسم‌های کاری حرفه‌ای است.

استیو جابز به عنوان یک رهبر تجاری موفق همیشه سخنرانی‌های جذابی داشته است. این امر وی و برند اپل را در صدر فهرست کسب و کارهای مورد علاقه مشتریان در بازارهای جهانی قرار داده است. یکی از مزیت‌های استیو جابز در زمان سخنرانی آگاهی از هدفش بود. بر این اساس تمرکز بسیار بالایی بر روی هدف اصلی سخنرانی‌اش انجام می‌داد. سپس به سراغ بیان نکات در قالبی غیر کلیشه‌ای می‌رفت. این امر در میان بسیاری از سخنران‌های حرفه‌ای مشاهده نمی‌شود بنابراین کاهش انگیزه مخاطب هدف برای ادامه گوش دادن به کنفرانس سخنران‌های بزرگ در دنیای کسب و کار پس از سال‌های

بدون تردید سخنران‌های بزرگ در دنیای کسب و کار پس از سال‌های کسب تجربه و تمرین موفق به تاثیرگذاری بالا در سطح کنونی می‌شوند. این امر نکته‌ای مهم برای تقویت انگیزه کارآفرینان جوان به منظور تمرین هرچه بیشتر پیرامون اصول سخنرانی است. امروزه بازاریابی و برندسازی شیوه‌های بسیار زیادی را شامل می‌شود. یکی از شیوه‌های مرکزی برای برندسازی و ارائه تصویری جذاب از کسب و کار مربوط به حضور در مراسم‌های بزرگ و ارائه سخنرانی کلیدی است. سخنرانی کلیدی یا اصلی به طور معمول مسیر کلی همایش را توضیح می‌دهد. همچنین سخنان موردنظر به بیان برخی از نکات کلیدی برای آشنایی بهتر مخاطب هدف با ماهیت مراسم می‌پردازد. در پایان نیز سخنران اصلی امکان بیان بحث موردنظرش را خواهد داشت.

فرآیند انتخاب سخنران اصلی بستگی به میزان شهرت و مهارت فرد موردنظر در دنیای کسب و کار دارد. وقتی یک فرد حرفه‌ای به عنوان کارآفرین و مدیرعامل یک شرکت در مراسمی حضور پیدا می‌کند، به احتمال زیاد سخنرانی اصلی برعهده وی خواهد بود بنابراین در همان ابتدای مسیر فعالیت کاری امکان ارائه انگیزه‌کننده‌ای استفاده از شیوه‌های تمرینی مختلف است. بسیاری از مردم برای یادگیری مهارت‌های مختلف اقدام به تمرین‌های فشرده می‌کنند. با این حساب چرا برای سخنرانی بهتر نباید تمرین مناسب داشت؟

امروزه بسیاری از موسسه‌های آموزشی در زمینه مهارت‌های سخنوری فعالیت دارند. اگر در یکی از دوره‌های موردنظر شرکت نمایید، اطلاعات مناسبی در مورد نحوه تمرین‌های اصولی کسب خواهید کرد. با این حال در صورت فقدان زمان کافی برای شرکت در دوره‌های آموزشی باید به تکرار و تمرین شخصی پرداخت. این امر شامل حضور در میان جمع خانواده، دوستان و سپس همکاران برای سخنرانی است. شاید در نگاه نخست این امر بسیار ساده به نظر برسد، اما به تدریج تاثیرگذاری بسیار مطلوبی بر روی کیفیت ارائه سخنرانی افراد خواهد داشت.

بسیاری از سخنران‌های حرفه‌ای از جایگاه‌های بسیار کوچک کارشان را شروع کرده‌اند. این امر شامل سخنرانی در مراسم‌های داخلی یک شرکت یا حتی بیان مطالب اساسی برای تیم شرکت با صدای بلند است بنابراین نیازی به شروع کار سخنرانی از جایگاهی بسیار بزرگ نیست. این امر نوعی وسواس فکری از سوی سخنرانی‌های تازه‌کار محسوب می‌شود. هرچه توانایی یک برند برای مدیریت نحوه آماده‌سازی سخنران‌های اصلی‌اش بیشتر باشد، احتمال بروز اشتباه کمتر خواهد شد.

امروزه برندها نیز اهمیت بسیار زیادی به وضعیت سخنران اصلی‌شان می‌دهند. دلیل این امر نمایش جلوه کسب و کار از سوی سخنرانی اصلی است. اگر سخنران موردنظر استرس زیادی داشته باشد، مخاطب هدف احساس مناسبی از تعامل با وی نخواهد داشت. نتیجه این امر ناتوانی یک برند برای تاثیرگذاری مناسب بر روی مخاطب هدف است. ملاتی دیزیل، سخنران بین‌المللی و موسس آژانس استوری فول، در مورد اهمیت تمرین و تکرار در زمینه سخنرانی این گونه اظهار نظر می‌کند: «هر چقدر که به تمرین نیاز دارید، باید ۱۰ برابر بیشتر تمرین نمایید. امروزه اغلب مردم نسبت به نیازشان برای تمرین خوش‌بین هستند. همین امر اغلب اوقات موجب بروز مشکلاتی برای شرکت‌ها می‌شود. وقتی یک سخنان در هنگام اجرای مراسم نسبت به نقاط ضعف خویش آگاهی پیدا کند، دیگر زمانی برای رفع مشکل وجود نخواهد داشت بنابراین با تمرین بیشتر امکان آگاهی از مشکلات جاری وجود خواهد داشت.»

بسیاری از سخنرانی‌های حرفه‌ای در ابتدا مسیر مشخصی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف ندارند. این امر در طول زمان با تجربه بیشتر سخنران‌ها حاصل می‌شود. اگر شما نسبت به نحوه تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف تردیدهایی منسجم و زیادی دارید، باید به دنبال شیوه‌های تاثیرگذاری متنوع بر روی مخاطب هدف باشید. یکی از اشتباهات سخنران‌های حرفه‌ای تلاش برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف با استفاده از شیوه‌های سنتی است. این امر مشکلات بسیاری زیادی برای برندها ایجاد می‌کند. همچنین تمرکز

بر روی یک شیوه تاثیرگذاری بر روی مشتریان نیز مشکلات عمده‌ای به همراه خواهد داشت. بهترین توصیه در این میان ارزیابی نحوه فعالیت دیگر سخنران‌ها در عرصه ارائه سخنرانی‌های کلیدی است.

گاهی اوقات کارآفرینان دعوت به سخنرانی عادی در یک مراسم می‌شوند، با این حال در برخی از موارد شما به عنوان سخنران اصلی در یک مراسم حضور دارید. اگر سخنران اصلی یک مراسم توانایی بیان نکات در کمال آرامش و تاثیرگذاری را نداشته باشد، به سرعت با مشکلاتی مواجه خواهد شد بنابراین تمرین اضافی برای رهبیز از چنین مشکلاتی امری طبیعی خواهد بود. الگوبرداری از سخنران‌های حرفه‌ای همیشه راهکاری مناسب برای برندها محسوب می‌شود. بسیاری از سخنران‌های مبتدی امکان یادگیری نکات حرفه‌ای از افراد ماهرتر را دارند بنابراین ارزیابی ویدئوی سخنرانی افراد بزرگ هیچ ایرادی نخواهد داشت. این امر مانند یک دوره آموزشی امکان افزایش تجربه و سطح کیفی سخنران‌های جوان را به همراه دارد.

اولیویا اسکات، سخنرانی حرفه‌ای در حوزه کسب و کار و رئیس موسسه Omerge Alliances، در مورد نحوه آماده‌سازی سخنران‌های حرفه‌ای برای بیان ارائه‌های کلیدی نکات جالبی را گوش‌زد می‌کند: «بسیاری از سخنران‌های حرفه‌ای هنوز هم جلوی آینه اقدام به ادای سخنرانی اولیه‌شان می‌کنند. این امر اعتماد به نفس قابل ملاحظه‌ای در اختیار افراد قرار می‌دهد. شاید سخنرانی در جلوی آینه بسیار ساده‌انگارانه به نظر برسد، اما تاثیرگذاری بسیار مطلوبی بر روی مخاطب هدف خواهد داشت. این امر سخنران‌ها را یک بار با تمام جزئیات سخنرانی به صورت عملی مواجه می‌کند. سپس امکان استفاده از همکاران یا افراد داوطلب برای شنیدن سخنرانی وجود دارد. در نهایت باید سخنرانی به صورت عملی در مراسم ادا شود.»



امروزه راهکارهای بسیار زیادی برای تمرین سخنرانی وجود دارد. افراد مختلف باید به دنبال استفاده از شیوه‌های متنوع به منظور تاثیرگذاری بهتر بر روی مخاطب هدف باشند. در این میان هرچه تمرین بیشتری صورت گیرد، نتیجه نهایی کار بهتر از آب درخواهد آمد. برخی از سخنران‌ها با اندکی به موفیت در زمینه اجرای ارائه‌های کلیدی دیگر دست از تمرین می‌کشند. این امر تاثیر به مراتب منفی بر روی کیفیت سخنرانی افراد دارد. درست به همین خاطر اغلب سخنران‌ها دارای افت مقطعی در کیفیت ارائه‌شان هستند. نکته منفی ماجرا عدم اعتماد دوباره برندها و مراسم‌های معتبر به سخنران‌های درگیر افت در ارائه سخنرانی‌های کلیدی است بنابراین شاید نخستین اشتباه یک سخنران حرفه‌ای به معنای پایان دوره حرفه‌ای‌اش باشد.

درخواست برای باز خورد مخاطب هدف

صحبت از بازخوردها همیشه دشوار است. بسیاری از مردم تمایلی به صحبت درباره کیفیت سخنرانی‌شان در جمع‌های دوستانه یا حتی مراسم‌های بزرگ ندارند. این امر ناشی از میل به انتقادگریزی افراد است. اگر شما در مسیر تبدیل شدن به سخنرانی حرفه‌ای گام برداشته‌اید، باید از تمام نظرات پیرامون کیفیت اجرای‌تان باخبر شوید. این امر امکان جبران اشتباهات گذشته و ایجاد مسیر بهتر برای پیشرفت را فراهم خواهد کرد. امروزه بسیاری از افراد توانایی تاثیرگذاری مناسب بر روی مخاطب هدف را ندارند. نکته جالب در این میان ارزیابی شخصی اغلب سخنران‌ها از تاثیرگذاری مناسب ارائه‌شان است. اگر سخنران‌ها از نظرات دیگران به خوبی آگاه نشوند، هیچ‌گاه مسیر پیشرفت را طی نخواهند کرد. دیگران در ارزیابی سخنرانی ما نقدهای جدی را بیان می‌کنند. سخنران‌های حرفه‌ای همیشه به دنبال نظرات مخاطب هدف هستند. دلیل این امر ارزیابی فرآیند سخنرانی به شیوه‌ای متفاوت از سوی آنهاست بنابراین افراد توانایی ارائه نکات به صورت متفاوت را خواهند داشت. اگر شما به عنوان یک سخنران به توصیه‌های مخاطب هدف دسترسی ندارید، باید از همکاران‌تان برای ارزیابی کیفیت ارائه‌تان کمک بگیرید. شاید این امر در ابتدا بسیار دشوار باشد، اما نتیجه امر مطلوب خواهد بود.

هیچ سخنرانی، حتی استیو جابز، بی‌عیب و نقص نیست. بسیاری از سخنران‌های حرفه‌ای نیز در دوران فعالیت‌شان روز‌های بد داشته‌اند بنابراین تردید نسبت به مهارت‌های شخصی در زمینه سخنرانی امری طبیعی و رایج در میان کارآفرینان است. مهمترین مسئله در این میان تمایل برای بهبود شرایط است. بازم در اینجا با اهمیت تمرین و تکرار مواجه هستیم. درخواست از مخاطب هدف سخنرانی برای دریافت بازخورد به معنای گردآوری اطلاعات کاربردی به منظور تمرین هدفمندتر است. در غیر این صورت فرآیند دریافت نظرات از مخاطب هدف کمترین تاثیرگذاری برای سخنران‌ها نخواهد داشت. بی‌شک گاهی اوقات نظرات مخاطب هدف نسبت به سخنرانی‌های بیش از اندازه تند و فاقد انصاف است. حتی در این صورت نیز باید از نکات موجود در نظرات مخاطب هدف استفاده بهینه را کرد. حتی بدترین نظرات نیز دارای لایه‌ای از حقیقت هستند بنابراین استفاده از حقیقت‌های موردنظر برای بهبود کیفیت سخنرانی‌های بعدی ایده منطقی خواهد بود.

جف توپرست، سخنران بین‌المللی و مولف کتاب‌های پر فروش در زمینه سخنرانی، در مورد نحوه تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف ایده‌های متفاوتی دارد: «مخاطب هدف همیشه از دیدگاه خودش اقدام به بررسی مراسم

چگونه سخنرانی مناسبی در مراسم‌های تجاری ارائه کنیم؟

می‌کند بنابراین شاید نظرش با شما یکی نباشد. مهمترین مسئله در این میان مسئولیت سخنران‌های حرفه‌ای برای جلب نظر تمام حضار است. شاید بعدها ویدئوی سخنرانی شما به طور عمومی منتشر شود. حتی در این صورت نیز سخنرانی موردنظر باید همچنان جذابیت داشته باشد. در غیر این صورت امکان تاثیرگذاری مناسب بر روی مخاطب هدف از بین خواهد رفت.»

تعامل با مخاطب هدف همیشه کار ساده‌ای نیست. گاهی اوقات انتظارات مخاطب هدف از سخنرانی‌ها بسیار غیرواقعی است. ما در عرصه کسب و کار مانند سخنران‌های انگیزشی عمل نمی‌کنیم. وظیفه اصلی مراسم‌های تجاری رونمایی از تازه‌ترین دستاوردهای شرکت‌های مختلف است. انگیزش روانی مخاطب در حیطه وظایف سخنران چنین مراسم‌هایی قرار ندارد بنابراین باید نسبت به درک مشترک مخاطب هدف و سخنران از ماهیت مراسم نیز توجه نشان داد. این امر از طریق ارزیابی بازخوردهای مخاطب هدف امکان‌پذیر خواهد بود. اگر در مکاتبات هدف از مراسم بیش از اندازه رویایی است، باید نسبت به بهبود آن اقدام فوری صورت گیرد. در غیر این صورت شرایط به شدت دشوار خواهد شد.

تعامل با مخاطب هدف

بدون تردید هیچ‌کس تمایلی به گوش دادن مطلق به حرف‌های دیگران ندارد. مشارکت در بحث یک‌سی از انگیزه‌های بنیادین هر انسانی است. سخنران‌های حرفه‌ای نیز این نکته را به خوبی می‌دانند بنابراین باید در راستای تاثیرگذاری بهینه بر روی مخاطب هدف اقدام کنند. بدون تردید همه ما سخنرانی‌های تعاملی را بیشتر از هر نوع دیگری دوست داریم. این امر سخنران‌های بزرگ را به سوی تعامل با مخاطب هدف سوق می‌دهد. امروزه طرح مسئله‌های اساسی و سپس نظرخواهی از مخاطب هدف امری رایج در سخنرانی‌ها محسوب می‌شود. این امر حتی در مورد سخنرانی‌های بسیار بزرگ نیز قابل مشاهده است.

بدون تردید طرح مسئله و بیان پرسش‌های تعاملی‌ساز مخاطب هدف نیازمند اختصاص زمان برای بیان نکاتی از سوی آنهاست. اشتباه برخی از سخنران‌ها بیان پرسش و سپس عدم تعیین زمان مناسب برای تعامل از سوی حضار است. این امر کیفیت سخنرانی را به شدت پایین می‌آورد. امروزه مردم علاقه بسیار زیادی برای شنیدن نکات مختلف دارند، با این حال این امر در کنار درخواست آنها برای تعامل با سخنران‌ها باید مدنظر قرار گیرد. بدون تردید هیچ برندی تمایل به از دست دادن مخاطب هدفش ندارد بنابراین باید اقدام مناسب در راستای ارزیابی وضعیت متغیر مخاطب هدف را مدنظر قرار دهد.

یکی از راهکارهای مناسب برای افزایش تمایل کاربران برای تعامل با برند در فرایند سخنرانی انتخاب موضوعات هیجان‌انگیز برای مراسم تجاری است. این امر انگیزه مخاطب هدف برای تعامل با برند و سخنان را به شدت افزایش می‌دهد. امروزه بسیاری از مردم دارای اطلاعات زیادی در زمینه کسب و کار هستند. همچنین پرسش‌های متعددی نیز از سوی آنها مطرح می‌شود. اگر یک سخنران توانایی پاسخگویی مناسب به پرسش‌های مخاطب هدف را نداشته باشد، اعتبارش را به شدت خدشده‌ار خواهد شد بنابراین باید همیشه آگاهی دقیقی از موضوع بحث و پرسش‌های احتمالی داشته باشند.

یکی از وظایف تیم‌های برگزارکننده مراسم‌ها بررسی مسیر کلی بحث و همچنین پرسش‌های احتمالی از سوی مخاطب هدف است. طراحی پاسخ‌هایی برای ارائه در قبال هر کدام از پرسش‌های احتمالی نکته بسیار مهمی خواهد بود. این امر کیفیت مراسم‌ها و سخنرانی افراد را به شدت افزایش می‌دهد.

توجه به محتوا در کنار نحوه بیان مطلب

اغلب سخنران‌ها توجه بسیار زیادی به نحوه بیان مطلب دارند. این امر شامل بیان نکات مختلف به شیوه‌های متعدد و تلاش برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف است. در این مسیر بسیاری از سخنران‌ها توجه بسیار کمتری به ماهیت مطلب سخنرانی دارند. این امر گاهی اوقات موجب بروز مشکلات جدی می‌شود. اگر یک کارآفرین به ماهیت سخنرانی‌اش توجه نداشته باشد، شانسسی برای تاثیرگذاری مناسب بر روی مخاطب هدف نخواهد داشت. امروزه کیفیت محتوا درست به اندازه نحوه بیان اهمیت دارد. شاید برخی از کارآفرینان به تنهایی توانایی طراحی متن سخنرانی را نداشته باشند. در این صورت باید از افراد مختلف و دارای مهارت کمک گرفت.

یکی از نکات جالب در مورد طراحی متن سخنرانی مربوط به مشارکت افراد متعدد در فرآیند طراحی‌اش است. با این حساب طراحی متن سخنرانی به صورت انفرادی هرگز ایده مناسبی نخواهد بود. این امر اغلب اوقات کیفیت نهایی سخنرانی را به شدت کاهش می‌دهد.

امروزه تکنیک‌های بسیار زیادی برای بیان مطالب به صورت حرفه‌ای وجود دارد. اغلب کارشناس‌ها بر روی نقش زبان بدن در تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف تاکید ویژه‌ای دارند. متأسفانه شمار بالایی از افراد به هنگام سخنرانی از بدنشان سود نمی‌برند. این امر در رایج‌ترین شیوه شامل بیکار ماندن دست‌ها و حالت چهره معمولی در تمام طول سخنرانی است. ایجاد هیجان در میان مخاطب هدف یکی از وظایف اصلی سخنران محسوب می‌شود. اگر این نکته به صورت کاربردی مدنظر افراد قرار نگیرد، مشکلات بسیار زیادی در فرآیند بازاریابی و ارائه سخنرانی مناسب پدیدار می‌شود.

توجه به مخاطب هدف

آخرین مرحله در فرآیند سخنرانی توجه مداوم به مخاطب هدف است. بسیاری از سخنران‌ها در طول بیان مطالب به مخاطب هدف نگاه نمی‌کنند تلاش برای حفظ ارتباط چشمی نقش مهمی در تاثیرگذاری مطالب سخنرانی دارد. بسیاری از سخنران‌های حرفه‌ای به طور مداوم تمرین‌های فشرده در زمینه نحوه حفظ ارتباط چشمی انجام می‌دهند. این امر در ابتدا از نظر تسلط بر روی مطالب دشوار خواهد بود، اما سخنران‌های حرفه‌ای چاره‌ای جز این نخواهند داشت.

اگر در فرآیند سخنرانی تمرکز برندها به نکته‌ای به جز مخاطب هدف باشد، تاثیرگذاری لازم از دست خواهد رفت. درست به همین خاطر اغلب تمرین‌های سخنرانی شامل تمرکز بر روی وضعیت مخاطب هدف است. بسیاری از سخنران‌های حرفه‌ای حتی توانایی تشخیص فقدان تمرکز و حواسپرتی مخاطب هدف را نیز دارند. این امر در طول زمان و با تمرین مداوم صورت می‌گیرد.

امروزه سخنرانی‌های کلیدی یکی از مهمترین فرصت‌ها در مسیر توسعه کسب و کار محسوب می‌شود. استفاده مناسب از چنین فرصت‌هایی تا حد زیادی مسیر بازاریابی برندها را مشخص خواهد کرد. همچنین برندها توانایی تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را نیز باز خواهند یافت. تمرین مداوم برای بهبود توانایی سخنرانی در مراسم‌های مهم یکی از مهمترین نکات در زمینه موفقیت هر کارآفرین و سخنرانی محسوب می‌شد.

منبع: blog.hubspot.com

رییس پلیس راهور غرب استان خبر داد:

ترخیص موتورسیکلت های توقیفی

شهریار - خبرنگار فرصت امروز: رییس پلیس راهور غرب استان، از رفع توقیف موتورسیکلت های روسوی در پارکینگ های غرب استان تهران (موتورسیکلت های توقیفی تا قبل از تاریخ ۲۹ اسفند ۹۸) خبر داد. سرهنگ محمودی گفت: در راستای فرمان رهبر بر خصوص رفع توقیف موتورسیکلت های روسوی و بازگرداندن آنها به مردم و به جهت تسهیلات جدید برای شهروندان، موتورسیکلت های روسوی در پارکینگ های نیروی انتظامی سراسر کشور از ۱۷ آبان ماه بشرايط اعلامی ترخیص می شوند. وی افزود: بر اساس این دستورالعمل مالکان موتورسیکلت های توقیفی می توانند با همراه داشتن کارت ملی خود و اسناد و گفتگو کردند. فرجی در این نشست گفت: افزایش سطح بهداشت و سلامت شهروندان یگان توقیف کننده مراجعه و درخواست ترخیص موتورسیکلت خود را ثبت و تسلیم مرجع مربوطه کنند. محمودی خاطر نشان کرد: علاوه بر حضور مالک و یا متصرف قانونی، ارائه مدارک موتورسیکلت شامل سند مالکیت، کارت موتور، سند کارخانه و بیمه نامه الزامی می باشد. رییس پلیس راهنمایی و رانندگی غرب استان در ادامه تصریح کرد: موتورهای که فاقد پلاک یا بیمه نامه و همچنین فاقد گواهینامه رانندگی باشند، می توانند با سپردن تعهدنامه اقدام کنند



معاوضه زمین جنب مصلی (مدرسه پیوند) برای احداث درمانگاه تخصصی شبانه روزی

قم - خبرنگار فرصت امروز: دیدار حجت الاسلام فاطمین امام جمعه، رئیس شورای اسلامی و شهردار اقبالیه با مدیر کل اداره آموزش و پرورش استان قزوین جهت معاوضه زمین جنب مصلی (مدرسه پیوند) برای احداث درمانگاه تخصصی شبانه روزی. به گزارش روابط عمومی شهرداری و شورای اسلامی شهر اقبالیه: حجت الاسلام سید مرتضی فاطمین، علی بیگدلی رئیس شورای اسلامی، غلامرضا فرجی شهردار اقبالیه به همراه دکتر علیرضا مهرعلیان رئیس مرکز بهداشت شهید بلندیان شهرستان قزوین با حضور در اداره کل آموزش و پرورش با دکتر حسینی دیدار و گفتگو کردند. فرجی در این نشست گفت: افزایش سطح بهداشت و سلامت شهروندان اثر مستقیمی بر شاخص های اقتصادی جامعه دارد چنانچه افراد جامعه قادر باشند به راحتی به فعالیت های اجتماعی بپردازند رشد اقتصادی، شتاب فزاینده ای را تجربه خواهد کرد. ایشان افزودند: شهرداری و شورای اسلامی شهر اقبالیه در نظر دارد با همکاری و تعامل اداره کل آموزش و پرورش استان و مرکز بهداشت شهید بلندیان در راستای خدمت به شهروندان در شهر اقبالیه اقدام به احداث درمانگاه شبانه روزی و در بخش آموزشی زمینی را جهت احداث مدرسه به آموزش و پرورش اهدا نماید. بیگدلی رئیس شورای شهر نیز اعلام کرد: دنیا توجه به نبود پزشک متخصص در اقبالیه شهروندان زحمات و در همین راستا هزینه های زیادی را جهت درمان پرداخت می کنند. ایشان افزودند: با تلاش های مسئولین شهری و استانی امیدواریم بتوانیم خدمت شایانی در بخش بهداشت و درمان داشته باشیم.



بازدید نماینده مجلس استان از عملیات اجرایی گازرسانی به شهرهای میمه و پهله

ایلام - هدی منصور: دکتر علیرضا نماینده حوزه جنوبی استان و هیأت همراه از عملیات اجرایی پروژه گازرسانی به دو شهر باقیمانده استان بازدید نمود. به گزارش روابط عمومی: دکتر علیرضا نماینده حوزه جنوبی استان در مجلس شورای اسلامی طی بازدید حضوری از عملیات اجرایی گازرسانی به بخش زرین آباد بعنوان تنها بخش فاقد گاز در استان با اعلام رضایت از پیشرفت پروژه در سال جاری و فعالیت گسترده پیمانکاران در تمام مسیر، ابراز امیدواری نمود که در سال جاری مشعل گاز در منازل مردم شریف این بخش روشن شده و گرمایش خانه ها گردد. دکتر علیرضا تصریح نمود: این حجم از فعالیت عمرانی در بخش زرین آباد با توپوگرافی خشن و صعب العبور بودن مسیر، نمونه بارز تلاش جهادی کارکنان شرکت گاز استان است که جا دارد از زحمات، تلاش و پیگیری های مهندس شمس الهی مدیرعامل و کارکنان شرکت گاز استان تقدیر و تشکر ویژه نمایم. شریفی مدیر امور مهندسی و اجرای طرح های شرکت گاز استان اظهار داشت: پروژه مذکور شامل ۸۰ کیلومتر خط تغذیه و ۴۰ کیلومتر شبکه با اعتباری بالغ بر ۴۰۰ میلیارد ریال می باشد که هم اکنون ۱۴ پیمانکار در فازهای مختلف آن در حال فعالیت می باشند و پیشرفت فیزیکی کلی پروژه بالغ بر ۸۰ درصد می باشد که در دهه مبارک فجر افتتاح رسمی آن با حضور مقامات استانی و کشوری انجام خواهد شد و چراغ گاز در بخش زرین آباد روشن خواهد شد.

قیطاسی مدیر مالی شرکت گاز استان گفت: تأمین اعتبار و تخصیص نقدینگی پروژه فوق اصلی ترین دغدغه شرکت گاز استان می باشد و خوشبختانه تا کنون در این پروژه نقدینگی لازم تزریق شده است و با توجه به اینکه سال مالی رو به پایان می باشد ابراز امیدواری نمود مشترکین و صنایع عمده بهدکار از جمله کارخانه سیمان ایلام و شرکت پتروشیمی ایلام نسبت به پرداخت بدهی های خود اقدام نمایند تا با تزریق نقدینگی مورد نیاز پروژه و روشن شدن مشعل گاز، رونق بخش تولید و اقتصاد خانواده ها گردد. شریفی مدیر امور مهندسی و اجرای طرحها و قیطاسی مدیر مالی شرکت گاز استان در این بازدید دکتر علیرضا را همراهی نمودند. در پایان دکتر علیرضا از تشکیل و برگزاری جلسه وصول مطالبات شرکت گاز از صنایع و ادارات با حضور استاندار قول مساعد دادند.

افراد برتر مسابقه مجازی «نوگلان حسینی» با حضور شهردار گرگان معرفی شدند

گرگان - خبرنگار فرصت امروز: آئین معرفی برترین های نخستین دوره مسابقه مجازی نوگلان حسینی روز دوشنبه ۱۹ آبان با حضور مدیرکل سازمان تبلیغات اسلامی استان، مسئولان کانون مداحان و بنیاد دعبل خزاعی استان، شهردار و برخی اعضای شورای اسلامی شهر گرگان، مشاور امور بانوان و خانواده شهردار در سالن اندیشه شهرداری گرگان برگزار شد. دکتر عبدالرضا دادبود شهردار گرگان در این آئین با اشاره به نقش سازنده و تربیتی مداحان اهل بیت (ع) اظهار کرد: تاثیر مداحان در حرکات بزرگ تاریخی کشور ما از به وقوع پیوستن انقلاب اسلامی تا موفقیت در هشت سال دفاع مقدس انکار ناشدنی است. دادبود افزود: شعوری که مداحان به این حرکات مردمی می بخشند در کنار شعور مردمان باعث به ثمر رسیدن حرکت های بزرگ فرهنگی شدیدی نقش مداحی را نقشی ماندگار و تاثیرگذار خواند و گفت: مداحان شور و نشاط خاصی به جامعه می بخشدند و افرادی که در این حوزه فعالیت می کنند نیاز به مراقبت ویژه دارند. شهردار گرگان اظهار امیدواری کرد این مداحان نوجوان با تلاطم حرکت در این مسیر فرهنگی آینده درخشانی پیش رو داشته باشند. در این نشست از افراد برتر مسابقه در محورهای مداحی پسران و خطبه خوانی و دکلمه دختران در رده سنی نونهالان و نوجوانان با اهدای لوح تقدیر و هدیه تجلیل به عمل آمد.

احداث ایستگاه تقلیل فشار گاز طبیعی طرح بهبود فرآیند و بهینه سازی پالایشگاه اصفهان

اصفهان - قاسم اسد: تقلیل فشار گاز طبیعی (Gas Reducing Station) بصورت EPC احداث می شود. مدیر این پروژه افزود: طرح ایستگاه تقلیل فشار گاز (Gas Reducing Station) با ظرفیت ۳۰۰۰۰۰ استاندارد مترمکعب بر ساعت به همراه یک RUN (خط) با ظرفیت ۱۵۰۰۰۰ استاندارد مترمکعب بصورت پدکی است که از سال ۹۷ آغاز شده و تاکنون حدود ۹۰ درصد پیشرفت داشته است. مهندس علی میثاقی زمان پایان اجرای طرح را آذرماه سال جاری اعلام کرد و گفت: مبلغ اجرای پیمان ۱۷۱ میلیارد ریال بوده است.

معاون درمان دانشگاه علوم پزشکی مازندران از بیمارستان شهید بهشتی نوشهر بازدید کرد

ساری - دهقان: دکتر تورج اسدی معاون درمان دانشگاه علوم پزشکی مازندران با حضور در نوشهر و در بازدید از بیمارستان شهید بهشتی این شهرستان، ضمن بررسی تالیسات تأمین آمیسیژن این بیمارستان، با حضور در بخش های ویژه و های اورژانس و مراقبت های ویژه ضمن بررسی روند رسیدگی و درمان بیماران کووید ۱۹، در گفتگو با مسئولان پرستاران این بخش ها بر ارتقاء کیفیت خدمات و ارائه خدمات به موقع و ایمن پزشکی تاکید کرد.



با مدیریت شرکت گاز آذربایجان شرقی شکل گرفت؛ اهتمام فرهنگی برای کاهش حوادث ناشی از مصرف غیر ایمن گاز طبیعی

ایمنی که به میزبانی شرکت گاز استان و با حضور مدیران و رؤسای روابط عمومی شهرداری، آتش نشانی و خدمات ایمنی و اورژانس تبریز و رؤسای بهره برداری و کارشناسان ایمنی شرکت گاز استان آذربایجان شرقی برگزار شد، ضمن بررسی آمار مشابه سنوات قبل، بیشترین علل منجر به وقوع حوادث مشابه و راهکارهای پیشگیری از آن و نیز اقدامات هماهنگ و مشترک در مواقع بروز حادثه، به نکته نظرات مشترک رسیدند.

غلامرضا قنبری، رئیس روابط عمومی شرکت گاز استان آذربایجان شرقی با مثبت ارزیابی کردن نتایج جلسه برگزار شده، ابراز امیدواری کرد که هماهنگی و اقدامات مشترک فی مابین و استفاده از ظرفیت های اطلاع رسانی سازمان های همیار همچون صدا و سیما، مرکز استان، شهرداری و رسانه ها، توسعه فرهنگ ایمنی و در کنار آن مصرف بهینه گاز طبیعی بصورت اثربخش تحقق خواهد یافت.



در جلسه هم اندیشی و هم افزایی سازمان های ذیربط با محوریت فرهنگ سازی مصرف ایمن از گاز طبیعی و با هدف کاهش آمار حوادث ناشی از عدم مصرف کنندگان به استانداردهای فنی و تاکید کرد.

مدیرعامل مناطق نفت خیز جنوب خبر داد:

تولد یک مخزن نفتی جدید در میدان نرگسی

نفت خیز جنوب ضمن قدردانی از همه همکاری های که در این دستاورد مشارکت داشته اند، خاطر نشان ساخت: به منظور بررسی دقیق امکان تولید از مخزن بنگستان میدان نرگسی، موقعیت شرق ۰۱۵ شمال در سال ۹۶ ارائه و اخیرا به عنوان چاه نرگسی-۱۳ در قالب طرح توسعه ۲۸ مخزن حفاری گردید که پس از تکمیل در سازند سروک و انجام اقدامات لازم در حضور دکل، تولیدی شدن مخزن بنگستان با دبی تقریبی ۳۰۰۰ بشکه در روز و فشار سرچاهی ۱۶۰۰ پام از طریق این چاه فراهم گردید. شایان ذکر است برنامه ریزی های لازم جهت اخذ آزمایشات تکمیلی، تعیین میزان نفت درجا، ذخیره قابل استحصال و فازهای توسعه ای مخزن بنگستان نرگسی توسط همکاران اداره ارزیابی مخازن مدیریت فنی در دست اقدام است.



گرفته و مخازن بنگستان و خامی این میدان، به عنوان مخازن غیر تولیدی شناخته می شدند. مدیرعامل شرکت ملی مناطق

اهواز - شبنم قجاوند: مدیرعامل شرکت ملی مناطق نفت خیز جنوب از تولیدی شدن مخزن بنگستان میدان نرگسی برای نخستین بار با حفاری چاه شماره ۱۳ میدان نرگسی در قالب طرح ۲۸ مخزن، خبر داد. مهندس احمد محمدی اظهار داشت: میدان نفتی نرگسی در ۷۰ کیلومتری شمال شرقی بندر بوشهر و در منتهی الیه جنوب شرقی فرفروداگی ذرفول و در مجاورت میادین رودک، سولایدر و گلخاری قرار دارد و طول و عرض تقریبی میدان به ترتیب ۲۸ و ۴ کیلومتر می باشد.

وی افزود: مخزن آسماری جهرم میدان نرگسی در سال ۱۳۵۳ با حفر چاه شماره ۱ توسط مدیریت اکتشاف شرکت ملی نفت ایران کشف شد و از سال ۱۳۷۶ مورد بهره برداری قرار گرفت. تاکنون تولید نفت تنها از مخزن آسماری-جهرم میدان نرگسی صورت می

تقاطع غیر همسطح ولیعصر (عج) به زودی افتتاح می شود

تلاش برای انتخاب قم به عنوان پایتخت فرهنگی جهان اسلام

از منظر فضای سبز بعد از اصفهان و شیراز شناخته شود. شهردار قم ادامه داد: تقاطع سه سطح حضرت ولی عصر (عج) آماده است و به زودی به بهره برداری می رسد. اگر در پروژه های استان بخش خصوصی به خوبی ورود پیدا کند مشکلات رفع می شود. سقائیان نژاد با بیان اینکه جذب سرمایه گذار نقش مهمی در تحقق اهداف بلندمدت در مسیر توسعه قم دارد، گفت: در این باره تسهیلات خوبی برای حضور بخش خصوصی و سرمایه گذار در اتمام پروژه های گردشگری و ژائز دیگری در نظر گرفته شده است. وی با بیان اینکه ۲۶ کلیپ برای معرفی قم تولید شده، خاطر نشان کرد: با مسئولان صداسوایا رایزنی شده است که این کلیپ ها بتواند از شبکه های مختلف صداسوایا در سطح ملی پخش شود و شناختی که ما باید از جهان شهر قم به مردم بدهیم از این طریق به سمع و نظر مردم برسد.



آیتالله سعیدی، شهید مطهری و شهدای والا مقام نصب می شود. وی تصریح کرد: سرانه فضای سبز شهر قم از ۱۳.۹ در سال ۱۳۹۴ به ۲۰.۳ در حال حاضر رسیده است و تا سال ۱۴۰۰ باید به ۲۵ متر برسد، این توسعه سبب شده قم امروز به عنوان سومین کلان شهر

قم - خبرنگار فرصت امروز: شهردار قم با اشاره به افتتاح پروژه های کلان شهری به مناسبت روز قم، از افتتاح تقاطع غیر همسطح ولیعصر (عج) در آینده نزدیک خبر داد. به گزارش روابط عمومی شهرداری قم، دکتر سید مرتضی سقائیان نژاد در دیدار با آیتالله سعیدی تولید حرم حضرت معصومه (س) که در سالن محراب قم کریمه اهل بیت (س) برگزار شده، اظهار داشت: شهر مقدس قم دارای ارزش و جایگاه بسیار والا و چشم جهان به قم است. شهردار قم با بیان اینکه حوزه های علمیه، مراجع و علما و تاریخ ۷ هزار ساله قم مورد توجه است، تصریح کرد: طلاب و دانشجویان بیش از ۱۰۰ کشور در قم مشغول فراگیری علوم هستند و در تلاشیم قم به عنوان پایتخت فرهنگی جهان اسلام معرفی شود. سقائیان نژاد با اشاره به اهمیت گرامیداشت یاد و خاطره شهید، عنوان کرد: در پیاده رو خیابان انقلاب قم ۱۲ یادمان از شهدای شاخص از جمله شهید

جانشین و مشاور مدیرعامل این شرکت خبر داد:

بازدید معاون انرژی سازمان پدافند غیر عامل از شرکت گاز آذربایجان شرقی

پدافند غیر عامل، تقدیر نموده و این اقدامات را مثبت ارزیابی کرد. جانشین و مشاور مدیرعامل شرکت گاز استان آذربایجان شرقی همچنین با حضور در مرکز ارتباط مردم و دولت (سامند) استانداری، از طریق ارتباط تلفنی تحت سامانه الکترونیکی، به صورت مستقیم پاسخگوی درخواست های مردمی و مسائل و مشکلات متقاضیان و مشورت های طبیعی و سوالات سایر شهروندان در خصوص گازرسانی شد. سیدامیر رضوی در مدت دو ساعت تعداد ۲۱ فقره تماس تلفنی در زمینه های مختلف علی الخصوص موارد مربوط به گازرسانی را پاسخ داد. براساس این گزارش، مطابق برنامه سالانه ابلاغی استانداری آذربایجان شرقی، از ابتدای سال جاری این دومین برنامه حضور مدیران شرکت گاز در مرکز سامد بوده و تا پایان سال در یک نوبت دیگر نیز، پاسخگویی مستقیم به سوالات و درخواست های مردمی و ذی نفعان شرکت گاز استان از طریق سامانه الکترونیکی ارتباط مردم و دولت انجام خواهد گردید.



نحوه پایش وضعیت جریان گاز و نیز عملکرد تجهیزات مورد استفاده به منظور آمادگی در قبال وقوع حوادث غیر مترقبه و جلوگیری از حملات سایبری را ارائه دادند. در پایان این بازدید، معاون انرژی سازمان پدافند غیر عامل کشور و هیأت همراه از اقدامات انجام شده توسط شرکت گاز استان را در قالب دستورالعمل ها و برنامه های

آذربایجان شرقی - ماهان فلاح: هم زمان با هفته پدافند غیر عامل سردار طبیعی، معاون انرژی سازمان پدافند غیر عامل کشور، با هدف ارزیابی و میزان آمادگی در برابر وقوع حوادث غیر مترقبه و تهدیدات سایبری، از شرکت گاز استان آذربایجان شرقی بازدید کرد. به گزارش خبرنگار ما در آذربایجان شرقی، جانشین و مشاور مدیرعامل شرکت گاز استان با اعلام این خبر اظهار داشت: در این بازدید، گزارشی از اقدامات انجام شده در راستای افزایش ضریب ایمنی ایستگاه های ورودی و خروجی گاز در آذربایجان شرقی برای مقابله با وقوع حوادث غیر مترقبه و برنامه های حفاظتی بکار گرفته شده در برابر تهدیدات سایبری ارائه شد.

وی همچنین افزود: در طول این برنامه، معاون انرژی سازمان پدافند غیر عامل کشور از مرکز دیسپچینگ و سامانه های مانیتورینگ، تجهیزات فن آوری اطلاعات و ارتباطات شرکت گاز بازدید به عمل آورده و مدیران و کارشناسان ذیربط توضیحاتی از

ترابی مطرح کرد:

پیمانکار تنظیف منطقه یک ترک کار کرده است / جلوگیری از اختلال در تنظیف معابر و جمع آوری زباله

جلوگیری از مشکلات بعدی استفاده می شود. ترابی خاطر نشان کرد: در شهروندان درخواست داریم، رأس ساعت ۲۱ نسبت به خارج سازی زباله ها اقدام کرده و در این مسئله نیز تباری گر خادمان شهر باشند.

این مقام مسئول در عین حال نیز تاکید کرد: به منظور تحقق حقوق شهرداری در قرارداد مربوطه، اقدامات قانونی و حقوقی لازم پیگیری می شود. وی ضمن قدردانی از شهروندان به منظور همکاری های مستمر در امور شهر، گفت: تا مشخص شدن پیمانکار جدید و انجام مراحل قانونی، جمع آوری زباله ها با استفاده از ماشین آلات مکانیزه مناطق دیگر و همچنین ماشین آلات باری انجام می شود.



تاکید کرد: به دنبال انتخاب پیمانکار جدید تنظیف هستیم، اما تا آن زمان از توان ماشین آلات و نیروهای شهرداری برای

بندرعباس - خبرنگار فرصت امروز: مدیر شهرداری منطقه یک بندرعباس از رفت و روب و جمع آوری زباله های سطح این منطقه با وجود ترک کار پیمانکار مربوطه خبر داد. به گزارش مدیریت ارتباطات و امور بین الملل شهرداری بندرعباس، پطرس ترابی در این ارتباط اظهار کرد: از ششم آبانماه جاری، با توجه به افزایش قیمت ها، پیمانکار تنظیف منطقه یک از ادامه کار صرف نظر کرده و ترک کار کرده است.

وی افزود: با این وجود، کار خدمات رسانی به شهروندان و جمع آوری زباله ها مختل نشده و از زمان ترک کار پیمانکار توسط ماشین آلات سازمانی انجام می شود. مدیر شهرداری منطقه یک بندرعباس ضمن عذرخواهی از شهروندان بابت این مسئله،

تسریع در روند گازرسانی در علی آباد کتول استان گلستان

گازرسانی و خدمات رسانی در استان مصرف کنندگان در ادامه این دیدار، فرماندار شهرستان علی آباد کتول نیز، از تعامل و همراهی با مردم و همچنین عملکرد خوب شرکت گاز ابراز رضایت و قدردانی کرد. وی در پایان، ضمن تاکید بر اتمام گازرسانی به تنها روستای پیمانکار گاز شهرستان، آمادگی فرمانداری را جهت فراهم کردن شرایط لازم جهت گازرسانی و همچنین کمک به وصول مطالبات مشترکین به ویژه بخش صنعتی اعلام کرد.

این شهرستان ارائه کرد و افزود: در زمینه گازرسانی به روستاها، خوشبختانه از مجموع ۷۱ روستای شهرستان، تعداد ۷۰ روستا گاز رسانی شده و تلاش داریم با همراهی و مساعدت مسئولین علی آباد کتول، روستای سیاه مرزکوه نیز در سال آینده از نعمت گاز بهره مند و علی آباد نیز به جمع شهرستان های سبز استان اضافه شود. طالبی همچنین از فرماندار و بخشدار کمالان در خواست داشت تا این شرکت را در زمینه وصول مطالبات مشترکین یاری کند تا در توسعه

گرگان - خبرنگار فرصت امروز: با هدف تسریع در روند اجرای گازرسانی به روستای سیاه مرزکوه، تنها روستای باقی مانده شهرستان علی آباد کتول استان گلستان و همچنین صنایع این شهرستان، مستقیمی با حضور مدیر عامل شرکت گاز استان، گلستان و فرماندار این استان برگزار شد. در این دیدار، علی طالبی، سرپرست شرکت گاز استان گلستان ضمن تشکر از مساعدت و همراهی فرماندار علی آباد کتول، گزارشی از فعالیت های شرکت در

بررسی یکی از دشوارترین تصمیم‌های کاری

تغییر زمینه کاری و ضرورت بازاریابی شخصی



به قلم: ایوان ویدجایا کارشناس کسب و کار و صاحب‌سایت noobpreneur.com
ترجمه: علی آل‌علی

تغییر زمینه کاری یکی از امور دشوار در دنیای کسب و کار است. این امر حتی از تغییر شغل نیز سختی دارد. افراد به طور معمول پس از تغییر شغل در همان زمینه تخصصی و سابق‌شان کار دیگری پیدا می‌کنند. با این حال پس از تغییر زمینه کاری همه چیز متفاوت خواهد بود. در اینجا ما با دنیای تازه‌ای مواجه هستیم. به عنوان مثال، یک کارمند بانک را در نظر بگیرید. این کارمند پس از ۱۰ سال فعالیت در زمینه بانکی اکنون قصد شروع فعالیت کارآفرینی در زمینه‌ای کاملاً متفاوت با بانکداری را دارد. بی‌تردید فرد موردنظر باید مهارت‌های کاملاً تازه‌ای را یاد بگیرد. به همین خاطر تغییر زمینه کاری با تغییر شغل تفاوت عمده‌ای دارد. امروزه بسیاری از افراد براساس تجربه و مهارت‌شان در یک زمینه کاری مورد ارزیابی قرار می‌گیرند. به این ترتیب ورود به دنیایی تازه امر بسیار دشواری خواهد بود. حتی اگر تغییر زمینه کاری کاملاً موفقیت‌آمیز باشد، بازهم امکان بروز چالش‌های پیش‌بینی‌نشده وجود خواهد داشت.

سازگاری با زمینه کاری تازه چندان ساده نیست. یکی از مهارت‌های کاربردی در اینجا توانایی سازگاری با شرایط تازه و بازاریابی شخصی است. خوشبختانه تکنیک‌های زیادی برای بازاریابی شخصی وجود دارد. این امر شانس ما برای یافتن شغل مناسب و موفقیت در زمینه تازه را دوچندان خواهد کرد. یکی از تکنیک‌های ابتدایی و ساده در این زمینه تبدیل رزومه شخصی و ایجاد هماهنگی با زمینه کاری تازه است. به این ترتیب برندهای فعال در زمینه کاری جدیدمان اعتماد بیشتری به ما خواهند داشت. در این مقاله من با همکاری اریک مک فران، کارشناس چالش‌های کسب و کار و مربی شخصی، به بررسی دشواری‌های زمینه بازاریابی شخصی به منظور انطباق با شرایط تازه در دنیای کاری جدید خواهیم پرداخت.

۱. شروع کار با انگیزه‌های شخصی

پیش از تصمیم‌گیری جدی برای تغییر زمینه کاری باید اندکی حوصله به خرج دهیم. آیا به راستی تصمیم فعلی ما براساس بهترین ارزیابی صورت‌گرفته است؟ متأسفانه بسیاری از کارمندان و کارآفرینان براساس هیجانات زودگذر اقدام به تغییر زمینه کاری‌شان می‌کنند. نتیجه این امر پشیمانی از ایجاد تغییر در کوتاه‌مدت است. با این حال

پس از انجام تغییر دیگر راهی برای بازگشت وجود ندارد، بنابراین باید دقت زیادی در این زمینه به خرج داد. در اینجا ما برای آینده طولانی‌مدت کاری‌مان تصمیم خواهیم گرفت. بی‌تردید اتکا بر هیجان‌های ناپایدار گزینه چندان مطلوبی نخواهد بود.

ارزیابی مهارت‌ها و انگیزه‌های شخصی نقش مهمی در تصمیم‌گیری برای آینده شغلی دارد. در بسیاری از موارد افراد با این کار در عمل از تغییر زمینه کاری‌شان صرف نظر می‌کنند. شاید شما در زمینه کاری‌تان مهارت و انگیزه کافی داشته باشید، اما در جایگاه نادرستی مشغول به فعالیت هستید. در این صورت تغییر کلی زمینه کاری ایده چندان مناسبی نخواهد بود.

از نظر من پاسخگویی به سه پرسش اساسی نقش مهمی در بهبود وضعیت افراد برای تصمیم‌گیری خواهد داشت. به پرسش‌های ذیل توجه کنید:

- ریسک‌ها و خطرهای تغییر زمینه کاری کدام است؟
 - آیا چنین تصمیمی موجب شکوفایی بهتر استعدادهای من خواهد شد؟
 - آیا من واقعا به تغییر زمینه کاری نیاز دارم؟
- اگر پاسخ شما به پرسش آخر مثبت بود، باید دلیل این امر را نیز جویا شوید. به راستی چرا تغییر زمینه شغلی برای شما مناسب خواهد بود؟ پاسخ این پرسش نقش مهمی در بهبود وضعیت شما خواهد داشت.

۲. اهمیت تعریف اهداف کاری

تغییر زمینه کاری همیشه با اهداف بزرگی همراه است. چالش اصلی در اینجا ارزیابی امکان تحقق اهداف موردنظر است. اگر اهداف ما بیش از حد بلندپروازانه باشد، امکان تحقق‌شان در عمل منتفی است، بنابراین تغییر حوزه کاری نیز ضرورتی نخواهد داشت. به دلیل ریسک‌های زمینه تغییر کار باید تحقیقات اولیه دقیقی انجام داد. در غیر این صورت انتخاب ما در بلندمدت موجب ناکامی‌مان می‌شود. بسیاری از افراد در عمل هیچ‌گاه به تعریف اهداف کاری نمی‌پردازند. به همین خاطر همیشه نسبت به جایگاه‌شان اعتراض دارند. وضعیت آنها شبیه به افراد سردرگم است. درست به خاطر همین سردرگمی هیچ‌کدام از اقدام‌های‌شان تأثیرگذار نخواهد بود.

۳. تعیین زمینه کاری جدید و ارزیابی هزینه‌ها

بی‌تردید ورود به یک زمینه کاری تازه دشواری‌های زیادی در پی دارد. این امر همیشه همراه با هزینه‌های مشخصی خواهد بود. به همین خاطر ما باید نهایت دقت را به خرج دهیم. پس از اطمینان از

ضرورت تغییر زمینه کاری باید به سراغ شناسایی زمینه‌های مناسب رفت. خروج از یک زمینه کاری و انتظار دریافت بدون فاصله پیشنهاد همکاری در زمینه کاری تازه امری محال است. پیشنهاد من در این زمینه کنار آمدن با واقعیت‌های موجود است. به این ترتیب ما فرصت بهتری برای انطباق با تغییرات و برآورد هزینه‌ها خواهیم داشت.

گاهی اوقات هزینه تغییر زمینه کاری بیش از اندازه زیاد است. به همین خاطر باید از آن صرف نظر کرد. به عنوان مثال، پس از ۲۰ سال فعالیت در زمینه طراحی لباس‌های ورزشی برای ورود به زمینه نویسندگی باید مهارت‌های بی‌شماری را کسب کنیم. این امر در عمل ما را با چالش‌های زیادی مواجه می‌کند. به ویژه اینکه ما در سن و سال مناسب برای تغییر زمینه کاری نیز نیستیم.

بهترین شیوه برای ارزیابی هزینه‌های تغییر زمینه کاری برآورد مهارت‌های موردنیاز برای فعالیت در جایگاه مدنظرمان است. به این ترتیب ما فرصت تصمیم‌گیری کاملاً عقلانی را خواهیم داشت.

۴. اهمیت برنامه‌ریزی

تصمیم‌گیری برای تغییر زمینه کاری بدون برنامه‌ریزی دقیق امکان‌پذیر نیست. بسیاری از برندها در زمینه کسب و کار به دلیل فقدان برنامه منسجم با شکست مواجه می‌شوند. به طور مشابه، در زمینه تغییر شغل نیز باید چالش‌های ریز و درشت را مدنظر داشت. برنامه‌ریزی دقیق و کاربردی فرصت غلبه بر بسیاری از چالش‌های موجود را به ما می‌دهد. به این ترتیب دیگر نیازی به تحمل سختی‌ها و رنج‌های متعدد در برخورد با مشکلات نخواهد بود.

هر فردی به منظور دستیابی به اهداف موردنظرش اقدام به تغییر زمینه کاری می‌کند. به همین خاطر برنامه‌ریزی برای دستیابی به آن اهداف اهمیت خاصی دارد. عزم راسخ برای تغییر زمینه کاری بیانگر احساس نیاز ماست. بنابراین باید چنین امری با نهایت دقت و به صورت اصولی انجام شود. یکی از پیش‌نیازهای اصلی در این زمینه برنامه‌ریزی دقیق و کاربردی است. این برنامه‌ریزی باید شامل نحوه دستیابی به اهداف‌مان در دو مقطع کوتاه و بلندمدت باشد. شاید لازم به ذکر نباشد، اما واقع‌گرایان در تعیین اهداف را نیز نباید فراموش کرد.

۵. ضرورت تغییر شیوه بازاریابی

تا اینجا بحث من بیشتر معطوف به تغییر زمینه کاری از سوی کارمندان بود. بی‌تردید همیشه تغییر کاری از سوی افراد مجزا صورت نمی‌گیرد. گاهی اوقات برندها نیز اقدام به تغییر زمینه کاری‌شان

می‌کنند. در این زمینه بازآفرینی فرآیند بازاریابی برندگان اهمیت بالایی خواهد داشت. الگوی بازاریابی قدیمی ما برای کسب و کاری متفاوت ساماندهی شده بود. با این حال اکنون برنامه برندگان به طور کلی متفاوت است. این امر نیازمند درک عمیق ما از زمینه کاری جدیدمان و تلاش برای بازاریابی بهینه در آن است. بی‌شک یک الگوی واحد بازاریابی در دو زمینه کاری مختلف به طور موفق نتیجه نخواهد داد. به همین خاطر باید نوع نگاه‌مان به زمینه موردنظر را تغییر دهیم. فعالیت مناسب در شبکه‌های اجتماعی برای اطلاع‌رسانی در زمینه کسب و کار اهمیت زیادی دارد. به همین خاطر باید اطلاع‌رسانی دقیق در مورد برنامه برندگان برای تغییر زمینه فعالیتش داشته باشیم. امروزه اغلب برندها در اینستاگرام و توییتر فعالیت گسترده‌ای دارند بنابراین در زمینه تغییر شیوه بازاریابی و اطلاع‌رسانی پیرامون آن مشکل چندان وجود نخواهد داشت.

۶. اهمیت ارتباطات‌مان در زمینه کاری

ورود به عرصه‌ای تازه از کسب و کار گاهی به معنای ضرورت توسعه برند شخصی نیز هست. به این ترتیب ما شانس بیشتری برای یافتن شغل مناسب در زمینه مورد علاقه‌مان خواهیم داشت. مزیت اصلی توسعه برند شخصی امکان افزایش سطح ارتباطات‌مان با دیگران است. در دنیای کسب و کار سطح ارتباط ما باید دیگران اهمیت زیادی دارد. هرچه دامنه ارتباط عمیق ما با دیگران بیشتر باشد، امکان تأثیرگذاری موفق بر روی آنها بیشتر خواهد شد.

بسیاری از افراد با بررسی سطح ارتباط فعلی‌شان و از دست رفتن تأثیر آن در زمینه کاری تازه در عمل از تصمیم‌شان پشیمان می‌شوند. این امر به خوبی بیانگر اهمیت و قدرت ارتباطات در زمینه کسب و کار است. بی‌شک تلاش برای ایجاد روابط تازه دشواری‌های خاص خود را دارد. برای همین باید به فکر ارزیابی دقیق شرایط پیش از تغییر زمینه کاری‌مان باشیم.

نگارش دوباره داستان حرفه‌ای‌مان

بی‌تردید برداشتن نخستین گام‌ها در حوز کاری جدید همچنان‌آور خواهد بود. اگر شما توصیه‌های فوق در مورد تغییر زمینه کاری را به خوبی رعایت کنید، شانس‌تان برای دستیابی به موفقیت دوچندان خواهد شد. در نهایت امیدوارم در زمینه نگارش دوباره داستان حرفه‌ای‌تان در دنیای کسب و کار موفق باشید.

منبع: noobpreneur

آشنایی با فرآیند بازمهندسی در صنعت

فرآیندها در هر سازمانی وجود دارند و از راه‌های مختلفی مدیریت می‌شوند. برای مدیریت فرآیندهای مشابه و تکراری از مدیریت فرآیند استفاده می‌شود در حالی که هدایت فرآیندهای منحصر به فرد از طریق مدیریت پروژه صورت می‌گیرد. مدیریت فرآیند در بازمهندسی باعث می‌شود که پروژه‌های صنعتی و تولیدی از یک سیستم پیاده‌سازی منحصر به فرد بهره‌مند شوند که در آنها تکنولوژی و به‌روزرسانی‌های آن به مشتریان عرضه می‌شود.

یک شرکت یا سازمان موفق در صنعت از فرآیندها و فعالیت‌هایی که در این زمینه شکل می‌گیرد، برای دستیابی به اهداف بازاریابی و فروش خود بهره می‌گیرد و جایگاه خود را در بازاری که در آن حضور دارد، تثبیت می‌کند. برای فرآیند بازمهندسی در صنعت، لازم است که حتماً تمامی جوانب به صورت صحیح تجزیه و تحلیل شده، فرآیندها در آن به خوبی شکل گرفته و عملکرد سازمان‌ها در آن به شکل کامل بررسی شود.

در حال حاضر رویکرد فعلی مدیریت تجارت بر بازمهندسی متمرکز شده است، اما این فرآیند دقیقاً به چه صورت است و به چه شکل در صنایع ماشین‌سازی، تولید لوازم خانگی و … استفاده می‌شود. در ادامه این مطلب به صورت کامل، فرآیند باز مهندسی در صنایع را بررسی می‌کنیم.

بازمهندسی در صنایع مختلف، کلید پیشرفت و حفظ رضایت مشتریان شرکت‌ها با کمک بازمهندسی قادرند که محصولات قبلی خود را به‌روز رسانی کرده و ایرادات و مشکلات موجود در آنها را برطرف کنند. یک شرکت موفق در واقع شرکتی است که با تمرکز بالا روی فرآیندهای اصلی خود سعی در ارتقای ارزش افزوده محصولتش دارد.

بازمهندسی سازمان یافته و بهینه شده، کلیدی است که عملکرد سازمان، محصولات و عملکرد سازمانی آن را بهبود می‌بخشد. این فرآیند برای اولین بار توسط Hammer and Champy در سال ۲۰۰۰ توسعه یافت و تاکنون بسیاری از صنایع با استفاده از آن توانسته‌اند محصولات باکیفیت‌تری را تولید کنند، اما چگونه صنایع این فرآیندها را شناسایی و عملی می‌کنند؟ کلید موفقیت آنها چیست؟

تحقیق و توسعه، کلید پیشرفت در بازمهندسی

در واحد تحقیق و توسعه تمامی صنایع شاهد یک سلسله تحقیقات برای ایجاد یک محصول جدید یا بازمهندسی و فیس لیفت محصولات قبلی هستیم. در واقع کارخانه‌های تولیدکننده لوازم خانگی، خودرو، محصولات تکنولوژی و … با استفاده از همین واحد می‌توانند تغییرات عظیمی را در کیفیت محصولات و خدمات خود ایجاد کنند.

بزرگ‌ترین شرکت‌های دنیا مثل آمازون، اپل، سامسونگ، ال جی، بوش، اسنوا و … برای حفظ سهم خود از بازار سالانه هزینه‌های بسیار زیادی را برای این واحد خود صرف می‌کنند. هزینه‌های میلیون دلاری و حتی میلیارد دلاری در واحد تحقیق و توسعه یک سازمان باعث خلق علوم و تکنولوژی‌های جدیدی می‌شود که آنها را در تمامی محصولات جدید در جهان، مشاهده می‌کنیم.

بازمهندسی چگونه انجام می‌شود و شامل چه فرآیندهایی است؟

با کمی تحقیق در مورد صنایع و محصولات آنها، متوجه می‌شویم که بعد از کشف علم، تکنولوژی و تجاری‌سازی آنها در واحد تحقیق و توسعه، سازمان‌ها و شرکت‌ها با استفاده از خطوط تولید خود، سلسله‌ای از تغییرات تحت عنوان بازمهندسی به محصولات خود اضافه می‌کنند. این سلسله تغییرات با هدف کسب رضایت مشتریان، حفظ ارزش‌های سازمان و … انجام می‌شود.

برخی از فرآیندهای لازم برای بازمهندسی در یک سازمان، عبارتند از:

- انجام تحقیقات اساسی برای پیداکردن راه حل برای چالش‌ها و مشکلات موجود
- انجام تحقیقات کاربردی برای تجاری‌سازی راه حل پیداشده
- انجام تحقیقات توسعه برای تغییرات دستگاه‌های خط تولید برای ساخت یک دستگاه یا ماشین جدید
- تست نمونه‌های اولیه محصول
- بهینه‌سازی خط تولید
- عرضه محصول بازمهندسی شده به بازار

آیا شرکت‌ها و سازمان‌های ایرانی از بازمهندسی استفاده می‌کنند؟

گروه صنعتی انتخاب الکترونیک که با اسنوا در بازار ایران و جهان شناخته می‌شوند، محصولات باکیفیتی در حوزه لوازم خانگی تولید می‌کنند که از جمله آنها می‌توان به یخچال و فریزر، ماشین لباسشویی، ماشین ظرفشویی و … اشاره کرد. این تولیدکننده موفق ایرانی با صرف هزینه چشمگیر برای واحد تحقیق و توسعه از فرآیند بازمهندسی در راستای ایجاد تغییرات و به‌روزرسانی محصولات خود بهره می‌برد که نتیجه آن حفظ جایگاه و پیشرفت هرچه بیشتر است.

منبع: Sciendo/digiato

فروش ۷۵میلیارد دلاری و ارسال ۳ میلیارد بسته

آمار سرسام‌آور فروشگاه‌های آنلاین چین در روز مجردها

کمپانی چینی «علی بابا» در «روز مجردها» به فروش خیره‌کننده ۷۵.۱ میلیارد دلاری دست پیدا کرده که نسبت به سال قبل از رشدی قابل توجه خبر می‌دهد. به گزارش دیجیاتو، روز مجردها (Single’s Day) به نوعی نسخه چینی پرایم دی است و از لحاظ اقتصادی برای فروشگاه‌های آنلاین اهمیت ویژه‌ای دارد. با توجه به شیوع کرونا امسال اهمیت این مراسم نیز دوچندان شده است. در این روز فروشگاه‌های آنلاین با ارائه تخفیف‌های چشمگیر کاربران را به خرید محصولاتی از شرکت‌های بزرگ و کوچک از اپل و سامسونگ گرفته تا برندهای کمتر شناخته شده تشویق می‌کنند. علی بابا در مجموع طی روز مجردها و ۳ روز قبل از آن به رکورد فروش ۴۹۸.۲ میلیارد یوان معادل ۷۵.۱ میلیارد دلار دست پیدا کرده که در تاریخ این شرکت بی‌سابقه است. نتایج حاکی از آن است که فروش محصولات نسبت به سال قبل رشدی ۲۶ درصدی را تجربه کرده است. پلتفرم JD.com به عنوان رقیب علی‌بابا نیز در همین بازه زمانی به فروش ۴۰.۹ میلیارد دلاری دست پیدا کرده است.

براساس برآوردهای اداره پست چین خریدها به حدی بوده که در هفته پس از روز مجردها حدود ۲.۹۷ میلیارد بسته پستی در سراسر چین توزیع خواهد شد. این میزان نسبت به سال گذشته ۲۸درصد بیشتر شده و بدین معناست که هر شهروند چینی به صورت میانگین دو بسته دریافت می‌کند.

این شرکت‌ها برای ارسال سریع‌تر بسته‌ها نیز تدابیری نظیر استفاده از پروازهای چارتر را در نظر گرفته‌اند. برای مثال ۹۳درصد مرسولاتی که از طریق خود سیستم JD.com ارسال شوند، در کمتر از ۲۴ ساعت به دست دریافت‌کننده خواهند رسید. همچنین با توجه به خطرات ناشی از شیوع کرونا فروشگاه‌های آنلاین چینی از روش‌هایی مثل ضدعفونی ایستگاه‌های تحویل مرسوله و ماشین‌های حمل و نقل استفاده می‌کنند. هرچند از نخستین دور برگزاری فروش ویژه روز مجردها تنها یک دهه سپری شده اما میزان فروش آن از جمعه سیاه و پرایم دی فراتر رفته است.

فرصت امروز

روزنامه‌مدیریتی – اقتصادی

| یکشنبه | ۲۵ آبان ۱۳۹۹ | شماره ۱۶۶۳ | صفحه ۱۶ |

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: هنر سرزمین سبز

دفتر مرکزی: میدان هفت تیر، خیابان بهار شیراز، میدان بهار شیراز، پلاک۱۴۹

دفتر مرکزی: ۸۸۳۱۷۷۳۸

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۳۲۰۹۶۰

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

WWW.FORSATONLINE.COM

INFO@FORSATONLINE.COM

تبلیغات خلاق



مسیر موفقیت

غلبه بر چالش‌ها: پیامی به خودِ جوان تر

هرچه زودتر درباره چیزهایی که دوست دارید یا ندارید بیاموزید، زودتر شخصیت و کاراکتر خود را تعریف خواهید کرد. دانستن خود به شما کمک می‌کند که زندگی مناسبی با آموزش درست، حرفه و سایر اهداف زندگی را انتخاب کنید. در غیر این صورت، ممکن است بسیاری از سال‌های ابتدایی خود را در سردرگمی تلف کنید.

۳. یک مورد یا مهارتی را انتخاب کن که در آن خوب بوده و صاحب برتری خاصی در آن زمینه هستی

طی کاوش در شخصیت خود با امتحان کردن مهارت‌های جدید، چیزهایی را پیدا خواهید کرد که نسبت به آنها خوش فکر هستید و دوست دارید انجام‌شان دهید. شما این موارد را با تعریف و نتیجه‌ای که پس از انجام آنها به دست می‌آورد، شناسایی خواهید کرد.

آن چیزی را انتخاب کنید که باعث درخشش شما شود و حرفه‌ای را از آن برای شما به همراه داشته باشد. شما به احتمال زیاد در انجام کارهایی که به آن اشتیاق دارید، تغییری در جهان ایجاد کرده و زندگی خوبی کسب خواهید کرد هرچه زودتر بفهمید، بهتر است.

۴. نترس که افراد اشتباه را از زندگی خود جدا کنی

شرکت اشتباه می‌تواند زندگی شما را خراب کند، به همین دلیل است که هرگز نباید از جدا شدن از افرادی که احساس می‌کنید برای شما خوب نیستند، بترسید، ارزش‌ها (البته در ظاهر) یا آن چیزهایی از زندگی خود را که به طور کلی سمی هستند را حفظ نکرده و ادامه ندهید. در غیر این صورت، شما ممکن است بسیاری از سال‌های باارزش خود را در شرکت اشتباهی هدر دهید که مطمئناً در سال‌های بعد از بابت آن پشیمان خواهید شد.

۵. مریبان و الگوهای خود را پیدا کن و از آنها یاد بگیر
همیشه کسی هست که کاری را انجام دهد که شما دوست دارید مانند او خوب انجام دهید. شما با تبدیل این افراد به مریبان خود و یادگیری از موفقیت‌ها و شکست‌های آنها، منحنی یادگیری خود را کاهش می‌دهید.

این نه تنها در حرفه شما بلکه در زندگی شما نیز صدق می‌کند. فرد بالئی را انتخاب کنید که به روشنی زندگی

هدف



فرصت

می‌کند که شما نیز دوست دارید به مانند او در آینده زندگی کنید و از آنها تقلید کنید. در صورت امکان، از مریبان خود راهنمایی بگیرید، آنگاه از بسیاری گودال‌هایی که در جوانی ممکن است گرفتارش شوید دور شده و در امان خواهید ماند.

۶. به طور مداوم خود را برای بهترشدن پیشرفت بده
مهم نیست با چه کسی سر و کار دارید یا کجا هستید، همیشه راهی وجود دارد که بتوانید خود را بهتر کنید. اگر تحقیق کنید، افراد زیادی را پیدا خواهید کرد که ضمن مقابله با فقر، ناتوانی، درگیری و سایر شرایط چالش‌برانگیز مهارت‌های شگفت‌انگیزی داشته و در خود پرورش داده و کامل کرده‌اند.

این چیز کوچکی نیست که شما از آن عبور می‌کنید. به یاد داشته باشید که اگر فقط بر روشی کوچک متمرکز شوید که بتوانید هر روز زندگی خود را بهتر کنید، متوجه می‌شوید که کیفیت زندگی شما نیز بهتر می‌شود.

۷. برای تفریح و خانواده وقت بگذار

درحالی‌که زندگی به جدی بودن شما احتیاج دارد، شما را به تفریح نیز فرا می‌خواند. سعی کنید مسائل را خیلی جدی نگیرید. باین‌حال، سعی کنید تمرینات سرگرم‌کننده‌ای را انجام دهید که برای سلامتی شما هیچ ضرری نداشته باشد و می‌توانید با دوستان و خانواده خود دنبال کنید.

چیزی که من را به هدف نهایی‌ام می‌رساند، خانواده همه چیز است. تمام تلاش خود را کنید تا روابط عالی با خانواده و دوستان خود ایجاد کنید. در پایان، بعد از اینکه به همه‌چیز رسیدید، آنها همان‌هایی هستند که شما می‌خواهید در کنارتان حضور داشته باشند.

نتیجه

اینها مواردی است که دوست دارم به خود جوان‌ترم بگویم. اگر فرصتی داشتید، نکاتی را به خود جوان‌ترتان بگویید آنها چه چیزهایی خواهد بود؟ دیدن دیدگاه‌های مختلف و یادگیری آنها جالب خواهد بود.

منبع:pickthebrain/ucan