

یادداشت

شرط استمرار و رونق تولید

پیام باقری

عضو هیأت رئیسه اتاق ایران اقتصاد ایران سال‌های متمادی دست‌خوش چالش‌هایی بوده که تاکنون صرف‌نظر از تجویزهای مقطعی، راه‌برد عملیاتی متقنی برای رفع آنها در دستور کار قرار نگرفته است. تغییرات قیمت نهاده‌های تولید، نوسانات مستمر نرخ ارز، سلطه تورمی فزاینده و رشد اقتصادی نامتوازن علی‌رغم برخورداری از ظرفیت‌های بالقوه کشور، همه و همه فعالان اقتصادی را با یک محیط کسب و کار پیش‌بینی‌ناپذیر مواجه کرده است و همچنان هم شاهد تکرار پر دامنه این موانع تأثیرگذار در بطن اقتصاد هستیم. بنابراین شاید به جرأت بتوان ادعان داشت که اصلی‌ترین مانع پیش روی تولیدکنندگان، محیط نامساعد حاکم بر زیست بوم کسب و کار و گستردگی موانع و ریسک‌ها در کنار عدم امکان برنامه‌ریزی در راستای توسعه واحدهای تولیدی ناشی از فراز و نشیب‌های مداوم مؤلفه‌های تأثیرگذار بر این محیط است.

نوسانات گسترده قیمت‌ها، بستر اقتصاد کشور را چنان تحت‌الشعاع قرار داده و بر هزینه‌های تولید افزوده که در نهایت منجر به تضعیف شرکت‌های ایرانی در عرصه رقابت شده و در عین حال، ادامه تعهدات قراردادی را برای بنگاه‌های تولیدی عملاً غیرممکن ساخته است. در همین اثناء از جمله چالش‌های دیگری که تولیدکنندگان با آن مواجه هستند، ساختار نامین مالی در بازار پول است. سیستم بانکی کشور هرگز ساختاری منطبق بر الزامات توسعه…

فرصت امروز

برای کسب وکار آفرینی



بورس با سقوط ۳۳ هزار پله‌ای مجدداً سطح ۲ میلیونی را از دست داد

غیاب خریدار در بورس تهران

هوش مصنوعی خوب بر بد پیروز می‌شود؟

هوش مصنوعی و دشمنان آن

متنی شبیه به انسان تولید می‌کند، مانند GPT-۴ توسعه یافته توسط شرکت (OpenAI) می‌تواند منجر به افزایش چشمگیر بهره‌وری شود، اما او نگران است که طبقه حاکم به سادگی از این مزیت برای غنی‌سازی خود سوءاستفاده کند و شکاف ثروت بزرگ کنونی را بیشتر کند. هینتون می‌گوید این امر «تروتمندان را ثروتمندتر و فقرا را فقیرتر می‌کند».

هینتون همچنین دیدگاه خود را که بسیار نقل قول شده بود، تکرار کرد. او می‌گوید هوش مصنوعی می‌تواند خطری برای موجودیت بشریت ایجاد کند. اگر هوش مصنوعی از انسان باهوش‌تر شود، هیچ تضمینی وجود ندارد که مردم در رأس کار باقی بمانند. اگر هوش مصنوعی تصمیم بگیرد که در دست گرفتن اختیار امور برای دستیابی به اهدافش ضروری است، ما به مشکل می‌خوریم. از نظر هینتون، این تهدیدها، علمی-تخیلی نیستند. آنها باید جدی گرفته شوند. او نگران است که جامعه وقتی به فکر چاره بیفتد که دیر شده است. هینتون می‌گوید در حال حاضر مشکلات زیادی وجود دارد. او استدلال می‌کند که سوگیری و تبعیض همچنان یک مشکل اساسی است، زیرا داده‌های آموزشی نادرست می‌تواند نتایج ناعادلانه‌ای ایجاد کند. الگوریتم‌ها نیز اتاق‌های پژواک ایجاد می‌کنند که اطلاعات نادرست و مسائل مربوط به سلامت روان را تقویت می‌کنند.

از جعل واقعیت تا اطلاعات غلط

در رسانه‌های خبری، لفظ اتاق پژواک تمثیلی از اتاق پژواک صوتی است که در آن صدا در فضای بسته منعکس می‌شود. اتاق پژواک توصیفی کنایی از وضعیتی است که در آن اطلاعات، ایده‌ها یا باورها با ارتباط و تکرار درون یک سامانه تعریف شده تقویت می‌شوند. درون یک اتاق پژواک تمثیلی، منابع رسمی غالباً زیر سؤال نمی‌روند و دیدگاه‌های متفاوت یا رقیب سانسور، ممنوع یا کمتر از حد، پوشش داده می‌شوند. هینتون همچنین نگران انتشار اطلاعات نادرست توسط هوش مصنوعی فراتر از اتاق‌های پژواک است. او مطمئن نیست که آیا بتوان هر ادعای جعلی هوش مصنوعی را تمیز داد. این بدان معنا نیست که هینتون از تأثیر هوش مصنوعی امیدوار است، اگرچه او هشدار می‌دهد که استفاده سالم از این فناوری ممکن است هزینه بالایی داشته باشد. انسان‌ها ممکن است مجبور باشند کار آزمایشی و تجربی را برای درک اینکه چگونه هوش مصنوعی ممکن است اشتباه کند و اینکه چگونه از دست گرفتن کنترل توسط آن جلوگیری کنند، انجام دهند. وی می‌گوید در حال حاضر توضیح سوگیری‌ها امکان‌پذیر است. یک مدل زبانی بزرگ می‌تواند به

اجرای مرحله جدید طرح ملی کالابרג الکترونیک

شرط افزایش اعتبار کالابrg تغییر کرد

هرچند ابتدا قرار بود پرداخت یارانه نقدی به مدت دو ماه اجرا شود و سپس در قالب یک پلنفرم به کالابrg تبدیل شود و مردم با مراجعه به فروشگاه‌ها بتوانند کالاها را خریداری کنند، اما به دلیل آماده نبودن زیرساخت‌ها، طرح توزیع کالابrg در گام نخست در چند شهرستان آزمایش شد و سپس از ۱۳ خردادماه مرحله جدید این طرح در راستای تامین سبد غذایی خانوارها به صورت سراسری به اجرا درآمد. در مرحله اول اجرای طرح، یارانه اعتباری دهک یکم تا سوم، ۲۰ درصد افزایش یافت و وزیر کار با اعلام افزایش ۲۰ درصدی مبلغ یارانه کالابrg الکترونیک گفت: دولت در حوزه کالابrg اقدامات جدیدی را در دستور کار قرار داده و قرار است در گام نخست میزان یارانه یارانه‌بگیران در سه دهک اول به شرط خرید ۷۰ درصد کالا، ۲۰ درصد افزایش پیدا کند. طبق اظهارات وزیر کار قرار شد در گام نخست مرحله جدید طرح کالابrg الکترونیک‌ای از ۱۳ خردادماه

نرخ اشتغال ناقص در بهار امسال به ۸ درصد رسید

۲ میلیون شاغل زیر خط بهره‌وری

وضعیت نیروی کار نشان می‌دهد که نرخ اشتغال ناقص کشور در بهار امسال به ۸٫۳ درصد رسیده است؛ یعنی ۲ میلیون نفر از شاغلان کشور کمتر از بهره‌وری که داشتند کار کرده‌اند. براساس گزارش مرکز آمار از وضعیت بازار کار در فصل بهار ۱۴۰۲، نرخ اشتغال ناقص کشور با ۱٫۴ واحد درصد کاهش به ۸٫۳ درصد رسیده است. نرخ اشتغال ناقص نشان‌دهنده سهمی از جمعیت شاغل…

۲

اقتصاد ایران بدون جذب یک تریلیون دلار سرمایه وارد دوران حیرت خواهد شد

مسیر بهبود حکمرانی اقتصادی

فرصت امروز: براساس آمارهای رسمی، بدترین دوره سرمایه‌گذاری در اقتصاد ایران در یک دهه گذشته روی داد. در این دوره زمانی در پی عدم سرمایه‌گذاری مولد، موتور رشد اقتصادی خاموش شد و درآمد سرانه جامعه کاهش یافت. از مهمترین چالش‌های اقتصادی در دهه ۱۳۹۰، تحریم‌های اقتصادی، تورم افسارگسیخته، کاهش سرمایه‌گذاری و… بود و عملاً به دلیل انتظارات تورمی کسب و کارها و خانوارها، اقتصاد ایران از رویکرد مولدسازی وارد رویکرد سوداگری شد. وقتی اقتصاد دچار ناطمینانی و عدم قطعیت‌های فراوان باشد و خانوارها نسبت به آینده انتظارات تورمی داشته باشند، سرمایه‌های نقدی به‌جای سرمایه‌گذاری در بخش مولد اقتصاد، صرف خرید دارایی با هدف حفظ ارزش می‌شوند تا از بلای تورم مصون بمانند؛ تا جایی که ادامه این چالش‌های ساختاری و تداوم تحریم‌های خارجی، اقتصاد ایران را در آغازین سال‌های قرن جدید شمسی در شرایط بحرانی قرار داده و این در حالی است که تشکیل سرمایه، موتور رشد اقتصادی است و هر زمان که رشد تشکیل سرمایه در اقتصاد منفی شود، می‌توان انتظار داشت که رشد اقتصادی در سال‌های بعد منفی شود.

طبق آمارها در یک دهه گذشته حدوداً ۱۰۰ میلیارد دلار سرمایه از کشور خارج شده است. میزان تشکیل سرمایه به قیمت ثابت از ۱۷۱ هزار میلیارد تومان در سال ۱۳۹۰ مرتباً رو به کاهش گذاشته و حتی در دو سال…

۳

اقتصاد جهان آماده فرود نرم تورم می‌شود؟

موتور کند اقتصاد ۲۰۲۳

۲

مدیریت و کسب‌وکار

راهکاری برای ارتباط دوباره با مشتریان

آدم‌ها حتی مهمترین نکات زندگی را هم بعد از چند وقت به کلی فراموش می‌کنند. انگار که از اول هم چنین نکاتی برای آنها اهمیت نداشته و اصلاً گوش‌شان به این مباحث دهکدار نبوده است. شاید شما هم در طول زندگی بارها و بارها تجربه فراموشی نکات گوناگون را داشته باشید. چنین ماجرابی در باره کمپین‌های بازاریابی بیشتر از بقیه نمونه‌ها روی می‌دهد.
خب معمولاً آدم‌ها به محتوای بازاریابی برندها خیلی اهمیت نمی‌دهند. با این حساب اصلاً بعید نیست بعد از گذشت چند روز کل ماجرا را فراموش کنند. این درست همان جایی است که یادآوری پیام‌تان به مشتریان ضرورت خواهد داشت. البته شما نمی‌توانید هر طور دل‌تان خواست سراغ یادآوری نکات به مشتریان بروید؛ چراکه یک قدم اشتباه با واکنش‌های عجیب مشتریان همراه خواهد شد.

ما در روزنامه فرصت امروز استراتژی ایمیل‌های یادآوری را یکی از بهترین گزینه‌ها برای ارتباط دوباره با…

اتاق‌های پژواک پایان دهد، اما تغییرات در سیاست‌های شرکت را بسیار مهم می‌دانم.

این استاد دانشگاه در پاسخ به سوالاتی در مورد افرادی که شغل خود را به خاطر اتوماسیون و ماشینی شدن از دست می‌دهند، گفت که احساس می‌کند «سوسیالیسم» یا جامعه‌گرایی برای رسیدگی به نابرابری موردنیاز است و مردم می‌توانند با انتخاب مشاغلی که می‌تواند با گذشت زمان تغییر کند، مانند لوله‌کشی، بیکاری در امان بمانند. به نظر می‌رسد او شوخی نمی‌کند و معتقد است که جامعه ممکن است مجبور باشد تغییرات گسترده‌ای برای انطباق با هوش مصنوعی در خود ایجاد کند. شایان ذکر است که هینتون در این موضع‌گیری، تنها نیست. تعدادی از دانشگاهیان و افراد برجسته در حوزه فناوری از جمله ایلان ماسک و استیو وزنیاک نیز اخیراً نامه‌ای سرگشاده امضا و منتشر کرده‌اند که در آن خواستار توقف شش ماهه توسعه هوش مصنوعی برای رسیدگی به مشکلات اخلاقی و ایمنی آن شده‌اند. با این حال، سخنان هینتون به عنوان یکی از برجسته‌ترین چهره‌های این صنعت، وزن قابل توجهی دارد.

امیدواری به صنعت هوش مصنوعی

برخی دیگر از مصاحبه‌ها در کنفرانس کالیژن(Collison) امیدوارکننده‌تر بود. «کالین مورداک»، مدیر بازرگانی گوگل دیپ‌لیماند در یک بحث متفاوت گفت که هوش مصنوعی در حال حل برخی از سخت‌ترین چالش‌های جهان است. به گفته وی، صحبت زیادی در این زمینه نمی‌شود. گوگل دیپ‌لیمانده در حال فهرست‌بندی تمام پروتین‌های شناخته شده، مبارزه با باکتری‌های مقاوم به آنتی‌بیوتیک و حتی تسریع کار بر روی توسعه واکسن‌های مالاریا است. او از چیزی به عنوان «هوش مصنوعی عمومی» سخن به میان آورد که می‌تواند پیچیدگی مشکل را حل کند و به عنوان نمونه به محصولات گوگل اشاره کرد. وی گفت: ابزار Lookout برای توصیف عکس‌ها مفید است، اما فناوری زیربنایی آن باعث می‌شود جست‌وجو در YouTube Shorts نیز امکان‌پذیر شود. «مورداک» تا آنجا پیش رفت که از ۶ تا ۱۲ ماه گذشته به عنوان نقطه عطف در شگوفایی هوش مصنوعی نام برد که پتانسیل آن آزاد شده است. «هورگان مک‌گویار»، دانشمند ارشد رویلوکس (سکوی جهانی که افراد را از طریق بازی دور هم جمع می‌کند) تا حد زیادی به این موضوع موافق است. او معتقد است که ابزارهای هوش مصنوعی مولد سکوی بازی، شکاف را بین سازندگان جدید و پیشکسوتان کم کرده و نوشتن کد و ایجاد مواد درون بازی را

آسان‌تر می‌کنند. رویلوکس حتی در حال عرضه یک مدل هوش مصنوعی منبع‌باز به نام StarCoder است که امیدوار است با در دسترس‌تر کردن مدل‌های زبانی بزرگ به دیگران کمک کند. در حالی که مک‌گویار در یک بحث به چالش‌هایی در مورد مقیاس‌بندی و تعدیل محتوا اذعان کرد، اما او معتقد است که متاورس به لطف مجموعه خلاقانه‌اش، امکانات نامحدودی خواهد داشت.

«مورداک» و «مک‌گویار» هر دو نگرانی‌های مشابهی را با هینتون ابراز کردند، اما لحن آنها قطعاً کمتر هشداردهنده بود. «مورداک» تأکید کرد که دیپ‌لیمانسد خواهان یک هوش مصنوعی ایمن، اخلاقی و فراگیر است و به مشاوره‌های تخصصی و سرمایه‌گذاری‌های آموزشی گوگل دیپ‌لیمانده به عنوان مدرک اشاره کرد. وی اصرار دارد که راه برای وضع مقررات باز است، اما فقط تا جایی که اجازه پیشرفت‌های شگفت‌انگیز را بدهد. «مک‌گویار» نیز گفت که رویلوکس همیشه ابزارهای هوش مصنوعی مولد را با تعدیل محتوا عرضه می‌کند، به مجموعه‌های داده‌ای متنوع تکیه می‌کند و شفافیت را تمرین می‌کند.

امید به آینده هوش مصنوعی

برخلاف اظهارنظرهایی که «جفری هینتون» اخیراً داشته است، اشتیاق کلی وی برای توسعه هوش مصنوعی پس از ترک گوگل کاهش نیافته است. خودش می‌گوید اگر کارم در گوگل ترک نمی‌کردم، مطمئنم که روی مدل‌های هوش مصنوعی چندوجهی کار می‌کردم که در آن پیش، زبان و سایر نشانه‌ها به تصمیم‌گیری کمک می‌کند. او می‌گوید کودکان کوچک چندوجهی‌ها را یاد نمی‌گیرند، ماشینی‌ها نیز می‌توانند همین کار را انجام دهند. در عین حال که «هینتون» نگران خطرات هوش مصنوعی است، معتقد است که در نهایت می‌تواند هر کاری را که یک انسان می‌تواند، انجام دهد و قدرت تعقل آن‌ها را به عنوان مثال، چت‌جی‌بی‌تی می‌تواند خود را برای حل پازل‌ها و معماهای دشوارتر وفق دهد. وی اذعان می‌کند که سخنرانی‌اش در کنفرانس کالیژن، چیز زیادی درباره کاربردهای خوب هوش مصنوعی مانند مبارزه با تغییرات آب و هوایی بیان نکرده است. او می‌گوید، پیشرفت فناوری هوش مصنوعی احتمالاً سالم بوده است، حتی اگر هنوز نگران پیامدهای آن باشیم. «هینتون» در پایان، آرزوهای اعترااف کرد که با وجود مشکلات اخلاقی احتمالی، از اشتیاقش نسبت به هوش مصنوعی کاسته نشده است. او گفته است: من عاشق این چیزها هستم. چطور می‌توان عاشق ساختن چیزهای هوشمند نبود؟

فرصت امروز: فناوری هوش مصنوعی با رونمایی چت جی‌بی‌تی بیش از پیش بر سر زبان‌ها افتاد. کاربردهای متنوعی که این چت‌بات هوش مصنوعی عرضه می‌کند، آنقدر جذاب و سوسه‌کننده است که غول‌های فناوری را وارد یک فضای رقابتی جدید برای طراحی و رونمایی ابزارهای مشابه کرده تا از بازار چت‌بات‌های هوش مصنوعی جا نمانند. همچنین جدا از کسبو‌کارها و شرکت‌های فناوری، بهره‌گیری از هوش مصنوعی و مسائل مربوط به امنیت داده‌ها به دغدغه مهمی برای دولت‌های جهان تبدیل شده و کشورها به فکر ایجاد کارگروه‌های ویژه‌ای برای تنظیم سیاست‌ها و مقررات استفاده از هوش مصنوعی هستند. تعدادی از مدیران و صاحب‌نظران حوزه فناوری نیز چندی پیش در بیانیه‌ای جمعی نسبت به خطرات هوش مصنوعی هشدار دادند و خواستار وقفه‌ای دست‌کم شش ماهه در مورد پروژه‌های پیشرفته هوش مصنوعی شدند.

از جمله این افراد، «جفری هینتون» است که لقب پدرخوانده هوش مصنوعی را یدک می‌کشد. او اواسط اردیبهشت ماه کار خود در گوگل را رها کرد و از پیشرفت‌های ایجادشده در حوزه هوش مصنوعی ابراز شیشمانی نمود. وی در اظهاراتی تکان‌دهنده، آینده هوش مصنوعی در زندگی بشر را ترسناک توصیف کرده و نسبت به عواقب فراگیری چت‌بات‌ها نظیر جعل واقعیت، سیل اطلاعات ناقص، اختلال در بازار کار و… هشدار داده است. در حالی که شرکت‌ها و کسب وکارها، هوش مصنوعی را به عنوان راه حلی برای همه چیز می‌دانند و آن را تبلیغ می‌کنند، «جفری هینتون» زنگ‌های خطر را به صدا درآورد و می‌گوید: هنوز متقاعد نشده‌ام که هوش مصنوعی خوب بر هوش مصنوعی بد پیروز می‌شود و سازگاری اخلاقی هوش مصنوعی ممکن است هزینه زیادی داشته باشد. او به تازگی با حضور در کنفرانس موسوم به کالیژن (Collision) که در شهر تورنتو برگزار شد، نگرانی‌های خود را تشریح کرده است. آیا همانطور که او و سایر منتقدان می‌گویند، هوش مصنوعی آینده انسان را نابود می‌کند؟

گذشتن از گوگل برای آزادی بیان

پدرخوانده هوش مصنوعی در جدیدترین اظهارات خود نسبت به آینده هوش مصنوعی ابراز نگرانی کرده و گفته که هنوز متقاعد نشده است هوش مصنوعی خوب بر هوش مصنوعی بد پیروز می‌شود. به گزارش «ایسنا»، او که اغلب به دلیل تحقیقات پیشگامانه‌اش در زمینه شبکه‌های عصبی، «پدرخوانده هوش مصنوعی» نامیده می‌شود، اخیراً به صف هشداردهندگان و منتقدان هوش مصنوعی پیوسته و پیشرفت‌های اخیر هوش مصنوعی را تحت پوشش قرار داد و مبلغ یارانه آنها را ۲۰ درصد افزایش داد، اما به شرط‌ها و شروطلها؛ و آن نیز خرید «۷۰ درصد» از اعتبار یارانه‌شان از میان ۱۱ قلم کالا بود؛ این در حالی است که وزارت رفاه، شرط بهره‌مندی از افزایش اعتبار کالابrg را از ۷۰ به «۵۰ درصد خرید کالاهای اعلامی» کاهش داده و گفته که در صورت خرید ۲۰۰ هزار تومان (معادل ۵۰ درصد یارانه ۴۰۰ هزار تومانی)، افزایش اعتبار «بدون سقف» براساس میزان «تورم» اعمال می‌شود. به گزارش «ایسنا»، اردیبهشت سال گذشته بود که طرح «مردمی‌سازی و توزیع عادلانه یارانه‌ها» برای افزایش رفاه و آسایش مردم در دستور کار قرار گرفت و خانوارهای منمool سه دهک اول، مبلغ ۴۰۰ هزار تومان و دهک‌های چهارم تا نهم، مبلغ ۳۰۰ هزار تومان یارانه دریافت کردند.

درصد، افزایش اعتبار بدون سقف برای خانوارها اعمال می‌شود، گفت: پرداخت یارانه برای جبران افزایش قیمت ۱۱ قلم کالای اساسی با حجم مشخص تمرکز دارد. در مرحله جدید، میزان اختلاف تورمی کالاهای اساسی از سالال ۱۴۰۱ بدون سقف ۸۰ هزار تومان برای مردم شلارژی می‌شود. به گفته وی، تاکنون نزدیک به ۹۰ هزار فروشگاه در اجرای طرح کالابrg الکترونیکي همراهی دارند و توزیع قابل قبولی شکل گرفته است. معاون وزیر کار با تأکید بر اینکه تورم ایجادشده توسط کالابrg الکترونیکي جبران می‌شود، گفت: شرط بهره‌مندی در مرحله جدید به ۵۰ درصد کاهش یافته که افزایش آزادی عمل مردم در آن دنبال می‌شود. دولت افزایش قیمت‌ها را پوشش می‌دهد و خانوارهای کم‌درآمد در این خصوص حمایت می‌شوند. با توجه به تعیین میزان سبید غذایی از نظر حجم و قیمت براساس میزان تورم مبلغی بدون سقف برای مردم شلارژی می‌شود.

یادداشت



شرط استمرار و رونق تولید

پیام باقری، عضو هیأت رئیسه اتاق ایران

اقتصاد ایران سال‌های متمادی دستخوش چالش‌هایی بوده که تاکنون صرف‌نظر از تجویزهای مقطعی، راهبرد عملیاتی متقنی برای رفع آنها در دستور کار قرار نگرفته است. تغییرات قیمت نهاده‌های تولید، نوسانات مستمر نرخ ارز، سلطه تورمی فزاینده و رشد اقتصادی نامتوازن علی‌رغم برخورداری از ظرفیت‌های بالقوه کشور، همه و همه فعالان اقتصادی را با یک محیط کسب و کار پیش‌بینی‌ناپذیر مواجه کرده است و همچنان هم شاهد تکرار پر دامنه این موانع تاثیر گذار در بطن اقتصاد هستیم. بنابراین شاید به جرأت بتوان اذعان داشت که اصلی‌ترین مانع پیش روی تولیدکنندگان، محیط نامساعد حاکم بر زیست بوم کسب و کار و گستردگی موانع و ریسک‌ها در کنار عدم امکان برنامه‌ریزی در راستای توسعه واحدهای تولیدی ناشی از فراز و نشیب‌های مداوم مؤلفه‌های تاثیر گذار بر این محیط است.

نوسانات گسترده قیمت‌ها، بستر اقتصاد کشور را چنان تحت‌الشعاع قرار داده و بر هزینه‌های تولید افزوده که در نهایت منجر به تضعیف شرکت‌های ایرانی در عرصه رقابت شده و در عین حال، ادامه تعهدات قراردادی را برای بنگاه‌های تولیدی عملا غیرممکن ساخته است. در همین انشاء از جمله چالش‌های دیگری که تولیدکنندگان با آن مواجه هستند، ساختار نامین مالی در بازار پول است. سیستم بانکی کشور هرگز ساختاری منطبق بر الزامات توسعه و رونق تولید نداشته و چارچوب‌ها، امکانات و ضوابط قانونی لازم را برای تأمین مالی آسان، ارزان قیمت و غیربوروکرات صنایع طراحی نکرده است و به همین دلیل، تأمین نقدینگی و سرمایه در گردش از بازار پول از اهم مشکلات قاطبه تولیدکنندگان در هر صنعت و صنفی به شمار می‌رود. در نگاهی کلی‌تر، سیستم‌های اداری مرتبط با تولید مانند بیمه و مالیات نیز گرفتار دیوانسالاری و ضعف ساختارهای منطبق و متناسب با نیازهای توسعه‌ای حوزه صنعت و اقتصاد هستند که همین امر در نهایت به مانع‌تراشی‌های مکرر، هزینه‌ساز و مخاطره‌آمیز برای تولیدکنندگان تبدیل و قیمت تمام شده محصولات آنها را با اتلاف وقت و تحمیل هزینه‌های سربار و فرآیند بوروکراتیک افزایش می‌دهد. از جمله موانع‌عوانی که در بسیاری از مواقع به مانع جسدی برای تولیدکنندگان بدل می‌شود، عدم اجرای دقیق و درست قوانین است. واقع مطلب اینکه در حوزه قوانین و مقررات مرتبط با تسهیل و توسعه تولید و صنعت کشور، کم و کاستی احساس نمی‌شود و یا می‌توان گفت که کاستی‌ها در قیاس با ظرفیت‌های قانونی موجود چندان هم چشم نمی‌آیند لیکن همین قوانین چنان در اجرا با اعمال رفتارهای سلیقه‌ای، اجرای ناقص یا ناکارآمد و یا دست‌ورالعمل‌های پیچیده و سراسر از ابهام رو در رو می‌شوند که عملا کارایی خود را از دست می‌دهند از این رو بُعد حمایتی و تسهیلگری قوانین مقرران با فقر نظارت جامع و فراگیر، تحت تأثیر نحوه اجرا و پیاده‌سازی ناقص و غیر کاربدی کم فروغ شده و گاه‌ا از همین قوانین کارآمد، یک مانع جدید در مقابل تولید به وجود می‌آید.

نهایتا در نظر دور داشتیم که تولید در هر حوزه، صنعت و صنفی تحت فشار غیرقابل انکار تحریم‌ها، اگر رزمینگری نشود به ناچار متحمل هزینه‌های سربار جدی می‌شوند که قدرت آن را در بازارهای رقابتی به شدت کاهش می‌دهد. دشواری‌های متعدد در تأمین مواد اولیه، عقب ماندن از روند توسعه تکنولوژی در دنیا، کاهش ضریب نفوذ در بازارهای صادراتی و صعوبت در مرادات بین‌المللی خصوصا مرتبط با خدمات بانکی، تنها بخشی از پیامدهای گسترده تحریم‌ها هستند و حضور محصولات ایرانی به تدریج در بازارهای صادراتی کم‌رنگ می‌شود، آن هم در شرایطی که راه یافتن به بازارهای جدید در عین حال بسیار دشوار شده است.

در چنین وضعیتی به‌طور منطقی، عمده تمرکز تولیدکنندگان و صنعتگران متمرکز بر رفع مشکلات روزمره با اولویت حفظ ظرفیت تولید بوده و به همین دلیل، روند تولید و توسعه و به کارگیری فناوری‌های نوین و تکنولوژی‌های روزآمد در این حوزه رو به افول گذاشته و تحقیق و توسعه که یکی از الزامات رشد صنعتی قلمداد می‌شود، تحت عنوان بخش هزینه‌ساز غیرالزامی از محاسبات بنگاه‌های اقتصادی حذف می‌شود که می‌تواند یک رنگ خطر جدی برای عقب‌ماندگی‌های آینده صنایع و تولیدات ایرانی از فناوری‌های روز دنیا باشد؛ مضافا اینکه مسئله تخصیص و تأمین ارز و چالش‌های ناشی از ارز چندرنخی و بلاکنلیفی تولیدکنندگان در بازارهای ارزی کشور را نیز باید به فهرست مشکلات تولیدکنندگان افزود.

با توجه به موارد برشمرده پیشین که بخش عمده چالش‌های تولیدکنندگان و صنعتگران را دربر می‌گیرند، قطعا استمرار و رونق تولید مستلزم پرداختن به راهکارهایی خواهد بود که منتج به رفع این مشکلات و حذف این موانع شود و یکی از مهمترین الزامات رونق‌بخشی به حوزه تولید، اجرای صحیح، دقیق و کارآمد قوانین موجود و تقویت سازوکارهای تسهیلگری در این حوزه خواهد بود. در همین راستا به عنوان نمونه می‌توان در قالب قوانینی از قبیل قانون حداکثر استفاده از توان تولیدی و خدماتی کشور و حمایت از کالای ایرانی، فعالیت‌هایی همچون اخذ گواهی‌های مطابقت با استانداردها و یا ارائه مشخصات نزدیک به توانمندی داخل را تسهیل کرد یا در حوزه توسعه زیرساخت‌های کشور نیز می‌بایست از مسیر همین قانون بر استفاده از محصولات ساخت داخل تاکید کرد و از واردات تولیدات مشابه ممناعت به عمل آورد، به نحوی که تمام مخاطبان این قانون در واگذاری و ارجاع کار و مشارکت دادن سازندگان داخلی برای تأمین کالا مکلف شوند.
تجمع نیازها با رویکرد توسعه‌توانمندی‌های داخلی و استفاده از مقرات پشتیبان نیز می‌توانند در این مسیر کارساز واقع شوند، بدین ترتیب که تمام دستگاه‌های اجرایی موظف باشند نیازهای کالایی خود را در بازه‌های زمانی مختلف جهت جمع‌بندی نیازهای مشابه سایر دستگاه‌های ذیربط در اختیار وزارتخانه متبوع و یا بالاترین دستگاه اجرایی مخاطب این قانون قرار دهند تا با جمع‌بندی نیازها، اقدام به شناسایی ظرفیت‌های تولید داخلی و حتی در صورت لزوم ایجاد ظرفیت‌های جدیدی کرده و در ادامه با مقررات مناسب از این منابع حمایت شود، ضمن اینکه با کاهش پیچیدگی اعطای برچسب ساخت داخل، افزایش دقت بازرسی کالاها در گمرکات جهت جلوگیری از واردات کالاهای دارای مشابه داخلی، کاهش مالیات شرکت‌های تولیدکننده داخلی، انجام مبادلات مالی با گمرکات به صورت اسطفاوی و نیز ایجاد سازوکار استفاده از مسیر سبز به منظور اجتناب از انجام آزمون‌های استاندارد برای تجهیزاتی که بارها توسط شرکت‌های تولیدی به عنوان مواد اولیه وارد شده‌اند، می‌توان تا حد قابل توجهی روند تولید را در کشور تسهیل کرد.
در این میان، قطعا در اختیار قرار دادن فرصت کافی به سازندگان برای ساخت متناسب با تکنولوژی جدید، حمایت از ساخت بار اول، توسعه محصولات دانش‌بنیان، پایش کیفیت مواد اولیه، تبیین رویه‌های مشخص برای تخصیص ارز به تولیدکنندگان و همچنین ایجاد مشوق‌های مالیاتی برای رشد تولیدات داخلی نیز جزو اقدامات موثر در راستای رشد تولید و توسعه صنعت کشور است.
تصمیم مهم، اما تغییر مأموریت دولت از تصدیگری به نوع سیاست‌گذاری نوآم با حمایت، هدایت و نظارت است. ضرورت دارد دولت به عوض توسعه عرضی و کمی در کنار گسترش ساختارهای بوروکراتیک، اجرای امور را با رعایت اهلیت به فعالان اقتصادی و بعد شرایط و توانمند نگذازر کرده و حرکت در محیط کالان اقتصاد کشور را با ایجاد سیاست‌گذاری و نظارت در ارائه خدمات را در دستور کار خود قرار دهد.
در عین حال، کاهش قوانین متعدد و متکثر و حذف قوانین زائد و مخل و تدوین آیین‌نامه‌ها و دستورالعمل‌های مکمل و کاربردی، علاوه بر تسهیل نظارت بر اجرا، کار فعالان اقتصادی را هم سادستر می‌کند؛ گرچه گذر از این مسیر مستلزم رفع تعارضات بین دستگاه‌ها خصوصا در مقام سیاست‌گذاری و همچنین بازتعریف نحوه اثربخشی دولت در بازار، منبعث از نظام مدیریتی یکپارچه است؛ چراکه در غیر این صورت استمرار شرایط فعلی دور از ذهن نخواهد بود.
رشد تولید نیازمند نگاهی جامع و فراگیر نسبت به همه حوزه‌های کسب و کار است که در سایه مشارکت‌دهی بخش خصوصی و اخذ نظرات فعالان اقتصادی از طریق تشکیل‌کار و اتاق بازرگانی شکل می‌گیرد لذا تحقق شعار سال و به تبع آن، دستیابی به اهداف توسعه صنعتی و اقتصادی در گرو درک مشترک از موانع و مشکلات و رقم زدن حرکتی همه‌جانبه در این راه است و تصمیمات روزمره و مقطعی، نتیجه‌ای جز ایجاد وقفه در این روند نخواهند داشت.

اقتصاد جهان آماده فرود نرم تورم می‌شود؟

موتور کند اقتصاد ۲۰۲۳



است، اما بسیار فراتر از حد معمول قبل از همه‌گیری کرونا است. از فوریه ۲۰۲۰، اقتصاد نزدیک به ۴ میلیون شغل ایجاد کرده و اشتغال را بالاتر از خط روند بلندمدت خود قرار داده است. حدود ۸۴ درصد از کارگران در سنین اولیه اکنون سر کار هستند و یا به دنبال کار هستند که بیشترین میزان از سال ۲۰۰۲ است و تنها یک درصد از بالاترین سطح تاریخی خود کمتر است.

با تعداد کمتر فرصت‌های شغلی، رشد دستمزد نیز کاهش یافته است. با این حال، هیچ‌کس نمی‌داند بازار کار تا چه مدت می‌تواند به جای ماهچه‌سازی، چربی‌ها را از بین ببرد و به جای شغل‌های بدون کارگر، شغل‌های موجود از بین بروند. در ماه‌های اخیر، کاهش فرصت‌های شغلی به طرز عجیبی متوقف شده است. در سراسر جهان توسعه‌یافته شواهدی وجود دارد که نشان می‌دهد شرکت‌هایی که از خاطره کمبود نیروی کار آسیب دیده‌اند، کارگرانی را که به آنها نیاز ندارند احتکار کرده‌اند. در چندین کشور، میانگین ساعات کار کاهش یافته است. اگر شرکت‌ها به این نتیجه برسند که نگه داشتن کارگرانی که ممکن است در آینده موردنیاز باشند بسیار پرهزینه است، اخراج‌ها می‌تواند به طور ناگهانی افزایش پیدا کنند.

براساس این گزارش، تهدید نسوم این است که واگرایی در میان اقتصادهای بزرگ جهان در حال افزایش است؛ به طوری که حتی افزایش فشار بر فدرال رزرو، سیاستگذاران در جاهای دیگر نیز همچنان نگران هستند. بریتانیا در حال جشن گرفتن کاهش بیش از حد انتظار تورم سالانه در ماه ژوئن است، اما با رشد ناهم‌گامی و دستمزد در حدود ۷ درصد، این رقم نگران‌کننده باقی مانده است. ژاپن به‌سختی انقباض پولی خود را آغاز کرده است. با افزایش تورم، بانک مرکزی ژاپن ممکن است که سقف بازدهی اوراق قرضه بلندمدت را در پایان ماه ژوئیه دوباره تعدیل کند. چین می‌خواهد با کاهش رشد اقتصادی خود که شکل ساختاری به خود گرفته است مواجه شود. اقتصاد چین توسط بدهی‌های بد تحت فشار قرار گرفته است و مانند ژاپن در اوایل دهه ۱۹۹۰، تورم نیز به طور مداوم بسیار پایین است. به عبارت دیگر، به هر کجا که نگاه کنید، ابهام زیادی در مورد اینکه تورم و نرخ‌های بهره در نهایت کجا خواهند ماند، وجود دارد. به هر حال، خبر خوب را جشن بگیرید، اما اقتصاد جهانی هنوز از آسیب در امان نمانده است.

<p>آگهی ابلاغ کارگاه / شرکت تهران جنوب</p> <p>باتوجه به درخواست بازنشستگی پیش از موعد جمال‌الدین حسینی در کارهای سخت و زیان آور که در جلسه کمیته بدوی استثنی مورخ ۱۴۰۲/۲/۶ ۱۴۰۲/۱۱/۱۰ این اداره کل مطرح شده، شغل کارگر ساده از تاریخ ۱۳۷۱/۱۱ لغایت ۱۳۹۱/۱۱/۱۰ مورد تایید قرار گرفته است. لذا مطابق با تبصره ۵ ماده ۸ تصویب نامه هیئت محترم وزیران، رأی مذکور ظرف مدت ۱۵ روز اداری از تاریخ ابلاغ نامه با ارائه تقاضای کتبی (فرم شماره ۴) قبل تجدید نظر خواهی می‌باشد و در غیر این صورت رأی مذکور قطعی و لازم الاجراست.</p> <p>اداره کل تعاون، کار و رفاه اجتماعی استان بوشهر</p>
--

<p>آگهی ابلاغ کار گاه / شرکت صنعتی دلیلم</p> <p>باتوجه به درخواست بازنشستگی پیش از موعد جمال‌الدین حسینی در کارهای سخت و زیان آور که در جلسه کمیته بدوی استثنی مورخ ۱۴۰۲/۲/۶ ۱۴۰۲/۱۱/۱۰ این اداره کل مطرح شده، شغل کارگر ساده از تاریخ ۱۳۷۱/۱۱ لغایت ۱۳۹۱/۱۱/۱۰ مورد تایید قرار گرفته است. لذا مطابق با تبصره ۵ ماده ۸ تصویب نامه هیئت محترم وزیران، رأی مذکور ظرف مدت ۱۵ روز اداری از تاریخ ابلاغ نامه با ارائه تقاضای کتبی (فرم شماره ۴) قبل تجدید نظر خواهی می‌باشد و در غیر این صورت رأی مذکور قطعی و لازم الاجراست.</p> <p>اداره کل تعاون، کار و رفاه اجتماعی استان بوشهر</p>
--

<p>آگهی ابلاغ کارگاه / شرکت مهندسی و ساختمانی هیوندای</p> <p>باتوجه به درخواست بازنشستگی پیش از موعد جمال‌الدین حسینی در کارهای سخت و زیان آور که در جلسه کمیته بدوی استثنی مورخ ۱۴۰۲/۲/۶ ۱۴۰۲/۱۱/۱۰ این اداره کل مطرح شده، شغل کارگر ساده از تاریخ ۱۳۷۱/۱۱ لغایت ۱۳۹۱/۱۱/۱۰ مورد تایید قرار گرفته است. لذا مطابق با تبصره ۵ ماده ۸ تصویب نامه هیئت محترم وزیران، رأی مذکور ظرف مدت ۱۵ روز اداری از تاریخ ابلاغ نامه با ارائه تقاضای کتبی (فرم شماره ۴) قبل تجدید نظر خواهی می‌باشد و در غیر این صورت رأی مذکور قطعی و لازم الاجراست.</p> <p>اداره کل تعاون، کار و رفاه اجتماعی استان بوشهر</p>

<p>آگهی ابلاغ کارگاه / شرکت پیمانکاری شرکت برادران</p> <p>باتوجه به درخواست بازنشستگی پیش از موعد حسین جواهری در کارهای سخت و زیان آور که در جلسه کمیته بدوی استثنی مورخ ۱۴۰۲/۲/۶ ۱۴۰۲/۱۱/۱۰ این اداره کل مطرح شده، شغل کارگر ساده از تاریخ ۱۳۷۱/۱۱ لغایت ۱۳۹۱/۱۱/۱۰ مورد تایید قرار گرفته است. لذا مطابق با تبصره ۵ ماده ۸ تصویب نامه هیئت محترم وزیران، رأی مذکور ظرف مدت ۱۵ روز اداری از تاریخ ابلاغ نامه با ارائه تقاضای کتبی (فرم شماره ۴) قبل تجدید نظر خواهی می‌باشد و در غیر این صورت رأی مذکور قطعی و لازم الاجراست.</p> <p>اداره کل تعاون، کار و رفاه اجتماعی استان بوشهر</p>

<p>آگهی ابلاغ کارگاه / شرکت پیمانکاری شرکت برادران</p> <p>باتوجه به درخواست بازنشستگی پیش از موعد حسین جواهری در کارهای سخت و زیان آور که در جلسه کمیته بدوی استثنی مورخ ۱۴۰۲/۲/۶ ۱۴۰۲/۱۱/۱۰ این اداره کل مطرح شده، شغل کارگر ساده از تاریخ ۱۳۷۱/۱۱ لغایت ۱۳۹۱/۱۱/۱۰ مورد تایید قرار گرفته است. لذا مطابق با تبصره ۵ ماده ۸ تصویب نامه هیئت محترم وزیران، رأی مذکور ظرف مدت ۱۵ روز اداری از تاریخ ابلاغ نامه با ارائه تقاضای کتبی (فرم شماره ۴) قبل تجدید نظر خواهی می‌باشد و در غیر این صورت رأی مذکور قطعی و لازم الاجراست.</p> <p>اداره کل تعاون، کار و رفاه اجتماعی استان بوشهر</p>

مفقودی

بدینوسیله گواهی می‌گردد مدرک کارشناسی رشته مدیریت جهانگردی دانشگاه تبریز بهمراه ریزنمرات، اصل مدرک پیش‌دانشگاهی بهمراه ریزنمرات و همچنین اصل مدرک دیپلم بهمراه ریزنمرات همگی متعلق به آقای وحید باقری مفقود گردیده و از درجه اعتبار ساقط است.

ایلام

دارد. منظور از فرود نرم و آسان، کاهش بدون آسیب و بی‌خسارت تورم در اقتصاد جهانی است. اولین دلیل این است که تورم اگرچه کاهش یافته است، اما بسیار بالاتر از اهداف ۲ درصدی بانک‌های مرکزی جهان است. کاهش نرخ صرفشل تورم کلی آمریکا به دلیل کاهش یکباره قیمت انرژی بوده است. در واقع به استثنای غذا و انرژی، قیمت‌ها ۴.۸ درصد بیشتر از یک سال قبل است. در منطقه یورو این رقم ۵.۵ درصد است و در هر دو اقتصاد دستمزد‌ها هنوز به مراتب بیش از رشد بهره‌وری رشد می‌کنند. به عبارت دیگر، جهان ثروتمند تا زمانی که تورم به طور کامل از بین برود، راهی طولانی در پیش رو دارد و بسیاری از اقتصاددانان انتظار دارند که آخرین قدم در این راه سخت‌ترین قدم باشد.

اگرچه تورم چسبنده حدود ۳ تا ۴ درصد به اندازه افزایش نگران‌کننده اخیر قیمت‌ها در سرفصل خیرها دیده نمی‌شود، اما همچنان برای بانک‌های مرکزی جهان مشکل‌ساز خواهد بود. آنها ممکن است مجبور شوند بین سخت‌گیری بیشتر از آنچه در حال حاضر انتظار می‌رود و کنار گذاشتن ضمنی اهداف ۲درصدی خود، یکی را انتخاب کنند. هر کدام از این اتفاقات برای بازارهای دارایی و به طور بالقوه برای بخش حقیقی اقتصاد نیز مخرب خواهد بود. در همین راستا، ۲۵۰ اقتصاددان از دانشگاه آکسفورد چندی پیش در بهرورسانی پیش‌بینی ماهانه خود، رشد تولید ناخالص داخلی جهان در سال ۲۰۲۳ را از رقم ۲.۲ درصد به ۲.۴ درصد تغییر دادند. اقتصاددانان آکسفورد اما اخیرا در پیش‌بینی خود تجدیدنظر کردند و گفتند که رشد امسال نسبت به رقم پیش‌بینی‌شده عقب‌نشینی خواهد داشت. همچنین پیش‌بینی آنها از رشد اقتصادی سال ۲۰۲۴ با توجه به سیاست‌های سخت‌گیرانه ضد‌تورم اینی سال به ۲ درصد کاهش پیدا کرده است.

طبق ارزیابی «کونومیست»، تهدید دوم اقتصاد جهانی، بیکاری است. در حالی که جهان درحال حاضر مزایای آرام‌سازی اقتصاد را می‌بیند، ممکن است هزینه‌ها برای مدتی قابل مشاهده نباشد. تاکنون بازار کار آمریکا با کاهش مشاغل خالی به جای مشاغل موجود، خود را نسبتا بدون دردسر به تعادل رسانده است. استخدام نیروی جدید هنوز با قوت ادامه دارد و اخراج به‌ندرت اتفاق می‌افتد. پیش از این به ازای هر فرد بیکار در آمریکا حدودا ۱.۹ شغل در دسترس بود، اما اکنون به ازای هر فرد بیکار در آمریکا، ۱.۶ شغل در دسترس است، نسبتی که از اواسط سال ۲۰۲۲ اندکی کمتر

نرخ اشتغال ناقص در بهار امسال به ۸ درصد رسید

۲ میلیون شاغل زیر خط بهره‌وری

وضعیت نیروی کار نشان می‌دهد که نرخ اشتغال ناقص کشور در بهار امسال به ۸.۲ درصد رسیده است؛ یعنی ۲ میلیون نفر از شاغلان کشور کمتر از بهره‌وری که داشتند کار کرده‌اند. براساس گزارش مرکز آمار از وضعیت بازار کار در فصل بهار ۱۴۰۲، نرخ اشتغال ناقص کشور با ۱.۴ واحد درصد کاهش به ۸.۳ درصد رسیده است. نرخ اشتغال ناقص نشان‌دهنده سهمی از جمعیت شاغل است که بنا به دلایلی کمتر از ۴۴ ساعت در هفته کار کرده‌اند. بر این اساس می‌توان گفت که ۸.۳ درصد از افراد شاغل در بهار امسال، کمتر از ۴۴ ساعت در هفته مشغول به کار بوده‌اند. آمارها نشان می‌دهد که نرخ اشتغال ناقص در گروه زنان و مردان در بهار امسال نسبت به بهار سال گذشته کاهش یافته اما همچنان نرخ اشتغال ناقص مردان بالاتر از زنان است.

طبق تعاریف مرکز آمار، افراد دارای اشتغال ناقص شامل تمام شاغلانی است که در زمان آمارگیری حاضر در سر کار یا غایب موقت از محل کار بوده و به دلایل اقتصادی مثل رکود کاری، پیدا نکردن کار یا ساعت کار بیشتر، قرار داشتن در فصل غیر کاری و مواردی از این قبیل، کمتر از ۴۴ ساعت در هفته کار کرده‌اند. به بیان دیگر، این افراد مایل بوده‌اند تا ساعت بیشتری را کار کنند اما نتوانسته‌اند برای خود این امر را مهیا کنند و در نتیجه بهره‌وری آنها کمتر از حد خودشان بوده است. با توجه به تعریف اشتغال ناقص، نرخ اشتغال ناقص به درصدی از جمعیت شاغل گفته می‌شود که کمتر از ۴۴ ساعت در هفته کار می‌کنند.

آخرین گزارش مرکز آمار از وضعیت اشتغال نشان می‌دهد که نرخ اشتغال ناقص در بهار ۹.۷ درصد در بهار سال گذشته به ۸.۳ درصد در بهار امسال رسیده است. به عبارت دیگر، در بهار امسال ۱.۲ درصد شاغلان کشور که جمعیتی به ۲ میلیون نفری را تشکیل می‌دهند به دلایل مختلف اقتصادی در هفته مرجع آمارگیری کمتر از ۴۴ ساعت در هفته کار کرده‌اند. علی‌رغم اینکه نرخ اشتغال ناقص مردان در بهار امسال کاهش یافته همچنان از نرخ اشتغال ناقص کشور بالاتر است. نرخ اشتغال ناقص مردان از بیش از ۱۰ درصد در بهار سال گذشته به ۹ درصد در بهار امسال رسیده و با کاهش ۱.۵ واحد درصدی مواجه شده است؛ به طوری که جمعیت مردان با اشتغال ناقص از ۲ میلیون نفر در بهار ۱۴۰۱ به یک میلیون و ۸۰۰ هزار نفر در بهار ۱۴۰۲ رسیده است. در مقابل، نرخ اشتغال ناقص زنان در بهار امسال کمتر از یک واحد درصد کاهش یافته است؛ به طوری که در بهار سال گذشته نرخ اشتغال ناقص زنان ۵ درصد بوده که در بهار امسال به ۴.۴ درصد رسیده است. به بیان بهتر، در بهار سال گذشته ۱۸۴ هزار نفر از زنان شاغل، کمتر از ۴۴ ساعت در هفته کار می‌کردند اما این رقم در بهار امسال به ۱۶۹ هزار نفر کاهش یافته است.

به گزارش «کوپران»، در یک دهه اخیر در اقتصاد ایران به طور تقریبی رشد شاخص بهره‌وری سرمایه بالاتر از رشد بهره‌وری نیروی کار بوده است. آمارها نشان می‌دهد شاخص بهره‌وری سرمایه طی یک دهه اخیر سالانه ۸.۶ درصد و شاخص بهره‌وری نیروی کار نیز ۵.۶ درصد کاهش پیدا کرده است. البته طی یک دهه اخیر در برخی سال‌ها بهره‌وری نیروی کار بیشتر از سرمایه بوده و در برخی سال‌ها این روند معکوس بوده است. مطابق آخرین گزارش بانک مرکزی، در

اخبار

ربع سکه به قیمت بهمن‌ماه رسید

نوسان سکه در کانال ۲۷ میلیونی

سکه طلا با قیمت ۲۷ میلیون و ۳۰۰ هزار تومان به کار خود در آخرین روز تیرماه پایان داد. هر قطعه سکه تمام بهار آزادی طرح جدید در بازار تهران با رقم ۲۷ میلیون و ۳۰۰ هزار تومان معامله شد که نسبت به روز پنجشنبه هفته گذشته، رشد ۵۰ هزار تومانی را نشان می‌دهد. در جریان دادوستدهای روز شنبه در بازار تهران و براساس نرخ‌های اعلامی اتحادیه صنف فروشنندگان و سازندگان طلا، جواهر، نقره و سکه تهران، قیمت سکه بهار آزادی طرح جدید به ۲۷ میلیون و ۳۰۰ هزار تومان رسید. سکه تمام بهار آزادی طرح قدیم نیز بدون تغییر قیمت در همان رقم ۲۴ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان معامله شد. نیم‌سکه با ۵۰ هزار تومان کاهش با قیمت ۱۴ میلیون و ۷۵۰ هزار تومان خرید و فروش شد. ربع سکه به ۹ میلیون و ۷۵۰ هزار تومان رسید و سکه یک گرمی هم ۵ میلیون و ۹۰۰ هزار تومان قیمت خورد. قیمت هر گرم طلای ۱۸ عیار در بازار طلای تهران ۲ میلیون و ۳۰۸ هزار تومان اعلام شد. بهای هر انس طلا در بازارهای جهانی نیز به یک هزار و ۹۶۲ دلار رسید.

همانطور که گفته شد، قیمت ربع سکه دیروز به ۹ میلیون و ۷۵۰ هزار تومان رسید که نسبت به قیمت ۱۲ میلیون و ۷۵۰ هزار تومان آن در روز ۱۰ اردیبهشت ماه، ریزش ۳ میلیون تومانی را نشان می‌دهد. این در حالی است که ربع سکه در ماه‌های گذشته بیشترین رشد قیمت‌ها را داشت زیرا تقاضا برای خرید این نوع سکه به منظور هدیه دادن و یا پس‌اندازهای کوچک بیشتر است. بیشترین رشد قیمت سکه به ۱۰ اردیبهشت ماه ۱۴۰۲ برمی‌گردد که هر ربع سکه با قیمت ۱۲ میلیون و ۷۵۰ هزار تومان داد و ستند می‌شد که در ادامه دومینوی افت قیمت این نوع سکه به همراه دیگر سکه‌ها شروع شد و این روزها با نوسان قیمت در میانه کانال ۹ میلیونی معامله می‌شود. آخرین بار در بهمن سال گذشته ربع سکه به قیمت کنونی رسیده بود.

در همین زمینه، «نادر بذرافشان، رئیس اتحادیه طلا و جواهر تهران درباره ریزش قیمت سکه و طلا می‌گوید: کاهش تقاضا و کاهش نرخ ارز موجب شد روند کاهش قیمت در انواع سکه و طلا داشته باشیم. البته در روزهای گذشته ثبت نام خودرو باعث شد که افراد تمایلی به خرید سکه و طلا نداشته باشند و در نتیجه این کاهش تقاضا تأثیر بسزایی در این افت قیمت‌ها داشته باشد. حال این سوال برای برخی پیش آمده که آیا این افت قیمت‌ها ادامه‌دار است یا نه؟ معتقدم دیگر خیلی نوسان قیمتی قابل توجهی نخواهیم داشت و ممکن است بین یک یا پنج درصد نوسان داشته باشیم که این نیز به بهای انس جهانی و نرخ ارز در داخل بستگی دارد. از ابتدای سال تاکنون قیمت طلا و سکه به طور میانگین ۱۲ تا ۱۵ درصد کاهش داشت و پیش‌بینی می‌کنیم ثبات بر بازار حاکم باشد.

گفتنی است در آخرین روز تیرماه قیمت هر دلار آمریکا در مرکز مبادله ارز و طلای ایران بدون تغییر قیمت در همان نرخ ۴۱ هزار و ۲۵۹ تومان مبادله شد. بر پایه داد و ستد بازار مبادله ارز و طلای ایران، قیمت هر اسکناس دلار به ۴۱ هزار و ۲۵۹ تومان و قیمت حواله دلار به ۲۷ هزار و ۵۰۹ تومان رسید. همچنین بهای هر اسکناس یورو ۴۵ هزار و ۸۷۳ تومان و بهای حواله یورو ۴۱ هزار ۷۰۲ تومان، هر اسکناس درهم ۱۱ هزار و ۲۲۴ تومان و هر حواله درهم ۱۰ هزار و ۲۱۳ تومان کشف شد.

نرخ بهره در کانال ۲۳ درصد باقی ماند

افزایش چراغ خاموش نرخ بهره

نرخ بهره بین بانکی در ماه نخست تابستان، مسیر صعودی ملایمی داشته و از ۲۳،۴ درصد به ۲۳،۵ درصد رسیده است. این در حالی است که همچنان بانک مرکزی فعالیت قابل توجهی در بازار باز دارد. به گزارش «کوابران»، تورم بالا نیاز به سرمایه در گردش نگاهه‌ار، افزایش داده و فشار افزایش در تقاضای نقدینگی را به بانک‌ها منتقل کرده است. با توجه به اینکه بانک‌ها در ترازنامه‌های خود با کسری مالی روبرو هستند و توانایی پاسخگویی کامل به این افزایش تقاضا را ندارند، بنابراین برای تأمین منابع خود به استقراض روی می‌آورند. در هفته گذشته علی رغم تزریق قابل توجه پول تحت عملیات بازار باز بانک مرکزی، نرخ بهره در بازار بین بانکی به ۲۳،۵ درصد رسیده است. استقراض یک بانک می‌تواند از یک بانک دیگر باشد که به آن بازار شبانه قفتمت می‌شود. نرخ بهره در این بازار (نرخ بهره بین بانکی) تحت کنترل مستقیم دولت نیست اما دولت می‌تواند به طور غیرمستقیم روی این نرخ اثرگذار باشد. برای مثال، دولت می‌تواند تقاضای نقدینگی بانک‌ها را با قرارداد بازخرید اوراق بهادار آنها تأمین کند و از این طریق فشار تقاضا را در بازار شبانه کاهش دهد و در نتیجه تغییرات نرخ بهره را کاهش دهد.

در چند هفته اخیر نرخ بهره بین بانکی تقریباً در کانال ثابتی بین ۲۳،۴ تا ۲۳،۵ درصد در نوسان بوده و در ماه نخست تابستان از کف کانال به سمت سقف کانال حرکت کرده است. در همین رابطه در هفته منتهی به ۷ تیرماه، نرخ بهره بین بانکی ۲۳،۱ درصد به ثبت رسیده و در نهایت به ۲۳،۵ درصد در ۲۶ تیرماه ۱۴۰۲ افزایش پیدا کرده است.

معنای ثابت نسبی نرخ بهره بازار بین بانکی، این است که در این مسدت، بانک مرکزی با اجرای عملیات بازار باز (قرارداد بازخرید اوراق بهادار) اقدام به تأمین بخشی از تقاضای نقدینگی بانک‌ها کرده تا نرخ بهره در بازار شبانه ثابت باید. مبلغ اوراق بازخرید شده در هفته گذشته حدود ۱۲۵ همت بوده تقریباً برابر با اوراق بازخریدشده در هفته منتهی به ۱۹ تیرماه است. به بیان دیگر، علی رغم اینکه میزان تزریق پول در بازار باز توسط بانک مرکزی تقریباً ثابت مانده و همچنان مبلغ قابل توجهی است، نرخ بهره بازار بین بانکی نیز تحت افزایش فشار تقاضا به سقف کانال ۲۳،۵ درصد رسیده است.

با حکم وزیر اقتصاد

رحمتی رئیس سازمان خصوصی‌سازی شد

وزیر اقتصاد با صدور حکمی «مالک رحمتی» را به عنوان رئیس سازمان خصوصی‌سازی منصوب کرد. «سیداحسان خاندوزی» در حکم انتصاب «مالک رحمتی» به عنوان رئیس کل سازمان خصوصی‌سازی، ماموریت‌های زیر را به وی محول کرده است: انجام امور دبیرخانه هیأت مولدسازی و تحقق اهداف بودجه‌ای با شفافیت کامل فرآیندها، تلاش و پیگیری به جهت دستیابی به اهداف کلی اصل ۴۴ قانون اساسی، استفاده از شیوه‌های نوین و روش‌های متنوع در قیمت‌گذاری و واگذاری، آسیب‌شناسی و اصلاح روش‌های واگذاری سهام شرکت‌ها و تصدی‌های قابل واگذاری دولتی، تدوین و اجرای راهکارهای تسهیل دستیابی به توسعه مشارکتهای عمومی، تقویت نظام کنترل اهداف پس از واگذاری در ترتیبات حقوقی و قرارداد و واگذاری‌ها.

«مالک رحمتی» جایگزین «حسین قربانزاده» شده که در سمت مشاور وزیر اقتصاد برقرار گرفته‌ست. رئیس جدید سازمان خصوصی‌سازی فرآغ‌التحصیل مقطع دکترا و دارای سوابق اقتصادی و اجرایی در آستان قدس رضوی، وزارت کشور و بنیاد شهید بوده و پیش از این قائم مقام آستان قدس، مدیرعامل سازمان اقتصادی رضوی، عضو هیأت امنه و ریاست هیات مدیره یورو موقوفات آستان قدس و عضویت هیأت مدیره و قائم‌مقام مدیرعامل سازمان اقتصادی کوثر و مسئولیت در سطوح مدیریتی وزارت کشور را به عهده داشته است.

اقتصاد ایران بدون جذب یک تریلیون دلار سرمایه وارد دوران حیرت خواهد شد

مسیر بهبود حکمرانی اقتصادی



وارد دوران حیرت عقب‌ماندگی از اقتصادهای منطقه خواهد شد. نکته اینجاست که جذب این یک تریلیون سرمایه نیازمند تغییر نگرش بنیادین در حکمرانی اقتصادی است. در همین زمینه، «وحید شقاقی شهری»، کارشناس اقتصادی می‌گوید: برای عقب نماندن از رقبای منطقه‌ای به جذب حداقل یک تریلیون دلار سرمایه خارجی در پنج ساله برنامه هفتم نیاز داریم؛ وگرنه در غیر این‌ صورت، اقتصاد ایران فاصله کمتری از ۱۰۰ میلیارد عقب‌ماندگی از اقتصادهای منطقه خواهد شد.

او به آمارهای اقتصادی یک دهه گذشته اشاره می‌کند و با بیان اینکه میانگین رشد اقتصاد ایران در دهه ۹۰ حدود یک درصد بوده است، توضیح می‌دهد: آمارهای بانک جهانی نشان می‌دهد از دهه ۹۰ شمسی فاصله ایران با رقبای خود یعنی عربستان و ترکیه به شدت افزایش پیدا کرد. در حال حاضر اقتصاد ترکیه حدود ۲ هزار و ۸۰۰ میلیارد دلار، اقتصاد عربستان هزار و ۸۰۰ میلیارد دلار است و اقتصاد ایران هزار و ۳۰۰ میلیارد دلار است. در این بازه حتی اقتصاد ایران فاصله کمتری از ۱۰۰ میلیارد دلاری با اقتصاد فقیر پاکستان پیدا کرد. کشورهای کوچک مثل امارات رشد پرشتاب داشته‌اند و فاصله خود را با اقتصاد ایران کم و کمتر کرده‌اند. به اعتقاد «شقاقی شهری»، اگر در دهه پیش رو (یعنی سال‌های ۲۰۲۰ تا ۲۰۳۰ میلادی) نتوانیم رشد اقتصادی بالایی را تجربه کنیم، اقتصاد ترکیه و عربستان برای ما دست‌نیافتنی خواهند شد. به علاوه کشورهایی مثل امارات متحده عربی و پاکستان هم از ما پیش خواهند افتاد و به این ترتیب، حقرات و حسرت گریبان ایرانیان را خواهد گرفت. این رشد اقتصادی بالا نیازمند جذب سرمایه‌گذاری است.

جذب سرمایه در برنامه هفتم

این کارشناس اقتصادی با بیان اینکه جلوگیری از تداوم و تشدید ناترازی‌هایی نظیر ناترازی انرژی و برق و آب، صندوق‌های بازنشستگی، فرسودگی زیرساخت‌ها، فرسایش زمین و دیگر ناترازی‌هایی که گریبانگیر اقتصاد کشور شده، نیازمند جذب سرمایه است، به «اتاق ایران آنلاین» می‌گوید: اگر می‌خواهیم رشد اقتصادی خود را افزایش دهیم و در کنار آن ناترازی را بهبود ببخشیم نیازمند جذب یک تریلیون دلار سرمایه‌گذاری در پنج سال آینده هستیم و اگر نتوانیم این سرمایه را جذب کنیم وضعیت ما بحرانی‌تر خواهد شد. البته جذب یک تریلیون سرمایه نیازمند تغییر نگرش بنیادین در حکمرانی اقتصادی است. بنابراین جذب یک تریلیون دلار سرمایه در برنامه هفتم باید یکی از مهمترین موضوعات این برنامه باشد، اما متأسفانه در لایحه دولت چنین مسئله‌ای مشاهده نمی‌شود. در این لایحه فقط اشاره شده است که باید سالی ۱۰ میلیارد یورو جذب سرمایه خارجی انجام شود و به دیگر منابع سرمایه‌گذار داخلی هم اشاره نشده و فقط به صورت مبهم گفته شده است که وزارت اقتصاد باید سالانه

فرصت امروز؛ براساس آمارهای رسمی، بدترین دوره سرمایه‌گذاری در اقتصاد ایران در یک دهه گذشته روی داد. در این دوره زمانی در پی عدم سرمایه‌گذاری مولد، موتور رشد اقتصادی خاموش شد و درآمد سرانه جامعه کاهش یافت. از مهمترین چالش‌های اقتصادی در دهه ۱۳۹۰، تحریم‌های اقتصادی، تورم افسار‌گسیخته، کاهش سرمایه‌گذاری و… بود و عملاً به دلیل انتظارات تورمی کسب و کارها و خانوارها، اقتصاد ایران از رویکرد مولدسازی وارد رویکرد سوداگری شد. وقتی اقتصاد دچار نااطمینانی و عدم قطعیت‌های فراوان باشد و خانوارها نسبت به آینده انتظارات تورمی داشته باشند، سرمایه‌های نقدی به‌جای سرمایه‌گذاری در بخش مولد اقتصاد، صرف خرید دارایی با هدف حفظ ارزش می‌شوند تا از بلای تورم مصون بمانند؛ تا جایی که ادامه این چالش‌های ساختاری و تداوم تحریم‌های خارجی، اقتصاد ایران را در آغازین سال‌های قرن جدید شمسی در شرایط بحرانی قرار داده و این در حالی است که تشکیل سرمایه، موتور رشد اقتصادی است و هر زمان که رشد تشکیل سرمایه در اقتصاد منفی شود، می‌توان انتظار داشت که رشد اقتصادی در سال‌های بعد منفی شود.

طبق آمارها در یک دهه گذشته حدوداً ۱۰۰ میلیارد دلار سرمایه از کشور خارج شده است. میزان تشکیل سرمایه به قیمت ثابت از ۱۷۱ هزار میلیارد تومان در سنال ۱۳۹۰ مرتباً رو به کاهش گذاشته و حتی در دو سال ۱۳۹۸ و ۱۳۹۹، میزان استهلاک سرمایه از تشکیل سرمایه بیشتر شده است. کمترین رقم سرمایه‌گذاری در دهه اخیر به سال ۱۳۹۹ با رقم ۱۰۰ هزار میلیارد تومان برمی‌گردد که به مراتب کمتر از سال ۱۳۹۰ با رقم ۱۷۱ هزار میلیارد تومان است. بنابراین با فرض رشد سالانه ۵ درصد سرمایه‌گذاری در دهه پیش رو (از سال ۱۴۰۰ به بعد) تازه در سال ۱۴۱۳ یعنی پس از گذشت ۱۴ سال، سرمایه‌گذاری واقعی کشور به رقم سال ۱۳۹۰ خواهد رسید. همچنین با فرض رشد سالانه ۱۰ درصدی، این اتفاق در سال ۱۴۰۶ روی خواهد داد که البته در شرایط فعلی بعید به نظر می‌رسد.

موتور خاموش رشد اقتصادی

دهه ۱۳۹۰ در بین اهالی اقتصاد به «دهه سیاه» و «دهه از دست رفته» شهره است؛ دهه‌ای که به سبب تورم و بیکاری بالا و همچنین سرمایه‌گذاری، رشد و بهره‌وری پایین از نسوی اقتصاددانان بدین نام معروف شده است. تصویر آماري اقتصاد ایران در این دهه نشان می‌دهد که اکثر شاخص‌های اقتصادی و اجتماعی عقبگرد داشته‌اند. در این میان، یک شاخص با تحریم چندبرابری مواجه شده و موتور رشد اقتصادی را نیز متوقف کرده است. این وضعیت به جایی رسیده که کارشناسان می‌گویند اقتصاد ایران بدون جذب یک تریلیون دلار سرمایه خارجی قطعاً

معاون اقتصادی بانک مرکزی خبر داد

کاهش ۱۳ درصدی رشد نقدینگی در ۲۱ ماه گذشته

تصویر صحیح از تحولات این متغیر است. درباره تحولات پایه پولی باید توجه نمود که رشد پایه پولی در پایان اسفندماه ۱۴۰۱ در ادامه تحولات ماه‌های قبل از آن بوده است.

او در گفت‌وگو با «تسنیم» ادامه داد: معمولاً در پایان هر سال رشد ماهانه پایه پولی نسبت به ماه‌های قبل افزایش پیدا می‌کند و رشد یک ماهه پایه پولی در اسفندماه معمولاً بالاترین نرخ را در میان کل ماه‌های سال دارد که در اسفندماه سال گذشته نیز همین میزان اتفاق افتاده است. لذا رشد محقق شده پایه پولی در ماه پایانی سال گذشته اتفاق متفاوتی نسبت به ماه‌های قبل از آن نبوده و افزایش آن براساس روند ماه‌های گذشته کاملاً قابل پیش‌بینی بوده است.

«شیرجیان» درباره افزایش رشد پایه پولی در ماه‌های پایانی سال گذشته گفت: به دلیل اجرای سیاست کنترل مقدراری رشد ترازنامه و جریمه بانک‌های خاطی با استفاده از افزایش نسبت سپرده قانونی و نیز اتخاذ سیاست تنظیمی افزایش سپرده قانونی در راستای تحقق هدف‌گذاری رشد ۳۰ درصدی نقدینگی در سال ۱۴۰۱ بوده است. این امر باعث شده درخصوص بانک‌های که از حساب ذخایر مازاد کافی نزد بانک مرکزی برخوردار نبوده‌اند منجر به افزایش بدهی بانک‌ها به بانک مرکزی از یک طرف و افزایش سپرده قانونی بانک‌ها نزد بانک مرکزی از طرف دیگر شود. درست است که پایه پولی افزایش یافته ولی در عمل پولی از طرف بانک مرکزی به حساب ذخایر مازاد بانک‌ها نزد بانک مرکزی واریز نشده است و به عبارت دیگر، این پول به اقتصاد تزریق نشده است و لذا این نگرانی که این افزایش در پایه پولی منجر به افزایش نقدینگی در ماه‌های آینده می‌شود، بی‌مورد است؛ ضمن اینکه در نتیجه اجرای این سیاست ضریب فرآیند نقدینگی اقتصاد از مقدار ۸٫۴ در سال ۱۴۰۰ به ۷٫۳۶ در سال ۱۴۰۱ کاهش پیدا نمود.

معاون اقتصادی بانک مرکزی با اشاره علت‌های دیگر کاهش موجودی حساب ذخایر مازاد یا آزاد بانک‌ها در سال ۱۴۰۱ افزود: یکی به واسطه

مهندسی توسعه استارت آپ؛ ۶ استراتژی کاربردی



حال اگر در ادامه راه مشکلات زیادی برای تان پیش آمد، همیشه روی آژانس‌های بازاریابی به عنوان ابزار کمکی حساب کنید. اینطوری بدون دردرس اضافه کارتان در زمینه بازاریابی جلو خواهد رفت. البته این گزینه هزینه نسبتاً زیادی برای تان به همراه دارد. پس بهتر است قبل از اینکه بی‌گدار به آب بزنید، فکر همه چیز را کرده باشید.

اهداف تان را فراموش نکنید: وفاداری به دیدگاه اولیه

کارآفرینان وقتی استارت‌آپ‌شان را پایه‌گذاری می‌کنند، معمولاً اهداف واضحی در ذهن دارند. راستش را بخواهید، این اهداف نقطه تمایز میان کسب و کارها محسوب می‌شود. با این حال به مرور زمان میزان وفاداری مدیران به اهداف اولیه کمتر و کمتر می‌شود. تا جایی که دیگر اثری از اهداف اولیه باقی نخواهد ماند.

اگر شما هم دوست دارید در عرصه کارآفرینی خودی نشان دهید، بد نیست اهداف تان را همیشه گوشه ذهن داشته باشید. یادتان باشد، تفاوت اصلی شما با بقیه رقبا در اهداف تان است. اگر این اهداف خیلی راحت تغییر کند، چیزی از هویت تان باقی نخواهد ماند. آن وقت مشتریان به راحتی هرچه تمام‌تر دور شما را خط کشیده و سراغ رقبای تان می‌روند. شما را نمی‌دانم، ولی من که اصلاً دوست ندارم برند مورد علاقه‌ام بگپو و بی‌دلیل اهداف اصلی‌اش را تغییر دهد. اینطور وقت‌ها آدم حس می‌کند همه دنیا روی سرش خراب شده و برند مورد علاقه‌اش به او خیانت کرده است. پس به خاطر حفظ مشتریان وفادارتان هم که شده موقع انتخاب اهداف اولیه حسابی فکر کنید تا نیاز به تغییر مداوم‌شان نباشد.

سخن پایانی

توسعه استارت‌آپ در وضعیت کنونی اقتصاد جهانی کار راحتی نیست. کمتر کسی در دنیا حاضر است سرمایه و وقتش را پای پروژه‌های شکست خورده قربانی کند. به همین خاطر ما در این مقاله نگاهی به استراتژی‌های کلیدی برای توسعه استارت‌آپ انداختیم. شما الان می‌توانید یا خیال راحت وارد گود شده و کارتان را دنبال کنید. یادتان باشد، توسعه استارت‌آپ کاری نیست که یکبار برای همیشه انجام شود. در عوض شما باید همیشه آن را مدنظر قرار داده و دنبال کنید. و دنبال کردن به این مقاله کمک خوبی به شما برای توسعه استارت‌آپ تان کند. هرچا به مشکل خوردید، کافی است با ما در ارتباط باشید تا در کوتاه‌ترین زمان به کمک‌تان بیاییم.

منابع:

<https://www.entrepreneur.com/growing-a-business/strategies-of-startup-growth-5-the>
<https://salesblink.io/blog/growth-hacking-strategies>

همکاری با بقیه کارآفرینان یا استارت‌آپ‌ها همیشه باید مدنظر شما قرار داشته باشد. همکاری با دیگران نه تنها از نقطه نظر مالی اوضاع شما را بهتر می‌کند، بلکه درپچه‌ای به سوی استفاده از تجربیات دیگران است. بیایید، کلی از عمرتان هدر می‌رود. پس چه بهتر که از تجربه دیگران استفاده کرده و قبل از اینکه با شکست‌های متعدد درس‌های طلایی کارآفرینی را یاد بگیرید، با یک میانبر ساده خیال خودتان را راحت کنید. یادتان باشد، شما قرار نیست به اولین پیشنهاد همکاری که نصیب تان شد روی خوش نشان دهید. اشتباه خیلی از کارآفرینان تلاش برای همکاری با دیگران به هر قیمتی است. چنین دست‌فرمانی بی‌برو برگشت بردن تان را با مشکلات اساسی رو به رو خواهد کرد. خوب هر برندی ویژگی‌ها و اهداف خاص خودش در بازار را دارد. به همین خاطر شما باید حواس تان به این نکات باشد. اگر از ما می‌شنوید، بد نیست قبل از اینکه کارتان را در بازار شروع کنید، ارزیابی مختصری از فرصت‌های همکاری انجام دهید. به علاوه، از همین ابتدای کار دور رقبا را خط بکشید. هرچه باشد همکاری میان شما و رقبای مستقیم تان اصلاً نتیجه خوبی به همراه نخواهد داشت. پس اصلاً چرا روی چنین ایده عجیبی سرمایه‌گذاری کنیم؟

شروع بازاریابی، میانبری به سوی موفقیت بیشتر

بازاریابی فرآیندی نیست که به این سادگی‌ها گیدش را بزنید. حتی بزرگ‌ترین برندهای دنیا هم بدون بازاریابی خیلی در بازار دوام نخواهند آورد. یکی از نکات جالبی که درباره بازاریابی وجود دارد، توجه دیر هنگام کارآفرینان به آن است. انگار که در مراحل ابتدایی توسعه استارت‌آپ نیازی به مارکتینگ ندارد. ما در روزنامه فرصت امروز بازاریابی را بخشی جدایی‌ناپذیر از توسعه استارت‌آپ می‌دانیم. این یعنی شما از همان روز اول به فکر بخش مارکتینگ بوده و در صورت امکان تیم مشخصی برای این کار ایجاد کنید. قبول دارم طراحی کمپین‌های بازاریابی گران‌قیمت از همان روز اول ممکن نیست اما شما دست کم باید شانس تان در این حوزه را امتحان کنید. استراتژی‌هایی مثل بازاریابی ارگانیک در ابتدای راه به شما برای مدیریت بودجه و اثرگذاری درست بر روی مخاطب هدف کمک خواهد کرد.

بازاریابی کاری نیست که شما بعد از با گرفتن کسب و کارتان تازه به فکرش بیفتید. خیلی وقت‌ها بازاریابی عملاً باعث توسعه استارت‌آپ‌ها می‌شود. درست به همین خاطر شما باید از همان روز اول بهبود کارتان در این رابطه را مدنظر قرار دهید. وگرنه دیر یا زود اوضاع تان در بازار حسابی به هم ریخته و از قاب عقب خواهید افتاد.

بی‌شک شما در ابتدای راه نیازی به مشاوره‌های تخصصی ندارید. با این

با استارت‌آپ‌های شکست خورده ثابت‌شان در بازار است. البته این ثابت خشک و خالی به دست نمی‌آید، بلکه نیاز به استفاده از ابزارهای درست دارد. کارآفرینان برای تبدیل استارت‌آپ‌شان به یک کسب و کار بزرگ باید همیشه نیم‌نگاهی به ابزارهای حرفه‌ای داشته باشند. این ابزارها به شما کمک می‌کند تا مسیر توسعه را در قالب میانبر طی کرده و دیگر نیازی به نگرانی نداشته باشید. اگر شما هم دوست دارید در بازار به موفقیت‌های بزرگ برسید، بد نیست از همین امروز شروع به تهیه ابزارهای موردنیازتان کنید.

اجازه دهید با یک مثال کاربردی منظورمان در بخش بالا را توضیح دهیم. یک تیم بازاریابی را در نظر بگیرید که به تازگی در یک شرکت خودروسازی تشکیل شده است. بی‌شک هر تیم بازاریابی نیاز به استفاده از ابزارهایی مثل گوگل آنالیتیکس، هاب اسپات و چند گزینه دیگر دارد. حالا اگر هیچ‌کدام از گزینه‌های موردنظر برای این تیم تهیه نشود، چه اتفاقی می‌افتد؟ حتی اگر تیم موردنظر کمپین‌های بازاریابی هم طراحی کند، بی‌شک کیفیت کمپین‌های موردنظر چنگی به دل نخواهد زد.

کارآفرینانی که همیشه دنبال کاهش هزینه‌ها هستند، معمولاً میانه خوبی با تهیه ابزارهای موردنیاز برای تیم‌های شرکت ندارند. خوب در این صورت نباید انتظار توسعه منطقی کسب و کار را هم داشته باشیم. هرچه باشد، کارمندان که شباهتی به ابرقهرمان‌های هالیوودی ندارند. پس باید از همان اول ابزارهای موردنیاز آنها برای فعالیت مناسب را تهیه کنید.

تمرکز بر روی مشتریان: تشکیل اولین ارزش برند

مشتریان در بازار حرف اول و آخر را می‌زنند. توسعه استارت‌آپ بدون توجه به آنها تقریباً غیرممکن است. خوب در بازاری که کلی برند گوناگون وجود دارد، هیچ دلیلی برای حمایت بی‌چون و چرای مشتریان از شما وجود ندارد. بنابراین باید خودتان را به خوبی برای تعامل با مشتریان یا حتی تغییر براساس خواسته‌شان آماده کنید. وگرنه خیلی زود از بازار کنار گذاشته خواهید شد.

کارآفرینان گاهی اوقات خیلی زود نکات مهم در بازار را فراموش می‌کنند. انگار که فقط مشتریان باید ریز نکات را به یاد سپرده و کارآفرینان هر پنهان موجهی برای فراموشکاری دارند. خوب شاید آدم برخی از نکات حاشیه‌ای در رابطه با کسب و کار فراموش کند، اما مواردی مثل توجه به مشتریان باید همیشه جلوی چشم‌مان باشد. چنین نکته‌ای انقدر بزرگ و مهم هست که فرق میان برندهای برنده و شکست‌خورده را شکل دهد. ایجاد ارتباط مناسب با مشتریان اولین قدم در مسیر اثرگذاری بهینه بر روی آنها محسوب می‌شود. نکته مهم در این میان حفظ این رابطه است. احتمالاً شما هم مدیرانی را سراغ دارید که به محض شروع کارشان کلی وعده رنگارنگ به مشتریان می‌دهند، اما چند روز بعد همه نکات را فراموش کرده و دیگر هیچ توجهی به وعده‌های قبلی ندارند. این دسته از مدیران شاید به خیال خودشان بقیه را گول بزنند اما خیلی زود دست‌شان برای مشتریان رو خواهد شد. آن وقت دیگر کمتر کسی به آنها اعتماد کرده یا حرفشان را می‌خرد.

یکی از ضرورت‌های مهم برای توسعه کسب و کار تمرکز بر روی مشتریان به عنوان مهمترین ارزش برند است. شما هیچ وقت در بازار هیچ سرمایه‌ای مهمتر از اعتماد مشتریان ندارید. بنابراین باید تمام کارهای تان در بازار با تمرکز بر روی این دسته از افراد صورت گیرد. مأموریت شما در این بخش بی‌نهایت ساده است. شما نه تنها خودتان باید روی مشتریان به مثابه مهمترین سرمایه برند حساب کنید، بلکه تیم تان را هم طوری توسعه دهید که همیشه این نکته کلیدی در خاطرشان باقی بماند.

استفاده از فرصت همکاری با دیگران: توسعه حداکثری استارت‌آپ

برخی از کارآفرینان فکر می‌کنند هر گونه همکاری در بازار بی‌برو برگشت محکوم به شکست است. اگر شما هم اینطور فکر می‌کنید، بد نیست کمی در ارزیابی تان تجدیدنظر کنید. ما در دورانی تازگی می‌کنیم که کلی برند بزرگ در بازارهای جهانی خودنمایی می‌کنند. بی‌شک رقابت با چنین غول‌هایی از عهده خیلی از کارآفرینان خارج است. درست به همین خاطر

نویسنده: علی آل علی

توسعه استارت‌آپ بحثی است که خیلی از کارآفرینان دانما از آن فراری هستند. انگار که تبدیل یک استارت‌آپ به برندی بزرگ و محبوب در بازار کاری است که بی‌برو برگشت با شکست همراه خواهد بود. اگر شما هم ترس زیادی از این موضوع دارید، کمی حق دارید. خوب شکست در بازار اتفاقی نیست که به این راحتی‌ها قابل توجیه باشد. به علاوه، مشتریان دیگر به کارآفرینی که یک یا دو بار در بازار شکست خورده باشد، اعتماد نخواهند کرد. ما در این مقاله قصد داریم با بررسی چند تا استراتژی دست اول برای توسعه استارت‌آپ یکبار برای همیشه افسانه‌های خیالی در این رابطه را تمام کنیم. اگر شما هم دوست دارید نکات این رابطه را یاد بگیرید، بد نیست در ادامه با ما همراه باشید تا برای همیشه از شر دردرس‌های توسعه استارت‌آپ خلاص شوید.

توسعه استارت‌آپ در عمل

توسعه استارت‌آپ شبیه آماده‌سازی یک تیم فوتبال برای مسابقات مهم است. اگر تیم موردنظر سرمربی خوبی داشته باشد و از تمرین‌های خوبی استفاده کند، بی‌شک در مسیر قهرمانی مشکلات زیادی نخواهد داشت. با این حال وقتی هیچ آمادگی در تیم وجود نداشته باشد، چیزی به غیر از شکست در انتظار تیم مورد نظر نخواهد بود. خیلی از کارآفرینان در توسعه استارت‌آپ اولویت‌های اشتباهی را هدف قرار می‌دهند. به طوری که بعد از مدتی کوتاه علی‌رغم کوشش فراوان، نتیجه دلخواه را به دست نمی‌آورند. این دقیقاً همان جایی است که ما قصد داریم نگاه شما به حوزه کارآفرینی را عوض کنیم. در ادامه برخی از استراتژی‌های کلیدی برای توسعه کسب و کار براساس اولویت معرفی خواهند شد. خوب اجازه دهید به جای مقدمه‌چینی‌های کلیشه‌ای یک راست برویم سراغ اصل مطلب.

استخدام تیم درست: مهمترین بخش کار

استارت‌آپ‌ها بدون یک طراحی درست هرگز فرصتی در بازار نخواهند داشت. برندهای بزرگ دنیا همیشه روی دوش کارمندان‌شان توسعه پیدا کرده‌اند. بنابراین اگر شما هم دوست دارید در بازار موفقیت‌های بزرگ تجربه کنید، باید یک راست سراغ این ایده بروید.

استخدام نیروی کار حرفه‌ای در بازار همیشه دردسرساز است. البته شما برای متحقق این هدف همیشه نیاز به استفاده از بودجه‌های گزاف ندارید. در عوض بودجه‌های منطقی نیز به کارتان می‌آید. تنها مأموریت مهم شما برگزاری جلسات استخدامی و ارزیابی گزینه‌های مختلف با هم است. برخی از کارآفرینان به اشتباه اولین فردی که جلوی اراشان سبز می‌شود، به عنوان کارمند استخدام می‌کنند. خوب در این صورت طبیعی است که سرنوشت خوبی در انتظار شما نباشد. پس کمی بیشتر در کارتان وسواس به خرج دهید.

تشکیل تیم‌هایی با مهارت‌های متنوع باید در اولویت اصلی شما قرار داشته باشد. خیلی از کارآفرینان فکر می‌کنند اگر تیم موردنظرشان مهارت‌های یکسانی داشته باشند، م‌و لای درز کارشان نمی‌رود. این کار مثل آن است که در یک تیم فوتبال فقط از ۱۱ مدافع استفاده کنیم و انتظار پیروزی در مسابقات را هم داشته باشیم.

یک تیم کاری موفق باید تفاوت‌های معناداری در خودش داشته باشد. این امر به شما برای اثرگذاری بهتر بر روی مخاطب هدف کمک می‌کند. یادتان نرود، در طول ماجراجویی تان در بازار کلی اتفاق غیرمنتظره در انتظار تان خواهد بود. پس باید همیشه نسبت به استفاده از یک تیم کاملاً حرفه‌ای برای خودتان مطمئن باشید. وگرنه خیلی زود کارتان به اما و اگر می‌کشد. آن وقت دیگر هیچ‌کس در بازار به کمک‌تان نخواهد آمد.

تهیه ابزارهای مناسب: نکته‌ای برای حرفه‌ای‌ها

کسب و کارها یک شبیه در بسازار به موفقیت‌های بزرگ دست پیدا نمی‌کنند. در عوض عملکرد آنها در طول زمان موجب تغییر نگاه مشتریان می‌شود. چنین نکته‌ای حتی در رابطه با نیروی کار نیز صادق است. شما را نمی‌دانم، ولی من که فهرست ویژه خودم از برندهای مشهور دنیا را دارم که دوست دارم یک روز با آنها همکاری کنم. بی‌شک هر کارآفرینی در دنیا چنین فهرستی برای خودش دارد. تفاوت اصلی میان چنین برندهایی

آگهی تجدید مناقصه عمومی

یک مرحله ای

شهرداری حمیدیا

شناسه آگهی: ۱۵۲۹۲۳۶

۱-۶- ارائه سیرده شرکت در تجدید مناقصه به مبلغ ۱,۱۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال.
۲-۶- دارا بودن تأییدیه صلاحیت کارداشتن حداقل گرید ۵ از سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی
۷- شهرداری در رد یا قبول پیشنهادات مختلر است.
۸- نفرت اول، دوم، سوم که حاضر به امقاع قرارداد نشوند سیرده آنها به ترتیب به نفع شهرداری ضبط خواهند شد.
۹- ارائه پاکت الف در مهلت قانونی به دبیرخانه شهرداری حمیدیا نیز اتراسی است.
۱۰- اطلاعات تماس شهرداری حمیدیا جهت دریافت اطلاعات بیشتر در خصوص اسناد تجدید مناقصه و ارائه پاکت‌ها:
آدرس: یزد، حمیدیا، بلوار شهید دشتی، خیابان شهید نصرالله جعفری، شهرداری حمیدیا
تلفن: ۰۳۵-۲۸۲۲۲۲۸۳
۱۱- سایر اطلاعات و جزئیات در اسناد تجدید مناقصه درج گردیده است.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۲/۰۲/۲۵

تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۲/۰۵/۰۱

آگهی نوبتی سه ماهه اول

سال یکجزار و چهار صدودو

شهرداری حمیدیا

شناسه آگهی: ۱۵۲۵۰۱۸

نظر به دستور ماده ۱۲ قانون ثبت اسناد واملاک وبه استناد ماده ۵۹ آیین نامه آن اشخاصی که در سه ماهه اول سال ۱۴۰۲ املاک واقع در لواسانات حوزه ثبتی استان تهران بخش ۱۱ درخواست ثبت نموده اند بشرح ذیل آگهی می‌شود:

(۱) پلاک ۸۸۳ فرعی از ۲۶- اصلی، ملکی آقای داریوش پیرنیاکان فرزندلطف اله ششدانگ یک قطعه باغ یابنای احدائی به مساحت ۵۰۱/۱۱ مترمربع واقع درلواسان قریه کند سفلی .

(۲) پلاک ۱۲۹ فرعی ۴۰- اصلی ، ملکی آقای محمداقبررحمن دشتی فرزند عبدالحسین که موجب گواهی حصوراوت ۴۳۱ مورخ ۱۳۷۵/۱۱/۲۹ دادگاه عمومی لواسانات ورودباقصران ورثه حین القوت مشارالیه عبارتند ۱- علی اکبر به شماره شناسنامه(۱۸) ۲- علی اکبر به شماره شناسنامه ۳۶- عباس شماره شناسنامه (۴) ۴- محمد به شماره شناسنامه(۱۲) ۵- حسین به شماره شناسنامه (۱۸) ۶- قاسم به شماره شناسنامه(۴) ۷- عفت به شماره شناسنامه(۴۴۷) ۸- عصمت به شماره شناسنامه(۴) ۹- اعظم به شماره شناسنامه ۲- همگی شهرت رحمن دشتی ۱۰- بتول علینقیان به شماره شناسنامه(۱۰۶۲) همسر متوفی به ترتیب فرزندان ذکور هر کدام دارای ۲۰ سهم مشاع از ششدانگ وفرزندان اناث هر کدام به ترتیب ۱۰ سهم مشاع از ششدانگ وهمسر متوفی دارای ثمنیه اعیانی سهم مشاع از ششدانگ یک قطعه زمین مشجر به مساحت ۳۲۷۹/۳۶ مترمربع واقع لواسان قریه سینک .

لذا مطابق ماده ۱۷و۱۶ قانون ثبت هرکسی نسبت به املاک مورد آگهی واخواهی یا اعتراض خودرا از تاریخ درج اولین آگهی به مدت ۹۰ روز مستقیماً» به این اداره تسلیم ورسید دریافت نماید چنانچه متقاضی ودیگری اقامه دعوی داشته باشند، مدعی می‌تواند درمدت مذکور گواهی لازم مشعر بجریان دعوی ازمحاکم صالحه دریافت نماید درغیر اینصورت حق وی ساقط خواهد شد . ضمناً» حقوق ارتفاقی درموقع تحدید حدود ودرصورتمجلس تحدیدی قید می‌گردد واز تاریخ تنظیم صورتمجلس تحدیدی تا ۳۰ روز قابل اعتراضی خواهد بود .

م الف ۱۶۶۵

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۲/۰۵/۰۱

تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۲/۰۶/۰۱

آگهی مناقصه عمومی یک مرحله ای

همراه با ارزیابی کیفی

شهرداری حمیدیا

شناسه آگهی: ۱۵۲۹۲۳۸

شرکت عمران شهرهای جدید در نظر دارد "خدمات ایاب و ذهاب درون شهری و برون شهری پرسنل " خود را از تاریخ ۱۴۰۲/۰۶/۱ بمدت یکسال از طریق مناقصه عمومی با شرایط ذیل واگذار نماید:

۱- اشخاص حقوقی و معتبر
۲- داشتن موضوع مرتبط با فعالیت در اسانسهما شرکت .
۳- دارا بودن تأیید صلاحیت و صلاحیت ایمنی پیمانکاری از اداره کل تعاون، کار و رفاه اجتماعی
۴- توانایی ارائه تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار (شرکت در مناقصه) معادل ۳,۰۵۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال مطلق با آیین نامه تضمین معاملات دولتی.
۵- مبلغ برآورد انجام خدمات ۶۰,۶۴۱,۳۸۰,۸۰۰ ریال
۶- شماره ثبت فراخوان در سامانه تدارکات الکترونیکی دولت ۲۰۰۲۰۰۱۶۴۲۰۰۰۰۰۴
۷- کلیه مراحل برگزاری فراخوان از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) (www.setadiran.ir) انجام خواهد شد و لازم است شرکت کنندگان در صورت عدم عضویت قبلی، نسبت به ثبت نام در سامانه مذکور اقدام نمایند.
۸- مهلت و نحوه دریافت اسناد: دریافت اسناد از تاریخ نشر آگهی تا ساعت ۱۴/۳۰ روز شنبه مورخ ۱۴۰۲/۵/۷ بوده و صرفاً از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد ایران) امکان پذیر می‌باشد.
۹- مهلت و محل تحویل اسناد تکمیل شده: متقاضیان می‌بایستی جهت بارگذاری اسناد تکمیل شده دارای امضای الکترونیکی (فاقد امضای گرم) در سامانه ستاد (پاکت ب و ج و ارزیابی کیفی) تا ساعت ۹ صبح روز شنبه مورخ ۱۴۰۲/۵/۲۱ اقدام نمایند.
۱۰- محل، ساعت و تاریخ گشایش پاکت ارزیابی کیفی: ساعت ۹:۳۰ صبح روز شنبه مورخ ۱۴۰۲/۵/۲۱ و در محل شرکت مادر تخصصی عمران شهرهای جدید
۱۱- محل، ساعت و تاریخ گشایش پاکت مالی: ساعت ۱۰:۳۰ روز دوشنبه مورخ ۱۴۰۲/۵/۲۳ و در محل شرکت مادر تخصصی عمران شهرهای جدید.

م الف ۱۶۱۲

حجت‌الاسلام محمد سعیدی آریا در ویژه برنامه «خیمه‌گاه» شبکه قم

درس مهم عاشورا، بازگشت به مسیر حقیقت است



قم - خبرنگار فرصت امروز: کارشناس برنامه «خیمه‌گاه» گفت: قیام عاشورا به ما نشان داد می‌توانیم برگردیم و اشتباهاتمان را جبران کنیم و به مسیر حقیقت برگردیم. به گزارش روابط عمومی اداره کل اوقاف و امور خیریه استان قم، حجت‌الاسلام محمد سعیدی آریا در ویژه برنامه «خیمه‌گاه» که در نخستین شب ماه محرم و از جوار آستان مقدس امامزاده سید علی(ع) روی آنتن زنده سیمای مرکز قم رفت با اشاره به نقش امید و آرزو، به خصوص ایستادگی در برابر خواسته‌های نفسانی اظهار کرد: «همی‌توانم» ابزار دشمن است و قلیل توجه نیست، باید گفت «همی‌خواهم» چرا که

شیطان دوست ندارد شما راه درست را انتخاب کنید و عاقبت بخیر شوید و برای رسیدن به این هدف نیز هر کاری می‌کند. وی به عاقبت بخیری خیر اشاره کرد و افزود: او شیطان را پس زد و یار امام حسین(ع) شد و همین امر سبب نیک نامی وی تاکنون است. این کارشناس مذهبی یادآور شد: دو نوع امید داریم؛ امید واقعی که همچون سربانی غیر واقعی و بی‌هدف است و امید واقعی که سعادت و خوشبختی نمره آن بوده و هر کس به شیطان و امید واقعی اعتقاد داشته باشد نتیجه‌ای جز نابودی نخواهد داشت و برعکس هر کس با امام حسین و ائمه اطهار(ع) باشد در میدان زندگی پیروز خواهد شد. وی ادامه داد: قیام عاشورا به ما نشان داد می‌توانیم برگردیم و اشتباهاتمان را جبران کنیم و به مسیر حقیقت برگردیم.

مدیر بنادر و دریانوردی شهید باهنر و شرق هرمزگان خیر داد

بارگیری کشتی ۲۳ هزار تنی حامل خاک آهن و روی در بندر شهید باهنر



بندرعباس- خبرنگار فرصت امروز: مدیر بنادر و دریانوردی شهید باهنر و شرق هرمزگان از پایان بارگیری یک کشتی ۳۳ هزار تنسی حامل خاک آهن و روی خسر داد و گفت: مقصد این محموله صادراتی بندر بندر فانگ شنگ در کشور چین خواهد بود. به گزارش روابط عمومی مدیریت بنادر و دریانوردی شهید باهنر و شرق هرمزگان، "حمیدرضا محمد حسینی تختی" با اعلام جزئیات این خبر افزود: یک کشتی ۳۳ هزار تنی به طول ۱۸۰ متر با پایان بارگیری محموله خاک آهن و روی، راهی بندر فانگ شنگ در کشور چین خواهد شد. این مقام مسئول افزود: با برنامه ریزی های تدوین

شده این محموله طی مدت ۶ روز بارگیری و عملیات دقیق دریایی و بندری عازم کشور چین خواهد شد. وی افزود: این کشتی با ابعاد ۱۱۰ متر و طول ۱۸۰ متر میزان ۳۶ هزار تن خاک آهن و روی را حمل می‌کند. محمد حسینی تختی افزود: تولیدی رنگهای صنعتی و شیمیایی، صنایع فولاد سازی، صنایع فرارومغناطیس از کاربردهای خاک آهن و روی می باشد. وی با بیان اینکه بندر شهید باهنر از ظرفیت مطلوبی در پهلودهی شناورهای فلزی با ابعاد ۱۱٫۴ متر برخوردار می باشد افزود: بندر شهید باهنر سومین بندر صادراتی در کشور می باشد که در امر صادرات، واردات و ترانزیت کالا دارای جایگاه ویژه ای می باشد

میزبانی سازمان مدیریت حمل و نقل بار و مسافر شهرداری اسلامشهر از مدیرعامل سازمان اتوبوسرانی کلاشهر اهواز



اسلامشهر- سحر عمرلانی - مهندس زاده مدیر عامل سازمان اتوبوسرانی اهواز به همراه چند تن از معاونین خود با حضور در سازمان مدیریت حمل و نقل بار و مسافر شهرداری اسلامشهر از نزدیک از نحوه خدمات دهنی ناوگان حمل مقل عمومی شهرستان اسلامشهر بازدید نمود. به گزارش مرکز ارتباطات شهرداری اسلامشهر، در این بازدید نحوه بازسازی و استفاده از تکنولوژی های بکار گرفته شده در عملیات بازسازی اتوبوس های فرسوده در سازمان مدیریت حمل و نقل بار و مسافر شهرداری اسلامشهر به رویات احیای و هیبت همراه رسید . در ادامه این نشست با توجه به اشتباهی در مسئولیت فنی سازمان مدیریت حمل و نقل بار و مسافر شهرداری اسلامشهر در حوزه بازسازی اتوبوس های فرسوده،مقامات عقد قرارداد بازسازی اتوبوس‌های فرسوده کلاشهر اهواز فراهم شد و مقرر گردید در کوتاه ترین زمان تیم فنی سازمان مدیریت حمل و نقل بار و مسافر شهرداری اسلامشهر جهت ارزیابی و بررسی میزان هزینه مورد نیاز بازسازی اتوبوس‌های فرسوده شهرداری اهواز به این شهر اعزام شوند. اهواز بیش از ۱۰۰ دستگاه اتوبوس فرسوده دارد که در صورت نهایی شدن این قرارداد آورده مالی خوبی برای سازمان مدیریت حمل و نقل بار و مسافر شهرداری اسلامشهر در بر خواهد داشت.

مدیرکل بهزیستی استان گیلان خیر داد:

فعالیت ۴۷ مرکز و اورژانس اجتماعی در بهزیستی استان گیلان



رشت- خبرنگار فرصت امروز: مدیرکل بهزیستی استان گیلان با بیان اینکه ۲۱۶۵۵ پرونده اجتماعی که شامل (واحد آسیب های اجتماعی ، چند قلوبی ، زنان و خانواده، شبه خانواده (کودکان خانه های شبانه روزی / کودکان ام‌دب‌گیر) می باشند اظهار کرد : در حال حاضر ۲۲ خانه شبانه روزی و ۴ مرکز مداخله در فرود، نوجوانی، خانواده‌گی و اجتماعی و ۶ مرکز آسیب دیدگان اجتماعی، ۱۵ مرکز اورژانس اجتماعی (۱۲۳) در استان در حال ارائه خدمات به جامعه هدف بهزیستی هستند.

خدمت به نادا عنوان کرد: برنامه های مراقبت از فرزندان در خانه های شبانه روزی مستقر در استان گیلان در ۲۲ خانه شبانه روزی غیردولتی در سطح استان اجرا می گردد. این مراکز نسبت به نگهداری از کودکان و نوجوانان زیر ۱۸ سال تحت نظارت بهزیستی اقدام می نمایند. در حال حاضر تعداد فرزندان در خانه های شبانه روزی ۲۷۵ کودک و نوجوان می باشد. وی افزود: هدف از ارائه خدمات باز پیوند فرزندان به خانواده ها (والدین زبستی، بستگان کودک، خانواده های متقاضی فرزند پذیری) می باشد و فرزندی که در طی مدت حضور در خانه های شبانه روزی، امکان بازگشت به خانواده را پیدا نمی کنند نسبت به توانمند شدن و ورود به زندگی مستقل آماده می گردند.

روزانه و شبانه روزی تحت حمایت قرار می گیرند و از طریق ارائه خدمات تخصصی نظیر مدارک اجتماعی، روانشناسی، مشاوره حقوقی و بهداشتی، زمینه توانمند سازی و بازگشت آنان به زندگی سالم را فراهم می نماید. این خدمات در خانه سلامت، مرکز خونه خونه و بهزیستی گیلان بیان داشت: طبق وظایف قانونی بهزیستی، دختران و زنان آسیب دیده اجتماعی حاد به صورت روزانه و شبانه روزی تحت حمایت قرار می گیرند و از طریق ارائه خدمات تخصصی نظیر مدارک اجتماعی، روانشناسی، مشاوره حقوقی و بهداشتی، زمینه توانمند سازی و بازگشت آنان به زندگی سالم را فراهم می نماید. این خدمات در خانه سلامت، مرکز خونه خونه و بهزیستی گیلانگی و مرکز نوا می گرد.

وی افزود: کلیه خدمات مربوط به کاهش آسیب های اجتماعی و توانمند سازی کودک خیابانی و خانواده آنان در مرکز حمایت آموزشی کودک و خانواده صورت می گیرد. اهداف کلی کنترل و کاهش آسیب های اجتماعی ناشی از حضور کار کودکان در خیابان بر کودک ، خانواده و جامعه با تأکید بر رویکرد توانمند سازی می باشد.

مدیرکل واحدهای صنعتی، معدن و تجارت استان خیرداد:

صودر ۵۱ جواز تأسیس واحدهای صنعتی در سه ماه اول امسال در استان مرکزی



اراک - فرناز اهدایی: مدیرکل صنعت، معدن و تجارت استان مرکزی گفت: ۵۱ جواز تأسیس واحدهای صنعتی در سه ماه اول امسال در این استان صادر شد.
چودکی افزود: برآورد سرمایه برای اجرای این مجوزهای صنعتی در استان مرکزی، ۳۱ هزار و ۵۹۸ میلیارد ریال است.
وی بیان کرد، از مجموع مجوزهای صادر شده تأسیس واحدهای صنعتی این استان، ۲۱ مجوز در اراک، پنج مجوز در محلات، چهار مجوز در کرج، سه مجوز در خمین، هفت مجوز در ساوه، سه مجوز در دماوند، یک مجوز در تهران، یک مجوز در اهواز، چهار مجوز در زنبدیه و یک مجوز در تفرش است.
مدیرکل صنعت، معدن و تجارت استان مرکزی ادامه داد: پیش‌بینی شده با فعالیت این واحدهای صنعتی، یک‌هزار و ۴۶۰ شغل جدید در این استان ایجاد شود و بیشترین میزان اشتغال هدفگذاری شده با ۵۷۰ شغل در ساوه است.
چودکی اظهار کرد: کمترین میزان صدور مجوز تأسیس واحدهای صنعتی این استان در سه ماه اول امسال مربوط به شهرستان‌های فراهان و تفرش و کمترین میزان اشتغال پیش‌بینی شده نیز مربوط به شهرستان فراهان است.
وی در ادامه بیان داشت: نزدیک به ۲ هزار واحد صنعتی کوچک، متوسط و بزرگ در نقاط مختلف استان مرکزی فعالیت می‌کنند. چودکی خاطرنشان کرد که استان مرکزی دومین قطب صنایع مادر تخصصی و قطب چهارم صنعت کشور است و از نظر تنوع محصولات صنعتی، در کشور آواز دارد.

مدیرکل تأمین اجتماعی لرستان

بیش از ۲ هزار کارگاه در لرستان مشمول بخشودگی جرایم

تأمین اجتماعی هستند

خرم آباد- خبرنگار فرصت امروز: مدیرکل تأمین اجتماعی لرستان گفت: ۲ هزار و ۱۷۷ کارگاه این استان مشمول بخشودگی جرایم هستند و حدود ۱۲۵ میلیارد تومان از بدهی آنها پرداخت می شود.نومهر گودرزی در نشست با خبرنگاران بیان کرد: تا رده‌بیمه‌هاست ماه سال جاری ۱۳۷ هزار و ۸۲۵ نفر بیمه شده در ۱۹ هزار کارگاه تحت پوشش تأمین اجتماعی لرستان فعالیت داشته‌اند. وی اظهار داشت: تأمین اجتماعی براساس اصول قانون اساسی و برنامه های کلان، مأموریت های ذاتی دارد که در این راستا طرح های فراگیر به عنوان طرح تحولی طرح در حال انجام می باشد و اقدامات مطلوبی در راستا نیز انجام شده است. وی با بیان اینکه ۹۴ هزار و ۵۰۰ بیمه شده خاصی در لرستان وجود دارد ادامه داد: اکنون ۷۷۶ هزار نفر معادل ۴۲ درصد جمعیت لرستان، تحت پوشش تأمین اجتماعی استان هستند که این رقم نسبت به متوسط کشور ۱۰ درصد کمتر است. مدیرکل تأمین اجتماعی لرستان همچنین گفت: تا تازی این مبلغ و مصارف استان موجب زیان دهی در این بخش شده است اما با وجود ایناشت بدهی های دولت صنعت سیزدهم ۱۷۰ هزار میلیارد تومان از بدهی ها را تسویه کرده است. گودرزی اظهار داشت: تأمین اجتماعی لرستان ۲۲۵ هزار نفر بیمه شده اصلی دارد همچنین یک هزار و ۸۰۴ نفر مقرری بگیر بیمه بیکاری و ۸۵ هزار و ۱۷۵ نفر مستقری بگیر این سازمان هستند. وی ادامه داد: بیش از ۵۸ هزار نفر عائله این افراد تحت پوشش سازمان تأمین اجتماعی قرار دارند همچنین ۲ هزار و ۶۲۳ نفر قالیباف، ۲ هزار و ۳۲۷ کارفرمای صنفی، ۷۸ زربوردار، ۱۹۶ پارپر و ۶۴۴ خادم مسجد نیز به عنوان بیمه شدگان خاص تحت پوشش این سازمان هستند. گودرزی با اشاره به تعهدات تأمین اجتماعی تحت عنوان گرانت های کوتاه مدت و بلندمدت بیان کرد: در حوزه بیمه کاری اسیال بیش از ۴۵ میلیارد تومان پرداخت شده و خدمات قضایی ضروری از ۳۰ به ۵۷ پرویس ارتقا یافته است. وی ادامه داد: ماه طرح بیمه فراگیر خانواده ایرانی از دستاوردهای مهم این سازمان است که بر سه فقره شد دانشجویان، زنان خاور و دختران تحت پوشش تمرکز دارد. به نحوی که دانشجویان می‌توانند از دفترچه های درمانی پدر استفاده و مبلغ محدودی بابت حق بیمه بازنشستگی پرداخت کنند و در زمان فارغ التحصیلی از سوابق بیمه بهره مند شوند.

کارگاه آموزشی روزنامه نگاری در گرگان آغاز شد

گرگان- خبرنگار فرصت امروز: با استقبال پر شمار جامعه رسانه ای استان، کارگاه آموزشی روزنامه نگاری با محوریت خبر و مصاحبه و مدت ۲ روز در گرگان آغاز به کار کرده گزارش روابط عمومی اداره کل فرهنگ و ارشاد اسلامی گلستان، در ادامه سلسله دوره های آموزشی ویژه اهالی رسانه استان گلستان و به همت این دستگاه اجرایی و مشارکت خانه مطبوعات و رسانه ای استان، کارگاه روزنامه نگاری تخصصی با محوریت خبر و مصاحبه از صبح امروز با حضور پرشمار اهالی رسانه استان در تالافخرالدین اسعد گرگانی آغاز شداین کارگاه ۲ روزه زهر نظر رضا اسماعیلی، از مدرسان مطرح حوزه خبر و رسانه برپا شده است و وی در صبح نخستین روز برگزاری کارگاه، نگاه مطالبی کاربردی را درباره نوشتن و انتشار تیتراژ، نگارش لید و پیکر بندی خبر از عنوان کرشمدرس کارگاه در یک نگاه تعاملی و ذکر مثال های ملموس، درباره عناصر مهم در تولید یک خبر، بلوک خبری و نقل قول طلایی و سبک های خبری مولودی را مطرح کرد.یادآوری می‌شود، این کارگاه در روزهای پنج شنبه و جمعه (۲۹ و ۳۰ خرداد) برگزار می‌گردد. کارگاه تا ساعت ۸،۳۰ تا ۱۶ تا تالافخرالدین اسعد گرگانی برگزار می‌شود.

۳۳۵۰ میلیارد ریال پروژه برق منطقه‌ای خوزستان در کهگیلویه و بویراحمدافتاح شد



ریال از جمله پروژههای مهم و تاثیرگذار در برق استان بوده که در مراسم امروز افتتاح شده است.
وی تصریح کرد: توان افزایش خط ۱۲۲ کیلوولت باسج ۴۰۰ به بست بهمین به طول ۶۱ کیلومتر مدار با هادی (سیسم) پرظرفیت با ارزش سرمایه‌گذاری ۱۹۰ میلیارد ریال و توان افزایی خط ۱۲۲ کیلوولت باسج ۴۰۰ کرد.

مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان:

پایداری آب شهر بخشایش اولویت آبفای آذربایجان شرقی است



تجهیز یک حلقه چاه و انجام نیرو رسانی و لوله‌گذاری در حال انجام است که انتظار می‌رود با اتمام لوله‌گذاری که در ۲ هفته آینده شبکه پایدار شود و هیچ‌گونه مشکلی برای تأمین آب نداشته باشیم.
وی همچنین در خصوص برنامه‌شدت تأمین آب بخشایشی گفت: در برنامه بلندمدت تأمین آب این شهر، آب‌رسانی از مسیر بیلودری که حدود ۸۰۰میلیارد ریال اعتبار نیاز دارد با پیشرفت ۷۰درصد در حال اجراست.



الزمان و قرارگاه منطقه ای نیروی زمینی استان ، آب‌رسانی به روستاهای در کمترین بازه زمانی انجام گرفت که این امر بیانگر تلاش جهادگونه است.

در قالب طرح جهادآبرسانی استان اصفهان

۴۰ روستای نایین از آب پایدار بهره مند می شوند

یافته و این روستاها از نعمت آب شرب پایدار بهره مند خواهند شد.
وی افزود: اجرای بیش از ۷۴ کیلومتر خطوط انتقال آب اجرایی شده و ۱۴ کیلومتر دیگر نیز حفاری و در حال اجرای لوله گذاری است و همزمان اجرای معازن ذخیره آب این طرح نیز در دست اقدام است.
اکبریان با بیان این که آب‌رسانی در ۳۵۰ روستای استان به صورت سپار انجام می‌شود، درباره طرح جهاد آب‌رسانی به منظور آب‌رسانی پایدار به ۶۵روستای استان گفت: این طرح در سه شهرستان نایین، فریدونشهر و مسیرم با پیشرفت ۴۰درصدی در حال اجرا است.

مدیرعامل آبفای استان اصفهان تأمین آب شرب روستاهای ا اقلیمی هادری و برشمرد و اعلام کرد: با همکاری و تعامل با بسج سازندگی ، سپاه صاحب

مدیرکل بهزیستی استان:

خیران آذربایجان شرقی ۲ هزار میلیارد ریال به بهزیستی کمک کردند



شده است که در این میان مأموریت های گسترده ای اعم از ارائه خدمات توانبخشی، مشارکت اجتماعی و برنامه های پیشگیرانه و مداخله گر به طور روزانه انجام می شود.

وی از بهزیستی به عنوان متولی سلامت اجتماعی نام برد که دست یابی به اهداف مورد نظر در این حوزه بسیار وسیع و گسترده نیازمند همکاری و تعامل با سایر دستگاه های اجرایی و نیز کمک های نقدی و غیرنقدی مردم است.
صاحف تعداد افراد زیرپوشش بهزیستی آذربایجان شرقی را ۳۱۵ هزار و ۲۵۶ نفر در قالب ۹۳ هزار و ۶۱۶ خانوار اعلام و اضافه کرد: خدمات رسانی توانبخشی، درمانی، نگهداری های شبانه روزی، کمک های مالی برای دانش آموزان و دانشجویان، تأمین مسکن و اشتغال این تعداد از افراد جامعه تنها از عهده بهزیستی خارج است و باید سایر نهادها و ارگان ها نیز به جهت تأمین این نیازمندی ها با بهزیستی روابط نزدیکی داشته باشند.

وی استقرار نظام اسحسان و توانمندسازی فعالیت های مهم دولت

مدیر عامل شرکت گاز استان اردبیل گفت:

پروژه احداث خط لوله دوم انتقال گاز بعنوان بزرگترین طرح پیشران انرژی استان اردبیل معرفی شد



مسئولین استانی، مصوبه اجرای خط انتقال گاز دوم استان از مسیر چالوند به اردبیل به‌موازت خط ۳۰ اینچ موجود و بطول ۵۵ کیلومتر در بهمن ماه ۱۴۰۱ ابلاغ گردید.

سید متین در ادامه تسریع کارسازی به بزرگترین شهرک گلخانه ای کشور و در شهرصناعتی های پارس آبادو اصلاحاتوزار را به لحاظ اثرات مثبت اقتصادی و اجتماعی برای شهروندان، انجام طرح های نوین کشاورزی و ایجاد صنایع وابسته، بسپایار حایز اهمیت عنوان نمود و اظهار داشت: در راستای تقویت زیرساخت انرژی شمال استان ، با عنایت به پیگیری تسریع ابلاغ وگاداری

برای چهارمین سال متوالی صورت گرفت

سیمیدکو، واحد نمونه صنعتی استان خراسان رضوی شد

به‌عمل می‌آید، در پی ارزیابی تخصصی واحدهای معادن و صنایع معدنی، از سیمیدکو برای چهارمین سال پیاپی به عنوان واحد نمونه صنعتی استان تقدیر شد.
شایان ذکر است، سیمیدکو، واحد نمونه صنعتی معدنی و معدنی فراگیر صنایع (سیمیدکو) به عنوان یکی از شرکت‌های تازه‌گروه فولاد خوزستان، از



تولیدکنندگان مطرح گندله و کسانتره سنگ آهن در کشور با ظرفیت تولید هر کدام ۵۲ میلیون تن در سال در منطقه معدنی سنگان شهرستان خواف استان خراسان رضوی است و تاکنون موفق به کسب جایگاه واحد نمونه صنعتی استان خراسان رضوی در چهار سال پیاپی شده است.

آذربایجان شرقی - فلاح، مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب آذربایجان شرقی گفت: با توجه به افت آب‌های زیرزمینی و افزایش مصرف در چند سال اخیر شرکت آب و فاضلاب استان برای تأمین و پایداری آب مشترکان در شهر بخشایش نسبت به مطالعه و انجام اقدامات لازم مبادرت کرده است.

محمد خانی با اعلام این خبر اظهار کرد: شرکت آب و فاضلاب استان ۳ قالب ۲ هزار و ۴۰۰ تن‌انصب آب خدمات مربوط به تأمین و توزیع آب سالم و بهداشتی برای ۶ هزار و ۷۰۰ نفر را در شهر بخشایش ارائه می‌کند.
وی با اشاره به بروز تنش آب در شهر بخشایش گفت: در چند سال اخیر به دلیل افت آب‌های زیرزمینی و افزایش مصرف شهروندان در ایام لوج مصرف مشاهده بروز افت فشار و گاهی قطعی موقتی در شبکه آب هستنیم که در این خصوص نسبت به مطالعه و انجام اقدامات عمرانی اعم از حفر و تجهیز چاه‌های جدید و نیز تأمین آب از طریق چاه‌های استیجاری اقدام می‌شود.

خانی با بیان اینکه در سال جاری برای تأمین آب سالم و بهداشتی در این شهر نسبت به حفر یک حلقه چاه اقدام شد که در آزمایشات انجام‌یافته به علت شوری و سختی زیاد عملاً امکان بهره‌برداری میسر نشد، افزود: بر همین اساس مقرر شد خرید و تهیه دستگاه آب‌گیریکن در لولویت‌گیر افزود.
مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان اظهار کرد: در حال حاضر برای رفع قطعی و پایداریسازای تأمین و توزیع آب شهروندان شهر بخشایش، حفر و

اصفهان - معصومه قاسمی: مدیرعامل آبفای استان اصفهان از آب‌رسانی پایدار به ۲۲ روستای دیگر در شهرستان نایین در قالب طرح جهاد آب‌رسانی تا هشتاد دولت خردباد که در این تعداد در این شهرستان به ۴۰ روستا می‌رسد حسین اکبریان با اشاره به این که این طرح با همکاری و تعامل با قرارگاه محرومیت‌زدایی امام حسن مجتبی(ع) و بسیج سازندگی سپاه صاحب الزمان (عج)، قرارگاه منطقه ای سیدالشهدا(ع) نیروی زمینی سپاه به عنوان معین های قرارگاه آب‌رسانی در استان اصفهان در دو مجوعه آب و بهداشت و کوهستان آب‌رسانی نایین در حال پیشرفت است، اظهار داشت: قبل از شروع فصل گرما به‌پایان رسید، ۱۸ روستا تکمیل شده و طبق برنامه ریزی های انجام گرفته تا یک ماه آینده خطوط انتقال پایدار به ۲۲ روستای دیگر این مجتمع ها نیز پایان

آذربایجان شرقی - فلاح: مدیرکل بهزیستی آذربایجان شرقی خیران و نیسکو کاران را مهمترین و بزرگترین سازمان های عملیاتی این مجموعه در خدمات رسانی به جامعه هدف در این استان دانست و گفت: در سال گذشته افزون بر ۲ هزار میلیارد ریال توسط خیران به صورت نقدی و غیر نقدی به این سازمان کمک شده است.

فرکل صحاف، افزود: با توجه به اعتبارات محدود و ناگافی دولتی و نیز حجم گسترده فعالیت های بهزیستی در عرصه های مختلف، چنانچه کمک ها و همکاری های خیرین با این مجموعه تاووم و تقویت شود، با انواع شکلات و مواجیه خواهیم شد.

صاحف میزان مشارکت خیرین آذربایجان شرقی در یک سال گذشته را قابل توجه اعلام و اظهار کرد: این کمک ها شامل انواع کمک های نقدی، غیرنقدی و خدماتی بوده است که در تمام شهرستان ها به انجام رسیده که رقم بسیار قابل توجهی به شمار می‌رود. وی توزیع نیز تحت عنوان کارفرینی برای یک مددجو با معلول، اشتغال یک مددجو با معلول، سفرهای زیارتی جامعه زیر پوشش و طرح سفره مهریابی با اولیمه حجاج جهت کمک به افتقار زیر پوشش بهزیستی، از جمله گزینه های جدید کمک های مردمی و خیران در آاره کار بهزیستی آذربایجان شرقی اعلام کرد که مشارکت مردمی در این حوزه ها نیز چشم گیر است. صحاف با اشاره به خدمات ۵۲ گانه بهزیستی در زمینه های مختلف به جامعه هدف، یادآور شد: به دلیل این میزان حجم کار در حال حاضر بهزیستی از یک سازمان حیاتی صرف به مجموعه ای تخصصی با نگاه علمی، مردمی و با محوریت شرفین سازی و توانمندسازی فعالیت های تبدیل

آذربایجان شرقی در یک سال گذشته را قابل توجه اعلام و اظهار کرد: این کمک ها شامل انواع کمک های نقدی، غیرنقدی و خدماتی بوده است که در تمام شهرستان ها به انجام رسیده که رقم بسیار قابل توجهی به شمار می‌رود. وی توزیع نیز تحت عنوان کارفرینی برای یک مددجو با معلول، اشتغال یک مددجو با معلول، سفرهای زیارتی جامعه زیر پوشش و طرح سفره مهریابی با اولیمه حجاج جهت کمک به افتقار زیر پوشش بهزیستی، از جمله گزینه های جدید کمک های مردمی و خیران در آاره کار بهزیستی آذربایجان شرقی اعلام کرد که مشارکت مردمی در این حوزه ها نیز چشم گیر است. صحاف با اشاره به خدمات ۵۲ گانه بهزیستی در زمینه های مختلف به جامعه هدف، یادآور شد: به دلیل این میزان حجم کار در حال حاضر بهزیستی از یک سازمان حیاتی صرف به مجموعه ای تخصصی با نگاه علمی، مردمی و با محوریت شرفین سازی و توانمندسازی فعالیت های تبدیل

نویسنده: علی علی‌علی

آدم‌ها حتی مهم‌ترین نکات زندگی را هم بعد از چند وقت به کلی فراموش می‌کنند. انگار که از اول هم چنین نکاتی برای آنها اهمیت نداشته و اصلا گوش‌شان به این مباحث به‌دکارت نبوده است. شاید شما هم در طول زندگی بارها و بارها تجربه فراموشی نکات گوناگون را داشته باشید. چنین ماجرابی درباره کمپین‌های بازاریابی بیشتر از بقیه نمونه‌ها روی می‌دهد.
خب معمولا آدم‌ها به محتوای بازاریابی برندها خیلی اهمیت نمی‌دهند. با این حساب اصلا بعید نیست بعد از گذشت چند روز کل ماجرا را فراموش کنند. این درست همان جایی است که یادآوری پیام‌تان به مشتریان ضرورت خواهد داشت. البته شما نمی‌توانید هر طور دل‌تان خواست سراغ یادآوری نکات به مشتریان بروید؛ چراکه یک قدم اشتباه با واکنش‌های عجیب مشتریان همراه خواهد شد.

ما در روزنامه فرصت امروز استراتژی ایمیل‌های یادآوری را یکی از بهترین گزینه‌ها برای ارتباط دوباره با مشتریان می‌دانیم. شما در این شیوه نه مزاحمت پیامک‌های اعصاب‌خُرکن‌کن را تکرار می‌کنید، نه کارتان کاملا در حاشیه قرار می‌گیرد. این روزها اغلب مردم روزی یکی دو بار ایمیل‌شان را چک می‌کنند. بنابراین اگر شما در این رابطه با مشتریان ارتباط برقرار کنید، کارتان بی‌نهایت ساده‌تر خواهد شد.

شما در این پست با مفهوم ایمیل‌های یادآوری آشنا خواهید شد. سپس کمی درباره مزایا و انواع الگوهای این شیوه با شما حرف خواهیم زد. در نهایت نیز با مرور برخی از تکنیک‌های کلیدی برای اجرای بهتر این روش کارمان را تمام خواهیم کرد. اگر شما هم فکر می‌کنید ایمیل‌های یادآوری به درد کسب و کارتان می‌خورد، هیچ جوره این مقاله را از دست ندهید.

ایمیل یادآوری چیست؟

همانطور که از اسم ایمیل یادآوری می‌شود حدس زد، این استراتژی به یادآوری نکات گوناگون به مخاطب هدف اشاره دارد. شاید فکر کنید فقط برندهای بزرگ دنبال مشتریان ثابت‌شان رفته و از آنها درخواست خرید مجدد می‌کنند.
خب در این صورت کاملا در اشتباهید؛ چراکه ایمیل‌های یادآوری فقط مربوط به خرید دوباره یا حتی دامنه مشتریان وفادار نمی‌شود. در عوض شما امکان یادآوری رویدادهای مهم در ارتباط با برند یا حتی تبریک تولد مخاطب‌تان را هم دارید.
ماجرا جالب شده، نه؟

نکته کلیدی در ایمیل یادآوری اشاره به موضوعی است که تا قبل از آن کمتر مورد توجه مخاطب قرار گرفته است. مثلا شما نمی‌توانید روز پدر را به مخاطب‌تان تبریک گفته و آن را یادآوری کنید؛ چراکه این روز آنقدر مهم هست که همه از قبل حواس‌شان بدان باشد. در عوض نکاتی مثل روز جهانی حفاظت از گونه‌های جانوری در معرض انقراض یا روز بدون پلاستیک گزینه‌های بهتری خواهد بود. اگر در این میان ارتباطی میان رویداد موردنظر با هویت برندتان وجود داشته باشد، کارتان خیلی بهتر جلو خواهد رفت.

انواع ایمیل‌های یادآوری

خب تا اینجا که کار سختی نداشته‌ایم. تعریف ایمیل یادآوری آنقدر ساده و سراسرت بود که شما را به دردسر نیندازد. حالا نوبتی هم باشد، باید کمی کارمان را عمیق‌تر دنبال کنیم.
اصلا بر فرض که ایمیل یادآوری به درد من و شما می‌خورد، انواع الگوهای آن چه هستند؟ این سوالی است که ارزش بررسی بیشتر دارد.
خب شما که نمی‌توانید فقط از یک الگوی خشک و خالی در استراتژی ایمیل یادآوری استفاده کنید. شما را نمی‌دام، ولی من که اصلا میانه خوبی با برندی که دائما رویدادهای مختلف را به شیوه‌ای تکراری یادآوری می‌کند، ندارم.

شما در این بخش با انواع ایمیل‌های یادآوری و مزایای هر کدام از آنها آشنا خواهید شد.
اینطوری چشم‌اندازی به حوزه نسبت به حوزه کاری‌تان به دست خواهید آورد و دیگر احساس یادگیری یک استراتژی به درد نخور را نخواهید داشت.

یادآوری رویدادها

هر برندی در دنیا رویدادهایی در تقویمش دارد که باید مشتریان هم در آنها حضور داشته باشند. اجازه دهید با یک مثال ساده منظورمان را بیان کنیم. فرض کنید شما مدیریت استودیو بازی‌سازی یوبی سافت (Ubisoft) هستید. در این صورت احتمالا حضور در مراسم‌های ویژه صنعت گیم برای‌تان اهمیت زیادی خواهد داشت. البته این تمام ماجرا نیست. اگر غرفه استودیو شما در مراسم‌های مهمی مثل E3 خالی باشد، اعتبارتان زیر سوال خواهد رفت. به همین خاطر دعوت از مشتریان بازی‌ها یا علاقه‌مندان به صنعت گیم برای حضور در غرفه‌تان امری ضروری خواهد بود. اینطوری دست‌کم در رقابت با بقیه برندها کم نخواهید آورد.
ایمیل‌های یادآوری معمولا ساختار بی‌نهایت ساده‌ای دارند. شما در چنین ایمیلی باید اول از همه رویداد موردنظر را برای مخاطب‌تان به طور کامل شرح دهید. اینطوری فرصت خوبی برای اثرگذاری ببر روی آنها پیدا کرده و نظرشان را به ماجرا جلب می‌کنید.
اشتباه برخی از کارآفرینان تلاش برای خلاصه کردن همه نکات است. به طوری که مخاطب اصلا دلیل حضورش در مراسم را درک نمی‌کند. این درست همان جایی است که شما مخاطب‌تان را به طور کامل از دست خواهید داد.
خب آدم که وقتش را

از سر راه نیاورده که همینطور بی‌خودی هدر دهد.

ساختار ایمیل‌های یادآوری به طور طبیعی دارای دو بخش اساسی است. در بخش اول شما باید رویداد موردنظر را تحلیل کرده و جذابیتش برای مخاطب را شرح دهید. اینطوری طرف مقابل انگیزه‌اش برای شرکت در مراسم بی‌نهایت افزایش پیدا خواهد کرد.
در مرحله بعد باید جزئیات مربوط به محل و ساعت برگزاری مراسم را یادآور شوید. گاهی اوقات ارائه تخفیف‌های کوچک به مشتریان اهمیت بالایی برای اثرگذاری بهینه‌بر روی مخاطب‌تان خواهد داشت. اینطوری شما لازم نیست استرس خالی ماندن غرفه‌تان در مراسم‌ها را داشته باشید.

یادآوری مهلت‌ها

جشنواره‌های خرید همراه با تخفیف برای هر مشتری در دنیا جذاب است. البته به شرط اینکه اطلاعات کاملی درباره جشنواره موردنظر و شیوه استفاده از تخفیف‌ها

اشتراک باید ساده باشد. اگر از ما می‌شنوید، یک لینک ساده در بخش اشتراک قرار داده و کارتان را به خوبی جلو ببرید. اینطوری دیگر لازم نیست مشتریان را درگیر فرآیندهای طولانی تمدید اشتراک کنید.
خب مشتریان که وقت‌شان را از سر راه نیاوردند تا پای تنبلی‌تان هدر دهند.

یکی از گزینه‌های جذاب برای ایمیل‌های تمدید اشتراک مربوط به موسسات اعتباری است.
انتم تاریخ کارت‌های بانکی برای هر کسی دردرس‌ساز به نظر می‌رسد. در این صورت شما باید خودتان را برای شکایت‌های مداوم مشتریان یا حتی عضویت‌شان در بانک‌های دیگر آماده کنید.
تنها راهکار مناسب در این میان نیز اطلاع‌رسانی در‌باره تمدید کارت‌های اعتباری است. اینطوری قبل از اینکه بحرانی بزرگ ایجاد شود، مشتریان‌تان را مدیریت خواهید کرد.

طراحی ایمیل‌های یادآوری تنها بگذاریم. هرچه باشد شما الان نیاز به کمی راهنمایی بیشتر دارید. پس در این بخش نیز با ما همراه باشید تا دیگر مو لای درز کارتان نرود.

زمان‌بندی درست: ایمیل ها باید دیده شوند!

ایمیل‌هایی که در زمان‌های عجیب ارسال می‌شوند، محکوم به نابودی هستند. خیلی از کاربران ایمیل‌هایی که نیمه شب یا درست وسط ساعت اداری دریافت کرده‌اید، بدون حتی یک لحظه درنگ حذف می‌کنند.
درست به همین خاطر شما باید زمان‌بندی درستی برای ارسال ایمیل داشته باشید. وگرنه هیچ وقت رنگ موفقیت را نخواهید دید. این نکته‌ای کلیدی برای اثرگذاری بر روی مخاطب هدف محسوب شده و تمام زحمات بازاریابی‌تان به موفقیت در این حوزه بستگی دارید.

ما در روزنامه فرصت امروز استفاده از اول صبح یا سر شب را توصیه می‌کنیم. در چنین زمان‌هایی معمولا آدم‌ها سراغ

سرویس‌های ایمیل رفته و صندوق دریافت‌شان را چک می‌کنند. قبول دارم ارسال ایمیل در زمان‌های عجیب هم در نهایت توجه مخاطب را جلب می‌کند، اما کاربران معمولا ایمیل‌هایی که تازه دریافت کرده‌اند را بیشتر مورد توجه قرار می‌دهند. پس تا دیر نشده اشتباه‌تان در این رابطه را جبران کنید.

شخصی‌سازی: گزینهای اجتناب‌ناپذیر

اینکه آدم ایمیل‌های توده‌ای دریافت کند، اصلا حس خوبی نیست. گاهی اوقات کاربران فکر می‌کنند چنین ایمیل‌هایی نوعی توهین مستقیم محسوب می‌شود.
خب در این صورت باید کمی به آنها حق دهیم. دوران تبلیغات توده‌ای دهه‌هاست که تمام شده و دیگر خبری از آن در بازار نیست. پس شما هم باید کمی شیوه کارتان را تغییر دهید. وگرنه خیلی زود جایگاه‌تان در بازار به خطر خواهد افتاد.

حداقل کاری که شما برای شخصی‌سازی ایمیل‌ها می‌توانید انجام دهید، استفاده از نام خانوادگی هر مخاطب در ابتدای ایمیل‌تان است. به علاوه، دسته‌بندی مشتریان نیز ایده خیلی بدی به نظر نمی‌رسد. اینطوری شما براساس سلیقه هر دسته از مشتریان یا مخاطب هدف نوع خاصی از ایمیل را تحویل‌شان می‌دهید. بی‌شک با استفاده از این تکنیک بازگشت سرمایه‌تان بی‌نهایت افزایش پیدا خواهد کرد.
خب مگر چنین کاری هزینه‌ای برای‌تان به همراه دارد که اینقدر دربار‌اش فکر می‌کنید؟ همین حالا دست به کار شده و شخصی‌سازی را شروع کنید.

خداحافظی با محتوای طولانی: مهمترین بخش کار
محتوای طولانی برای هیچ‌کس در این دنیا جذابیت لازم را به همراه ندارد. قبول دارم مردم با عشق و علاقه زیاد زمان‌های طولانی را مطالعه می‌کنند، اما کار شما هیچ شایهتی به داستان‌نویسی ندارد. پس الکی ایمیل‌تان را طولانی نکنید. در عوض هرچه کارتان خلاصه‌تر باشد، تاثیرگذاری بیشتری خواهد داشت.

یادتان باشد، ساختار ایمیل شما باید کاملا روشن طراحی شود. وگرنه مخاطب برای فهم منظور اصلی‌تان با یک عالمه مشکل ریز و درشت مواجه شده و در نهایت قید همه چیز را خواهد زد. آن وقت شما می‌مانید و ایمیل‌هایی که هیچ اثرگذاری روشنی بر روی مخاطب نداشته‌اند.

کم‌نیستند بازاریاب‌هایی که همیشه برای کوتاه‌نویسی مشکل دارند.
خب در این صورت باید سراغ کمک گرفتن از همکاران‌تان بروید. اینطوری کارتان بی‌نهایت ساده‌تر شده و دیگر لازم نیست فشار زیادی به خودتان بیابورید. به علاوه، گاهی اوقات همین همکاری میان بازاریاب‌های مختلف جرقه طراحی کمپین‌های مشترک را می‌زند. پس هرگز دست رد به چنین ایده خوبی نزنید.

استفاده از المان‌های بصری: متن تنها به درد نمی‌خورد!

متن فرمت قدیمی و همچنان محبوبی در دنیا محسوب می‌شود. با این حال از زمان توسعه اینترنت و افزایش

ایمیل‌های یادآوری (Reminder Emails)؛

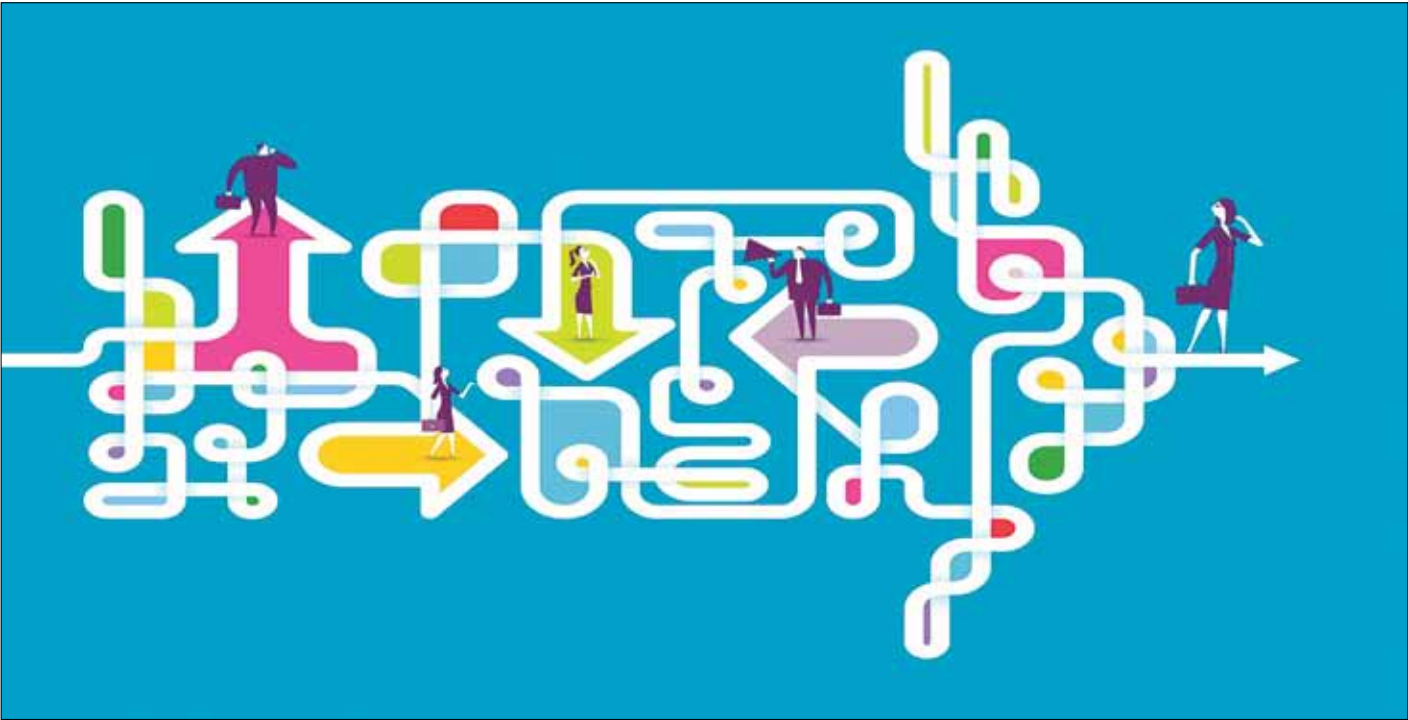
راهکاری برای ارتباط دوباره با مشتریان

طراحی ایمیل‌های یادآوری تنها بگذاریم. هرچه باشد شما الان نیاز به کمی راهنمایی بیشتر دارید. پس در این بخش نیز با ما همراه باشید تا دیگر مو لای درز کارتان نرود.

زمان‌بندی درست: ایمیل ها باید دیده شوند!

ایمیل‌هایی که در زمان‌های عجیب ارسال می‌شوند، محکوم به نابودی هستند. خیلی از کاربران ایمیل‌هایی که نیمه شب یا درست وسط ساعت اداری دریافت کرده‌اید، بدون حتی یک لحظه درنگ حذف می‌کنند.
درست به همین خاطر شما باید زمان‌بندی درستی برای ارسال ایمیل داشته باشید. وگرنه هیچ وقت رنگ موفقیت را نخواهید دید. این نکته‌ای کلیدی برای اثرگذاری بر روی مخاطب هدف محسوب شده و تمام زحمات بازاریابی‌تان به موفقیت در این حوزه بستگی دارید.

ما در روزنامه فرصت امروز استفاده از اول صبح یا سر شب را توصیه می‌کنیم. در چنین زمان‌هایی معمولا آدم‌ها سراغ



یادآوری قرار ملاقات

قرارهای ملاقات در دنیای کسب و کار اهمیت بی‌نهایت زیادی دارد. این نکته وقتی پای قراردادهای بزرگ وسط باشد، حتی اهمیت بیشتری نیز پیدا می‌کند.
خب شما که در بازار برای همیشه فرصت همکاری با دیگران را ندارید. درست به همین خاطر اگر دیر بچینید، فرصت‌ها یکی بعد از دیگری از دست‌تان می‌رود. آن وقت دیگر نمی‌توانید اثرگذاری لازم بر روی مخاطب‌تان را داشته یا به توسعه کسب و کارتان فکر کنید.

این روزها معمولا برندها قبل از اینکه موعد ملاقات‌ها فرابرسد، ایمیل‌های یادآوری برای برند مقابل یا افراد حقیقی ارسال می‌کنند. این امر شاید خیلی ساده به نظر برسد اما سیگنال مهمی در مسیر رفتار حرفه‌ای در بازار محسوب می‌شود. به طوری که شما برای اثرگذاری بهتر بر روی طرف مقابل باید حتما این استراتژی را رعایت کنید.
یادآوری ملاقات فقط زمانی که قرارهای بی‌نهایت مهم در جریان است، کاربرد ندارد. گاهی اوقات شما برای اینکه نوبت مشتریان‌تان را به آنها یادآوری کنید، باید از این استراتژی سود ببرید. مثلا رنانشناسی را در نظر بگیرید که از چند ماه قبل نوبت مراجعه‌کنندگان را تنظیم کرده است. در این صورت چند روز مانده به نوبت هر نفر باید در قالب یک ایمیل ساده زمان جلسه مشاوره را تنظیم کنید. اینطوری دیگر هیچ تأخیری در زمان مراجعه و مشاوره ایجاد نخواهد شد.

یادآوری سفارش دوباره

مرجوعی سفارشات اتفاقی رایج در دنیای کسب و کار محسوب می‌شود. حتی برندهایی مثل آمازون هم گاهی اوقات سفارشات‌شان را به اشتباه برای مشتریان ارسال می‌کنند. در این صورت سفارشات مرجوعی باید در کوتاه‌ترین زمان ممکن جمع‌آوری شده و از مخاطب نیز عذرخواهی صمیمانه‌ای صورت گیرد. البته ماجرا به این نقطه ختم نمی‌شود. شما برای اثرگذاری بر روی مخاطب‌تان باید درباره سفارش دوباره یا دریافت وجه خرید اطلاع‌رسانی کنید.
خب چه چیزی بهتر از یک ایمیل مفصل برای عذرخواهی و ارائه چنین پیشنهادی؟

یادآوری سفارش دوباره در میان خیلیی از بازاریاب‌ها محبوبیت دارد؛ چراکه با این استراتژی شما به جای از دست دادن مشتریان آنها را حفظ کرده و دیگر لازم نیست مشتری‌های قدیمی گیر کنید.

یادتان باشد، شما قرار نیست کاملا دستوری و با لحنی عجیب مشتریان را به سفارش دوباره دعوت کنید. هرچه باشد شما این وسط اشتباه کرده‌اید. به علاوه، حق همیشه با مشتریان است. پس اصلا کارتان را اشتباه نگیرید؛ چراکه خیلی زود اوضاع‌تان در بازار را به هم خواهد ریخت.

تمرین‌هایی برای طراحی ایمیل یادآوری

شما الان بخش زیادی از راه را طی کرده‌اید. با این حال ما خیال نداریم همین طور خشک و خالی شما را در مسیر

حیرتانگیز سرعتش طرفداران فرمت‌های بصری بیشتر شده‌اند. ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم استفاده از المان‌های بصری در بازاریابی شانس برندها را تا ۵۰ درصد بیشتر می‌کند. به زبان خودمانی، شما با استفاده از عکس یا ویدئو در محتوای بازاریابی یک سر و گردن از رقبا جلو می‌افتید. پس منتظر چه هستید؟ همین حالا دست به کار شده و المان بصری به محتوای‌تان اضافه کنید.

نکت کلیدی که در این بخش باید حواس‌تان به آن باشد، ایجاد ارتباط معنایی میان محتوای بصری و اصل ایمیل است. اگر ویدئو یا عکس‌های موجود در ایمیل با ساختار آن کاملا در تضاد باشد، دیر یا زود اوضاع‌تان به هم خواهد ریخت. آن وقت شما می‌مانید و کلی دردسر برای اقناع مخاطب هدف.

اگر در شرکت گرافیکست حرفه‌ای دارید، باید کارتان را به او بسپارید، در غیر این صورت استفاده از تصاویر استاک یا همان رایگان ایده بهتری خواهد بود.
خب کسی که هیچ دانشی در حوزه گرافیک ندارد، چطور می‌تواند محتوای حیرتانگیز خلق کند؟

توجه به کاربران موبایل: نسل جدید مخاطب هدف

از زمانی که رایانه‌های شخصی تنها ابزار دریافت و ارسال ایمیل بودند، نزدیک به یک دهه می‌گذرد. در این فاصله گوشی‌های هوشمند جای کامپیوتر را پر کرده‌اند. هرچه باشد استفاده از گوشی بی‌نهایت راحت‌تر از لب تاپ یا گزینه‌های مشابه است. چه بسا افراد در حین مسافرت هم با چند کلیک ساده به ایمیل‌های‌شان در گوشی همراه دسترسی پیدا می‌کنند. بی‌شک این گزینه برای دوستداران لب تاپ همچنان قفل است!

اگر شما مسئول طراحی ساختار ایمیل‌های شرکت هستید، باید همیشه حواس‌تان به هماهنگی آن با تجربه کاربری گوشی‌های هوشمند باشد. وگرنه کلی از مخاطب‌تان را از دست می‌دهید. کافی است یک دقیقه خودتان را جای مشتریان قرار دهید که ایمیل یادآوری دریافت می‌کنند که اصلا در گوشی موبایل باز نمی‌شود. فکر می‌کنم شما هم در چنین موقعیتی حسایی از خجالت برند موردنظر درمی‌آیید، مگر نه؟

کاربران گوشی‌های هوشمند در طول سال‌های اخیر رشد بی‌نهایت زیادی داشته‌اند. این امر برای خیلی از بازاریاب‌ها معنادار به نظر می‌رسد. بنابراین باید از این نکته کلیدی در زمینه بهبود کارتان استفاده کنید. خوشبختانه این روزها خیلی از سرویس‌های ارسال ایمیل‌ها دسته‌جمعی مثل سند پالس (Send Pulse) از گزینه پیشنهادی خودکار ایمیل‌ها برای گوشی‌های موبایل پشتیبانی می‌کنند. بنابراین قبل از اینکه همکاری‌تان با یکی از این ابزارها را شروع کنید، به این نکته کلیدی توجه داشته باشید. وگرنه سران بی‌کلاه خواهد ماند.

بهره‌مندی از اتوماسیون: ساده‌سازی کارها

یادآوری نکات مختلف به مخاطب هدف نیازمند حافظه‌ای بی‌نهایت قوی است. از آنجایی که کارآفرینان در طول روز کلی دغدغه مختلف دارند، احتمالاً خیلی زود حواس‌شان پرت شده و این رویدادهای را فراموش خواهند کرد. درست در چنین شرایطی اتوماسیون به مثابه دستیار دوست‌داشتنی کارآفرینان ظاهر می‌شود.

کافی است قبل از اینکه ایمیل‌ها را به طور تک تک ارسال کنید، یکبار زمان بندی تمام ایمیل‌ها در بازه‌های زمانی طولانی را مشخص سازید. مثلا برای یک یا سه ماه آینده تمام ایمیل‌هایی که باید ارسال شود، تنظیم کنید. اینطوری دیگر لازم نیست ۲۴ ساعته حواس‌تان به ایمیل‌های ارسالی باشد. نکته مهم دیگر اینکه اتوماسیون برنامه زمانی شما به عنوان یک کارآفرین را هم به هم نمی‌ریزد.

این روزها هر کارآفرینی که بهتر از فناوری‌های دیجیتال و هوشمند استفاده کند، از بقیه جلوتر خواهد بود. بنابراین باید کم کم روش‌های قدیمی را کنار گذاشته و به سوی روش‌های تازه جهت‌گیری کنید. وگرنه مشتریان یکی بعد از دیگری از کنار شما پراننده خواهند شد. آن وقت دیگر هیچ فرصتی برای اثرگذاری بر روی مشتریان یا خودنمایی در بازار نخواهید داشت.

سخن پایانی

یادآوری نکات مختلف به مخاطب هدف کاری نیست که به همین سادگی از کنارش عبور کنیم. گاهی اوقات یک یادآوری ساده سرنوشت یک برند را کاملا تغییر می‌دهد. در چنین شرایطی برای اینکه اثرگذاری بهتری بر روی مخاطب هدف داشته باشید، باید از استراتژی ایمیل‌های یادآوری استفاده کنید. هدف ما در این مقاله آموزش جامع استفاده از این استراتژی بود. شما الان تمام اطلاعات لازم برای استفاده از این شیوه را در اختیار دارید. مثل همیشه اگر سوال یا مشکلی در استفاده از ایمیل‌های یادآوری داشتید، من و همکارانم در روزنامه فرصت امروز همیشه آماده کمک به شما هستیم. پس تعارف را کنار گذاشته و با ما در ارتباط باشید.

منابع:

https://sendpulse.com/blog/reminder-emails
https://www.sender.net/blog/reminder-email
https://blog.hubspot.com/sales/friendly-reminder-email

اجاره روزانه موتورسیکلت چند؟

درآمد موتوری‌ها در پایتخت

تا شب به مقدار پول دربیابوم پس توقع نداشته باشید که یک ساعت پشت چراغ قرمز باشم و چند ساعت در ترافیک، مجبورم دیگر، می‌دانید که!

بررسی آگهی‌ها برای استخدام پیک موتوری نشان می‌دهد که انواع آگهی برای جذب نیروی پیک موتور وجود دارد و درآمدهایی از ۷ میلیون تومان تا ۲۵ میلیون تومان در ماه در نظر گرفته شده است. طبق بررسی‌ها، درآمد استخدام در رستوران‌ها و مغازه‌ها به نسبت درآمد استخدام پیک موتوری برای حمل‌ونقل کالا کمتر است.

در یک جمع‌بندی کلی درخصوص قیمت خرید یا اجاره موتورسیکلت می‌توان گفت که نجومی بودن آن به تقاضا مربوط است؛ یعنی این روزها به هر دلیلی از جمله گران شدن خودرو، ترافیک در سطح شهر و ... تقاضا برای موتور زیاد شده است. همچنین موتورسیکلت به عنوان یک منبع درآمد تبدیل شده است، فشارهای اقتصادی آنقدر زیاد است که موتور که زمانی یک کالای مصرفی صرف بود امروز برای عده زیادی به عنوان یک وسیله درآمد تبدیل شده است و از آنجایی که توان خرید ندارند، به اجاره رو می‌آورند.

ادامه از صفحه ۴

با چنین هزینه‌هایی که برای خرید یا اجاره یک موتورسیکلت باید پرداخت کرد، این سوال مطرح می‌شود که درآمد روزانه‌ای که می‌توان با یک موتور به‌دست آورد چه مقدار است و آیا به صرفه است که یک نفر این کار انجام دهد؟ «سامان» در یک شرکت در میدان فردوسی به عنوان پیک موتوری مشغول به کار است. از او را‌جعه به چگونگی استخدام، شرایط و مقدار درآمدش سوال می‌کنم. در جواب می‌گوید: من دپلیم دارم و چون در شهرستان خبری از شغل نیست و همه افراد هم سن و سال من بیکار هستند به تهران آمده‌ام. چند جا برای کار رجوع کردم، اما دیدم بهترین کار همین پیک موتوری شدن است. مقداری پول از خانواده گرفتم و یک موتور به صورت اقساطی تهیه کردم. او در ادامه می‌گوید: الان ساعت کاری من از ۱۰ صبح تا ۶ بعدازظهر است و برای این زمان هم بیمه، نهار و ۱۲ میلیون پرداخت می‌کنند. البته اگر خسته نباشی می‌توانی بعد از آن هم به صورت پیک موتور یا اسنپ شبانه کار کنی، اما اینقدر خسته می‌شوم که برای من یکی دیگر امکان‌پذیر نیست. ببینید مقدار حقوق به نسبت حقوق یک

فرصت امروز

روزنامه‌مدیریتسی – اقتصادی

یکشنبه | ۱ مرداد ۱۴۰۲ | شماره ۲۲۸۱ | صفحه ۸

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: ریحان

دفتر مرکزی: مطهری، خیابان علی اکبری، پلاک ۱۱۵

دفتر مرکزی: ۸۸۵۱۴۵۲۸

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۵۲۶۹۲۳

آیین نامه اخلاق حرفه‌ای روزنامه: WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

WWW.FORSATNET.IR

INFO@FORSATNET.IR