

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

تسهیلات ارزان قیمت
اعتبار اسنادی داخلی
ضمانت‌نامه بانکی
ارائه مشاوره بانکی

شکوفایی اقتصادی
نمره ۱ بسته با ۴ خدمت

مرکز مشاوره و اطلاع‌رسانی: ۰۲۱-۸۲۸۰۰۲۱
www.bpi.ir @bankpasargad

نگاه

نقش «ناقلان خاموش» در شیوع کووید-۱۹ چقدر است؟

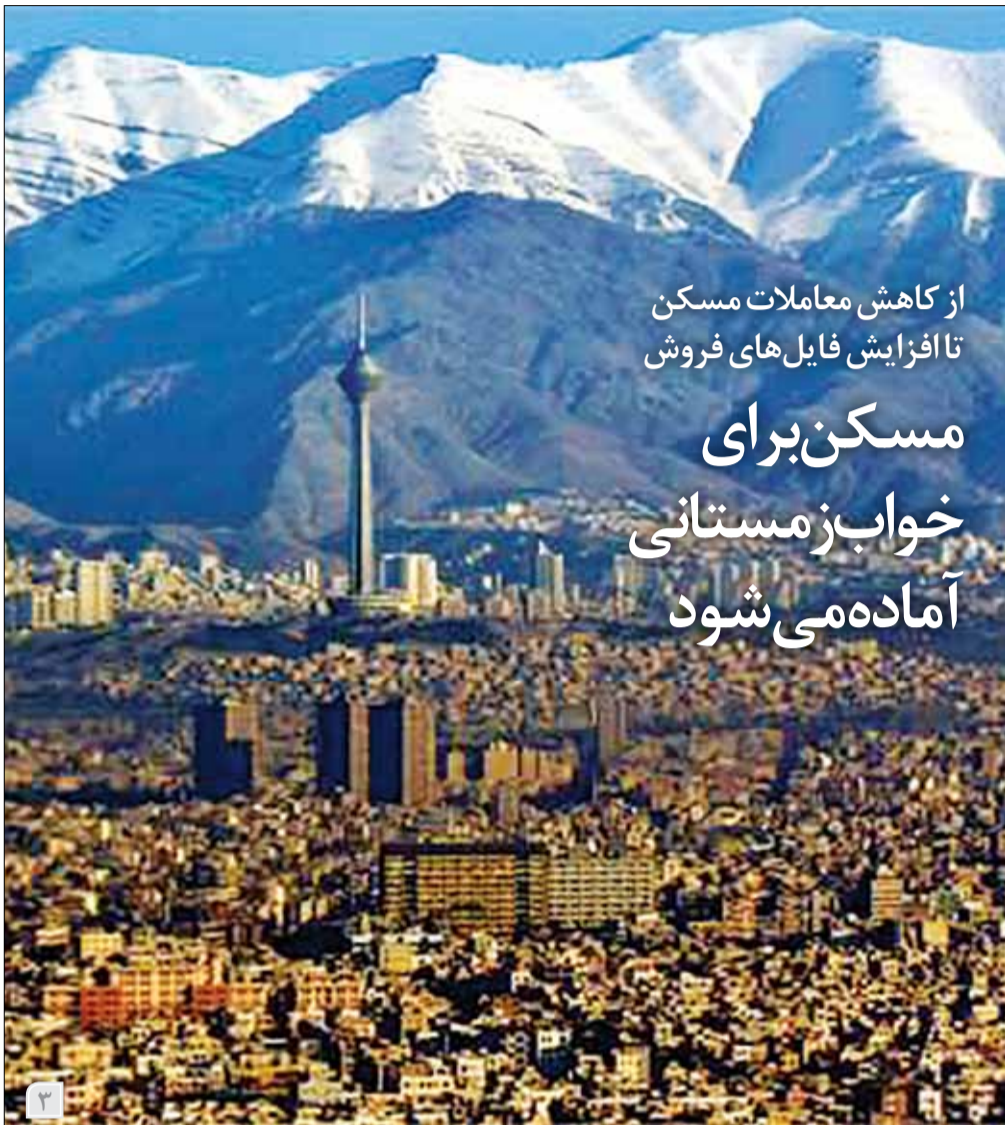
ناقلان بی‌نشانه

چند درصد از افراد پس از آلوده شدن به کرونا، بدون علائم هستند و نقش آنها در انتشار ویروس کووید-۱۹ چیست؟ اینها مهمترین سوالات از ابتدای همه‌گیری ویروس کرونا بوده‌اند که «نیچر» در گزارشی تلاش کرده به آنها پاسخ دهد. به گزارش «نیچر»، اکنون شواهد و یافته‌ها نشان می‌دهد که از هر پنج نفر مبتلا به ویروس یک نفر بدون علامت خواهد بود و این افراد به طور قابل توجهی نقش کمتری در انتقال ویروس نسبت به افراد با علائم دارند اما محققان در مورد اینکه آیا این افراد «ناقلان خاموش» این همه‌گیری هستند، اختلاف نظر دارند.

اگرچه اطلاعات ما در مورد عفونت‌های بدون علامت در حال افزایش است، محققان می‌گویند مردم باید برای جلوگیری از شیوع ویروس انجام اقدامات احتیاطی از جمله رعایت فاصله اجتماعی و زدن ماسک را ادامه دهند صرف نظر از اینکه دارای علائم هستند یا خیر.

کرویتیکا کوپالی، محقق بیماری‌های...

۲



از کاهش معاملات مسکن تا افزایش فایل‌های فروش

مسکن برای خواب زمستانی آماده می‌شود

۳

بودجه سال آینده براساس صادرات ۷۰۰ هزار بشکه‌های نفت با قیمت ۴۰ دلار بسته شده است

مهم‌ترین اعداد بودجه ۱۴۰۰

بودجه سال آینده در حالی آخرین مراحل بررسی خود را در دستور پست سر می‌گذارد که گزارش‌های رسیده نشان می‌دهد بخش مهمی از اعداد و ارقام بااهمیت بودجه ۱۴۰۰ مشخص شده است. براساس اعلام رسمی رئیس سازمان برنامه و بودجه، قیمت دلار یا به عبارتی نرخ تسعیر ارز در بودجه سال آینده بین ۱۱ تا ۱۱ هزار و ۵۰۰ تومان تعیین شده است. درعین حال بودجه سال آینده بر مبنای فروش ۷۰۰ هزار بشکه‌های نفت با قیمت ۴۰ دلار تدوین شده است. دولت ایران با سیگنالی مهم به بازار جهانی نفت...

۴

چند ایرانی بیشتر از یک شغل دارند؟

اپیدمی دو شغله‌ها

۲

مدیریت و کسب‌وکار



ماسایوشی سان: سافت‌بانک
۸۰ میلیارد دلار پول نقد
برای روز مبادا دارد

- بهترین کتاب‌ها در زمینه مدیریت زمان
- چه زمانی باید از کار خود استعفا دهید؟
- راهکارهای بازار یابی بهتر در صنعت خرده‌فروشی
- اتمام موجودی پلی استیشن ۵
- چگونه در اینستاگرام تیک آبی دریافت کنیم؟
- بازار یابی رویدادی چگونه اتفاق می‌افتد؟

۱۶ تا ۸

«مجمع جهانی اقتصاد» گزارش داد

۱۰ فناوری نوظهور سال ۲۰۲۰

سنسورهای کوانتومی: سنسورهای کوانتومی با بهره‌گیری از ماهیت کوانتومی ماده، دارای دقت بسیار بالایی هستند. از جمله انواع سنسورهای کوانتومی می‌توان به سیستم‌های ناوبری زیر آب، سیستم‌های هشدار سریع برای فعالیت‌های آتشفشانی و زمین لرزه‌ها اشاره کرد. اکثر سیستم‌های سنسور کوانتومی، بزرگ و پیچیده هستند، اما نسل جدید حسگرهای کوچک‌تر و مقرون به صرفه در حال توسعه است. سیستم‌های کوانتومی همچنین بسیار حساس به اختلالات هستند که می‌تواند کاربرد آنها را به محیط‌های کنترل‌شده محدود کند.

هیدروژن سبز: فرایند سنتت تولید هیدروژن که در آن سوخت‌های فسیلی در معرض بخار قرار می‌گیرند، فرآیندی بدون کربن نیست. هیدروژن سبز از طریق الکترولیز تولید می‌شود که در آن آب به هیدروژن و اکسیژن تجزیه شده و هیچ محصول جانبی دیگری (کربن) ندارد. در این فرآیند می‌توان از الکتریسیته اضافی ذخیره شده در شبکه برق برای الکترولیز استفاده کرد. از کاربردهای هیدروژن سبز می‌توان به استفاده در صنعت ساخت و حمل و نقل به دلیل داشتن چگالی بالای انرژی اشاره کرد که در دیگر انواع انرژی‌های تجدیدپذیر موجود نیست.

سنسور کل ژنوم: تحول جدید در مهندسی ژنتیک از طریق توانایی ایجاد ژنوم شخصی‌سازی شده، به پزشکان در درمان بسیاری از بیماری‌های ژنتیکی کمک می‌کند. سنسور (ایجاد) کل ژنوم شاخه‌ای از زیست‌شناسی مصنوعی است که در آن محققان با استفاده از نرم‌افزار، توالی‌های ژنتیکی را طراحی و تولید کرده و سپس به میکروب وارد می‌کنند تا میکروب دوباره برنامه‌ریزی شده کار مورد نظر را مانند ساخت داروی جدید انجام دهد. از کاربردهای این پدیده می‌توان به شناسایی و تشخیص چگونگی شیوع ویروس (از جمله ویروس کووید-۱۹) و ایجاد بیماری اشاره کرد.

بیماران مجازی: واکسن‌های بالقوه‌ای که احتمالاً کارایی ندارند را می‌توان زود هنگام شناسایی کرد. هزینه‌های آزمایش با کاهش داد و از آزمایش واکسن‌های ضعیف بر روی داوطلبان زنده جلوگیری کرد. جایگزین کردن انسان با شبیه‌سازها موجب تسریع و افزایش ایمنی در آزمایشات بالینی می‌شود. در سال‌های اخیر سازمان غذا و داروی آمریکا و تنظیم‌کنندگان مقررات سلامت در اروپا برخی از مصارف تجاری تشخیصی مبتنی بر رایانه را تأیید کرده‌اند، اما تأمین همه خواسته‌های نظارتی به زمان و هزینه قابل توجهی نیاز دارد. ایجاد تقاضا برای این ابزارها با توجه به پیچیدگی اکوسیستم مراقبت‌های بهداشتی چالش‌برانگیز است. این روش باید بتواند از نظر اقتصادی برای بیماران، پزشکان و سازمان‌های مراقبت‌های بهداشتی مقرون به صرفه باشد تا استفاده از این تکنولوژی را تسریع نماید.

محاسبات فضایی: «محاسبات فضایی» گام بعدی در همگرایی مداوم جهان فیزیکی و دیجیتال است. محاسبات فضایی به زودی تعاملات انسان با ماشین و ماشین با ماشین را به سطوح جدیدی از کارایی در بسیاری از حوزه‌های زندگی از جمله صنعت، مراقبت‌های بهداشتی، حمل و نقل و مسکن می‌رساند. شرکت‌های بزرگ از جمله مایکروسافت و آمازون، سرمایه‌گذاری زیادی در این فناوری انجام داده‌اند. الگوریتم‌های نرم‌افزاری نقشه دیجیتال را با داده‌های حسگر و نمایش دیجیتالی اشیا و افراد ادغام می‌کنند تا دنیای دیجیتالی ایجاد کنند که قابل مشاهده، سنسور و دستکاری بوده و همچنین قادر به دستکاری دنیای واقعی نیز باشد.

داروهای دیجیتال: اپلیکیشن و نرم‌افزارهایی که در مجموع به عنوان داروهای دیجیتال شناخته می‌شوند می‌توانند ضمن تشخیص بیماری، مراقبت‌های پزشکی سنتی را بهبود بخشیده و در صورت محدود بودن دسترسی به مراقبت‌های بهداشتی، حتی از بیماران هم مراقبت و پشتیبانی کنند. همه برنامه‌های سلامتی واجد شرایط طبقه‌بندی می‌شوند.

ایمیل‌ها چگونه باعث افزایش انتشار کربن و گرم شدن زمین می‌شوند؟

ایمیل‌های کوچک غیر ضروری

جهان را تشکیل می‌دهند، در حالی که این رقم در مقایسه با سهم ۲۰ درصدی خودروها اندک است. با این حال، میزان انتشار از مراکز داده به دلیل افزایش استفاده از رسانه‌های آنلاین مانند تماس‌های ویدئویی، بازی‌ها و... جریانی در حال افزایش است. سوزان بیکر می‌گوید: «مهم است که ترافیک داده‌ها (مانند ایمیل) مشمول مجازات انرژی و کربن شوند. با این حال، او تأکید می‌کند که «بخش فناوری سرمایه‌گذاری زیادی در افزایش استفاده از انرژی‌های تجدیدپذیر به جای سوخت‌های فسیلی انجام داده و برخی از پیش‌بینی‌ها کاهش ۵۰ درصدی انتشار کربن را تا سال ۲۰۳۰ مدل‌سازی کرده‌اند.»

تحقیقاتی که تاکنون این پژوهشگران تنها در کشور انگلیس انجام داده‌اند، نشان داده که انگلیسی‌ها روزانه بیش از ۶۴ میلیون نامه الکترونیکی غیر ضروری ارسال می‌کنند و این ایمیل‌های غیر ضروری هزاران تن کربن را به دلیل قدرت مصرفی‌شان به اتمسفر وارد می‌کنند. یکی از این محققان می‌گوید: «اگر این ایمیل‌ها را به فقط یک بار در روز کاهش دهیم، مقدار زیادی کربن جیس خواهد شد.» انگلستان حالا حتی به دنبال قطع و حذف این ایمیل‌های غیر ضروری با ابزارهایی مثل مجازات و جریمه‌های انتشار کربن است. اقدام رادیکالی زیست محیطی که بوریس جانسون می‌خواهد آن را به‌عنوان شاخص نخست‌وزیری خود معرفی کند.

«فاینشال تایمز» سپس در ادامه گزارشی خود با اشاره به سخنان سوزان بیکر، مدیر ارشد آب و هوا، محیط زیست و پایداری در شرکت TechUK فناوری انگلیس می‌نویسد: «اثر کربن ایمیل از طریق الکتریسیته‌ای است که برای تأمین نیرو در دستگاه‌هایی که روی آن ایمیل نوشته یا خوانده می‌شود، شبکه‌هایی که داده‌ها را انتقال می‌دهند و مراکز داده‌ای که آن را ذخیره می‌کنند.»

۲ دیدگاه درباره ایمیل‌ها و نقش آن در انتشار کربن
البته کارشناسان تخمین می‌زنند که مراکز داده کمتر از یک دهم درصد اثر کربن

میانگین دمای هوا در سه قرن گذشته یک درجه بیشتر شده و تا سال ۲۰۵۰ میلادی احتمالاً نیم درجه دیگر هم افزایش خواهد یافت. گرمایش جهانی، رخدادی است که چالش‌های زیادی را برای حیات کره زمین رقم زده و فجایع بسیاری از سیل و بارش‌های شدید باران گرفته تا خشکسالی و آتش‌سوزی جنگل‌ها در سال‌های اخیر به دنبال داشته است. این تغییرات شاید ظاهراً کوچک و جزئی به نظر برسند، اما باعث مشکلات واقعاً بزرگی برای امکان ادامه حیات در کره زمین خواهند شد. کارشناسان می‌گویند با ادامه روند گرمایش زمین تا سال ۲۰۲۵ میلادی، نیاز آبی جهان در بخش کشاورزی ۱٫۳ برابر، صنعت ۱٫۵ برابر و شرب ۱٫۸ برابر می‌شود. این پدیده در ایران نیز محسوس و قابل مشاهده است، چراکه ایران در زمره ۱۱ کشور نخست جهان از نظر انتشار گازهای گلخانه‌ای قرار دارد و این امر تبعات مشکل‌آفرینی از جمله افزایش ریزگردها برای استان‌های جنوبی و غربی به همراه داشته است.

شاید برای تان جالب باشد که چه کارهایی به ظاهر کم‌اهمیتی باعث افزایش انتشار کربن و در نتیجه گرم شدن زمین می‌شوند. یکی از این کارها، ایمیل‌هایی است که در چند سال گذشته به موارات توسعه کسب و کارهای الکترونیک تعدادشان به نحو قابل توجهی افزایش داشته است، اما ایمیل‌ها چگونه باعث افزایش کربن و گرمایش جهانی می‌شوند؟ برای یافتن پاسخ این سوال، گزارش «فاینشال تایمز» را بخوانید.

روزنامه «فاینشال تایمز» در جدیدترین گزارش خود به یکی از عوامل کوچک انتشار کربن پرداخته است که با وجود سهم اندکش در تغییرات اقلیمی می‌تواند روند گرمایش جهانی را سرعت ببخشد: «ایمیل‌های کوچک غیر ضروری». اعداد و ارقامی که «فاینشال تایمز» در گزارش خود آورده، براساس تحقیقاتی است که در کشور انگلستان انجام شده و نشان می‌دهد که یک ایمیل کوچک غیر ضروری چگونه می‌تواند انتشار کربن را افزایش دهد؛ ایمیل‌هایی برای تشکر که چند کلمه بیشتر نیست و ارسال آن هم ضروری نیست،



نقش «ناقلان خاموش» در شیوع کووید-۱۹ چقدر است؟

ناقلان بی‌نشانه

چند درصد از افراد پس از آلوده شدن به کرونا، بدون علائم هستند و نقش آنها در انتشار ویروس کووید-۱۹ چیست؟ اینها مهمترین سوالات از ابتدای همه‌گیری ویروس کرونا بوده‌اند که «تیچر» در گزارشی تلاش کرده به آنها پاسخ دهد. به گزارش «تیچر»، اکنون شواهد و یافته‌ها نشان می‌دهد که از هر پنج نفر مبتلا به ویروس یک نفر بدون علائم خواهد بود و این افراد به طور قابل توجهی نقش کمتری در انتقال ویروس نسبت به افراد با علائم دارند اما محققان در مورد اینکه آیا این افراد «ناقلان خاموش» این همه‌گیری هستند، اختلاف نظر دارند.

اگرچه اطلاعات ما در مورد عفونت‌های بدون علامت در حال افزایش است، محققان می‌گویند مردم باید برای جلوگیری از شیوع ویروس انجام اقدامات احتیاطی از جمله رعایت فاصله اجتماعی و زدن ماسک را ادامه دهند صرف نظر از اینکه دارای علائم هستند یا خیر.

کروتیسکا کوپالی، محقق بیماری‌های عفونی در دانشکده پزشکی دانشگاه «استنفورد» در کالیفرنیا می‌گوید: «موضوعی که برای رسیدن به رقم قابل اعتماد برای افراد بی‌علامت باید مورد بررسی قرار گیرد ایجاد تمایز بین افراد بی‌علامت و افراد دارای پیش علائم است. بی‌علامت‌ها افرادی هستند که در طول مدت بیماری هیچ علائمی بروز نداده باشند اما افراد دارای پیش علائم قبل از بروز علائم جدی بیماری، علائم خفیفی بروز می‌دهند.» به اعتقاد کوپالی، «هیچ تعریف استاندارد و پذیرفته شده‌ای برای این دو دسته وجود ندارد.»

افراد بدون علائم چه میزان ویروس را منتقل می‌کنند؟

تحقیقات اولیه در هنگام شروع همه‌گیری نشان می‌داد که میزان عفونت‌های بدون علامت می‌تواند تا ۸۱ درصد باشد اما متا آنالیز (فرا تحلیل) منتشر شده در ماه گذشته که شامل ۱۳ مطالعه بر روی ۲۱ هزار و ۷۰۸ نفر بود، میزان ابتلای بدون علامت را ۱۷ درصد نشان داده است. این تجزیه و تحلیل افراد بدون علامت را افرادی توصیف کرد که هیچ یک از علائم اصلی کووید-۱۹ در کل دوره بررسی نشان ندادند. نویسندگان این مقاله تنها مطالعاتی را در نظر گرفتند که افراد حداقل یک هفته مورد بررسی قرار گرفته بودند. اوبونگول بیامباسورن، محقق زیست پزشکی در «انستیتوی بهداشت و درمان شواهد بنیان» در دانشگاه باند در گلدکوست، استرالیا می‌گوید: «شواهد نشان می‌دهد که بیشتر افراد در طول هفت تا ۱۳ روز علائم بیماری را بروز می‌دهند.»

بررسی‌های بیامباسورن همچنین نشان داد که افراد بدون علامت ۴۲ درصد کمتر از افراد علامت‌دار ویروس را منتقل می‌کنند. یکی از دلایلی که دانشمندان می‌خواهند بدانند که افراد بدون علائم چه میزان ویروس را منتقل می‌کنند، این است که عفونت در این افراد تا حد زیادی قابل شناسایی نیست و در اکثر کشورهای افرادی که علائم دارند مورد آزمایش قرار می‌گیرند. به عنوان بخشی از مطالعه گسترده جمعیت در ژنو سوئیس، محققان نحوه انتقال ویروس را در بین کسانی که در یک خانه زندگی می‌کنند مدل‌سازی کردند و در مقاله منتشرشده این ماه در سایت «medRxiv» گزارش دادند که خطر انتقال ویروس توسط فرد بدون علامت به دیگر افراد حاضر در خانه تقریباً یک چهارم خطر انتقال ویروس از یک فرد علامت‌دار است.

اندرو آزمان یکی از نویسندگان این مقاله، اپیدمیولوژیست بیماری‌های عفونی در دانشکده بهداشت عمومی جان هاپکینز بلومبرگ در بالتیمور مریلند که اکنون در سوئیس مستقر است، می‌گوید: «اگرچه خطر انتقال از افراد بدون علامت کمتر است، آنها هنوز هم ممکن است خطر قابل توجهی برای سلامت جامعه باشند، زیرا احتمال حضور آنها در جامعه بیشتر از قرنطینه ماندن در خانه است.»

به گفته او، «بار سلامتی» حضور افراد بدون علامت در جامعه نشان می‌دهد که بخش قابل توجهی از شیوع بیماری از طریق انتقال ویروس توسط افراد بی‌نشانه است، اما محققان دیگر در مورد میزان تأثیر مبتلایان بی‌علامت در انتقال ویروس در جامعه اختلاف نظر دارند.

بیامباسورن می‌گوید: «اگر مطالعات به درستی نشان می‌دهد که افراد بدون علامت خطر انتقال کمتری را دارند، «این افراد مسئول مخفی این شیوع نیستند» آنها به اندازه افراد دیگر عطسه و یا سرفه نمی‌کنند و احتمالاً به اندازه افراد دیگر محیط را آلوده نمی‌کنند.» همچنین مویگ سیویک، محقق بیماری‌های عفونی در دانشگاه سنت اندروز انگلستان نیز اشاره می‌کند که «از آنجا که اکثر مبتلایان علامت‌دار هستند، تمرکز بر روی شناسایی آنها احتمالاً جلوی شیوع بیشتر را خواهد گرفت.»

چه عواملی ویروس را منتقل می‌کنند؟

سیویک و همکارانش برای درک آنچه در افراد بدون علائم اتفاق می‌افتد، یک بررسی اصولی و فراتحلیل از ۷۹ مطالعه در مورد پویایی ویروسی و قابلیت انتقال سارس کوو-۲ (SARS-CoV-2) انجام دادند که در سایت شبکه تحقیقات علوم اجتماعی SSRN منتشر شده است. برخی مطالعات نشان داد که افراد بدون علائم بار ویروسی (تعداد ذرات ویروسی موجود در یک بررسی گلو) اولیه مشابه در مقایسه با افراد دارای علائم دارند، اما به نظر می‌رسد افراد بدون علائم ویروس را سریع‌تر دفع می‌کنند و برای مدت کوتاه‌تری عفونی هستند.

سیویک می‌گوید: «سیستم ایمنی بدن افراد بدون علامت ممکن است بتواند ویروس را با سرعت بیشتری خنثی کند، اما این بدان معنا نیست که این افراد پاسخ ایمنی قوی‌تری با بادوام‌تری دارند. وی می‌گوید: شواهدی وجود دارد که افراد مبتلا به کووید-۱۹ شدید آنتی‌بادی بیشتر و ایمنی طولانی مدت‌تری در مقابل ویروس دارند.

اگرچه اکنون درک بهتری از عفونت‌های بدون علامت و انتقال کووید-۱۹ وجود دارد، اما سیویک (Cevik) می‌گوید که افراد بدون علائم باید همچنان به رعایت اقدامات جلوگیری از شیوع ویروس مانند رعایت فاصله‌گذاری اجتماعی، بهداشت دست‌ها و استفاده از ماسک بپردازند.

چند ایرانی بیشتر از یک شغل دارند؟

اپیدمی دو شغله‌ها



می‌دهند در شغل دوم هم در فعالیت‌های اقتصادی آموزش مشغول به کار باشند. البته این روند در سه سال مورد مطالعه کاهش یافته و از ۳۶،۱ درصد در سال ۱۳۹۶ به ۲۲،۴ درصد در سال ۱۳۹۸ افت کرده است. همچنین فعالیت‌های اقتصادی در شغل دوم که توسط شاغلان دو شغله و بیشتر بخش آموزش انتخاب شده است، به ترتیب «کشاورزی، جنگلداری و ماهیگیری» بوده که از ۱۹ درصد در سال ۱۳۹۶ به ۲۰،۴ درصد در سال ۱۳۹۸ افزایش یافته است و همچنین «عمده‌فروشی، خرده‌فروشی، تعمیر وسایل موتوری و موتورسیکلت» از ۶،۴ درصد در سال ۱۳۹۶ به ۱۰،۷ درصد در سال ۱۳۹۸ رسیده است. در واقع، در سه سال گذشته حضور شاغلان بخش آموزش در این دو بخش روند صعودی داشته است.

همچنین بین سال‌های ۱۳۹۶ تا ۱۳۹۸، بیشترین سهم شاغلان دارای دو شغل و بیشتر، دارای ساعات کاری هفتگی یک تا ۳۲ ساعت هستند، اما بیشترین سهم شاغلان دارای یک شغل به افرادی اختصاص دارد که در هفته ۵۰ ساعت و بیشتر فعالیت می‌کنند. نتایج حاصل این مهم را بیان می‌دارد که با احتمال زیاد علت دو شغله و بیشتر شدن شاغلان، کم بودن ساعات کار هفتگی (۱ تا ۳۲ ساعت) است که به منظور جبران کسر درآمد در صدد افزایش ساعات کاری خود با اشتغال در شغل دوم هستند.

سوال دیگری که در این میان مطرح می‌شود، این است که تحصیلات چه تأثیری در چند شغله بودن افراد دارد؟ گزارش وزارت کار در پاسخ به این سوال می‌نویسد: در سال‌های ۱۳۹۶ تا ۱۳۹۸، شاغلان بی‌سواد ۱۵ ساله و بیشتر تمایل بیشتری به داشتن چند شغل دارند، به طوری که در سال ۱۳۹۸ شاغلان مذکور ۷،۶ درصد در مقابل ۳،۱ درصد شاغلان باسواد، دو شغله و بیشتر بوده‌اند. همچنین بین شاغلان چندشغله باسواد بیشترین سهم به فارغ‌التحصیلان یا در حال تحصیلات مقطع دکتری تخصصی یا فوق تخصصی اختصاص دارد. در رتبه دوم بیشترین سهم شاغلان دو شغله و بیشتر نیز باسوادانی هستند که یا در قالب دوره سوادآموزی آموزش دیده‌اند و یا در مقطع ابتدایی ترک تحصیل کرده‌اند.

در صورت مساوی بودن ساعات کار همه مشاغل، آن شغلی را که فرد در آن سابقه بیشتری داشته، به عنوان شغل اصلی او در نظر گرفته می‌شود. البته باید به این نکته دقت کرد که آمار منتشرشده براساس خوداظهاری بوده و قطعاً دارای کم‌شماری است. همچنین بسیاری از افراد ممکن است به انجام مشاغل کاذب بپردازند که به علت عدم اظهار آن در این گزارش محاسبه نشده است. براساس این مرکز آمار و اطلاعات راهبردی وزارت کار از وضعیت شاغلان دو شغله طی سال‌های ۱۳۹۶ تا ۱۳۹۸ گزارش داده، شاغلان ۱۵ ساله و بیشتر در فعالیت عمده اقتصادی «کشاورزی، جنگلداری و ماهیگیری» بیشترین سهم شاغلان دارای دو شغل و بیشتر را (بین ۴۹،۴ درصد تا ۵۴،۴ درصد) به خود اختصاص داده‌اند بنابراین اگر شاغلان بخش کشاورزی را محسوب نکنیم بیش از نیمی از افراد دو شغله و بیشترها کاسته خواهد شد.

در سال ۱۳۹۸ نیز ۷۰،۶ درصد از شاغلان دو شغله و بیشتر در شغل دوم به فعالیت اقتصادی کشاورزی پرداخته‌اند. این مهم در سال ۱۳۹۶ تا ۱۳۹۷ به ترتیب ۶۶،۸ درصد و ۶۶ درصد بوده است. از آنجا که بیشتر فعالیت اصلی شاغلان دو شغله و بیشتر، کشاورزی است و از سوی دیگر، شغل دوم شاغلان دو شغله و بیشتر در زمره مشاغل بخش کشاورزی است، این امر را می‌توان جنبه مثبتی دانست، چراکه افزایش شاغلان بخش کشاورزی امکان تامین مواد غذایی و مواد اولیه صنایع را به دنبال دارد.

معمولاً تصور می‌شود که شاغلان بخش‌های مختلف اقتصادی برای تامین کسر درآمد خود عمدتاً به حمل‌ونقل زمینی یا همان مسافرکشی روی می‌آورند. این در حالی است که در سال ۱۳۹۸ تنها ۳،۲ درصد شاغلان دو شغله در بخش حمل‌ونقل زمینی به‌عنوان شغل دوم فعالیت کرده‌اند. این سهم در سال ۱۳۹۶ تا ۱۳۹۷ نیز به ترتیب ۳،۷ درصد و ۴ درصد بوده است. از سوی دیگر، ۶۷،۹ درصد از شاغلان حمل‌ونقل زمینی، بخش کشاورزی را به‌عنوان شغل دوم برگزیده‌اند. تحصیلات چه تأثیری در چند شغله بودن افراد دارد؟

در این بین، شاغلانی که فعالیت اصلی آنها آموزش است، ترجیح

فرصت امروز: مشکلات اقتصادی و تلاش برای تأمین هزینه‌های زندگی، مهمترین دللیلی است که شهروندان ناچارند به شغل دوم روی بیاورند. همچنین پایین بودن دستمزد در شغل اصلی و یا نگرانی از به خطر افتادن امنیت شغلی، افراد را ترغیب به کسب درآمد بیشتر با انجام شغل دوم می‌کند. دو شغله یا چند شغله بودن شهروندان هرچند ممکن است که وضعیت معیشتی خانواده را بهبود ببخشد، اما بر میزان بهره‌وری، سلامت جسمی و روحی و میزان تعامل شخص با اعضای خانواده تأثیر منفی دارد. از سوی دیگر، انجام چندین شغل توسط یک فرد می‌تواند موجب سلب فرصت‌های شغلی از افراد فاقد کار شود. به نظر می‌رسد تعادل میان درآمد، نرخ تورم و پایداری شغلی تا حد زیادی می‌تواند مانع روی آوردن افراد به انجام چندین شغل شود.

در این راستا، مرکز آمار و اطلاعات راهبردی وزارت کار در جدیدترین گزارش خود به بررسی وضعیت شاغلان دو شغله و بیشتر بین سال‌های ۱۳۹۶ تا ۱۳۹۸ پرداخته است. نتایج این تحقیق نشان می‌دهد که سهم شاغلان دو شغله و بیشتر بین سال‌های ۱۳۹۶ تا ۱۳۹۸ از ۳۰،۱ درصد به ۳۰،۴ درصد افزایش یافته است بنابراین هرچند سهم این شاغلان در بازار کار هنوز به ۵ درصد نرسیده است، اما با دشوارتر شدن وضعیت معیشتی شهروندان در چند سال گذشته با شیعی ملایم در حال افزایش است.

دو شغله‌ها در چه زمینه‌هایی مشغول به کارند؟

در طرح آمارگیری نیروی کار، برای تعیین چگونگی فعالیت اقتصادی افراد از کلمه کلیدی «کار» استفاده شده است. «کار» به آن دسته از فعالیت‌های اقتصادی (فکری و بدنی) گفته می‌شود که به منظور کسب درآمد (نقدی و غیرنقدی) انجام شده و هدف آن تولید کالا و یا ارائه خدمات است. در طرح مذکور افرادی که در هفته مرجع مطابق تعریف کار، بیان کرده‌اند که کار دیگری هم داشته‌اند، دو شغله و بیشتر به شمار می‌آیند. ملاک در نظر گرفتن شغل اصلی یا شغل دوم، تشخیص فرد است و چنانچه فرد نتواند شغل اصلی خود را مشخص کند، ویژگی‌های آن شغلی که در دوره مرجع، ساعت کار بیشتری را به آن اختصاص داده است، به عنوان شغل اصلی محسوب می‌شود و

ایران در جدیدترین گزارش موسسه فریزر ۵ رتبه عقب رفت

رتبه ۱۵۸ ایران در آزادی اقتصادی

دولت‌های ۱۱۶ کشور دیگر است. از نظر نظام قضایی و حقوق مالکیت نمره ۴،۲۱ به ایران داده شده و رتبه جهانی ایران از این نظر ۱۳۰ اعلام شده است. نمره ایران در شاخص پول قوی نیز ۶،۱۷ و رتبه جهانی ایران ۱۵۴ اعلام شده است که یعنی ۱۵۳ کشور جهان پول ملی قوی‌تر و باثبات‌تری نسبت به ایران دارند.

در میان ۵ حوزه مورد بررسی در شاخص آزادی اقتصادی نیز وضعیت ایران در حوزه تجارت بین‌الملل، بدترین است. ایران از نظر آزادی تجارت بین‌الملل رتبه ۱۶۱ جهان را به خود اختصاص داده است، یعنی شهروندان ۱۶۰ کشور آزادی بیشتری نسبت به ایرانی‌ها در زمینه تجارت فرامرزی دارند. تنها کشوری که در رده پایین‌تر از ایران قرار گرفته است کشور لیبی است که نمره ۱،۹۸ را در این زمینه به دست آورده است. نمره ایران از نظر آزادی تجارت هم ۲،۲۹ اعلام شده است. موسسه فریزر از نظر قوانین و مقررات مربوط به دریافت اعتبار، اشتغال و فعالیت اقتصادی نیز نمره‌ای بهتر از ۵،۴۵ به ایران نداده و ایران را در رتبه ۱۴۹ از این نظر قرار داده است.

همچنین در میان همسایگان ایران نیز کشور گرجستان با ایستادن در رتبه هشتم جهان بهترین وضعیت از نظر آزادی اقتصادی را در بین همسایگان کشورمان داشته است. پس از گرجستان نیز ارمنستان در رده هجدهم، بحرین هفتاد، امارات هفتاد و چهارم، روسیه هشتاد و نهم، ترکیه نود و نهم، آذربایجان صد و دوازدهم و عربستان صد و پانزدهم ایستاده‌اند.

در رتبه‌بندی موسسه فریزر همچنین انگلیس در رده سیزدهم، ژاپن بیستم، آلمان بیست و یکم، کره سی و هفتم، فرانسه پنجاه و هشتم، هند صد و پنجم و چین صد و بیست و پنجم جهان قرار گرفته‌اند. متوسط درآمد سرانه کشورهای بالای جدول ۴۰ هزار و ۳۷۶ دلار در سال و برای کشورهای فقیر ۱۰ هزار و ۶۶۰ دلار در سال است. همچنین متوسط امید به زندگی کشورهای برتر ۷۹،۵ سال و برای کشورهای انتهای جدول ۶۴،۶ سال است.

ایران در تازه‌ترین رتبه‌بندی موسسه فریزر از شاخص آزادی اقتصادی نسبت به سال قبل پنج رتبه عقب رفته و در رتبه ۱۵۸ جهان از بین ۱۶۲ کشور ایستاده است.

موسسه بین‌المللی فریزر در جدیدترین گزارش خود از سلسله گزارش‌های آزادی اقتصادی جهان به بررسی وضعیت کشورهای جهان از این نظر پرداخته است. این شاخص وضعیت آزادی اقتصادی را در پنج حوزه مورد بررسی قرار داده که عبارتند از: اندازه دولت، نظام قضایی و حقوق مالکیت، پول قوی، آزادی تجارت بین‌المللی و مقررات بانکی، کار و تجارت. هر کشور در شاخص آزادی اقتصادی نمره‌ای از صفر تا ۱۰ می‌تواند کسب کند. هرچه این نمره بیشتر باشد دلالت بر آزادی اقتصادی بیشتر در آن کشور دارد.

شاخص آزادی اقتصادی از سال ۱۹۹۶ میلادی توسط موسسه فریزر منتشر می‌شود و بر تأثیر باز بودن فضای اقتصادی کشورها بر جذب سرمایه‌گذاری، رشد اقتصادی، سطح درآمد سرانه و خط فقر متمرکز است. فریزر، کشورها را از نظر آزادی اقتصادی به چهار دسته آبی، سبز، زرد و قرمز تقسیم‌بندی کرده است. کشورهایی که تا نمره ۷،۶۲ در شاخص آزادی اقتصادی به دست آورده‌اند در دسته آبی قرار گرفته‌اند که شامل ۳۹ کشور می‌شوند. کشورهایی که رتبه ۴۰ تا ۸۱ را کسب کرده‌اند در گروه کشورهای سبز قرار داده شده‌اند. کشورهای دو دسته آبی و سبز از نظر فریزر، آزادی اقتصادی مطلوبی دارند. اما کشورهایی که از نمره ۶،۹ تا ۶،۲۲ را در شاخص آزادی اقتصادی کسب کرده‌اند و رتبه‌های ۸۲ تا ۱۲۲ را شامل می‌شوند در دسته زردها قرار گرفته‌اند و وضعیت آزادی اقتصادی رتبه‌های ۱۲۳ تا ۱۶۲ نیز قرمز تشخیص داده شده است.

نکته جالب توجه در جدیدترین گزارش فریزر این است که کشور چین، دومین اقتصاد بزرگ دنیا از نظر آزادی اقتصادی در وضعیت قرمز قرار دارد و رتبه‌ای بهتر از ۱۲۵ در شاخص آزادی اقتصادی به دست نیاورده است. ونزوئلا نیز که تحت شدیدترین تحریم‌های آمریکا قرار

خبرنامه

از سوی بانک مرکزی

نرخ بیکاری بهار ۹۹ اعلام شد

طبق گزارش بانک مرکزی از شاخص‌های عمده اقتصادی در ماه اول سال جاری، نرخ بیکاری در این مدت به ۹٫۸ درصد رسیده است.

جدیدترین گزارش بانک مرکزی از شاخص‌های عمده اقتصادی در سه ماهه اول سال ۱۳۹۹، بیانگر این است که در بخش جمعیت و نیروی انسانی، جمعیت فعال کشور در این بازه زمانی، ۲۵۵ میلیون نفر بوده و نرخ بیکاری در بهار امسال، به رقم ۹٫۸ درصد رسیده است. در بخش واقعی نیز رشد تولید ناخالص داخلی با نفت به رقم منفی ۲٫۸ درص و رشد تولید ناخالص داخلی بدون نفت نیز به رقم منفی ۰٫۶ درصد رسیده است.

همچنین، در بخش خارجی نیز صادرات کالا (FOB) معادل ۸۹۲۸ میلیون دلار در برابر ۹۱۵۰ میلیون دلار واردات کالا (FOB) است که نشان می‌دهد تراز بازرگانی (حساب کالا) به رقم منفی ۲۱۲ میلیون دلار رسیده است. علاوه بر این، در بخش نرخ رشد متغیرهای بخش پولی نیز نقدینگی در خردادماه ۱۳۹۹ نسبت به پایان سال قبل، ۷٫۵ درصد رشد داشته و رشد پول و شبه پول نیز در این مدت، به ترتیب ۱۷٫۵ و ۵٫۴ درصد برآورد شده است.

طبق گزارش مرکز آمار ایران

تورم فصلی تولیدکننده در تابستان به ۲۷٫۲

درصد رسید

مرکز آمار ایران در گزارش شاخص قیمت تولیدکننده ایران در فصل تابستان ۱۳۹۹، از رکوردشکنی رشد تورم فصلی تولید خبر داده است. براساس آمارها، میانگین قیمت دریافتی توسط تولیدکنندگان در تابستان امسال ۲۷٫۲ درصد بیش از فصل بهار بوده که بالاترین رقم در دهه ۹۰ محسوب می‌شود.

طبق اعلام مرکز آمار ایران، تغییرات شاخص قیمت تولیدکننده کل کشور در تابستان امسال به ۲۷٫۲ درصد رسیده که در مقایسه با همین اطلاع در فصل قبل ۱۵٫۸ درصد افزایش نشان می‌دهد. براساس آمارها، بیشترین تورم فصلی تولیدکننده در تابستان ۹۹ مربوط به بخش صنعت (۳۷ درصد) بوده است.

* تورم نقطه‌به‌نقطه: تغییرات شاخص قیمت تولیدکننده کل کشور نسبت به فصل مشابه سال قبل (تورم نقطه‌به‌نقطه) در فصل تابستان ۱۳۹۹ به ۴۰٫۷ درصد رسیده که در مقایسه با همین اطلاع در فصل قبل ۲۸٫۷ واحد درصد افزایش داشته است. به عبارتی، میانگین قیمت دریافتی توسط تولیدکنندگان به ازای تولید کالاها و خدمات‌شان در داخل کشور، در فصل تابستان ۱۳۹۹ نسبت به فصل تابستان سال ۱۳۹۸ بالغ‌بر ۴۰٫۷ درصد افزایش دارد. براساس اطلاعات منتشرشده از سوی مرکز آمار ایران، در میان بخش‌های مختلف تولیدی، تورم سالانه مربوط به بخش کشاورزی (۲۱٫۹ درصد) و بیشترین نرخ مربوط به یخش معدن (۶۹٫۱ درصد) بوده است.

* تورم سالانه: تغییرات میانگین شاخص کل قیمت تولیدکننده در چهار فصل منتهی به فصل تابستان ۱۳۹۹ نسبت به دوره مشابه در سال قبل به ۲۳٫۶ درصد رسید که نسبت به همین اطلاع در فصل قبل بدون تغییر بوده است. در فصل موردبررسی، در میان بخش‌های اصلی تولیدی در کشور، کمترین تورم سالانه مربوط به بخش کشاورزی (۱۰٫۹ درصد) و بیشترین آن مربوط به بخش معدن (۴۴ درصد) است.

پیش‌بینی نفت ۵۳ دلاری در سال آینده

نفت در مدار افزایش قیمت

قیمت نفت در معاملات روز دوشنبه بازار جهانی که معامله‌گران همچنان به آزمایش‌های موفق واکسن‌های کووید ۱۹ و احیای تقاضا برای نفت خوش‌بین بودند، روند افزایشی معاملات روز جمعه را ادامه داد. به گزارش ایسنا، بهای معاملات نفت برنت ۲۱ سنت معادل ۰٫۵ درصد افزایش یافت و به ۴۵ دلار و ۱۷ سنت در هر بشکه رسید. بهای معاملات وست تگزاس اینترمدیت آمریکا ۱۰ سنت معادل ۰٫۲ درصد افزایش یافت و به ۴۲ دلار و ۵۲ سنت در هر بشکه رسید. هر دو شاخص هفته گذشته ۵۵رصد صعود داشتند. عامل دیگری که از روند افزایشی قیمت‌های نفت پشتیبانی کرد، امیدواری به تعدید محدودیت عرضه فعلی اوپک و متحدانش بود، اما افزایش موارد ابتلا به ویروس کرونا رشد قیمت‌ها را محدود کرد. استنفن اینس، رئیس بازارهای جهانی شرکت آکسی کوپ در این باره گفت: احساسات مثبت همچنان تحت تاثیر اخبار کارآمدی واکسن‌های ساخته شده برای ویروس کرونا و انتظارات برای تمهید سه تا شش ماهه محدودیت عرضه فعلی اوپک پلاس در اواخر ماه جاری، هدایت شده است. یکی از مقامات ارشد آمریکا که بر کار ساخت واکسن نظارت دارد، گفت: کارکنان سلامت آمریکا و سایر توصیه کرده‌اند که نخستین دوزهای واکسن کووید ۱۹ می‌تواند یک یا دو روز پس از تایید رگولاتوری در ماه آینده تریق شود. وزیران گروه اوپک پلاس روزهای ۱۰ و ۱۱ آذر برای بررسی گزینه تاخیر حداقل سه ماهه برنامه تسهیل محدودیت عرضه ۷٫۷ میلیون بشکه در روز به میزان ۲ میلیون بشکه در روز دیدار خواهند کرد. در بود برنامه افزایش تولید از ژانویه به اجرا گذاشته شود.

اما طبق اعلام گروه نماینده تولیدکنندگان روسیه، شرکت‌های نفتی کوچک‌تر روسیه با وجود توافق جهانی کاهش تولید قصد دارند امسال نفت بیشتری تولید کنند زیرا مدیریت تولید میادین جدید برای آنها دشوارتر است. براساس گزارش‌ر روتترز، شرکت‌های انرژی آمریکا هفته گذشته برای نخستین بار در ۱۰ هفته اخیر شمار دک‌ل‌های حفاری در گاز را کاهش دادند. ثبات قیمت نفت در حدود ۴۰ دلار در هر بشکه باعث شده است تولیدکنندگان از اواسط ژوئن به فعال کردن چاه‌های غیرفعال بپردازند.

همچنین بانک بارکلیز با اشاره به انتظارات برای محدودیت عرضه اوپک و متحدانش و توزیع واکسن کووید ۱۹ که تقاضا در نیمه دوم سال را تقویت می‌کند، پیش‌بینی قیمت نفت در سال ۲۰۲۱ را بدون تغییر حفظ کرد. این بانک در یادداشتی اعلام کرد احتمال عرضه واکسن‌های کارآمد در کوتاه مدت نقطه عطفی برای تقاضا برای نفت خواهد بود و ممکن است به احیای اقتصادی پایدارتر منتهی شود.

بارکلیز پیش‌بینی کرد میانگین قیمت هر بشکه نفت برنت به ۵۳ دلار و وست تگزاس اینترمدیت آمریکا به ۵۰ دلار در سال ۲۰۲۱ می‌رسد. منابع آگاه به روتنرز اظهار بشکه در روز دیدار خواهند کرد. در نظر دارند افزایش برنامه‌ریزی شده تولیدشان را حداقل به مدت سه ماه به تاخیر بیندازند. اوپک پلاس طبق توافقی که در اوریل تصویب شد، قرار بود تولیدش را در ژانویه به میزان ۲ میلیون بشکه در روز افزایش دهد اما افزایش موارد ابتلا به ویروس کرونا و ضعیف شدن تقاضا، مانع بزرگی برای برنامه این گروه ایجاد کرده است. بانک بارکلیز در این یادداشت اعلام کرد ما منتظر داریم گروه اوپک پلاس افزایش تولید نفت را به مدت سه ماه به تاخیر بیندازد. بانک آمریکایی گلدمن ساکس هم ماه جاری پیش‌بینی مشابهی از احتمال به تاخیر افتادن افزایش تولید اوپک پلاس داشت.

از کاهش معاملات مسکن تا افزایش فایل‌های فروش

مسکن برای خواب زمستانی آماده می‌شود



از رشد سنگین هزینه‌های تولید مسکن فقط در همین ۳ماهه تابستان

حکایت دارد. شیب رشد نرخ تورم مصالح ساختمانی در فصل تابستان نسبت به فصل بهار به قدری است که توانسته هزینه تولید مسکن را در عرض یک فصل حدود یک سوم افزایش دهد.

همزمان شدن تخلیه تورم در بازار نهاده‌های ساختمانی و خروج تقاضای سرمایه‌گذاری از بازار مسکن دورنمای سختی برای حوزه تولید مسکن ایجاد کرده است به گونه‌ای که سازندگان حتی امکان استفاده از تسهیلات بانکی برای تکمیل پروژه‌های نیمه تمام را از دست داده‌اند، چراکه دورنمای فروش این پروژه‌ها با اما و اگرهای زیادی مواجه شده و درصورتی که رکود و کسادی بازار مسکن ادامه پیدا کند، علاوه بر تحمل خواب سرمایه باید هزینه تسهیلات بانکی را نیز بپردازند و این بدون فروش حداقل بخشی از پروژه امکان‌پذیر نیست.

البته در شرایطی مسکن در آستانه ورود به خواب زمستانی است که طبق آمارهای وزارت راه و شهرسازی، میانگین قیمت هر متر مربع واحد مسکونی در شهر تهران به ۲۰ میلیون و ۹۰۰ هزار تومان در مهرماه امسال رسیده است. عددی که در خردادماه امسال ۱۹ میلیون تومان بود و فروردین امسال ۱۵ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان بود. در واقع، قیمت مسکن در شهر تهران از ابتدای امسال ۳۵ درصد افزایش یافته است. همچنین نگاهی کلان‌تر به آمارهای مسکن نشان می‌دهد که از ابتدای سال ۱۳۹۶ تاکنون قیمت هر متر واحد مسکونی حدود ۵ برابر شده است. در حالی در فروردین سال ۱۳۹۶ میانگین قیمت هر متر مربع واحد مسکونی حدود ۴ میلیون تومان بود که این رقم حالا به ۲۰ میلیون و ۹۰۰ هزار تومان رسیده است.

افت ۴۸ درصدی معاملات مسکن در یک ماه گذشته

با اینهمه، انطور که فعالان بازار مسکن می‌گویند، قیمت مسکن در یک ماه گذشته با افت قیمت ارز و تخلیه حباب قیمت‌ها، کاهش محسوسی داشته است، چنانچه رئیس اتحادیه مشاوران املاک از کاهش ۴۸درصدی و ۳۱ درصدی معاملات ملک به ترتیب در شهر تهران و کل کشور طی یک ماه گذشته خبر داد و گفت: «با توجه به

وزارت تعاون چگونگی حمایت کرونایی دولت را تشریح کرد

حمایت جبرانی معیشت خانوارها در محدودیت‌ها

ماهیهانه ندارند و در مرحله قبل متقاضی تسهیلات کرونایی خانوارها بوده‌اند که نزدیک به ۲۹٫۷ میلیون نفر (۱۱ میلیون خانوار)، تحت پوشش این طرح حمایتی قرار می‌گیرند.

بخش دیگر حمایت دولت در این دوره برداخت وام یک میلیون تومانی به سرپرست خانوار است که براساس اعلام وزارت تعاون، همه افرادی که در نوبت قبل، وام کرونای معیشتی دریافت کرده‌اند و درآمد ثابت ندارند، می‌توانند متقاضی دریافت وام یک میلیون تومانی باشند. در اطلاعیه وزارت تعاون تاکید شده، افراد دارای درآمد ثابت از جمله کارمندان دولت، شرکت‌های دولتی یا نهادهای عمومی غیردولتی، بازنشستگان، بیمه‌پردازان سازمان تامین اجتماعی یا سایر صندوق‌های بازنشستگی شامل این طرح نمی‌شوند.

وزارت تعاون درباره روش درخواست وام یک میلیون تومانی نیز توضیح داده که متقاضیان فقط کد ملی خود را از تلفن همراه ثبت شده به نام سرپرست خانوار به سرشماره ۶۳۴۹ ارسال کنند بنابراین در مرحله نخست، سرپرست خانوار یک هفته (۴ تا ۱۱ آذر) فرصت دارد کد ملی خود را ارسال کند. پس از ارسال پیامک یک هفته دیگر زمان لازم است تا داده‌های اطلاعاتی پایش شود (۱۲ تا ۱۹ آذرماه). سرانجام در هفته سوم (از ۲۰ تا ۲۷ آذرماه) به پیامک‌های

با شروع دور جدید تعطیلات کرونایی در سراسر کشور، دولت برای حمایت از اقتشار آسیب‌پذیر، مساعدت‌های مالی در نظر گرفته و این حمایت مالی شامل پرداخت چهار ماه کمک هزینه بلاعوض و امکان دریافت وام بانکی است. در این راستا، وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی روز گذشته در اطلاعیه‌ای چگونگی حمایت جبرانی معیشت خانوارها در زمان محدودیت‌ها را تشریح کرد.

به گفته وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی، کمک‌هزینه ۱۰۰ هزار تومانی و وام یک میلیون تومانی به خانواده‌هایی که منبع درآمد ثابت ندارند و در دور قبل تحت پوشش طرح‌های حمایتی بودند، پرداخت می‌شود.

وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی در این اطلاعیه درباره چگونگی حمایت معیشت خانوارها اعلام کرد: پرداخت کمک بلاعوض یکصد هزار تومانی به اعضای خانوار به این صورت است که این کمک به صورت ماهیانه و به‌ازای هر یک اعضای خانوار بوده و این مبلغ از آذرماه تا پایان امسال (به مدت چهار ماه) به حساب سرپرست خانوار پرداخت می‌شود. براساس این اطلاعیه، در پرداخت کمک هزینه یکصد هزار تومانی تعداد اعضای خانواده با توجه به زمان پرداخت وام نخست، یعنی فروردین امسال در نظر گرفته می‌شود. یارانه کمک معیشتی یکصد هزار تومانی به خانوارهایی پرداخت می‌شود که منبع درآمدی ثابت

کشاورزی ایران استراتژی صادراتی دارد؟

سر درگمی در صادرات محصولات کشاورزی

صادرات سیب زمینی به عراق بود. طبق آمارهای گمرک پرویزخان توقف ۴۰۰ کامیون سیب زمینی هفته گذشته چالش‌های جدی برای این مرز به وجود آورد و چند روزی کار مسئولان گمرک ایران و عراق را سخت کرد. مرز پرویزخان هفته گذشته شاهد این بود که کامیون‌های سیب زمینی از استان‌های کشور روانه عراق می‌شد، اما سوال اصلی این است که آیا اصلا بازار عراق کشیش این حجم سیب زمینی ایران را دارد؟ پرسشی که پاسخش این است: خیر. پس در این شرایط ولی چرا این حجم از صادرات صورت گرفته است؟ پاسخ به این پرسش هم نبود استراتژی صادرات محصولات کشاورزی است. چندی پیش خسرو طالبی‌حقیق رئیس کمیسیون تجارت اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی همدان گفته بود: «امسال ۴۵۰ هزار تن سیب زمینی تابستانه در این استان تولید شده و معاونت عراق، ترکیه و ترکمنستان از خرید محصول، فعالان این عرصه را با چالش جدی مواجه کرده است.»

بانک نامه

بانک مرکزی اعلام کرد

رشد اقتصادی با نفت به ۲.۸- درصد رسید

به گفته بانک مرکزی، رشد اقتصادی با احتساب نفت به ۲.۵- درصد رسید. بانک مرکزی اعلام کرد: رشد اقتصادی در سه ماهه اول سال ۹۹ با احتساب نفت به ۲.۵- درصد و بدون احتساب نفت به ۰.۶- درصد رسید. همچنین نقدینگی ۷.۵ درصد، پول ۱۷.۵ درصد و شبه پول ۵.۴ درصد رشد کرد.

بانک مرکزی، نرخ بیکاری فصل بهار ۹۹ را هم ۹.۸ درصد اعلام کرد. گزارش‌های بانک مرکزی از شاخص‌های عمده اقتصادی در سه ماهه اول سال ۱۳۹۹، نشان می‌دهد که در بخش جمعیت و نیروی انسانی، جمعیت فعال کشور در این بازه زمانی، ۲۵.۵ میلیون نفر بوده است. همچنین نرخ بیکاری در بهار امسال، به رقم ۹.۸ درصد رسیده است. در بخش خارجی این گزارش، صادرات کالا (FOB) رقم ۸۹۳۸ میلیون دلار در برابر ۹۱۵۰ میلیون دلار واردات کالا (FOB) است. این رقم نشان می‌دهد تراز بازرگانی (حساب کالا) به رقم منفی ۲۱۲ میلیون دلار رسیده است.

بانک مرکزی اعلام کرد

ممنوعیت استفاده از عناوین نهادهای پولی و بانکی بدون اخذ مجوز

هرگونه استفاده از عنوان موسسه اعتباری، تعاونی اعتباری، شرکت واسپاری (لیزینگ)، شرکت صرافی و صندوق قرض‌الحسنه در تابلو، سربرگ، مکاتبات و ... یا اشتغال به این امور بدون داشتن مجوز از بانک مرکزی ممنوع است.

به گزارش بانک مرکزی، فهرست نهادهای پولی مجاز در زیرمنوی نظارت بانکی سایت بانک مرکزی قرار دارد. این فهرست به صورت مرتب در حال به‌روزرسانی است و هموطنان برای اطلاع از نام و مشخصات بانک‌ها و نهادهای پولی مجاز و آخرین تغییرات در این حوزه، صرفاً به وب‌سایت بانک مرکزی مراجعه کنند. رسانه‌ها نیز در انتشار اخبار و گزارش‌های خود قید «مجاز» یا «غیرمجاز» بودن بانک‌ها و نهادهای پولی را مدنظر قرار دهند.

گفتنی است در ماه‌های اخیر برخی ادعای برخورداری مجوز از بانک مرکزی را داشته و مشکلاتی را برای شهروندان ایجاد کرده‌اند.

دلار تا میانه کانال ۲۵ هزار تومان عقب رفت

نوسان سکه در کانال ۱۱ میلیونی

سکه تمام بهار آزادی طرح جدید در سومین روز آذرماه با افزایش ۱۰۰ هزار تومانی نسبت به روز قبل به ۱۱ میلیون و ۹۰۰ هزار تومان رسید. سکه تمام بهار آزادی طرح قدیم نیز بدون تغییر با همان قیمت ۱۱ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان معامله شد. همچنین قیمت نیم‌سکه بهار آزادی ۶ میلیون و ۲۰۰ هزار تومان، ربع سکه ۴ میلیون و ۲۰۰ هزار تومان و سکه یک گرمی ۲ میلیون و ۴۰۰ هزار تومان تعیین شد. در بازار طلا نیز هر گرم طلای ۱۸ عیار به مبلغ یک میلیون و ۱۳۲ هزار تومان و هر مثقال طلا به بلای ۴ میلیون و ۹۰۵ هزار تومان فروخته شد. انس جهانی طلا نیز با کاهش نسبت به روز قبل به قیمت یک‌هزار و ۸۶۸ دلار معامله شد. همچنین قیمت دلار در صرافی‌های بانکی طی روز دوشنبه با حدود ۱۰۰ تومان کاهش قیمت نسبت به روز یکشنبه به ۲۵ هزار و ۵۵۰ تومان رسید. در جریان معاملات در صرافی‌های بانکی، قیمت خرید دلار هم با ۱۰۰ تومان کاهش ۲۴ هزار و ۵۵۰ تومان تعیین شد. قیمت فروش بورو نیز با کاهش نسبت به قیمت‌های پایانی روز کاری قبل، معادل ۳۰ هزار و ۳۵۰ تومان و قیمت خرید یورو نیز ۲۹ هزار و ۳۵۰ تومان اعلام شد.

در آستانه چهارمین عرضه ملک در بورس کالا

چگونه از بورس کالا ملک بخریم؟

کمتر از یک هفته تا چهارمین عرضه ملک در بورس کالا باقی مانده است و متقاضیان می‌توانند بعد از دریافت کد معاملاتی از طریق حساب‌های پایای بورس یا کارگزاری‌ها وجه موردنظر را به حساب بورس کالا واریز و اقدام به خرید ملک کنند.

به گزارش ایسنا، زمزمه راه‌اندازی بورس املاک، مستغلات و امتیازات از تیرماه به گوش می‌رسید و ۲۹ مردادماه سال جاری نیز اولین معامله ملک در تاریخ بورس از طریق این بازار انجام شد. بدین صورت که شرکت عمران شهر جدید پردیس یک باب واحد تجاری را پس از پذیرش در بازار فرعی بورس کالای ایران با قیمت پایه یک میلیارد و ۶۳ میلیون تومان عرضه کرد و به فروش رساند. پس از آن ملک تجاری بانک اقتصاد نوین (کرمان) در ۲۵ شهریور و زمین بانک اقتصاد نوین (بندرعباس) در ۲۶ شهریورماه در بورس کالا عرضه شدند.

در این راستا قرار است ۹ آذرماه وزارت دفاع و پشتیبانی نیروهای مسلح در راستای برنامه فروش املاک مازاد خود، یک قطعه زمین محصور شده واقع در شهرستان دماوند را به قیمت پایه ۱۳۰ میلیارد ریال در بورس کالای ایران روی میز فروش بگذارد. نوع تسویه این عرضه که در تابلوی املاک و مستغلات بورس کالا انجام می‌شود، به صورت نقدی و اعتباری بوده و خریدار نهایی به عنوان برنده حراج، ظرف ۱۰ روز کاری بعد از تاریخ انجام معامله فرصت دارد ۴۰ درصد بخش نقدی را به حساب عملیاتی بورس کالا واریز کند. بر این اساس افراد بعد از دریافت کد معاملاتی می‌توانند از طریق حساب‌های پایای بورس یا کارگزاری‌ها وجه موردنظر را به حساب بورس کالا واریز و اقدام به خرید ملک کنند. مکانیزم کشف نرخ و انتخاب خریدار در بورس کالا بدین نحو است که در روز عرضه یک حراجی برگزار می‌شود و در آن کارشناسان یک کف قیمتی برای ملک در نظر می‌گیرند و خریداران براساس قیمت پایه با یکدیگر به رقابت می‌پردازند و در نهایت بالاترین قیمت براساس قوانین به ثبت می‌رسد و فردی که بالاترین قیمت را اعلام کرده باشد به عنوان مالک حقیقی ملک معرفی می‌شود. اگر فرد خریدار نتواند مبلغ در نظر گرفته شده را تا تاریخ سررسید پرداخت کند طبق قوانین بورس کالا شده و مشمول جریمه خواهد شد.



بودجه سال آینده براساس صادرات ۷۰۰ هزار بشکه‌ای نفت با قیمت ۴۰ دلار بسته شده است

مهم‌ترین اعداد بودجه ۱۴۰۰

گران قیمت مغفروض شده است. این موضوع در قانون بودجه امسال نیز لحاظ شده است. دولت در لایحه بودجه سال ۱۴۰۰ پیش‌بینی کرده که املاک مسکونی و تجاری که مجموع ارزش آنها بالای ۲۰ میلیارد تومان است و نیز خودروهای سواری، وانت که ارزش آن ۲ میلیارد تومان به بالا باشد مشمول مالیات بر دارایی سالانه می‌شود. این مالیات به صورت پلکانی براساس ارزش اموال و املاک مذکور تا نیم درصد محاسبه و حداکثر تا بهمن ۱۴۰۰ پرداخت می‌شود. موارد استثنا از این حکم در آیین‌نامه اجرایی مشخص خواهد شد.

همچنین سقف معافیت مالیاتی حقوق براساس پیش‌نویس اعلامی ۴۸ میلیون تومان در سال یا به عبارتی ۴ میلیون تومان در ماه خواهد بود. این در حالی است که دولت برای سال جاری و طبق قانون بودجه سقف معافیت مالیاتی حقوق کارکنان را در سال ۳۶ میلیون تومان و در ماه ۳ میلیون و ۶۰۰ تومان تعیین کرده بود که در سال آینده این سقف ۴۰۰ هزار تومان افزایش پیدا می‌کند.

طبق پیش‌بینی‌های صورت گرفته میزان افزایش حقوق و دستمزد برای کارکنان و بازنشستگان در محدوده ۲۵ درصد خواهد بود. البته در این راستا نیز پیش‌بینی می‌شود میزان افزایش پلکانی انجام شود و متوسط افزایش در محدوده ۲۵ درصد باشد. همچنین در پیش‌نویس لایحه بودجه ۱۴۰۰، حداقل حقوق کارکنان و بازنشستگان در سال آتی، ۳.۵ میلیون تومان در نظر گرفته شده است.

در تبصره ۱۲ پیش‌نویس لایحه بودجه ۱۴۰۰ آمده است، پس از اعمال افزایش ضریب ریالی حقوق برای گروه‌های مختلف حقوق‌بگیر موضوع جز (۱) این بند و معادل افزایش ضریب ریالی برای افزایش حقوق بازنشستگان و وظیفه‌بگیران، مجموع مبلغ مندرج در حکم کارگزینی برای کارکنان رسمی و پیمانی و مبلغ قرارداد منعقد ماهانه برای کارکنان قرارداد کار معین (مشخص) به نسبت مدت کارکرد و حکم حقوق بازنشستگان متناسب سننات خدمت قابل قبول، از ۳۵ میلیون ریال کمتر نباشد بنابراین کف حقوق کارکنان رسمی و پیمانی و بازنشستگان و وظیفه‌بگیران در سال ۱۴۰۰، ۳.۵ میلیون تومان در ماه است. این رقم در بودجه سال ۰۹۹، ۲.۸ میلیون تومان بود.

نفت خام، میعانات گازی و خالص گاز اختصاص می‌یافت، براساس پیش‌نویس لایحه بودجه ۱۴۰۰، دولت قصد دارد ارز ۴۲۰۰ تومانی در سال آینده را صرفاً از محل درآمدهای ارزی ناشی از صادرات نفت خام تأمین نماید. در جزء ۱ بند «ب» تبصره ۱ پیش‌نویس این لایحه آمده است: «سقف منابع حاصل از ارزش صادرات نفت مندرج در ردیف ۲۱۰۱۰۱ جدول شماره (۵) این قانون معادل... ریال تعیین و معادل ارزی آن صرف واردات کالاهای اساسی، نهادهای دامی و دارو و تجهیزات پزشکی می‌شود.»

در این بین سوال این است که آیا درآمد نفتی قابل تحقق است؟ هرچند برخی به واسطه تحریم‌های آمریکا علیه ایران درآمدهای نفتی را چندان قابل تحقق نمی‌بینند اما پاسخ نوبخت به این سوال که آیا درآمدهای نفتی قابل تحقق است؟ مثبت بوده است. استناد وی البته به میزان صادرات کنونی نفت ایران است. نوبخت در این خصوص گفته است: «با توجه به میزان صادرات امسال، تا مقداری که در شرایط مطلوب قادر به صادرات خواهیم بود، حجم صادرات برنامه‌ریزی شده است.»

به گفته وی، «هرچه در این زمینه مازاد داشته باشیم، صرف هزینه‌های جاری نمی‌شود بلکه برای طرح‌های بزرگ، حمل‌ونقل شهری، توسعه دولت الکترونیک، تقویت شرکت‌های دانش‌بنیان، طرح‌های عمرانی که می‌توانند منشأ اثر باشند و حتی تقویت طرح تحول سلامت، استفاده خواهد شد.»

البته هرچند مقامات دولتی معتقدند ظرفیت‌های مالیاتی کشور این اجازه را می‌دهد که به جای اتکا به نفت در بودجه، به سمت مالیات برویم اما گزینه رکود ناشی از کرونا و کاهش درآمدهای مالیاتی مدنظر سیاستگذاران قرار گرفته است. براساس پیش‌بینی‌های صورت گرفته در سال ۱۴۰۰ میزان واگذاری و انتشار اوراق مالی به مراتب کمتر از امسال و در حد مصوبه قانون برنامه ششم توسعه خواهد بود، اما واکنش‌هایی منفی به این موضوع البته در روزهای اخیر صورت گرفته است.

از مالیات بر املاک و خودروهای لوکس تا معافیت مالیاتی

در لایحه بودجه سال آینده درآمد مالیاتی از محل املاک و خودروهای

جزئیات و مزایای قانون جدید چک

چک کشی بی‌محل ممنوع!

می‌افتاد. به گفته وی، مشکلات مربوط به چک طی این چند ساله بسیار زیاد بوده، در این باره آمار بالای چک‌های برگشتی خود گویای بسیاری از مسائل است، طی این سال‌ها آمار پرونده‌های ناشی از کشیدن چک بی‌محل بسیار بالا بوده و رویه قضایی برای حل و فصل این موضوع بسیار زمانبر بوده و هزینه بسیار زیادی را تحمیل کرده، زیرا که تعداد پرونده‌ها خیلی زیاد است و طبعاً رسیدگی به آنها زمان می‌خواهد، این موضوع در کار و فعالیت کسب و کارهای مختلف نیز بسیار تأثیرگذار بوده است.

شش‌قایی با تأکید بر اینکه به منظور رفع مشکلاتی که در مورد چک وجود داشت، اصلاح قوانین مربوط به آن از اهمیت بسزایی برخوردار است، ادامه داد: برای خروج چک از وضعیت فعلی بانک مرکزی قانون مربوط به این موضوع را اصلاح کرده و قرار است از اواسط آذرماه این قانون جدید چک اجرایی شود، این کار از چند جهت دارای اهمیت است که می‌تواند بسیار مورد توجه نیز قرار بگیرد و بسیاری از مشکلاتی که در حوزه چک وجود دارد را از میان بردارد. این کارشناس مسائل اقتصادی با اشاره به اینکه اعتمادزدایی از چک بزرگترین آسیبی بوده که به چک وارد شد، گفت: به دلیل حجم بالای چک‌های برگشتی و اینکه در برخی از موارد افراد عملاً به پول خود نمی‌رسیدند، این مسئله باعث بی‌اعتبار شدن چک شده بود، این موضوع در حوزه تجارت و کسب و کار نیز برنامه‌ریزی برای آینده را دشوار کرده بود، چراکه افراد نمی‌توانستند، کالا و یا خدماتی را که دریافت می‌کنند، هزینه آن را به طور مثال دو ماه بعد تسویه کنند. وی ادامه داد: یکی از کارکردهای مهم چک بُعد اعتبارسنجی افراد در حوزه اقتصادی و تجارت است، به این معنا که اعتبار افراد از

رومی چک‌هایی که خرج می‌کردند و پاس می‌شدند، در بازار شناخته می‌شد، اما امروز به دلیل بی‌اعتباری چک این مسئله خدشه‌دار شده است، منتها با توجه به تغییر قانون چک این مسئله حل خواهد شد. به بیان دیگر این تغییر قانون چند تحول مهم در حوزه چک را به دنبال دارد که اولین آنها بازگشت اعتبار به این ابزار مبادله مالی است. شش‌قایی یادآور شد: این مسئله از اهمیت بسزایی برخوردار است و می‌تواند یادآور را دوباره به چک برگرداند، دومین مسئله در این راستا رونق مربوط به کسب و کارها است که از طریق اعتباربخشی دوباره به چک رخ خواهد داد. سوم هم اینکه معاملات به چک منضبط‌تر خواهد شد و به نوعی پرونده‌های موجود در این زمینه به میزان زیادی کاهش خواهد یافت که این خود بسیاری از مشکلات به وجود آمده در مورد چک را از بین خواهد برد. این استاد دانشگاه خاطرنشان ساخت: بانک مرکزی یک سامانه یکپارچه برای چک مبتنی بر قانون جدید راه‌اندازی کرده که دیگر از این به بعد هر کسی چک می‌کشد، باید آن را در این سامانه به ثبت برساند، همچنین در مورد چک‌های حامل نیز هرگونه نقل و انتقالی که در چک صورت می‌گیرد نیز باید در سامانه یکپارچه صیاد به ثبت برساند، که این مسئله می‌تواند هم چک را قابل رصد کند و هم اینکه در موضوعات مربوط به پولشویی بسیار موثر است و می‌تواند از انجام چنین مسائلی جلوگیری کند. به اعتقاد او، با توجه به قانون جدید چک، اگر کسی چکش برگشت بخورد، با یکسری از محدودیت‌ها از جمله عدم امکان دریافت دسته چک، عدم امکان افتتاح حساب بانکی جدید، عدم امکان دریافت تسهیلات بانکی، عدم امکان صدور ضمانت‌نامه بانکی و اعتبار اسنادی مواجه خواهد شد.



صنعت پتروشیمی در مسیر دور زدن خام‌فروشی

طبق برآوردهای صورت گرفته درآمد ارزی پتروشیمی ایران تا سال آینده به رقم بی‌سابقه ۲۵ میلیارد دلار می‌رسد که این مقدار درآمزدایی از صنعت پتروشیمی مصداق دوری از خام‌فروشی است، علاوه بر این تولیدات صنعت پتروشیمی با هدف ممنعت از آینده‌فروشی و خام‌فروشی، طی جش‌های دوم و سوم به مقدار ۱۰۰ میلیون تن می‌رسد، رقم ۲۵ میلیارد دلار یادشده نیز در پنج سال آینده، به ۳۴ میلیارد دلار خواهد رسید.

به گزارش ایسنا، در سال ۱۳۹۸ حجم معاملات محصولات پتروشیمی بورس کالا در حدود ۴۶ میلیون و با ارزش تقریباً ۴۳ هزار میلیارد تومان بود. طبق گزارش‌های موجود ارزش این تالار در مقایسه با سالل ۱۳۹۷ با رشدی ۳۸ درصدی همراه شد. این رشد در سال جاری نیز ادامه داشت.

براساس سخنان بهزاد محمدی -مدیرعامل شرکت صنایع ملی پتروشیمی، در اردیبهشت سال ۱۳۹۹ محصولات پتروشیمی در بورس کالا نسبت به مدت مشابه با ۱۱ درصد افزایش معاملات همراه بوده است. عموم این ارقام را باید دال بر فاصله گرفتن از خام‌فروشی دانست، زیرا به گفته محمدی، با افزایش طرح‌ها در سالل ۱۴۰۰ میزان مصرف منابع نفت و گاز به ۱.۵ میلیون بشکه نفت خام در روز می‌رسد و به این ترتیب فرآیند گذار از خام‌فروشی به شکل واقعی در حال انجام است.

هرچند مدیریت صنعت بزرگ پتروشیمی از همان ابتدای دولت روحانی به سمت و سویی بود که از خام‌فروشی جلوگیری شود، اما باید اذعان کرد که تحریم‌ها نیز در این زمینه و سوق دادن اقتصاد ایران برای جدایی از خام‌فروشی بی‌تأثیر نبود، با این وجود رئیس‌جمهوری بارها تأکید کرده که هم در پتروشیمی و هم در فولاد، ما از خام‌فروشی جدا شدیم و وارد مرحله ارزش افزوده و زنجیره‌های بعدی شده‌ایم.

نگاهی به آمار رسمی کشور نیز مؤید همین موضوع است، زیرا پایان امسال نسبت به سال ۱۳۹۲، مقدار تولید محصولات پتروشیمی سراسر کشور افزایشی دو برابری خواهد داشت، البته در بعضی از استان‌ها که دارای واحدهای پتروشیمی هستند، این مقدار بیشتر است. برای نمونه در استان آذربایجان غربی، تولید محصولات پتروشیمی تا اوایل شهریور امسال رشدی ۳.۵ برابری را تجربه کرده است.

اجرای طرح‌های جدید پتروشیمی که تولید ۵۰ میلیون تنی ایران را به ترتیب به ۱۰۰ و سپس به ۱۳۰ میلیون تن می‌رساند، به‌عنوان جهش‌های دوم و سوم صنعت پتروشیمی، آنگذر اهمیت داشت که حتی رهبر انقلاب نیز چندی پیش در سخنان‌شان به این موضوع پرداختند و آن را رویدادی مهم توصیف کردند. چنین موضوعی نشانه اهمیت شتاب توسعه صنعت پتروشیمی در ایران است که نه‌تنها نقش صنعت پتروشیمی ایران را در جامه عمل پوشاندن به هدف تقویت فروش فرآورده و محصول در کنار فروش نفت خام نشان می‌دهد، بلکه آینده‌ای امیدبخش‌تر برای تقویت درآمدهای ارزی کشور از طریق مهم‌ترین محور جذب درآمدهای ارزی یعنی پتروشیمی نوید می‌دهد.

نرخ تورم ماهانه استان تهران در آبان ماه کاهش یافت

معاون آمار و اطلاعات سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی استان تهران گفت نرخ تورم ماهانه این استان در آبان امسال به ۳.۲ درصد رسید که در مقایسه این عدد در ماه مهر، ۲.۹ درصد کاهش داشته است.

مسعود افشین روز دوشنبه در گفت و گو با خبرنگار ایرنا، با بیان اینکه منظور از نرخ تورم ماهانه درصد تغییر عدد شاخص قیمت نسبتب به ماه قبل است، اعلام کرد: تورم ماهانه برای گروه عمده «خوراکی‌ها، آشامیدنی‌ها و دخانیات» با افزایش ۷.۶ واحدی به ۱۱.۹ درصد و برای گروه عمده «کالاهای غیرخوراکی و خدمات» با کاهش ۵.۸ واحدی به عدد ۰.۸ درصد رسیده است.

وی ادامه داد: نرخ تورم ماهانه برای خانوارهای شهری ۳.۱ درصد است که نسبت به ماه قبل ۰.۲درصد کاهش داشته واین نرخ برای خانوارهای روستایی با کاهش هفت دهم درصدی به ۴.۸ درصد رسیده است.

افشین افزود: براساس آخرین نتایج، نرخ تورم نقطه‌ای استان تهران در آبان ۱۳۹۹، به عدد ۴۳.۳ درصد رسید و این نرخ برای متوسط کل کشور ۴۶.۴ درصد بود.

وی یادآور شد: به این ترتیب خانوارهای استان تهران به طور میانگین ۴۳.۳ درصد بیشتر از آبان سال ۱۳۹۸، برای خرید یک مجموعه کالاها و خدمات یکسال هزینه کرده‌اند.

افشین اظهار داشت: نرخ تورم نقطه‌ای استان تهران در آبان ۱۳۹۹ در مقایسه با مهر امسال، به میزان ۲.۱ درصد افزایش یافته است.

معاون آمار و اطلاعات سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی استان تهران گفت:نرخ تورم نقطه‌ای گروه عمده «خوراکی‌ها، آشامیدنی‌ها و دخانیات» با افزایش ۱۳.۸ درصدی به ۵.۱ درصد و گروه «کالاهای غیرخوراکی و خدمات» با کاهش ۱.۱ درصدی به ۴۱.۵ درصد رسیده است.

وی خاطرنشان کرد: نرخ تورم نقطه‌ای برای خانوارهای شهری استان تهران ۴۳.۴ درصد است که نسبت به ماه قبل ۲.۱ درصد افزایش داشته است.

افشین اضافه کرد: این نرخ برای خانوارهای روستایی ۴۱.۸ درصد بود که نسبت به ماه قبل ۳درصد افزایش داشته است.

افزایش نرخ تورم سالانه خانوارهای تهرانی

معاون آمار و اطلاعات سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی استان تهران بیان کرد:نرخ تورم سالانه منتهی به آبان ۱۳۹۹، برای خانوارهای تهرانی ۳۱.۳ درصد رسید که نسبت به این رقم در یک سال منتهی به مهر امسال، ۱.۳ درصد افزایش نشان می‌دهد.

وی اعلام کرد: نرخ تورم سالانه برای خانوارهای شهری ۳۱.۴ درصد است که نسبت به ماه قبل ۱.۳ درصد افزایش داشته است.

افشین افزود: این نرخ برای خانوارهای روستایی ۳۰.۸ درصد است که نسبت به ماه قبل ۱.۱ درصد افزایش نشان می‌دهد.

تغییرات قیمت‌ها در ماه جاری

معاون آمار و اطلاعات سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی استان تهران گفت: در گروه عمده «خوراکی‌ها، آشامیدنی‌ها و دخانیات» بیشترین افزایش نسبت به ماه قبل مربوط به گروه سبزیجات گوجه فرنگی، پیاز، فلفل دلمه‌ای، لوبیا سبز و سیب زمینی با ۳۶.۹ درصد بوده است. وی یادآور شد: پس از آن گروه «گوشت قرمز و ماکیان» شامل مرغ ماشینی، گوشت گوساله یا گاؤ و گوسفند با ۱۹.۶ درصد، گروه «روغن‌ها و چربی‌ها» مانند روغن نباتی جامد، کره پاستوریزه و روغن مایع با ۱۲.۶ درصد و گروه «ماهی‌ها و صدف‌داران» شامل ماهی قزل آلا و کنسرو ماهی تن، با ۱۲ درصد بیشترین افزایش قیمت را نسبت به مهرماه داشته‌اند.

بلا تکلیفی قانون پایانه‌های فروشگاهی در اجرا

این در حالی است که با شیوع مجدد ویروس کرونا و ثبت رکورد در میزان ابتلا و فوت بر اثر این بیماری، در حال حاضر کشور به تعطیلی دو هفته‌ای رفته و بسیاری از کسبوکارها و فعالان اقتصادی را تعطیل یا نیمه تعطیل کرده است؛ احتمال اینکه اجرای قوانین مالیاتی و الزام مشاغل به نصب کارتخوان هم مجدد به تعویق بیفتد، وجود دارد.



بنابراین، فارغ از تأثیرات کرونا بر به تعویق افتادن اجرای قوانین مالیاتی، اوضاع اجرای قانون پایانه‌های فروشگاهی که این روزها وزارت اقتصاد از آن به عنوان یک موفقیت در کارنامه عملکرد خود یاد می‌کند، بیانگر این است که تاکنون در ابهام مانده و اطلاعاتی در این زمینه از سوی سازمان امور مالیاتی منتشر نشده است.

مشمولان نصب کارتخوان چه کسانی هستند؟

گفتنی است، ۱۵ گروه شغلی که باید برای اتصال به سامانه

به الزام عرضه همه محصولات حتی اقلام صادراتی در بورس کالا، اگر قرار باشد روی این ۱۳ میلیارد دلار، ۲۵ درصد تخفیف ارائه شود، حدود ۴ میلیارد دلار می‌شود که با ارز نیمایی برابر با ۱۰۰ هزار میلیارد تومان است و این تخفیف، رانتی است که دولت قصد توزیع آن را دارد.

تولید فولاد در کشور مزاد بر نیاز داخلی است

وی با بیان اینکه در حال حاضر میزان تولید فولاد در کشور مزاد بر نیاز داخلی است، گفت: ۳۰ میلیون تن تولید فولاد داریم که حداکثر ۱۵ میلیون تن مصرف داخلی است و ۱۵ میلیون تن دیگر برای صادرات می‌ماند. این ۱۵ میلیون تنی که می‌خواهیم صادر کنیم، باید ببینیم که بیشترین ارزش را برای صادرات داشته باشد. محصولی باید صادر شود که بیشترین ارزش افزوده را دارد و به هیچ عنوان بالادستی نباید صادر شود؛ اگر به جای سنگ ارزش افزوده کنسانتره بالاتر باشد، کنسانتره را صادر می‌کنیم ولی باید واقعیت‌ها را دید.

شهرستانی با تأکید بر اینکه در تمام دنیا وقتی می‌خواهند سیاستی را اجرا کنند مشاوره می‌گیرند و عواقب را می‌سنجند، افزود: مسئولان اطلاعات غلطی گرفتند و حتی شاهد بودم در یکی از جلسات مجلس، وقتی یکی از اعضای مرکز پژوهش‌های مجلس در حال ارائه آمار در مورد صنعت فولاد بود، یکی از نمایندگان گفت که «شما خیال می‌کنید ما عقل نداریم که اینها را به ما می‌گویید؟» بسیار جای تعجب بود که در مجلس برخی از نمایندگان چنین دیدگاهی دارند و بدون دانستن آمار، می‌خواهند تصمیم بگیرند.

بازارهای صادراتی از بین می‌رود

وی ادامه داد: عجیب است که آقای ناهوندیان معاون اقتصادی رئیس جمهوری چنین شیوه‌نامه‌ای را امضا کرده است. به حساب خودشان هدف از این شیوه‌نامه، صادرات محصول نهایی است، گفته‌اند که شمش را ۲۰ درصد نسبت به سال قبل کمتر صادر کنیم؛ این در حالی است که مزاد شمش در داخل کشور داریم. سال گذشته ۵.۸ میلیون تن صادرات شمش داشتیم اگر ۲۰ درصد کم کنیم، حدود ۱.۲ میلیون تن باید کمتر صادر شود یعنی حدود ۴.۵ میلیون تن فقط باید صادر شود؛ درصد افزایش داشته است.

مرکز آمار اعلام کرد

رشد ۱۵.۵درصدی نرخ تورم فصلی کالاهای وارداتی

منتشر کرد و در این گزارش، سال ۱۳۹۵ به عنوان سال پایه جدید در نظر گرفته شده و اطلاعات با استفاده از آمارهای ثبتی گمرک جمهوری اسلامی است.

نرخ تورم فصلی ۱۵.۵درصد رشد داشت

تغییرات شاخص قیمت کالاهای وارداتی مبتنی بر داده‌های ریالی در بهار ۱۳۹۹ نسبت به فصل قبل، ۶۷.۷ درصد است که در مقایسه با تورم فصلی زمستان ۱۳۹۸ (برابر با ۸.۶ درصد) در فصل بهار ۱۳۹۹ نسبت به فصل قبل، ۱۰.۸ درصد افزایش داشته که در مقایسه با تورم فصلی زمستان ۱۳۹۸ (برابر با ۸.۶ درصد) حدود ۲.۲ واحد درصد افزایش داشته است.

در گروه‌های اصلی طبقه‌بندی، کمترین نرخ تورم فصلی در بخش ریالی مربوط به گروه «پوست خام، چرم، پوست‌های نرم و اشیای ساخته شده از این مواد» (منفی ۳.۶ درصد) و بیشترین نرخ مربوط به گروه «محصولات صنایع شیمیایی یا صنایع وابسته به آن» (۸۸.۴ درصد) است.

رشد ۱۸درصدی تورم نقطه به نقطه کالای وارداتی

براساس این گزارش نرخ تورم کالاهای وارداتی مبتنی بر داده‌های ریالی در بهار ۱۳۹۹ نسبت به فصل مشابه سال قبل ۴۰۷.۵ درصد است که در مقایسه با تورم نقطه به نقطه زمستان ۱۳۹۸ (برابر با ۳۲۶.۴ درصد) حدود ۸۱.۱ واحد درصد افزایش داشته است.

فروشگاهی اقدام کنند، بدین شرح هستند:

۱- وکلا

۲- مشاوران حقوقی و مشاوران خانواده

۳- دفاتر اسناد رسمی

۴- مشاوران املاک

۵- تالار پذیرایی، رستوران‌ها، چلوکبابی‌ها، کبابی‌ها، اغذیه‌فروشی‌ها و فست فودی‌ها، سفره خانه‌های سنتی و کافی‌شاپ‌ها، کترینگ‌ها و تهیه غذاها، قهوه‌خانه‌ها، سالن‌های غذاخوری و باغ تالارها، باغ سرراه، طباخ‌ی‌ها، آش و حلیم پزی‌ها، جگرکی‌ها، کتله کبابی‌ها، بریانی‌فروشی‌ها و مشاغل مشابه

۶- مرکز اقامتی از قبیل هتل‌ها، هتل آپارتمان‌ها، مهمان پذیرها، مهمان سراها، مهمان‌خانه‌ها، مسافر‌خانه‌ها، باغ ویلاها، اقامتگاه‌های بین راهی و متل‌ها

۷- نمایشگاه‌ها و فروشگاه‌های وسایط نقلیه موتوری(به استثنای ماشین‌آلات راهسازی، ساختمانی و کشاورزی)

۸- آرایشگاه‌های مردانه و زنانه

۹- آجیل و خشکبارفروشی‌ها (به استثنای مشمولین ماده (۸۱) قانون مالیات‌های مستقیم و واردکنندگان)

۱۰-قنادی‌ها و شیرینی‌فروشی‌ها، آب میوه فروشی‌ها، بستنی و فالوده‌فروشی‌ها

۱۱- میوه و تره بار فروش‌های مستقر در میدان میوه و تره بار، بار

فروشی‌های میوه و تره بار، میوه‌فروشی‌ها

۱۲- مجموعه‌های فرهنگی و ورزشی

۱۳- لوازم‌التحریر و نوشت‌افزارفروشی‌ها (به استثنای تولیدکنندگان و واردکنندگان)

۱۴- بازی‌های رایانه‌ای(گیم‌نت‌ها) و کافی‌نت‌ها

۱۵- دفاتر خدمات ارتباطی (دفتر خدمات مشترکین تلفن همراه و ثابت و خدمات پستی)، دفاتر خدمات الکترونیک (از جمله دفاتر پلیس+۱۰، دفاتر خدمات الکترونیک شهر، دفاتر خدمات پیشخوان دولت و خدمات الکترونیک قضایی).

عضو انجمن فولاد: رانت ۱۰۰ هزار میلیاردی در شیوه‌نامه جدید فولاد است

این در حالی است که میزان تولید شمش امسال نسبت به پارسال ۲ میلیون تن بیشتر است، بنابراین ۳.۲ میلیون تن اضافه عرضه به بازار داخلی انجام خواهد شد. آیا نباید بررسی شود که این ۳.۲ میلیون تنی که نباید صادر شود چه سرانجامی خواهد داشت؟ ما که تا این حد مصرف نداریم.

عضو هیأت مدیره انجمن تولیدکنندگان فولاد گفت: اگر بخواهیم صادر کنیم، بازارش را هم نداریم زیرا به عنوان مثال فروش میلگرد فقط در شعاع ۵۰۰ کیلومتری مرزها توجیه دارد و دو کشوری که از ما می‌توانند محصولات طبیعی بخرند عراق و افغانستان هستند که آنها هم تعرفه گذاشته‌اند و بازار محدودی دارند. لذا تنها اتفاقی که در پی این شیوه‌نامه خواهد افتاد این است که قیمت‌ها بسیار پایین خواهد آمد و فولادی‌ها در زیان فرو خواهند رفت و بسیاری از کارخانجات تعطیل می‌شوند.

شهرستانی افزود: اگر چین زمانی که تولید ۱۰۰ میلیون تنی داشت چنین دستوراتی می‌داد، می‌توانست تولیدش را به یک میلیارد تن برساند؟ آیا مجاری صادرات قالی درس عبرت نشد که به دلیل تصمیمات غلط بازارهای داخلی و خارجی از بین رفت؟ تنها صنعتی که در تحریم توانسته خود را توسعه بدهد و جایگزین مقداری از ارز از دست رفته صادرات نفت شود، یعنی فولاد را با این شیوه‌نامه می‌خواهند فلج کنند. مشخص نیست چه دست‌هایی پشت پرده است. نامه اعتراضی ارسال کردیم

شهرستانی گفت: به آقای ناهوندیان، کمیته صنایع مجلس، آقای جهانگیری و وزارت صمت نامه اعتراض فرستادیم ولی متأسفانه گوش شنوایی وجود ندارد. مجلس امروز قرار است این شیوه‌نامه را بررسی کند اما این شیوه‌نامه فقط یک دام فساد است.

عضو هیأت مدیره انجمن تولیدکنندگان فولاد تأکید کرد: یقین دارم اجرای این شیوه‌نامه با شکست مواجه خواهد شد ولی متأسفانه زمان‌های طلایی را از دست خواهیم داد و بازارهای صادراتی کشور از بین خواهد رفت. بسیاری از شرکت‌ها روی ایران حساب باز کرده‌اند.

اخبار

عضو هیأت مدیره اتحادیه کسب و کارهای مجازی در گفت و گو با «دنیای خودرو» مطرح کرد

لغو کمیسیون در یافتی از رانندگان تاکسی اینترنتی در دوران قرنطینه

باتوجه به اعمال محدودیت‌های دوهفته‌ای و اینکه طی این مدت سفرهای درون‌شهری با کاهش روبه‌رو خواهند شد و همچنین ممنوعیت تردد از ساعت ۲۱ تا ۴ صبح هم اعمال می‌شود، قطعاً میزان استفاده از خدمات تاکسی‌های اینترنتی هم کاهش می‌یابد.

محدودیت‌های دو هفته‌ای کرونایی تقریباً در سراسر کشور از روز شنبه این هفته کلید خورد، این در حالی است که با اعمال این محدودیت‌ها، کسبوکار شرکت‌های ارائه‌دهنده خدمات تاکسی اینترنتی هم تحت‌الشعاع قرار گرفته است. پیش از این، مشخص شده بود برخی رانندگان مبتلا به کرونا، دست‌کم برای مدتی کوتاه، بدون توجه به لزوم قرنطینه شخصی، فعالیت داشته‌اند و به‌همین‌دلیل، پایش‌ها برای جلوگیری از فعالیت این دسته از رانندگان در سرویس‌های تاکسی اینترنتی نیز چند روزی است آغاز شده؛ در همین ارتباط گویا هم این شرکت‌ها و هم دولت، قرار است بسته‌های حمایتی برای جبران خانه‌نشینی احتمالی این رانندگان تدارک ببینند.

عضو هیأت‌مدیره اتحادیه و انجمن صنفی کسبوکارهای مجازی در این‌مورد به «دنیای خودرو» خبر داد که این بسته‌های جبرانی، در مواردی شامل عدم دریافت کمیسیون انجام سفر توسط شرکت‌های ارائه‌دهنده خدمات تاکسی اینترنتی خواهد بود.

حدود یک‌هفته پیش علی ربیعی، سخنگوی دولت، شرکت‌های ارائه‌دهنده خدمات تاکسی اینترنتی را منمهم کرد که رانندگان آنها با وجود ابتلا به کرونا در سطح شهر فعالیت داشته‌اند.

به‌گفته ربیعی، گزارش‌های سامانه «سیب» وزارت بهداشت نشان می‌دهد دست‌کم ۲۵درصد افراد مبتلا به ویروس کرونا در یک‌روز در سطح شهر فعال بوده و البته، بخشی از آنها نیز راننده‌های فعال در شرکت‌های ارائه‌دهنده خدمات تاکسی اینترنتی بوده‌اند.

پایش کرونایی در سرویس‌های تاکسی اینترنتی

در همین ارتباط علیرضا رئیسی، سخنگوی ستاد ملی مقابله با کرونا نیز هفته گذشته به موضوع ابتلای رانندگان شرکت‌های ارائه‌دهنده خدمات تاکسی اینترنتی به کرونا اشاره کرد و به‌عنوان نمونه، از فعالیت حدود ۹۴۰راننده مبتلا به کرونا در یکی از این شرکت‌ها خبر داد.

تداوم مسافرجبری با وجود ابتلای احتمالی راننده و حتی مسافران این شرکت‌ها به کرونا در حالی است که پیش از این، امیر ناظمی، معاون وزیر ارتباطات و رئیس سازمان فناوری اطلاعات ایران، در توییتر خود از اتصال سامانه‌های فروش بلیت به دولت الکترونیک و مطابقت کدملی مسافران با افراد دارای ویروس کرونا خبر داده بود.

به‌گفته این مقام مسئول، به این ترتیب از خرید بلیت هواپیمای، قطار و اتوبوس توسط افرادی که به ویروس کرونا مبتلا شده‌اند، جلوگیری خواهد شد.

محمدجواد آذری جهرمی، وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات هم چند روز پیش، در حساب توییتری خود اعلام کرد طی همکاری وزارتخانه متوعهش با وزارت بهداشت و بر بستر دولت الکترونیک، اطلاعات تمام مسافران هواپیمای و قطار بین‌شهری، با بانک اطلاعاتی مبتلایان به کرونا تطبیق داده می‌شود و از جابه‌جایی افرادی که مبتلا هستند، جلوگیری خواهد شد.

جهرمی همچنین در توییت دیگری با تاکید بر اضافه شدن سامانه تاکسی‌های اینترنتی به این طرح، از اتصال دو شرکت بزرگ ارائه‌دهنده خدمات تاکسی اینترنتی به بانک اطلاعاتی مبتلایان به کرونا داد و گفت تاکنون حساب کاربری چند صد راننده مبتلا به کرونا تعلیق شده است.

به‌گفته وزیر ارتباطات، دیگر شرکت‌های تاکسی اینترنتی نیز موظف هستند طی مدت یک‌هفته، به دولت الکترونیک متصل شوند.

بسته حمایتی برای تاکسیرانان مبتلا به کرونا

در این میان اما وزیر ارتباطات، از تعیین بسته‌های حمایتی برای رانندگان مبتلا به کرونا خبر داد. البته پیش از او مدیران برخی شرکت‌های ارائه‌دهنده خدمات تاکسی اینترنتی نیز از ارائه وام و تسهیلات به رانندگان مبتلا به کرونا، برای جبران خانه‌نشینی احتمالی آنها در این دوره خبر داده بودند.

رضا الفت‌نسب، عضو هیأت‌مدیره اتحادیه و انجمن صنفی کسبوکارهای مجازی، در گفت‌وگو با «دنیای خودرو» در مورد ملاحظات کرونایی برای رانندگان شرکت‌های ارائه‌دهنده خدمات تاکسی اینترنتی گفت: «اطلاعات دقیقی در مورد تسهیلات اعطایی به رانندگان مبتلا به کرونا در این شرکت‌ها منتشر نشده و آمار مربوط به تعداد رانندگان مبتلا هم صرفاً در اختیار ستاد ملی مقابله با کروناست. با این‌حال، برخی شرکت‌ها اعلام کرده‌اند بسته‌های معیشتی را در اختیار رانندگان قرار خواهند داد و برخی هم گفته‌اند احتمال دارد برای مدتی کمیسیون‌های دریافتی از این رانندگان حذف شود، اما در مورد اینکه آیا دولت هم به صورت مستقل به این رانندگان کمک خواهد کرد یا خیر، هنوز اطلاعاتی منتشر نشده است.»

الفت‌نسب ادامه داد: «زسوی‌دیگر، باتوجه به اعمال محدودیت‌های دوهفته‌ای و اینکه طی این مدت سفرهای درون‌شهری با کاهش روبه‌رو خواهند شد و همچنین ممنوعیت تردد از ساعت ۲۱ تا ۴ صبح هم اعمال می‌شود، قطعاً میزان استفاده از خدمات تاکسی‌های اینترنتی هم کاهش می‌یابد. به‌همین‌منظور، قرار بر این بود تاکسی‌های اینترنتی بتوانند با اثبات میزان مشخصی از پیمایش در طول شبانه‌روز، مجوز فعالیت در این شرایط را هم دریافت کنند. این شرط به این منظور اعمال می‌شود که افراد غیرفعال در این سرویس‌ها نتوانند با ثبت‌نام طی این مدت، از امکان تردد در ساعات منع تردد شبانه سواستفاده کنند.»

چراغی که کم‌سو شد اما خاموش نشد

تولید محدود خودروهای تجاری در سال جاری

سال‌های اخیر صرف خرید اتوبوس از تولیدکنندگان داخلی نشده است. در همین راستا با کاهش تقاضا، شاهد افت تولید در این خودروسازان هستیم. براساس آمارها تولید خودروهای مسافری در هفت‌ماه سال جاری با کاهش ۹درصدی در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته همراه بوده است.

خودروسازان در این بخش موفق به تولید ۹۹۶دستگاه خودرو شدند که این رقم در سال گذشته ۱۰۹۴دستگاه بوده، نکته جالب اینجاست که همچنان اوضاع تولید مینی‌بوس‌ها در مقایسه با اتوبوس‌ها بهتر است که یکی از دلایل آن قیمت بسیار بالای اتوبوس‌ها و تغییر جهت تقاضا از بازار اتوبوس‌ها به مینی‌بوس‌هاست.

رشد ۲۲.۷درصدی برای وانت‌ها در ۷ ماهه ۹۹

وانت‌ها نیز به‌عنوان سبک‌ترین خودروهای باری به‌رغم تمام تغییرات در بازار کار این خودروه، همچنان تقاضای خود را حفظ کرده و توانسته‌اند سهم مناسبی از تولید تجاری‌ها داشته باشند. براساس آمارهای منتشرشده، در هفت ماهه سال جاری تولید وانت‌ها با رشد ۲۲.۷درصدی در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته همراه بوده است. بر این اساس، تولید این خودروها از ۳۸هزار و ۱۲۹ دستگاه در سال گذشته به ۴۶هزار و ۷۹۷ دستگاه تا پایان مهرماه سال جاری رسیده است.

۴۲.۸درصد؛ رشد تولید برای خودروهای زراعی

در میان خودروهای تجاری اما به‌نظر می‌رسد شانس با خودروهای کشاورزی هم یار بوده است. این خودروها در بخش‌های مختلف با افزایش تولید همراه بوده‌اند که براساس آن تولید کمباین رشد ۴۲.۸درصدی را تجربه کرده و از ۲۴۳ دستگاه در سال گذشته به ۳۴۷ دستگاه در سال جاری رسیده است. تولید تراکتورها هم با رشد ۴.۶ درصدی از ۱۰هزار و ۷۷۴دستگاه در سال گذشته به ۱۱هزار و ۲۷۲ دستگاه در هفت ماهه سال جاری رسیده است.

رشد تولید در این بخش نشان از موفقیت عملکرد تولیدکنندگان این سگمنت دارد؛ تولیدکنندگانی که در سال‌های اخیر وابستگی خود را به کشورهای خارجی از بین برده و توانسته‌اند با سهم بیش از ۹۰درصدی داخلی‌سازی، تولید این خودروها را ادامه دهند و پای رقبای خود را از این بازار کوتاه کنند.



افت ۹درصدی تولید اتوبوس

برخلاف تولید در بخش باری اما خودروهای مسافری سنگین با افت تولید در این هفت‌ماه مواجه بوده‌اند. به دلیل آنکه تنها مشتری این خودروها، شهرداری‌ها هستند و به نظر می‌رسد بودجه چندانی در

معاون وزارت صنعت تاکید کرد

لزوم سرمایه‌گذاری در خودروسازی برای رسیدن به فناوری‌های نوین جهانی

خودروسازان بزرگ جهان خدمات ارائه کنند، اما باید دید آیا شرایط تولید نیز مشابه و مساوی است؟
زندگی ادامه داد: تصمیم‌گیری و کار در شرایط کنونی سخت‌تر از هر زمان دیگری است و باید ابتکار عمل‌هایی در پیش گرفت تا شرایط به خوبی مدیریت شود. معاون طرح و برنامه وزارت صنعت، حمل‌و نقل عمومی را از جمله ضروریات مهم و اساسی مردم برشمرد و با تاکید بر برنامه‌ریزی حاکمیتی در این زمینه، گفت: باید در این بخش برنامه‌های جدی به اجرا گذاشته شود. وی، خودروسازی را صنعت مهم کشور توصیف کرد و افزود: براساس محاسبات انجام شده، بیش از ۱۲

آزمایشات موفق موتور خودرو شاهین

گفت: «این موتور با تکیه بر توان علمی کارشناسان معاونت تحقیق و توسعه مگاموتور به مرحله تولید رسید.»

وی ادامه داد: «طراحی قطعات و سیستم‌های اصلی موتور که بخشی از آنها شامل مجموعه بلوک، مجموعه سرسیلندر، مجموعه پیستون و رینگ‌های پیستون، پمپ آب و پمپ روغن، کاتالیست متناسب با سطح استاندارد ال‌اندیگی یورو ۵ و مجموعه میل لنگ می‌شود، توسط سایپا انجام شده است.»
بزرگی تاکید کرد: تمامی قطعات و سیستم‌های اصلی موتور، جدید و متناسب با شرایط خودروی شاهین طراحی شده است. وی درباره ویژگی موتور طراحی شده تولید داخل، افزود: «عملیات توسعه احتراقی موتور با هدف دستیابی به گشتاور ۱۶۵ نیوتون متر از دور ۱۷۵۰ تا ۴۲۵۰ و بیشینه توان ۱۰۵ تا ۱۱۰ اسب بخار در دور ۵۰۰۰ است.»
مدیر پروژه موتور M۱۵TC اظهار داشت: «تاکنون بیش از ۵۰ دستگاه موتور به منظور بررسی ابعاد پروژه، نظیر

بازار داغ دلالان در نبود نمایشگاه‌ها

خریداران مراقب خودروهای رهنی باشند

که شناسایی آنان تقریباً غیرممکن بوده و پس از برنده شدن و دریافت خودرو جدید، آن را بدون سند وارد بازار می‌کنند؛ اتفاقی که متأسفانه کلاهبرداری بزرگی در بازار خودرو محسوب می‌شود.
درواقع شرکت‌های خودروسازی با هماهنگی وزارت صنعت، معدن و تجارت، سند ماشین‌های صفرکیلومتر عرضه‌شده به مشتریان را به مدت یک‌سال نزد خود نگه می‌دارند تا امکان خریدوفروش آن در بازار آزاد وجود نداشته باشد تا به این ترتیب بتوانند بازار را بهتر کنترل کنند؛ اتفاقی که متأسفانه با سودجویی برخی دلالان و عدم آگاهی خریداران در بازار شاهد آن هستیم.

این دلالان خودروهای بدون سند را به مشتریان می‌فروشند و وعده تحویل سند را پس از دریافت آن از شرکت‌های خودروسازی می‌دهند. در پی فروش خودروهای صفرکیلومتر بدون سند در بازار و همچنین اطلاع شرکت و شکایت واحدهای حقوقی، گفته می‌شود خودروهای برخی از این افراد توقیف شده و فروشنندگان نیز به اتهام فروش مال غیر، تحت پیگرد قضایی قرار گرفته‌اند. همچنین خودروها براساس به مفاد قانونی مندرج در قرارداد از برگزیدگان متخلف پس گرفته خواهند شد.

در روزهایی که نمایشگاه‌داران خودرو تهران و شهرستان‌ها تعطیل هستند، بیشترین سود را دلالان خودرو از این شرایط کسب می‌کنند

تولید انواع وانت از ۲۸ هزار و ۱۲۹ دستگاه در سال گذشته به ۴۶هزار و ۷۹۷ دستگاه تا پایان مهرماه سال جاری رسیده است

به گزارش «اخبار خودرو»، خودروسازان در بخش تجاری به‌رغم تمام مشکلات داخلی و خارجی که در این صنعت وجود دارد، به دنبال راهی برای خروج از رکود هستند. صنعت تجاری کشور در سال‌های گذشته دستخوش اتفاقات بسیاری بود؛ از رونق تولید به‌واسطه همکاری دوباره اروپایی‌ها پس از امضای برجام گرفته تا خروج آنها از بازار کشور هم‌زمان با خروج آمریکا از برجام که با اتفاقاتی همچون اعمال تحریم‌های جدید، ممنوعیت واردات CBU و حتی محدودشدن همکاری خودروسازان چینی همراه بود.

با این‌همه اما خودروسازان داخلی تدابیر بسیاری برای زنده نگه داشتن این صنعت اندیشیدند و حتی در روزهای بسیار سخت هم تولید را هرچند به میزان محدود ادامه دادند؛ تولیدی که این روزها نه‌تنها در شرکت‌های خصوصی بلکه در شرکت‌های دولتی هم دشوار شده است و به دلیل گسسته‌شدن زنجیره تامین خارجی و بالا رفتن هزینه و زمان واردات، به‌سختی انجام می‌شود.

سهم ۴۴درصدی ایران خودرو دیزل از تولید خودروهای تجاری
براساس آنچه وزارت صنعت منتشر کرده است، در هفت‌ماهه سال جاری خودروسازان در بخش سنگین با رشد تولید نسبی همراه بوده‌اند. تجاری‌سازان کشور با تولید ۲۷۳۷ دستگاه خودرو موفق به ثبت رشد ۵۶درصدی در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته شدند.

بر این اساس ایران‌خودرودیزل به‌عنوان تولیدکننده دولتی و یکی از بزرگ‌ترین تجاری‌سازان کشور در هفت‌ماه سال جاری موفق به تولید ۱۲۲۸ دستگاه خودرو تجاری شد که در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته بیش از ۱۱۶درصد رشد تولید برای این بخش داشته است.

همچنین این آمار نشان می‌دهد سهم ایران‌خودرودیزل در میان ۲۷۳۷دستگاه کشنده، کامیون و کامیونت تولیدشده در کشور به ۴۴درصد می‌رسد. سایپادیزل هم به عنوان دیگر تجاری‌ساز دولتی در این هفت‌ماه سهم ۸درصدی از تولید تجاری‌ها را به دست آورد.

تولید ۲۲۴دستگاه انواع کامیونت، کامیون و کشنده توسط سایپادیزل در این هفت‌ماه و مقایسه آن با تولید ۳۰۵ دستگاه در مدت مشابه سال گذشته، رشد ۲۶درصدی را برای این خودروسازی به همراه داشته است.

معاون طرح و برنامه وزارت صنعت، معدن و تجارت گفت سرمایه‌گذاری در توسعه صنعت خودرو دغدغه‌ای جدی است و اگر اقدامی در این زمینه انجام نشود، شکاف فناوری در این حوزه روز به روز با شرکت‌های بزرگ جهانی بیشتر می‌شود.

به گزارش روز دوشنبه ایرنا از وزارت صنعت، معدن و تجارت، سعید زرندی در نشستی با مدیرعامل گروه صنعتی ایران‌خودرو، افزود: صنعت خودروسازی حاصل سیاست‌گذاری‌های دوره‌های مختلف در گذشته بوده و آثار مثبت و منفی آن قابل مشاهده است.

وی بیان داشت: از خودروسازان کشور انتظار می‌رود مشابه

گروه خودروسازی سایپا با وجود تحریم‌های ظالمانه و قطع همکاری خودروسازان خارجی توانست با تکیه بر دانش مهندسان داخلی، موتور خودروی شاهین را در مجموعه مگاموتور تولید کند.

به گزارش خبرآنلاین، سید میثم بزرگی مدیر پروژه موتور M۱۵TC درباره تولید موتور شاهین در گروه خودروسازی سایپا، گفت: «با توجه به تحریم‌های ظالمانه در سال‌های اخیر شرکت مگاموتور با تکیه بر دانش و توان داخلی، توسعه موتور جدید M۱۵TC را برای پلتفرم SP۱۰۰ طراحی و به صورت کاملاً بومی و به مرحله تولید رساند.»

وی ادامه داد: «یکی از دستاوردهای پروژه موتور شاهین، نمونه‌سازی تمام قطعات توسط تامین‌کنندگان داخلی است که این امر برای اولین بار در تاریخ صنعت خودروسازی کشور به انجام رسیده است.»

مدیر پروژه موتور M۱۵TC با بیان اینکه قطعات موتور شاهین آزمون استاندارد عملکرد مطلوب موتور را با موفقیت به اتمام رسانده،

در پی فروش خودروهای صفرکیلومتر بدون سند در بازار و همچنین اطلاع شرکت و شکایت واحدهای حقوقی، گفته می‌شود خودروهای برخی از این افراد توقیف شده و فروشنندگان نیز به اتهام فروش مال غیر، تحت پیگرد قضایی قرار گرفته‌اند. به گزارش «اخبار خودرو»، در روزهایی که فروشنندگان خودرو به‌دلیل شیوع کرونا در منازل خود هستند، بازار دلالان خودرو بیش از هر زمان دیگری داغ شده است؛ بازاری که در آن مشتریان باید حواس‌شان را بابت خرید خودروهای رهنی موجود در بازار جمع کنند و مراقب دلالان باشند.

از ابتدای سال جاری، شرایط فروش خودروسازان به روش‌های جدید و همراه با محدودیت‌های گوناگونی اجرا شد تا از این طریق بتوانند جلوی دلالی در بازار خودروهای صفرکیلومتر را بگیرند. با این‌حال دلالاتی هستند که خودروهای صفرکیلومتر را که سند آنان در رهن کارخانه است، وارد بازار می‌کنند و می‌فروشند که البته همین موضوع موجب بروز مشکلاتی برای مصرف‌کنندگان شده است.

در شرایط کنونی بازار خودرو، خرید یک خودرو ایرانی از کارخانه به سخت و شناس ثبت‌نام‌کنندگان گره خورده و مصرف‌کنندگان واقعی باید چشم امیدشان به قرعه‌کشی خودروسازان باشد تا شاید آنان انتخاب شوند و بتوانند خودرویی صفر کیلومتر خریداری کنند. با این حال بین متقاضیان شرکت‌های خودروسازی، برخی دلالان هم هستند



اپل با پرداخت خسارت ۱۱۳میلیون دلاری برای «باتری گیت» موافقت کرد

اپل به نوعی به اتهام عرضه آپدیت که منجر به کندشدن گوشی‌های آیفون قدیمی می‌شود، اعتراف کرد و حاضر شد ۱۱۳ میلیون دلار خسارت بدهد. به گزارش زومیت، اگر از جمله کاربران آیفون باشید، قطعاً این حرف را شنیده‌اید که اپل با عرضه آپدیت جدید برای آیفون‌های قدیمی، این گوشی‌ها را کند می‌کند تا کاربران مجبور شوند آیفون جدید بخرند. برای سال‌ها این حرف‌وحدیث تنها یک شایعه محسوب می‌شد و بیشتر به یک تئوری توطئه شبیه بود که از آن با عنوان «باتری گیت» یاد می‌شد، اما اپل بالاخره این شایعه را تأیید کرد. درواقع اپل اعلام کرد که با عرضه آپدیت برای گوشی‌های آیفون قدیمی، سعی می‌کند از باتری محافظت کند و به همین دلیل سرعت گوشی را کاهش می‌دهد.



دریچه

پگاترون برای تولید آیفون در هند با سرمایه اولیه ۱۵۰ میلیون دلار آماده می‌شود

پگاترون سومین تأمین‌کننده بزرگ اپل، با تصویب بودجه اولیه ۱۵۰ میلیون دلاری، بخشی از خطوط تولیدش را تا سال ۲۰۲۲ به خاک هند منتقل می‌کند. به گزارش زومیت، با ادامه پیدا کردن تنش‌های تجاری ایالات متحده و چین، تعداد زیادی از شرکت‌های تولیدکننده قصد دارند خطوط تولید خود را از چین به کشورهای دیگری مانند آمریکا، ویتنام، برزیل، هند و تایوان منتقل کنند. در این میان هند با جمعیت زیاد و نیروی کار ارزان، یکی از مقاصد است که نظر تولیدکنندگان را جلب کرده و تعدادی از شرکای تجاری و تأمین‌کننده‌های اپل، مانند فاکسکان و ویسترون، بخشی از خطوط تولید آیفون را به خاک این کشور منتقل کرده‌اند. براساس جدیدترین اخبار، بخشی از خطوط تولید شرکت چینی پگاترون Pegatron – (سومین تأمین‌کننده بزرگ اپل) نیز به هند منتقل خواهد شد. براساس اخبار منتشرشده، هیأت مدیره شرکت پگاترون با انتقال تأسیسات تولید به هند با سرمایه اولیه ۱۵۰ میلیون دلار، موافقت کرده است. این خطوط تولید می‌تواند برای تولید آیفون در اواخر سال ۲۰۲۱ مورد استفاده قرار بگیرد.

شرکت پگاترون تا پیش از این، در بازار بزرگ و نوظهور هند فروشگاه و کارخانه راه‌اندازی نکرده و فقط یک شرکت تابعه به‌عنوان مقدمه شروع فعالیت ثبت کرده است. اکنون به نظر می‌رسد این شرکت در حال تأمین بودجه برای راه‌اندازی کارخانه‌ی تولیدی جدید در این کشور است. در مصاحبه یکی از مدیران ناشناس پگاترون با وبسایت هندی The Economic Times، ادعا می‌شود هیأت مدیره پگاترون برای ساخت

پگاترون سومین تأمین‌کننده بزرگ اپل، با تصویب بودجه اولیه ۱۵۰ میلیون دلاری، بخشی از خطوط تولیدش را تا سال ۲۰۲۲ به خاک هند منتقل می‌کند.

به گزارش زومیت، با ادامه پیدا کردن تنش‌های تجاری ایالات متحده و چین، تعداد زیادی از شرکت‌های تولیدکننده قصد دارند خطوط تولید خود را از چین به کشورهای دیگری مانند آمریکا، ویتنام، برزیل، هند و تایوان منتقل کنند. در این میان هند با جمعیت زیاد و نیروی کار ارزان، یکی از مقاصد است که نظر تولیدکنندگان را جلب کرده و تعدادی از شرکای تجاری و تأمین‌کننده‌های اپل، مانند فاکسکان و ویسترون، بخشی از خطوط تولید آیفون را به خاک این کشور منتقل کرده‌اند. براساس جدیدترین اخبار، بخشی از خطوط تولید شرکت چینی پگاترون Pegatron – (سومین تأمین‌کننده بزرگ اپل) نیز به هند منتقل خواهد شد. براساس اخبار منتشرشده، هیأت مدیره شرکت پگاترون با انتقال تأسیسات تولید به هند با سرمایه اولیه ۱۵۰ میلیون دلار، موافقت کرده است. این خطوط تولید می‌تواند برای تولید آیفون در اواخر سال ۲۰۲۱ مورد استفاده قرار بگیرد.

شرکت پگاترون تا پیش از این، در بازار بزرگ و نوظهور هند فروشگاه و کارخانه راه‌اندازی نکرده و فقط یک شرکت تابعه به‌عنوان مقدمه شروع فعالیت ثبت کرده است. اکنون به نظر می‌رسد این شرکت در حال تأمین بودجه برای راه‌اندازی کارخانه‌ی تولیدی جدید در این کشور است.

در مصاحبه یکی از مدیران ناشناس پگاترون با وبسایت هندی The Economic Times، ادعا می‌شود هیأت مدیره پگاترون برای ساخت

دانشگاه‌ها پای کار آمدند؛ طراحی سامانه کمک ناوبری بصری

این صنعت را در اولویت قرار داده است و در زیست‌بوم فناوری و نوآوری به دنبال توسعه بازار فناوریانه کشور است. یکی از صنایعی که در اثر تحریم‌ها با مشکلات جدی روبه‌رو شد، صنعت هوانوردی است؛ حوزه‌ای فناوریانه که این روزها به دست جوانان سرآمدان علمی کشور سپرده شده است و نیازهایش را با تکیه بر توان بومی تأمین می‌کند.

ستاد توسعه فناوری‌های فضایی و حمل‌ونقل پیشرفته معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری هم به عنوان یکی از نهادهای موثر در این صنعت فناوریانه در تلاش است تا با حمایت از توان دانشی جوانان، آنها را به حرکت به سمت خودکفایی این صنعت ترغیب کند. بر همین اساس هم با انعقاد تفاهم‌نامه‌هایی سعی در هم‌افزایی امکانات و دارایی‌های دانشی در کشور دارد.

یکی از این تلاش‌ها و همکاری‌ها به طراحی و تولید دستگاه‌های کمک ناوبری بصری (Visual Nav aids) منجر شده است. یک همکاری سه‌جانبه که سال گذشته میان جهاد دانشگاهی خواجه نصیر به عنوان مجری پروژه، شرکت فرودگاه‌ها و ناوبری هوایی ایران به عنوان بهره‌بردار و ستاد توسعه فناوری‌های فضایی و حمل‌ونقل پیشرفته معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری به عنوان نهاد ناظر پروژه و متولی استاندارد محصول منعقد شد.

امروز سامانه در مراحل پایانی و در حال گذراندن تست‌های استاندارد محصول قرار دارد همچنین ساخت نمونه صنعتی چراغ‌های رانوی و تاکسی‌وی‌پ، دستگاه CCF و ترانس‌های ایروله و کانکتورها محقق شده است. کاری که به تولید چراغ‌ها، علائم نقاشی سطحی (مارکینگ)، مارکر، علائم راهنمایی و باندنامی مربوط به باند، مسیرهای خزش و توقف‌گاه‌ها و ... منجر می‌شود.

یک همکاری فناوریانه به طراحی و ساخت سامانه کمک ناوبری بصری منجر شد. در حال حاضر این کار به مرحله دریافت استاندارد رسیده است.

صنعت هوانوردی صنعتی گسترده است که طیف وسیعی از خدمات را دربرمی‌گیرد علمی که به انسان کمک می‌کند تا با کمک ماشین‌ها و ابزارهای فناوریانه پرواز کند. برخی هم هوانوردی را علم طراحی و توسعه اجسام پرنده می‌دانند. البته که این صنعت قدمتی به درازای تاریخ زندگی بشر دارد و با گذشت زمان توسعه‌یافته‌تر و پیشرفته‌تر شده است. به گونه‌ای که این روزها نسل‌های جدیدی از هواپیماهای سبک و سنگین به بازار معرفی می‌شود.

اما تأمین نیازهای این بازار بزرگ، علم و دانشی می‌خواهد که به آن علوم هوانوردی می‌گویند. علمی که از ساخت ریزترین قطعات آغاز شده و تا طراحی یک هواپیماي غول‌پیکر امتداد می‌یابد. گستره وسیعی از توانمندی‌ها، خلاقیت‌ها، ابزار و علم و دانش که در کنار هم زنجیره صنعت هوانوردی را شکل می‌دهند؛ مجموعه‌ای کاملی از دانش و فناوری که در نهایت به توسعه این صنعت کاربردی می‌انجامد.

ایجاد شبکه‌ای بین‌المللی و خرید تجهیزات و قطعات از کشورها هم به توسعه این صنعت کمک می‌کند. بازاری بزرگ و فناوریانه که کشورهای دارای توانمندی، محصولات و خدمات خود را در آن به فروش می‌گذارند و کشورها با خرید از این بازار، نیازهای خود را تأمین می‌کنند، اما کشوری مثل ایران که به دلیل تحریم‌ها دسترسی به این بازار ندارد در تلاش است تا نیازهای خود را به شکلی بومی و با کمک توانمندی علمی متخصصانش تأمین کند.

بر همین اساس هم حمایت از تولید محصولات، تجهیزات، قطعات و ابزارهای



ماسایوشی سان: سافت‌بانک ۸۰ میلیارد

ماسایوشی سان، بنیانگذار سافت‌بانک، در کنفرانس DealBook درباره موضوعاتی مانند وضعیت مالی این شرکت صحبت کرد. او همچنین نظرش را درباره تصمیم دولت آمریکا مبنی بر ممنوعیت تیک‌تاک در آن کشور بیان کرد. به گزارش زومیت، ماسایوشی سان، سرمایه‌گذار و کارآفرین ژاپنی، از قدرتمندترین افراد سیلیکون‌ولی محسوب می‌شود. او در سال ۱۹۸۱ سافت‌بانک را به‌عنوان توزیع‌کننده نرم‌افزار در توکیو تأسیس کرد. فعالیت‌های سافت‌بانک با هدایت سنان در عرصه‌های دیگر گسترش یافت و اکنون به‌عنوان یک هلدینگ باارزش در دنیا شناخته می‌شود. سافت‌بانک از سال ۱۹۹۶ سرمایه‌گذاری روی شرکت‌های مختلف را آغاز کرد که گاهی این سرمایه‌گذاری‌ها سودآور بود و گاهی به ضرر این شرکت تمام می‌شد. در دو سال اخیر، همکاری با وی‌ورک و ویروس کرونا از عواملی بودند که ضررهایی برای سافت‌بانک به همراه داشتند و سان در جایگاه مدیرعامل این هلدینگ، چنین چالش‌هایی را تجربه کرده است. باین‌حال او همیشه با خوش‌بینی به قضایا نگاه می‌کند و حتی اخیراً گفته است از اشتباهاتش درس می‌گیرد و آنها را می‌پذیرد. چند روز پیش، کنفرانس DealBook نیویورک تایمز برگزار شد و سان از توکیو با شرکت در این کنفرانس مجازی، درباره موضوعاتی از جمله اقدامات اخیر و دارایی سافت‌بانک، تجربه همکاری با وی‌ورک (WeWork) و تحریم‌های آمریکا علیه تیک‌تاک گفت‌وگو کرد. رسانه تک‌کراچ گزارشی از صحبت‌های سان تهیه کرده است که در ادامه می‌خوانید.

سرمایه‌گذاری سافت‌بانک برای پیشگیری از شیوع ویروس کرونا

مارس امسال، سان نگرانی‌اش از ویروس کرونا را با ارسال توییتی ابراز کرد که در نتیجه آن، متخصصان پزشکی ژاپنی او را به ایجاد وحشت و دلهره میان مردم متهم کردند. برای پیشگیری از شیوع ویروس کرونا، سافت‌بانک بزرگ‌ترین مرکز خصوصی برای آزمایش کرونا را در ژاپن با جمعیت ۵/۱۲۶ میلیون نفر تأسیس کرد. گفته می‌شود اکنون در این کشور روزانه ۱۳۰۰ مورد جدید مبتلا به ویروس کرونا شناسایی می‌شود. در مقام مقایسه، آمریکا با ۳۲۸ میلیون جمعیت، روزانه بیش از ۱۶۶ هزار مورد جدید مبتلا به ویروس کرونا دارد. سان دلیل کاهش شیوع ویروس کرونا در

سامانه پایش ایران ساخت به حفاظت از تجهیزات مخابراتی کمک می‌کند

سامانه‌های هوشمند از مخابراتی‌ها گرفته تا صنایع سنگین، باید به لحاظ شرایط نگهداری مورد پایش و بررسی لحظه‌ای قرار بگیرند. گاهی افزایش دما در یک سامانه مخابراتی می‌تواند به یک فاجعه منجر شود.

این کار را یک سامانه پایش ایران ساخت انجام می‌دهد. مجتبی ایزدی، مدیرعامل درخشان صنعت ایستاتیس با اشاره به اینکه سامایش مجموعه‌ای از سخت‌افزار و نرم‌افزارهایی است که پایش و کنترل هوشمند را ممکن می‌کند، ادامه داد: تلاش کردیم با استفاده از تجربه‌هایی که در زمینه ساخت تجهیزات مانیوتورینگ و کنترل و همچنین برنامه‌نویسی نرم‌افزار از سال‌های پیش در اختیار داشتیم، سامانه‌ای را طراحی و پیاده‌سازی کنیم که نیاز کشور را در زمینه سخت‌افزارها و نرم‌افزارهای پایش معیارهای فیزیکی و شرایط محیطی تأمین کند.

این فعال فناوری از اهمیت کلیدی کنترل کیفی

در تولید محصولات اروپایی و نگهداری آنها گفت و ادامه داد: برای کنترل کیفی باید بر معیارهای فیزیکی نظارت و کنترل مستمر صورت بگیرد. این نظارت به سامانه‌هایی نیاز دارد که تصویری جامع و روشن از وضعیت و شرایط محیط

ارائه می‌دهد. سامایش با ساخت تجهیزات کنترلی هواساز و اولین دستگاه فشار تفاضلی داخلی، سبب محصولات خود را جهت پیاده‌سازی سامانه‌های کنترل و پایش‌کننده را به مراکز تولید و پخش دارو و صنایع تولید مواد غذایی ارائه می‌کند.



وی با بیان اینکه سخت‌افزارها و حسگرهای گوناگونی به کمک پایش کمیت‌های فیزیکی همچون دما، رطوبت، ولتاژ AC می‌آیند، ادامه داد: مشکلات دیگری مانند آتش‌سوزی، نفوذ آب، جابه‌جایی یا نفوذ هوا، از دیگر معیارهایی به شمار می‌رود که توسط سخت‌افزارهای سامایش رصد و کنترل می‌شوند. ایزدی با اشاره به ارائه راهکارهای کاملاً تخصصی و حرفه‌ای پایش کمیت‌های فیزیکی و امکان تولید سازگار مبتنی بر نیاز مشتری به عنوان مزیت‌های این سامانه نسبت به نمونه خارجی، گفت: این مجموعه از یک جمع دانشگاهی و پژوهشگر کار خود را آغاز کرد و سپس با ایجاد یک شرکت فناوری، راه خود را برای توسعه محصولات دانش‌بنیان و فناوری ادامه داد. تلاش کردیم با جمعی از متخصصان دانش‌آموخته نرم‌افزارهای سامایش را در داخل شرکت طراحی و تولید کنیم تا نیازی از کشور برطرف شود.

پی‌پل و خرید ۷۰درصد بیت‌کوین‌های استخراج شده در ماه گذشته میلادی

بیت‌کوین‌هایی که تازه استخراج شده‌اند را خریداری کرده است. پی‌پل اواخر ماه گذشته میلادی اعلام کرد که کاربران ماهانه آن که بیش از ۳۰۰ میلیون نفر هستند، می‌توانند بیت‌کوین خریداری کرده،

نگهداری کنند و بفروشند. این موضوع تنها محدود به بیت‌کوین نمی‌شود و سایر ارزهای دیجیتال را نیز شامل می‌شود.

این تصمیم به معنای آن است که کاربران می‌توانند از ارزهای دیجیتال برای خرید کالا از ۲۶ میلیون کسب و کاری که پی‌پل را قبول می‌کنند، استفاده کنند. این سرویس هم‌اکنون در اختیار کاربران در ایالات متحده آمریکا قرار دارد و در آینده سایر کشورها نیز به آن دسترسی پیدا خواهند کرد.

این سرویس افزایش چشمگیری داشته و از نزدیک به ۱۲ هزار دلار، به بیش از ۱۸ هزار دلار رسیده است. به اعتقاد Pantera Capital، راه‌اندازی این سرویس

تاثیر بزرگی روی این فرآیند داشته و انتظار می‌رود این روند رشد ادامه داشته باشد.

پی‌پل نزدیک به یک ماه پیش سرویس فروش ارزهای دیجیتال خود را راه‌اندازی کرد و حالا طی این مدت، ۷۰درصد بیت‌کوین‌های استخراج شده را خریداری کرده است.

به گزارش دیجیتو، طبق نامه صندوق پوشش ریسک «Pantera Capital»، پی‌پل به همراه «Cash App» شرکت «Square» بیش از ۱۰۰ درصد بیت‌کوین‌های استخراج شده در ماه گذشته میلادی را خریداری کرده‌اند.

این شرکت در نامه اخیر خود که ماهانه منتشر می‌کند، اعلام کرده که تقاضا برای سرویس ارز دیجیتال پی‌پل افزایش چشمگیری داشته است. به باور این صندوق پوشش ریسک، حجم معاملات تا پیش از ورود پی‌پل به دنیای ارز دیجیتال تقریباً ثابت بوده، اما پس از شروع به کار سرویس این کمپانی، حجم معاملات افزایش زیادی داشته است.

در این نامه نوشته شده: «افزایش حجم معاملات نشان می‌دهد که پی‌پل در ۴ هفته پس از راه‌اندازی سرویس خود، نزدیک به ۷۰ درصد از



فناوران تجهیزات پژوهشی علوم شناختی را ساختند

انجام فعالیت‌های پژوهشی و گسترش دانش علوم شناختی نیاز به ابزاری پیشرفته دارد. در ایران فناوران در مسیر تولید داخل این تجهیزات گام برداشته‌اند.

دستگاه رهگیر چشمی یکی از تجهیزات در این حوزه است. به تازگی نیز آزمایشگاه رباتیک پیشرفته دانشگاه تهران با حمایت ستاد توسعه علوم و فناوری‌های شناختی معاونت علمی به این دستگاه مجهز شد. دستگاه رهگیر چشمی (Eye Tracking System) توسط یک شرکت دانش‌بنیان ایرانی با یک سوم قیمت خارجی طراحی و ساخته شد. در نهایت نیز در دانشگاه شهید بهشتی مورد ارزیابی و آزمایش قرار گرفت.



یادداشت

آینده آموزش بین‌المللی چین به چه سویی می‌رود

استرالیا. این مدارس معمولاً برنامه‌های درسی و آزمون‌ها را در سطوح گوناگون برای دانش‌آموزان دبیرستانی اعمال می‌کنند و برخی از مدارس بین‌المللی از برنامه‌های درسی خارج از کشور برای دانش‌آموزان مقاطع ابتدایی و متوسطه اول استفاده می‌کنند. موضوعی که این نگرانی در جامعه را در مورد دانش‌آموزان در مدارس بین‌المللی ایجاد می‌کند که دانش زیادی در مورد فرهنگ و جامعه غربی دارند اما دانش کافی در مورد کشور خود ندارند. مدارس و دانشگاه‌های سراسر چین نسبت به استفاده از کتب درسی کشورهای خارجی منع شده‌اند و تنها مدرسی که مخصوص مهاجران خارجی ساخته شده‌اند استثنا هستند. مقامات می‌گویند این سیاست حفاظت از حاکمیت آموزشی کشور است. به همین دلیل، گام بعدی آموزش در مدارس بین‌المللی، گنجانیدن عناصر چینی بیشتر در آموزش، ترویج ادغام فرهنگ غربی و چینی است. طی روند ادغام، چین همچنین استاندارد آموزش بین‌المللی و برنامه درسی خود را ارائه می‌دهد و کتاب‌های درسی خود را برای دانشجویان بین‌المللی منتشر می‌کند.

تعامل آمریکا و چین در آموزش بین‌المللی

گزارشی که توسط مرکز جهانی‌سازی چین (CCG) منتشر شد، نشان می‌دهد که ۳۹.۲۲ درصد از خانواده‌های چینی کشور مقصد خود را برای تحصیل در خارج از کشور به دلیل همه‌گیری تغییر داده‌اند. آمریکا که زمانی که به عنوان برترین کشور برای دانشجویان چینی رتبه‌بندی می‌شد، جای خود را به انگلیس و کانادا داده است، در حال حاضر ایالات متحده در نگاه دانشجویان بین‌المللی به مقام سوم تنزل یافته است. البته بسیاری از کارشناسان در مورد مبادلات دانشجویی بین چین و ایالات متحده دیدگاهی مثبت دارند و معتقدند با توجه به پیچ و تاب‌های گذشته در روابط دو جانبه، وضعیت فعلی دیری نمی‌پاید. وانگ گوانگفا، رئیس مدرسه سلطنتی پکن، به CCG گفت: گرچه چین و ایالات متحده در یک جنگ تجاری هستند و دو کشور شیوع کووید ۱۹ را به گونه دیگری اداره می‌کنند تبادل آموزشی و فرهنگی بین مردم آمریکا و چین متوقف نخواهد شد زیرا دو کشور در ۴۰ سال گذشته به تدریج اعتماد متقابل را در جنبه‌های گوناگون پیدا کرده‌اند.

صنعت بانکداری با راهکارهای نوآورانه پویاتر شد

گیت فعال و سامانه کیف پول آفلاین اعتباری از جمله خدمات این شرکت است. این فعال دانش‌بنیان ادامه داد: با توجه به نیاز روزافزون برای دسترسی آسان و سریع به ایستگاه‌های ارائه‌دهنده خدمات بانکی به مشتریان، شرکت ما دستگاه کیوسک خود را به بازار ارائه کرده است. این فناوری نوین و مبتنی بر عملیات بانکداری الکترونیک، گامی در راستای ارتقای سطح رفاه مشتریان بانکی از نظر تسهیل در انجام امور بانکی و همچنین ایجاد مزیت رقابتی و ارزش‌افزوده برای بانک‌ها است. این دستگاه علاوه بر انجام کلیه خدمات بانکداری الکترونیک امکان چاپ کارت هدیه با مبلغ و متن دلخواه و همچنین ارائه پاکت را به مشتریان می‌دهد. زمانیان همچنین بیان کرد: مجموعه فناورانه ما با بهره‌مندی از نیروهای جوان متخصص تلاش می‌کند تا همگام با کشورهای پیشرفته دنیا علاوه بر ارائه خدمات نوآورانه و مبتکرانه در ارتقای سطح دانش بومی کشور نیز سهیم باشد.

از ۴۰ سال پیش که چین درهای اقتصاد خود را گشود، جمعیت عظیم این کشور تقریباً در همه جنبه‌های زندگی خود، از جمله آموزش تغییرات چشمگیری را تجربه کرده است.

به گزارش پایگاه خبری CTGN در دهه‌های گذشته، چین شاهد رشد طبقه متوسط و تازه متمولاتی بوده است که فرزندان خود را برای تحصیلات عالی به خارج از کشور می‌فرستند یا آنها را در مدارس بین‌المللی در داخل کشور ثبت نام می‌کند؛ جایی که انگار انگلیسی زبان اصلی است و ورود به کالج‌های خارج از کشور هدف نهایی است. طی این فرآیند، برخی از والدین و خویشاوندان آموزشی دریافتند که برخی از کودکان از آنجا که وقت و انرژی بیشتری را صرف یادگیری زبان انگلیسی و فرهنگ غربی می‌کنند تا چینی، هویت فرهنگی خود را از دست می‌دهند.

تحولی در فرهنگ چین

شن ژیانژون، مشاور وزیر پیشین در بخش آموزش در سفارت چین در ایالات متحده به CGTN گفت: در ۲۰ سال گذشته، متوجه شدیم که دانشجویان ما در پی آموزش بین‌المللی هویت فرهنگی خود را از دست داده‌اند و برخی حتی اصول زبان چینی را نمی‌دانند. این یک مشکل جدی است، زیرا پس از پایان تحصیلات خارج از کشور، از حجم عظیم دانشجویان ۸۵ درصد آنها به کشور باز می‌گردند. اگر آنها فرهنگ چینی و زبان چینی را نمی‌دانند، چگونه می‌توانند به کشور کمک کنند؟

به طور کلی، اکثر مدارس چین، دولتی هستند که از نظر اقتصادی به بودجه دولت وابسته‌اند. مدارس بین‌المللی برای پاسخگویی به تقاضای طبقه متوسط رو به رشد ظهور کردند و به دنبال فضای کمتر رقابتی و جهانی برای اعزام فرزندانشان بودند. بیشتر مدارس بین‌المللی در چین توسط شرکت‌های خصوصی ساخته شده‌اند که ۵۱ درصد از کل را تشکیل می‌دهند. دو نوع دیگر از مدارس بین‌المللی یا توسط خارجی‌ها به طور خاص برای فرزندان مهاجران یا مدارس وابسته ساخته شده توسط مدارس دولتی ساخته شده است. گرچه با ریشه‌های متفاوت، این سه نوع مدرسه همه هدف یکسانی دارند: جذب دانش‌آموزان به کالج‌های مشهور جهان در کشورهای پیشرفته مانند آمریکا، انگلستان، کانادا و

ارائه راهکارهای نوین فناورانه به فعالیت یک شرکت دانش‌بنیان در حوزه بانکداری، پرداخت الکترونیک، کنترل تردد جاده‌ای و اجرای پروژه‌های امنیتی منجر شد.

گروه شرکت‌های گرایش تازه کیش از سال ۸۶ کار خود را آغاز کرد و در حال حاضر در قالب ۱۶ شرکت بین‌المللی مشغول به فعالیت است. این مجموعه در طول مدت فعالیت خود راهکارهای نوینی در صنعت بانکداری و پرداخت الکترونیک، کنترل تردد جاده‌ای (ETC)، ITS، پروژه‌های امنیتی و همچنین طراحی و اجرای پروژه‌های نوین در زمینه آی تی را ارائه کرده است.

این شرکت دانش‌بنیان در برخی پروژه‌های ملی هم مشارکت دارد؛ پروژه‌هایی مانند کارت ملی، شناسنامه و گواهینامه هوشمند و کارت خودرو، به گفته مهسا زمانیان مدیرعامل این مجموعه دانش‌بنیان، ساخت و راه‌اندازی سامانه ارزیابی هوشمند روسازی جاده‌ای، تجهیز و پشتیبانی تخصصی بیش از ۱۹ هزار شعبه بانکی در سراسر کشور، ارائه سامانه اخذ الکترونیکی عوارض جاده‌ای، با سابقه راه‌اندازی ۱۱



رود دلار پول نقد برای روز مبادا دارد

پذیرفته، یک تجربه است، او با باور است و فکر می‌کنم برخی اشتباهاتش را انکار نمی‌کند. نیومن بلندپرواز است و قابلیت‌های زیادی دارد. او می‌تواند مردم را متقاعد کند و رهبر فوق‌العاده‌ای است، اما او اشتباه می‌کند و هر انسانی مرتکب اشتباه می‌شود. من در بخشی از اشتباهات او شریک هستم. به او احترام می‌گذارم. مطمئنم نیومن یک روز به دنیای کسب‌وکار برمی‌گردد و کارهای فوق‌العاده انجام می‌دهد. باور دارم او روزی بسیار موفق می‌شود و می‌گوید: «از اشتباهات گذشته‌ام درس گرفتم.»

سان در انتهای مصاحبه گفت خودش فردی است که اشتباهاتش را می‌پذیرد و از آنها یاد می‌گیرد.

تصمیمات دولت ترامپ در ممنوعیت تیک‌تاک در آمریکا

حدود دو سال پیش بابت دس، شرکت مالک تیک‌تاک، ۳ میلیارد دلار از سافت‌بانک سرمایه دریافت کرد و در آن زمان، به ارزش ۷۸ میلیارد دلاری رسید. احتمال می‌رود با جذب سرمایه پیش رو، ارزش بابت دس به ۱۸۰ میلیارد دلار برسد و احتمالاً سافت‌بانک از سرمایه‌گذاران اصلی آن باشد.

چند ماه پیش، آمریکا اپلیکیشن تیک‌تاک را در این کشور ممنوع اعلام کرد و ادامه فعالیت این پلتفرم را به شرطی مجاز دانست که شرکت‌های آمریکایی مالکیت شرکت تیک‌تاک در آن کشور را به دست بگیرند. حال اوراکل و الومارت برای خرید تیک‌تاک وارد مذاکره با این شرکت چینی شده‌اند. سان توقف فعالیت اپلیکیشن محبوب کاربران به بهانه نگرانی‌های سیاسی را اتفاق بدی می‌داند. همچنین سان درباره اتهامات وارده مبنی بر جاسوسی دولت چین از تیک‌تاک گفت بابت دس تصمیم ندارد امنیت ملی کشورها از جمله آمریکا، هند، ژاپن و کشورهای اروپایی که شرکت‌های تیک‌تاک در آنجا واقع هستند و حریم خصوصی کاربران را به خطر بیندازد. او افزود برای رفع نگرانی مقامات، همیشه راه‌حل‌های فنی وجود دارد و آنها می‌توانند در هر کشور از امنیت ملی‌شان محافظت کنند. مدیرعامل سافت‌بانک درباره نگرانی‌های اخیر مقامات آمریکا علیه غول‌های فناوری گفت لزوماً این شرکت‌های بزرگ به دلیل داشتن ارزش بالا در بازار نباید به شرکت‌های کوچک‌تر تقسیم شوند.

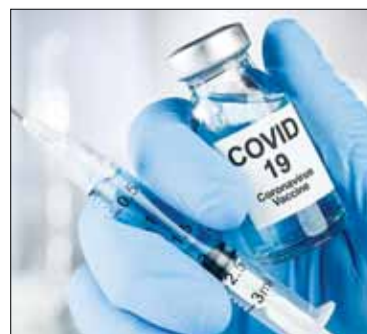
مساک دانست، او با بیان احتمال تولید انبوه و توزیع واکسن مان ممکن است. در واقع اگر سافت‌بانک دچار ورشکستگی یکی را تحت تأثیر قرار دهد؛ همانند پیامدهای ورشکستگی (L) در سال ۲۰۰۸ که روی صنعت بانکداری تأثیر گذاشت. می‌تواند برای سافت‌بانک بیفتد. نتایج واکس‌های مرکز مرم سافت‌بانک را برای شرایط سخت‌تر آماده کنم و به این بایم. وجود پول نقد برای ماندگاری در این شرایط بحرانی نکت توضیح داد؛ پیشنهادی که شرکت آمریکایی مدیریت بزرگ سافت‌بانک به سان داده بود تا با پرداخت دارایی‌های ایل سال جاری به‌شدت افت پیدا کرده بود. سان در ادامه امسال، سهام سافت‌بانک حدود ۷۰ درصد افت داشت و با سهام ۷۵ درصد کاهش یافت، بیشتر برای خرید آن مصمم ستم سهام سافت‌بانک را برگردانم. بنیانگذار سافت‌بانک به نکت اشاره کرده؛ سافت‌بانک‌هایی که ضرر زیادی از بحران ناشی

بی‌باوری و رک

سرمایه‌گذاری کرده بود و در این سرمایه‌گذاری متضرر شد. بود و آدم نیومن، هم‌بنیانگذار و مدیرعامل سابق وی‌ورک، ورک گفت: از نظر من همین که آدم نیومن اشتباهاتش را

پیشتازی نسل جدید واکسن‌ها

چند شرکت ایرانی در حال ساخت واکسن کرونا هستند و گزارش‌ها از این حکایت دارد که تست واکسن‌های نسل جدید از بقیه جلوتر است.



دنیای در تکاپوی ساخت واکسن کرونا است، همه کشورهای رقیب و همراه هم شدند تا واکسن مورد تایید را هرچه زودتر به بازار برسانند و سایه شوم این بیماری را از سر مردم جهان کم کنند، اما موضوعی که نباید فراموش‌مان شود این است که هر کشوری برنده این مسابقه شود حتماً توان تولید حجم بالای این واکسن که جوابگوی همه کشورها باشد را ندارد.

نکته دوم اینکه شرایط ایران در این میان کمی سخت‌تر است. کشوری که به دلیل اتخاذ برخی سیاست‌ها در تحریم به سر می‌برد و احتمال فروش واکسن‌های

تولیدی توسط برخی کشورها به ایران تقریباً در حد صفر است پس چاره‌ای نداریم جز اینکه از شنیدن اخبار خوب تولید یا کشف واکسن‌های مورد تایید در دنیا خوشحال شویم اما خودمان هم به

میدان بیاییم و برای تولید آن اقدام کنیم.

کاری که با یک وقفه ۲ تا ۳ ماهه از دنیا در ایران آغاز شد و ظاهراً در حال حاضر ۶ شرکت به ساخت این واکسن‌ها مشغول هستند.

واکسن‌هایی که هنوز به مرحله تست بالینی نرسیده‌اند. آنطور که رئیس کمیته علمی مقابله با کرونا اعلام کرده است واکسن‌های نسل جدید که به واکسن‌های MRNA معروف هستند گوی سبقت را از دیگر رقبای خود ربوده‌اند و چند ملی جلوتر از آنها، تست‌های اولیه را طی می‌کنند.

فناوری واکسن‌های نسل جدید بر مبنای ایجاد یک RNA خبر رسان یا MRNA است که بدن را برای تولید اجزای واکسن تحریک می‌کند، RNAهای خبررسان، نسخه‌ای از دستورالعمل‌های ساخت

پروتئین هستند که در DNA ژن‌ها رمزگذاری شده‌اند و ماشین‌آلات سلولی در بدن میزبان دریافت‌کننده واکسن، دستورالعمل MRNA را برای ساخت پروتئین مورد نظر می‌خوانند.

برندهای چینی برای گرفتن بازار هوآوی دندان تیز کردند!

ماهه سوم در اختیار داشت و پس از آن Vivo با ۱۸.۴ درصد سهم، اوپو با ۱۶.۸ درصد سهم و شیائومی با ۱۲.۶ درصد سهم قرار گرفتند. اپل با ۶.۲ درصد سهم کمتری در چین دارد اما تقاضای بالایی برای



آیفون ۱۲ نسل پنجم خود جلب کرده است. ناظران صنعتی افزایش سفارش تولید از سوی این برندهای گوشی تلفن همراه را تایید کرده‌اند. طبق گزارش شرکت مشاوره آیزایا ریسرچ، شیائومی بیشترین خوش‌بینی را داشته و برای حداکثر ۱۰۰ میلیون دستگاه گوشی بین سه ماهه چهارم سال ۲۰۲۰ و سه ماهه اول سال ۲۰۲۱ سفارش تولید داده است که ۵۰ درصد بالاتر از پیش از اعلام محدودیت‌های آمریکا علیه هوآوی است. پیش‌بینی تولید اوپو و Vivo هم از ماه اوت حدود ۸۰ درصد افزایش پیدا کرده و به

ترتیب برای تولید ۹۰ میلیون دستگاه و ۷۰ میلیون دستگاه گوشی سفارش داده‌اند. در مقابل سفارش تولید هوآوی ۴۴ درصد کاهش پیدا کرده و به ۴۲ میلیون دستگاه رسیده است.

شرکت‌های تولیدکننده گوشی تلفن همراه نظیر شیائومی، اوپو و Vivo در حال تحرکاتی برای گرفتن سهم بازار شرکت هوآوی تکنولوژی‌زیر هستند که زنجیره تامینش بر اثر تحریم‌های آمریکا مختل شده است. به گزارش ایسنا، هوآوی هفته گذشته برند ارزان قیمت Honor را به

مبلغ نامعلومی فروخت تا از زنجیره تامین این برند در برابر اقدامات خصمانه آمریکا که تامین قطعات تولید گوشی را دشوار کرده است، محافظت کند. وزارت بازرگانی آمریکا در اوت دسترسی هوآوی به فناوری آمریکایی برای کسب و کار گوشی این شرکت را بر این اساس که هوآوی تهدیدی برای امنیت ملی محسوب می‌شود را محدود کرد. طبق گزارش شرکت کانالایز، هوآوی در نیمه اول امسال از سامسونگ به عنوان بزرگ‌ترین سازنده گوشی تلفن

همراه در جهان سبقت گرفت، اما فروش گوشی این شرکت در سه ماهه سوم ۲۳ درصد کاهش یافت و به ۵۱.۷ میلیون دستگاه رسید. هوآوی همچنان ۴۱.۲ درصد از بازار گوشی تلفن همراه را در سه

انمام موجودی پلی استیشن ۵

به قلم: تیم نویسندگان سایت oltnews

مترجم: امیر آل‌علی

در شرایطی که تصور می‌شد بحران مالی ناشی از کرونا و وضعیت قرنطینه‌ای که در جهان حاکم است باعث شود تا فروش نسل جدید پلی استیشن شرکت سونی با مشکلاتی مواجه شود، با این حال تنها طی چند هفته از عرضه آن، این شرکت طی بیانیه‌ای اعلام کرده است که موجودی آن در تمامی انبارها به پایان رسیده و افراد باید برای تحویل سفارش‌های خود، مدتی را صبر کنند. این موضوع خود به خوبی نشان می‌دهد که این شرکت تا چه اندازه در زمینه فروش موفق ظاهر شده است. در این راستا با توجه به عدم وقوع چنین اتفاقی برای برند رقیب (ایکس باکس) به نظر می‌رسد که میزان رضایت از این برند بیشتر است و باید سونی را برنده رقابت در سال جاری دانست. حال باید دید که با توجه به این حجم تقاضای بالا، سونی امسال می‌تواند بهترین سال از نظر فروش را داشته باشد؟

منبع: oltnews.com

رونمایی فریتو لی از کیفیت شاپ آنلاین‌اش

به قلم: تاتیانا والک موریس کارشناس بازاریابی و تبلیغات

ترجمه: علی آل‌علی

برند فریتو لی به عنوان یکی از زیرشاخه‌های شرکت پیسی شباهت بسیار زیادی با شرکت مادرش در زمینه بازاریابی دارد. فریتو لی به طور مداوم در زمینه بازاریابی با استقبال مناسب کاربران مواجه شده است. تازه‌ترین اقدام این برند رونمایی از کیفیت شاپ آنلاین‌اش است. هدف از این اقدام فراهم‌سازی فرصتی مناسب برای مشتریان به منظور تهیه هدیه‌های جذاب است. شرایط کنونی دنیا و تاثیرات ناشی از ویروس کرونا خرید حضوری را بدل به گزینه‌ای پرخطر کرده است بنابراین عرصه خرده‌فروشی‌های آنلاین رونق بسیار زیادی را تجربه می‌کند. حضور فریتو لی در این میان علاقه‌مندان به اسنک‌های مختلف را به هیجان خواهد آورد.

بسیاری از مردم برای تعطیلات سال نو به دنبال هدیه‌های کوچک و جذاب هستند. فریتو لی در این رابطه بخش گسترده‌ای از محصولاتش را با حال و هوای کریسمس شخصی‌سازی کرده است. همچنین برخی از هدیه‌های جانبی نیز برای مشتریان در نظر گرفته است. با این حساب مشتریان فریتو لی در کریسمس امسال گزینه‌های بسیار زیادی برای خرید خواهند داشت. بسیاری از مشتریان در طول سال‌های اخیر به خرید بسته‌بندی‌های مختلف فریتو لی در طول کریسمس عادت کرده‌اند. این امر بسیاری از مشتریان را به مشاهده بسته‌بندی های جدید فریتو لی عادت داده بود بنابراین مشاهده محصولات شخصی‌سازی‌شده فریتو لی در سال جاری، با تمام مشکلاتش، دلگرمی مناسب برای مشتریان خواهد بود.

بسیاری از مردم در سراسر دنیا برای کریسمس شرایط ویژه‌ای را سپری می‌کنند. محدودیت‌های شدید مسافرتی و همچنین توصیه به ماندن در خانه به معنای لغو اغلب سفرهای مناسبتی است. این امر به صورت گسترده‌ای از سوی فریتو لی مدنظر قرار گرفته است. یکی از اقدامات جالب فریتو لی سرمایه‌گذاری ۵۰۰ هزار دلاری برای ارسال اسباب بازی‌های مختلف به خانواده‌های مختلف است. این اقدام هماهنگی قابل ملاحظه‌ای با هدف اصلی کمپین سال نوی این برند در راستای همدلی بیشتر میان مشتریان دارد.

منبع: marketingdive.com

با اپل واچ از کابوس رها شوید

سازمان غذا و داروی ایالات متحده آمریکا معروف به اف دی ای تایید کرد که نرم‌افزار «NightWare» به درمان کابوس‌های نقص ناشی از اختلال استرس پس از سانحه (PTSD) کمک می‌کند. این برنامه فقط مخصوص اپل واچ است.

به گزارش ام بی ای نیوز، اپل واچ از بسیاری جهت مفید است اما حتما تاکنون هرگز با خود فکر کرده‌اید که شاید این ساعت مچی شرکت اپل بتواند در راستای کمک به رفع اختلال استرس پس از سانحه موثر واقع شود. خبر خوب اینکه یک برنامه جدید مخصوص اپل واچ موسوم به «NightWare» به تازگی به تایید اف دی ای رسیده است. این نرم‌افزار با استفاده از سرعت حرکت و ضربان قلب کاربر با موفقیت تشخیص می‌دهد که شما دقیقاً در چه لحظه‌ای از شبانه روز کابوس می‌بینید. به این ترتیب از آن می‌توان به عنوان کمکی موثر در راستای درمان اختلال PTSD نام برد. پس از صدور فرمان لرزش به اپل واچ توسط این نرم‌افزار، کاربر تحریک می‌گردد اما هرگز بیدار نخواهد شد. ایده اصلی این است که ضمن ایجاد وقفه در مسیر دیدن کابوس، افراد را از خواب بیدار نکنیم.

اف دی ای پس از تایید این نرم‌افزار چنین می‌گوید: «سازمان غذا و داروی ایالات متحده آمریکا اجازه بازاریابی یک ابزار جدید را به سازندگان آن داد. هدف از ساخت این وسیله کاهش موقتی موارد اختلال در خواب به دلیل کابوس‌هایی است که در سن ۲۲ سالگی یا بعد از آن به سراغ برخی افراد می‌آید. این اشخاص از اختلال کابوس یا اختلال استرس پس از سانحه رنج می‌برند. دستگاه فوق از طریق تماس با پوست افراد و تجزیه و تحلیل ضربان قلب و سرعت حرکت آنها هنگام خواب، در مواقع موردنیاز لرزشی ملایم را ایجاد می‌کند.

در حالی که «NightWare» حقیقتاً نرم‌افزاری است که فقط با نسخه پزشک ارائه داده می‌شود، شرکت سازنده آن در توضیحاتی گشت که برنامه فوق در قالب یک استراتژی جامع برای مقابله با PTSD ساخته شده است و درمانی مستقل به شمار نمی‌رود. این شرکت همچنین خاطرنشان کرد که آن دسته از افراد مبتلا به اختلال فوق که در خواب اقدام خاصی را انجام می‌دهند، برای مثال راه می‌روند یا مستعد انجام حرکات خشونت‌آمیز هستند، اجازه استفاده از این نرم‌افزار را ندارند.

راهکارهای بازاریابی بهتر در صنعت خرده‌فروشی

اینفلوئنسر مارکتینگ

بازاریابی با استفاده از اینفلوئنسرها ایده تازه و بسیار جذابی محسوب می‌شود. اینفلوئنسرها درست مانند سلبریتی‌ها دارای شهرت و نفوذ بر روی مشتریان هستند. اغلب اینفلوئنسرها در شبکه‌های اجتماعی فعالیت دارند. این امر به معنای امکان همکاری با آنها برای توسعه کسب و کار و همچنین بهبود سطح فعالیت برند است. بسیاری از کاربران در شبکه‌های اجتماعی در تلاش برای جلب نظر مخاطب هدف به طور عملی به سوی اینفلوئنسرها گرایش پیدا می‌کنند.

اگر خرده‌فروشی‌ها توانایی همکاری با اینفلوئنسرها‌ی مناسب را پیدا کنند، بخش قابل ملاحظه‌ای از هزینه‌های بازاریابی‌شان نتیجه‌بخش خواهد شد. یکی از ایرادات خرده‌فروشی‌ها در این میان همکاری با اینفلوئنسرهای بی‌ارتباط با حوزه کاری‌شان است. این امر موجب هدررفت بودجه شرکت و فقدان جذابیت برای مخاطب هدف خواهد شد.



بازاریابی با کمک مشتریان

بازاریابی با کمک مشتریان به بازاریابی زبانی نیز مشهور است. این الگو بر روی مشتریان به عنوان عوامل توسعه برند تمرکز دارد. بر این اساس تعامل مناسب با مشتریان فعلی برند تمایل آنها برای معرفی خرده‌فروشی به دوستان و اعضای خانواده‌شان را افزایش می‌دهد. این امر در نهایت موجب دسترسی برندها به دامنه وسیع‌تری از مشتریان هدف خواهد شد. امروزه عرصه بازاریابی دارای پیچیدگی‌های بسیار زیادی است. برخی از برندها در این میان همیشه به دنبال تکنیک‌های بازاریابی پیچیده هستند بنابراین وقتی از بازاریابی با کمک مشتریان صحبت می‌شود، روی خوشی به این شیوه نشان نمی‌دهند. بازاریابی با کمک مشتریان شیوه‌ای ساده و در عین حال تاثیرگذار است. بسیاری از برندها در بلندمدت برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان به دنبال تاثیرگذاری بر روی آنها براساس شیوه موردنظر هستند بنابراین پرهیز از این شیوه جذاب و تاثیرگذار منطقی نخواهد بود. صرف هزینه اندک برای حوزه بازاریابی در دستور کار بسیار از برندها قرار دارد. اگر کسب و کار شما به مشتریان به عنوان نیروی کمکی برای بازاریابی نگاه کند، شانس بسیار زیادی برای کاهش هزینه‌ها خواهد داشت.

استراتژی‌های بازاریابی در صنعت خرده‌فروشی

پس از بررسی الگوها و گونه‌های متفاوت بازاریابی باید به دنبال برخی از استراتژی‌های کاربردی نیز بود. امروزه بسیاری از برندها نسبت به شیوه‌های بازاریابی آگاهی دقیقی دارند، اما در مرحله تبدیل الگوهای بازاریابی به استراتژی شکست می‌خورند. دلیل این امر تفاوت میان آموزه‌های نظری بازاریابی با دنیسای واقعی است بنابراین در عرصه عمل باید اندکی تغییرات و شخصی‌سازی الگوهای بازاریابی برای هر برندی صورت گیرد. در غیر این صورت امکان فعالیت بازاریابی مناسب برای برند موردنظر فراهم نخواهد شد. در ادامه برخی از استراتژی‌های مناسب بازاریابی برای صنعت خرده‌فروشی را مدنظر قرار خواهیم داد.

توجه به اطلاعات کاربردی آنلاین

امروزه اغلب مردم در دنیای آنلاین وقت‌گذرانی می‌کنند. این امر به معنای ضرورت بازاریابی با هدف جلب نظر مخاطب هدف است. بسیاری از برندها بدون هیچ مقدمه‌ای در تلاش برای بازاریابی و جلب نظر

مخاطب هدف هستند. نکته مهم در این میان نیاز به اطلاعات معتبر برای جلب نظر کاربران به صورت پایدار است. بسیاری از برندها با افت و خیز بسیار زیادی در زمینه تعامل با مخاطب هدف در حوزه آنلاین مواجه هستند. دلیل این امر عدم استفاده از داده‌های معتبر پیرامون مشتریان است.

امروزه دسترسی به اطلاعات کاربردی در مورد رفتار آنلاین مشتریان کار دشواری نیست. استفاده از بانک‌های داده عمومی مانند گوگل امکان شخصی‌سازی تجربه بازاریابی برای کاربران را فراهم می‌سازد. اگر یک برند در طول بازه زمانی طولانی به داده‌های معتبر توجه نکند، توانایی بازاریابی‌اش در طول زمان کاهش خواهد یافت.

طراحی کاتالوگ آنلاین

مشتریان در هر صورتی علاقه‌مند به مشاهده کاتالوگ برندها هستند. این امر نوعی گرایش عمومی در میان مشتریان است. همانطور که خرده‌فروشی‌های حضوری دارای کاتالوگ هستند، خرده‌فروشی‌های آنلاین نیز باید کاتالوگ مخصوص‌شان را طراحی کنند. این امر به معنای طراحی یک فایل PDF و بارگذاری در سایت رسمی نیست. دسته‌بندی درست محصولات یکی از مهمترین نکات در زمینه بازاریابی محسوب می‌شود. وقتی بازاریاب‌های برند در یک کمپین به محصولی خاص ارجاع می‌دهند، مشتریان باید به سادگی امکان یافتن آن در سایت خرده‌فروشی را داشته باشند.

شاید در نگاه نخست طراحی کاتالوگ آنلاین فقط مخصوص خرده‌فروشی‌های اینترنتی باشد. نکته مهم در این میان توجه به وضعیت خرده‌فروشی‌های حضوری است. چنین خرده‌فروشی‌هایی بیش از هر زمانی نیاز به تقویت جلوه آنلاین‌شان دارند. این امر موجب جلب نظر مشتریان بالقوه وسیع‌تر در فضای آنلاین می‌شود. یکی از مزیت‌های اصلی فضای آنلاین در مقایسه با دیگر عرصه‌های بازاریابی امکان دسترسی به دامنه وسیعی از مشتریان است بنابراین برندها باید نهایت استفاده از این مزیت را بکنند.

استفاده تخفیف به مثابه ابزار بازاریابی

استفاده از بازه‌های زمانی مناسب برای ارائه تخفیف‌های گسترده فقط یک استراتژی فروش نیست. تخفیف همیشه نظر مشتریان را جلب می‌کند بنابراین برندها باید بیشترین میزان تخفیف برای مشتریان را در نظر بگیرند. یک‌شب یک خرده‌فروشی توانایی ارائه تخفیف به صورت مداوم را ندارد بنابراین باید در مورد بازه‌های زمانی مناسب برای ارائه تخفیف تصمیم‌گیری نماید. بازه‌های زمانی مانند کریسمس یا تعطیلات تابستانی مدارس گزینه‌های جذابی محسوب می‌شود.

امروزه برخی از برندها اقدام به ارائه تخفیف‌های گسترده به مشتریان وفادارشان می‌کنند. اگر خرده‌فروشی شما به دنبال افزایش دامنه مشتریان وفادارش است، باید به طور گسترده‌ای ارائه تخفیف را در دستور کار قرار دهد. نکته مهم در این میان عدم ارائه تخفیف به تمام افراد است. تخفیف‌ها باید به طور هوشمند در دستور کار قرار گیرد. در غیر این صورت مشکلات بسیار زیادی برای برندها ایجاد می‌شود. برخی از برندها دارای تجربه مداوم ارائه تخفیف و عدم دریافت نتیجه دلخواه هستند. برنامه‌ریزی و تعیین مراحل مشخص برای دریافت تخفیف از سوی مشتریان ضررهای احتمالی را به شدت کاهش می‌دهد. این امر شامل تعیین مراحلی برای حضور مشتریان عادی در انجمن مشتریان وفادار کسب و کار است. این امر امکان سرمایه‌گذاری مطمئن بر روی افزایش دامنه مشتریان را فراهم می‌سازد.

ایجاد دکورهای خاص

طراحی غرفه‌های خرده‌فروشی به صورت جذاب دارای اهمیت بسیار زیادی است. امروزه اغلب برندها به اهمیت این حوزه واقف هستند. بسیاری از خرده‌فروشی‌ها در عمل برای جلب نظر مخاطب هدف براساس فصل و مناسبت پیش روی اقدام به شخصی‌سازی دکور بخش‌های مختلف می‌کنند. این امر نقش مهمی در ترغیب مشتریان برای خرید بیشتر دارد. اگر این شیوه با ارائه تخفیف همراه شود، انگیزه مشتریان برای خرید دوچندان خواهد شد. بسیاری از خرده‌فروشی‌های بزرگ در عمل از همین شیوه برای تاثیرگذاری بهتر بر روی مشتریان استفاده می‌کنند.

برگزاری مراسم‌های تجاری

برگزاری مراسم‌های مرتبط با حوزه کسب و کار دارای اهمیت بسیار زیادی است. برخی از برندها به طور مداوم در تلاش برای شرکت در مراسم‌های بزرگ هستند. نکته مهم در این میان امکان افزایش اعتبار برند با برگزاری مراسم به جای حضور در آن است. امروزه مشتریان تمایل بالایی برای حضور در مراسم‌های مختلف دارند. این امر نظر بازاریاب‌ها را به شدت جلب کرده است. اکنون در مقایسه با دو دهه گذشته مراسم‌های تجاری بسیار بیشتری در سراسر دنیا برگزار می‌شود. دلیل این امر تلاش برندها برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف براساس تعامل بیشتر در مراسم‌هاست.

مهمترین مسئله درخصوص برگزاری مراسم‌های تجاری تعیین محورهای اصلی مراسم براساس ارتباط با کسب و کارمان است بنابراین اگر یک خرده‌فروشی مراسم‌ی بی‌ارتباط با حوزه کاری‌اش برگزار نماید، مورد استقبال قرار نخواهد گرفت.

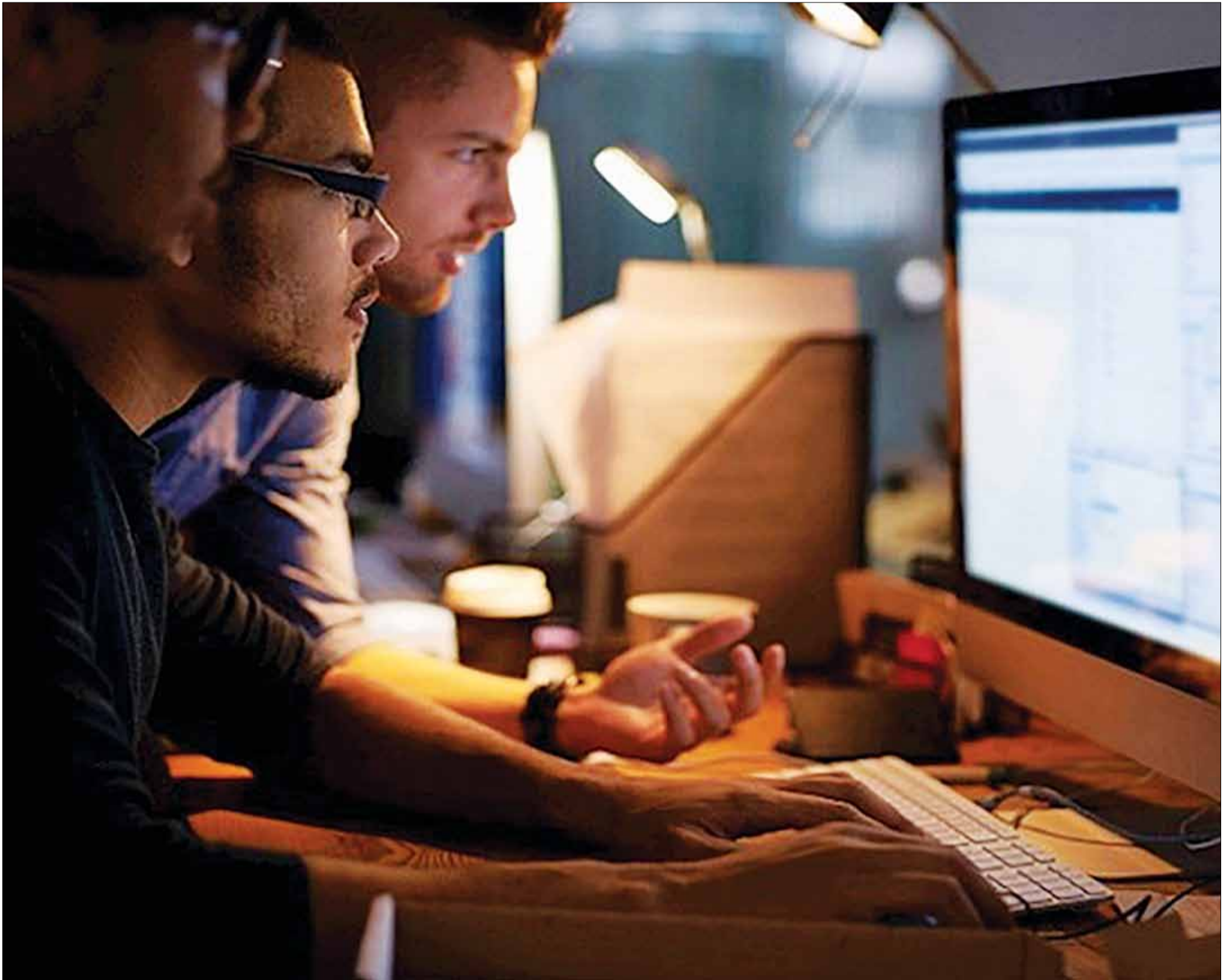
شخصی‌سازی تجربه خرید مشتریان

تجربه خرید برای هر فردی لذت‌بخش است. برخی از محصولات دارای ارزش بسیار زیادی برای مشتریان هستند. همین امر تجربه خرید آنها را بسیار مهم می‌سازد. اگر یک خرده‌فروشی توانایی شناسایی محصولات مهم برای مشتریان را داشته باشد، سطح تاثیرگذاری‌اش بر روی خریداران به شدت افزایش خواهد یافت. یک نمونه مناسب در این زمینه کنسول‌های بازی و گوشی‌های هوشمند است. تجربه خرید این محصولات دارای اهمیت بسیار زیادی است بنابراین برندها به دنبال استفاده بهینه از فرآیند فروش چنین محصولاتی هستند. خرده‌فروشی‌ها اغلب شرایط جذابی برای مشتریان به منظور خرید این نوع از محصولات تعریف می‌کنند. خرده‌فروشی‌های آنلاین نیز با طراحی بسته‌بندی‌های خاص برای محصولات جذاب و مهم برای مشتریان تجربه منحصر به فردی را رقم می‌زنند.

امروزه عرصه خرده‌فروشی شاهد سطح رقابت بی‌سابقه‌ای است. موفقیت در این عرصه بدون استفاده از استراتژی‌های بازاریابی کاربردی امکان‌پذیر نخواهد بود. استفاده از نکات مورد بحث در این مقاله شروع مناسبی برای فرآیند بازاریابی خرده‌فروشی‌ها محسوب می‌شود.

منبع: business.com

کسب و کارهای کوچک چطور می‌توانند با تقویت محتوا به بازگشت سرمایه بهتر برسند؟



چطور می‌توان مطمئن شد که زمان و سرمایه‌گذاری روی تولید و بازاریابی محتوا ارزشمند خواهد بود؟ محتوای عالی و ترافیک بالای حساب‌های کاربری شما می‌تواند حساب‌های بانکی‌تان را تغذیه کند. حسابرسی بازگشت سرمایه پست‌های بلاگ و دیگر محتواهای آنلاینی که منتشر می‌شود، یکی از ساده‌ترین گام‌ها به سمت سودآوری بیشتر شرکت‌ها به شمار می‌رود. در ادامه چند ترفند برای افزایش سودآوری محتوایی که تولید کرده‌اید را معرفی می‌کنیم.

۱. درک درست از تجزیه و تحلیل ترافیک

اگر می‌خواهید در بالاترین حالت بازگشت سرمایه قرار بگیرید، به داده‌های قابل اطمینان برای اندازه‌گیری ترافیک و نتایج نیاز دارید. گوگل آنالیتیکس، یک منبع قدرتمند از اطلاعات است که می‌تواند به شما بگوید که مشتریان شما دقیقاً از کجا می‌آیند، با این حال قابلیت‌های فراوان این ابزار قدرتمند می‌تواند کاربران خود را سردرگم کرده و آنها را از استفاده موثر باز دارد.

خوشبختانه گوگل، آموزش رایگان این ابزار را ارائه کرده و به شما کمک می‌کند تا اهداف خود را تعیین کنید، در آزمون‌های جانبی شرکت کنید، به درک درست از کیف فروش برسید و نتایج تلاش‌های خود را پیگیری کنید. این پروسه، ارزش زمانی که برای آن صرف می‌کنید را دارد و اندازه‌گیری دقیقی از نتایج در اختیار شما قرار می‌دهد.

۲. روی تلاش‌های مربوط به شبکه‌های اجتماعی تمرکز کنید

مدیریت تمامی کانال‌های شبکه‌های اجتماعی، انرژی و زمان زیادی را طلب می‌کند. این کار شریایی را فراهم می‌کند تا محتوای خود را در انواع مختلفی از اپلیکیشن‌ها و پلتفرم‌ها منتشر کنید، اما در عین حال می‌تواند زمان را به طور کل تلف کند. انواع مختلف شبکه‌های اجتماعی، جمعیت کاربران و نتایج مخصوص به خود را دارد، بنابراین باید بدانید که از کدام مسیر به فروش بیشتر دست پیدا می‌کنید، نه اینکه تنها بازدیدکننده‌های خود را افزایش دهید.

برای مقایسه بازگشت سرمایه در هر کدام از این شبکه‌ها، باید در واقع میزان فروش جمع‌آوری شده آنها را با ارزش زمان و سایر منابعی که روی آن سرمایه‌گذاری کرده‌اید، مقایسه کنید. تلاش‌هایی که در آینده به کار می‌گیرید را روی یک یا دو کانالی متمرکز کنید که بیشترین بازگشت را داشته‌اند. علاوه بر این، می‌توانید از زمانی که

ذخیره کرده‌اید برای یادگیری بیشتر جدول‌های زمانبندی موثر و بهترین انواع پست برای موثرترین کانال‌ها استفاده کنید.

۳. بهترین محتوای خود را به صورت مستمر به روز رسانی کنید
شما زمان زیادی را اختصاص می‌دهید تا بهترین محتوا با قدرت فوق‌العاده برای تبدیل شدن به فروش را تولید کنید، پس اجازه ندهید که این محتوا بی‌فایده بماند و یا منقضی شود. باید تشخیص دهید که کدام پست‌ها بالاترین نتیجه را داشته‌اند و زمان خود را به گونه‌ای تقسیم بندی کنید که هر ۳ تا ۶ ماه آنها را به روز رسانی کنید. محتوای خود را بخوانید و بررسی کنید که آیا به آپدیت منابع نیاز دارد و یا اینکه باید تازه‌های صنعت را به آن اضافه کرد یا خیر.

این به روز رسانی به شما اجازه می‌دهد تا محتوای خود را بار دیگر در سراسر شبکه‌های اجتماعی و خبرنامه ایمیلی خود منتشر کنید. آپدیت محتوا باعث می‌شود که همچنان مرتبط باقی بماند و در نتایج موتورهای جستجو نیز عملکرد بهتری خواهد داشت.

۴. تصاویر را به گونه موثری به کار بگیرید

استفاده موثر و درست از تصاویر یکی از بهترین روش‌ها برای کسب و کارهای کوچک است تا محتوای خود را بهینه‌سازی کنند. اولین کاری که باید انجام دهید این است که محتوای شما، حداقل باید از یک تصویر مناسب و مربوط برخوردار باشد؛ با توجه به برآوردهای انجام‌شده، مطالبی که در آنها از تصویر استفاده شده، تا ۹۴ درصد بازدید بیشتری دارند و احتمال اشتراک‌گذاری آنها در شبکه‌های اجتماعی، ۴۰ برابر بیشتر است. علاوه بر این، تنها گذاشتن یک عکس مهم نیست، بلکه باید تنظیمات درستی را برای تصاویر انتخاب کنید. به بیان دیگر، نسبت‌های درست تصویر، اندازه‌های طول و عرض تصویر و اضافه کردن المان‌های سئو مثل ALT و عنوان متن را نیز به درستی در نظر بگیرید.

۵. ترویج و ترفیع تعاملی

اگر بخواهید که محتوای خود را در زمان مناسب، در مقابل دید مردم قرار دهید و آنها را به خرید کردن ترغیب کنید، باید تلاش‌هایی را در این زمینه به کار بگیرید. استفاده از سئو و تاکتیک‌های تبلیغاتی که باعث می‌شود در زمان جستجوی مخاطب در گوگل، به عنوان یکی از رزالت‌های خوب به نمایش گذاشته شوید، تمرین خوبی است. با این حال، برخی به روابط انسانی‌تر علاقه دارند و زمانی که با مشکلی مواجه

می‌شوند، علاقه‌ای به جستجو کردن در اینترنت ندارند. این افراد اغلب ترجیح می‌دهند که به فیس‌بوک یا وب‌سایت پرسش و پاسخ Quora مراجعه کنند.

اگر در گروه‌های این پلتفرم‌ها و وب‌سایت‌هایی که مخاطبان‌تان در آنها به دنبال پاسخ هستند، خود را به عنوان یک متخصص صمیمی معرفی کنید، افراد نیز از اینکه پست‌هایی را منتشر کرده و به سوالات آنها پاسخ دهید، خوشحال خواهند شد. اگر به طور دائم در بحث‌ها شرکت کنید، لینک‌ها و پست‌های شما با استقبال روبه‌رو خواهد شد.

۶. محتوای خود را طراحی کنید

همانطور که در بحث‌ها شرکت می‌کنید و موضوعات مختلف در عرصه فعالیت‌های خود را بررسی می‌کنید، متوجه می‌شوید که کدام پرسش‌ها بیشتر از همه مطرح می‌شوند. محتوای خود را به گونه‌ای بنویسید که پاسخی به این پرسش‌ها باشد و زمانی که سوالات مشابه بار دیگر مطرح شد، آنها را با یک یادداشت صمیمانه و دوستانه به اشتراک بگذارید.

زمانی که در حال نوشتن این محتواها هستید، بازگشت سرمایه را به خاطر داشته باشید. لینک‌های خرید مرتبط را نیز در آنها بگنجانید تا بتوانید ترافیک ناشی از آنها را به فروش تبدیل کنید؛ علاوه بر این، باید به گونه‌ای بنویسید که خواننده‌های جدید را برای دنبال کردن صفحات شما ترغیب کند.

۷. عنوان یا تیترهای خوبی را انتخاب کنید

اگر محتوای فوق‌العاده شما از یک عنوان عالی و قانع‌کننده برخوردار نباشد، تمامی تلاش‌های شما در زمینه محتوای خوب، جایگاه بالا در موتور جستجو، اشتراک‌گذاری تعاملی و استراتژی‌های پر قدرت جذب می‌کنند که محتوا را بخوانند و آن را به اشتراک بگذارند. آنها گاهی اوقات بدون اینکه محتوا را بخوانند، عنوان تاثیرگذار شما را به اشتراک می‌گذارند. نوشتن تیترهایی که علاقه مردم را جلب کند و در عین حال از واقعیت دور نباشد، یک مهارت است که باید آن را فرا گرفت.

۸. از ابزارهای مناسب شبکه‌های اجتماعی استفاده کنید

برخی از ابزارهای اشتراک‌گذاری شبکه‌های اجتماعی از لحاظ دریافت بازخورد بهتر از سایرین هستند. شما باید بتوانید که بازخوردهای

۹. مراقب هزینه‌هایی که پرداخت می‌کنید باشید

تولید و اشتراک‌گذاری محتوای تعاملی می‌تواند پرهزینه باشد. تصاویر شخصی‌سازی شده، الگوهای رفتاری، گرافیک‌های بارز و بازاریابی گسترده، پرهزینه است. تصاویر باکیفیت را نمی‌توان در کتابخانه محتوا نادیده گرفت، اما بیشتر بودن آن، به منزله بهتر بودن نیست. گاهی اوقات اضافه کردن یک تصویر فوق‌العاده با کیفیت و بزرگ، هیچ تاثیری را در میزان درآمد شما نخواهد داشت.

مراقب هزینه‌های‌تان باشید و اگر در حال نزدیک شدن به میزان درآمد اصلی هستید و یا متوجه شدید که بازگشتی ندارد، متوقف شوید.

۱۰. کیف فروش خود را بهینه‌سازی کنید

همیشه راه‌هایی برای بهتر شدن بازگشت سرمایه در تمامی مراحل پروسه خرید وجود دارد. در بالاترین قسمت کیف، به مخاطبان بالقوه نگاهی بیندازید، کسانی که در واقع در حال تلاش برای جذب آنها هستند و مطمئن شوید که توانایی خرید محصولات شما را دارند. ترافیک زیادی که آن را افرادی ایجاد کرده‌اند که قصد خرید ندارند، بی‌فایده خواهد بود.

در بخش میانی کیف، محتوا قرار دارد. آیا می‌تواند تعامل برقرار کند؟ اعتماد مخاطب را جلب می‌کند؟ آیا حس اضطرار را به وجود می‌آورد، به گونه‌ای که افراد همین حالا برای خرید اقدام کنند؟ با مطرح کردن سوالات به فراخور مرحله‌ای از کیف که در آن حضور دارید، باید مطمئن شوید که در حال ترغیب و تشویق مشتریان هستید.

پیشرفت و بهتر کردن بازگشت سرمایه، همیشه به معنای کار کردن بیشتر نیست. موضوع این است که باید روی کاری که انجام می‌دهید، متمرکز شوید تا تلاش‌های شما به سمت یک هدف مشخص حرکت کند.

منبع: Entrepreneur/ucan

مهارت‌های کاری برای تغییر شغل را بشناسید



اینکه بدانید در چه زمانی و چگونه مکالمات دشوار را به شیوه‌ای سازنده انجام دهید، مهارت اساسی برای دستیابی به اهداف شخصی و حرفه‌ای شما محسوب می‌شود. ناسازگار بودن بین افراد اجتناب‌ناپذیر بوده، بنابراین توانایی حل‌وفصل این مناقشات و اختلاف‌نظرها یک مهارت حیاتی در زندگی است.

حرف آخر

لیست مهارت‌های کاری به شما کمک می‌کند تا شغل خود را تغییر دهید و در نقش بعدی‌تان رشد کنید. مهم این است که احساسات خود را با تغییرات آشنا کنید. در غیر این صورت، همچنان با همان فکر و ذهن قدیمی حرفه جدید خود را دنبال خواهید کرد.

همیشه فهرست نهایی مهارت‌های کاری را در جیب خود نگه دارید:

- صبور و شکیبا باشید
- با نه شنیدن بیشتر رشد کنید
- خود را تایید کرده و به سطح اعتمادبه‌نفس خود توجه کنید
- به طور عمیق گوش کرده و مهارت‌های دیداری خود را تقویت کنید

- آزمایش کنید
- به طور انتقادی فکر کنید و با ابتکار عمل شروع کنید
- توانایی نفوذ بدون داشتن قدرت
- رابطه با کیفیت بسازید و سیاست اداری را مدیریت کنید

تعهد به مهارت‌های کاری به شما کمک می‌کند تا تغییرات را به آسانی بر روی شغل جدید اعمال کنید. به پیشرفت مهارت‌های حرفه‌ای لازم در هر محیط حرفه‌ای ادامه دهید، چراکه این موضوع در عصر حاضر از اهمیت بالایی برخوردار است.

توجه داشته باشید که چه تغییراتی بر روی حرفه خود می‌دهید، این تغییر کوچک است یا بزرگ؟ هنگامی که با این مشکل روبه‌رو می‌شوید به احساسات و افکار خود توجه کنید. از لیست مهارت‌های کاری، یکی از مواردی را که با شما بیشتر همخوانی دارد را انتخاب کنید و یک جنبه از آن مهارت را به تغییر شغلی و حرفه جدید خود اضافه کنید. هیچ راه درستی یا غلطی برای تغییر شغل وجود ندارد. آنچه برای شما بهتر است انجام دهید، خلاق باشید و آزمایش کنید.

منبع: Lifehack/ucan

۴. آزمایش کنید
تغییر شغل زمان کشف خودتان است. به عنوان بزرگسال، به طور معمول بر اساس تجربیات‌مان فرضیاتی داریم. یک ذهنیت و تفکر پایه در ارتباط با یادگیری درباره تغییراتی که می‌خواهید ایجاد کنید داشته باشید. این امر به شما کمک می‌کند که در طول فرآیند تغییر، از فرآیند آزمون و خطا به راحتی عبور کنید.

در اینترنت جست‌وجو نکنید؛ در عوض با افرادی که در صنعت مربوطه کار می‌کنند صحبت کنید. بعضی از اطلاعات ممکن است که نظر شما را جلب کنند و باعث شوند تمایل به صحبت با افراد بیشتری پیدا کنید. در نهایت این روند باعث تغییر کامل دیدگاه‌تان خواهد شد. اطلاعاتی که جمع‌آوری می‌کنید به تصمیم‌گیری آگاهانه و با اعتمادبه‌نفس، در مورد حرکت بعدی شما کمک می‌کند.

۵. به طور عمیق گوش کرده و مهارت‌های دیداری خود را تقویت کنید

این مورد شامل مشاهده دقیق خود و محیط اطراف‌تان می‌شود. به آنچه برای به دست آوردن خودآگاهی انجام می‌دهید دقت کنید. این شامل آشنایی با فرهنگ کاری محل کار، سبک‌های کار همکاران، پویایی تیم شما و کانال‌های مختلف ارتباطی می‌شود.

۶. به طور انتقادی فکر کنید و با ابتکار عمل شروع کنید
انعطاف‌پذیر باشید و مهارت‌های جدید یاد بگیرید. مشاغل در حال تکامل هستند و ما باید راه‌های خلاقانه‌ای برای انجام کارها یاد بگیریم. هرچه بیشتر یاد بگیرید، آگاه‌تر خواهید بود. پس از آن می‌توانید ایده‌های جدیدی را ارائه دهید یا برای رسیدن به نتایج، روش‌های مختلفی را امتحان کنید.

با تغییر صنایع و کسب‌وکارهایی که نیاز به انطباق با رشد در بازارهای رقابتی دارند، افراد باید ارزش و سهم خود را برای حمایت از نیازهای تجاری نشان داده و بیان کنند.

این به معنای داشتن قدرت پیش‌بینی شما در حوزه کاری‌تان بوده تا به شرکت‌ها کمک کنید تصمیمات آگاهانه بگیرند. به عنوان مثال، توانایی تشخیص مقادیر زیادی اطلاعات، با استفاده از مهارت‌های تحقیقاتی و معرفی آنها با زبان ساده به افراد تأثیرگذار، در صنعت موردنظر، کمک بزرگی به رشد شرکت خواهد بود.

همه این مجموعه مهارت‌ها به رسیدن شما به اهداف نهایی‌تان کمک می‌کند. از درخواست کمک یا سوال پرسیدن نترسید، چراکه این کار نشان می‌دهد که در حال گوش دادن و توجه به کار خود هستید.

۷. توانایی نفوذ بدون داشتن قدرت

چه به یک فرد گزارش می‌دهید، چه در یک سازمان ماتریسی کار می‌کنید یا خودتان یک کارآفرین هستید، باید با دیگران تعامل داشته باشید. شما باید بتوانید با مذاکره موثر، دیگران را متقاعد کنید و گاهی اوقات خدمات، محصول و توصیه‌های سودمند خود را به مشتری بفروشید.

شما همیشه در موقعیت قدرت قرار نخواهید گرفت، بنابراین دارا بودن توانایی‌های لازم برای تأثیرگذاری در افراد، یک مهارت کلیدی محسوب می‌شود. دفعه بعدی که با دوستان یا خانواده به منظور صرف شام به بیرون می‌روید، توانایی‌های تأثیرگذاری خود را تست کنید. سعی کنید همه را متقاعد کنید که رستورانی که انتخاب کرده‌اید یکی از بهترین‌ها است.

۸. رابطه با کیفیت بسازید و سیاست اداری را مدیریت کنید
زمانی که به حرفه جدیدی منتقل می‌شوید و در یک نقش جدید شروع به کار می‌کنی، ایجاد و ادامه روابط با کیفیت، برای حمایت از تمام جنبه‌های رشد و بهروری شغلی شما ضروری است.

صادق بودن با خود، می‌تواند به شما در پیشبرد تغییر شغلی که در نظر دارید کمک کند.

مهارت‌هایی برای تغییر شغل و موفقیت در شغل بعدی خود

۱. صبور باشید
دنیا با سرعت تغییر می‌کند. شما باید بتوانید به طور طبیعی با جریان‌های زندگی کاری خود حرکت کنید. خودتان را با استفاده از این مهارت‌ها برای فرصت و چالش بعدی آماده کنید:

خواب کافی: فشار مجدد و کافی مغز با حداقل هفت ساعت خواب، می‌تواند به شما در مدیریت چالش‌های عاطفی کمک کند و در شرایط بد یا ناراحتی احتمال آرامش بیشتری خواهید داشت. خواب باید اولویت اول شما باشد؛ به طوری که بتوانید سلامت خود را بهینه کنید و اهداف‌تان را برآورده سازید.

آرام بودن: اغلب اوقات ما روز خود را با عجله و بدون تفکر پشت سر می‌گذاریم. هنگامی که احساس عجله و شتاب می‌کنید، نفس عمیق بکشید و مکث کنید. اقدامات بعدی خود را با آگاهی انجام دهید.

۲. با نه شنیدن رشد کنید
به احتمال زیاد در مورد تغییر شغلی خود، با کسانی که به شما نزدیک هستند صحبت می‌کنید. در نهایت با گردآوری اطلاعات و جمع‌بندی آنها، تصمیمی آگاهانه می‌گیرید.

در حالی که بعضی از افراد از شما حمایت خواهند کرد، برخی دیگر ممکن است ایده‌های شما را رد کنند. توجه به این افراد به شک و تردید شما اضافه خواهد کرد.

شجاع باشید. این بهترین زمان برای تمرکز بر نقاط قوت و آنچه برای شما اهمیت دارد به حساب می‌آید.

به خود زمان بدهید: هنگامی که احساس ناراحتی ایجاد می‌شود؛ اینکه آنها را نادیده بگیریم و خودمان را مشغول کنیم، آسان است اما تا زمانی که با این احساسات روبه‌رو نشوید، از بین نخواهند رفت. مکث کرده و به آنچه اتفاق افتاده فکر کنید. در این صورت انعطاف‌پذیری بیشتری در خود ایجاد خواهید کرد.

تمرین مهربانی کنید: ممکن است احساس عصبانیت، انکار، شرم، تنهایی یا خجالت داشته باشید. با این حال، این بهترین زمان برای مهربانی با خود است. کاری که آن لذت می‌برد را انجام دهید، مانند رفتن به پیاده‌روی یا رفتن به یک کتابفروشی. حتی کمک به یک فرد نزدیک به شما در طول این زمان باعث می‌شود از آنچه انجام می‌دهید سپاس‌گزار باشد و شما را در چشم‌انداز دیگری ببیند.

۳. تمرین کنید تا خود را تایید کنید و سطح اعتماد به نفس‌تان را مشاهده کنید

انتخاب‌های حرفه‌ای شما فقط بر روی زندگی خودتان تأثیرگذار هستند. به عنوان انسان، ما می‌خواهیم احساس ارتباط برقرار کردن، پذیرفته شدن توسط دیگران و تعلق به یک گروه را داشته باشیم بنابراین طبیعی است که ما بخواهیم نسبت به تصمیمات خود از دیگران تاییدیه بگیریم.

حضور حرفه‌ای شما به راحتی می‌تواند توسط اطرافیان شما دیده شود. پس سطح اعتمادبه‌نفس خود را بررسی کنید:

آیا مدام به دنبال تعریف و تمجید رئیس خود هستید؟ آیا این امکان وجود دارد که به دلیل اعتماد به نفس بالایی که در کار داشتید، بازخورد شخصی یا انتقادی که در کار از شما شده را نادیده گرفته باشید؟

یک مرز مشخص بین اعتماد به نفس داشتن، مدعی‌بودن، تهاجمی یا متکبر بودن وجود دارد. توجه داشته باشید که چگونه این رفتارها کار شما را تحت تأثیر قرار داده‌اند.

به طور کلی تغییر شغل عملی دشوار است. به عنوان یک بزرگسال عواملی مانند خانواده، امور مالی، شریک زندگی یا بازار کار وجود دارد که بر تصمیمات ما تأثیر می‌گذارد. همان‌طور که تجزیه‌وتحلیل و برنامه‌ریزی می‌کنید، فرضیه‌ها و افکار منفی باعث می‌شود نسبت به انجام این کار دو دل شوید.

حتی ممکن است از تغییر شغل منصرف شوید و با باقی ماندن در موقعیت فعلی، در حلقه‌ای از افکار و نگرانی‌های خود سردرگم باشید، اما بهتر است تا احساسات مرتبط با تغییر را درک کنید و از لیست مهارت‌های کار استفاده کرده، تا بتوانید احساسات خود را با گذراندن دوره شغلی بعدی مدیریت کنید. با ما همراه باشید تا بتوانید برای پذیرش ایده تغییر شغلی، درون‌تان را بررسی کنید و تمرکز ذهنی‌تان را افزایش دهید.

احساساتی که بعد از تغییر شغل ایجاد می‌شوند را تشخیص دهید در حالی که واکنش‌های فردی نسبت به تغییر متفاوت است؛ احساسات مشترکی در هنگام تغییر شغل برای همه افراد ایجاد می‌شود، که آنها را تجربه خواهید کرد.

۱. ترس از ناشناخته‌ها

انسان‌ها موجوداتی وابسته به عادت هستند و احساس امنیت و راحتی را دوست دارند. افکار و احساساتی که با شک و دودلی همراه هستند، می‌توانند ذهن ما را زمانی که در حال درک تغییر هستیم به میزان زیادی درگیر کنند.

- اگر شکست بخورم چه می‌شود؟
- دوباره باید به دانشگاه برگردم.
- اکنون خیلی دیر شده که تغییر ایجاد کنم.

۲. کلافگی و اضطراب

اندیشه تغییر شغلی، ممکن است شما را غرق در نگرانی کرده باشد و داشتن شک و تردید در این شرایط معمول است. تفکر اینکه چگونه تغییر شغلی می‌تواند بر زندگی شما تأثیر بگذارد، رفتارهایی را ایجاد خواهد کرد که شما را از برداشتن گام‌های کوچک به سمت تغییر باز می‌دارد:

- توان مالی انجام این کار را ندارم.
- خانواده‌ام به من تکیه کرده‌اند.
- باید از صفر شروع کنم.
- برای ترفیع، مزایا و حقوق بازنشستگی‌ام سخت تلاش کرده‌ام.

۳. محرک‌های احساسی خود را بشناسید
در حالی که خواستار ایجاد تغییر در زندگی هستیم، گاهی اوقات در برابر آن مقاومت می‌کنیم. رسیدگی و غلبه بر داستان‌ها و فرض‌هایی که به خودمان بر اساس تجربه می‌گوییم زمانگیر است.

خبر خوب این است که می‌توانید ذهنیت و اعتقادات خود را تغییر دهید. همان‌طور که تغییرات شغلی کوچک یا بزرگی را انجام می‌دهید، الگوهای ذهنی‌تان را بررسی کنید:

- چه چیزی به خودتان می‌گوید و چرا؟ در طول زمان شک و تردید، منتقد داخلی و افکار منفی به راحتی می‌توانند وارد مغز ما شوند. شما قادر هستید این افکار را با اندیشه‌های مثبت جایگزین کنید و حداقل یاد بگیرید که به آنها بی‌توجهی کنید.
- فرضیه‌های خود را بررسی کنید؛ چالش‌هایی که انتظار دارید ایجاد شوند را آزمایش کنید. آیا آنها به واقع درست هستند و چگونه می‌توانید آنها را تایید کنید؟
- تصوراتی که دیگران از شما دارند را زیر سؤال ببرید. افکار آنها از چه میزان اهمیت برخوردار هستند؟ چرا برای شما به این اندازه مهم است؟ شما به دنبال تایید آنها هستید؟



بررسی ۳ تکنیک برای بهبود ایمنی محل کار
چگونه ایمنی محل کار را ارتقا دهیم؟

به قلم: نیکی دیاژ کارشناس کسب و کار در موسسه Martor Usa
ترجمه: علی آل‌علی

کسب و کارهای مختلف در زمینه توجه به محیط کار و تامین ایمنی‌اش سرمایه‌گذاری قابل ملاحظه‌ای می‌کنند. از آنجایی که مردم زمان قابل ملاحظه‌ای در محل کار صرف می‌کنند، تامین ایمنی محل کار و کارمندان ضروری خواهد بود. امروزه قوانین و مقررات بسیار سفت و سختی در زمینه تامین ایمنی محل کار، به ویژه برای کسب و کارهای تاسیساتی، وضع شده است. کارفرماها در بسیاری از شرکت‌ها امکان اجبار کارکنان به فعالیت کاری تحت هر شرایطی را ندارند. این امر در طول دهه اخیر به ارتقای امنیت محل کار در صنایع مختلف کمک فراوانی کرده است. با این حساب فعالیت کاری در صنایع خطرناکی مانند معدن و فولاد تا حد زیادی ساده شده است. شاید در نگاه نخست تامین ایمنی محل کار برای شرکت‌های تاسیساتی و به طور کلی تمام کسب و کارها یک اولویت اساسی نباشد. مطالعات بسیار زیادی در سطح بین‌المللی رابطه میان سطح بهره‌وری نیروی کار و ایمنی محل کار را نشان می‌دهد. یکی از پژوهش‌های معتبر در این زمینه از سوی هاروارد بیزینس ریویو صورت گرفته است. بر این اساس کارگاه‌های دارای ایمنی بیشتر در محل کار با بهره‌وری ۲.۵ برابری نیروی کار مواجه می‌شوند. رعایت نکات ایمنی از سوی برندهای بزرگ امری پذیرفته شده است. بسیاری از کارکنان تجربه کار در محیط‌های ایمن شرکت‌های بزرگ را دارند. یکی از نقاط ضعف کسب و کارهای کوچک در عرصه کلی تجارت مربوط به بی‌توجهی به همین نکته مهم است. برخی از برندهای کوچک با هدف کاهش هزینه‌های جاری اقدام به بی‌توجهی به محیط کار می‌کنند. این امر گاهی اوقات جان کارکنان را نیز به خطر می‌اندازد. اگر یک کسب و کار کوچک نظارت مناسبی بر روی وضعیت محل کارش نداشته باشد، احتمال توسعه شهرت منفی‌اش در مدت زمانی اندک وجود دارد. این امر مشکلات بسیار زیادی در ادامه مسیر توسعه برای کسب و کارهای کوچک ایجاد خواهد کرد. هدف مقاله کنونی بررسی ۳ راهکار ساده و سریع برای افزایش ایمنی کارگاه‌ها و محل کار برندهای مختلف است. در این راستا وضعیت کسب و کارهای کوچک بیشتر مورد توجه قرار گرفته است. با این حال چنین امری به معنای ناتوانی برندهای بزرگ در زمینه استفاده از توصیه‌های ذیل نیست.

۱. آمادگی برای اتفاقات پیش‌بینی نشده

بنجامین فرانکلین اظهارنظر جالبی در مورد اهمیت برنامه‌ریزی دارد: «اگر در زمینه برنامه‌ریزی شکست خوردی، در حال برنامه‌ریزی برای شکست هستی.» بسیاری از برندها در عرصه کسب و کار مشغول برنامه‌ریزی برای شکست هستند. امروزه ساختمان‌های بزرگ به طور ویژه‌ای در برابر رویدادهای طبیعی مانند زلزله و سیل ایمن‌سازی می‌شوند. این امر مقاومت چنین ساختمان‌هایی در برابر حوادث طبیعی ناگوار را به شدت افزایش می‌دهد. بدون تردید کسب و کارها نیز باید به شیوه‌ای متفاوت به دنبال افزایش ایمنی محل کارشان باشند. این امر امنیت کاری آنها را به سطح تازه‌ای منتقل خواهد کرد. بسیاری از کارآفرینان پیش از وقوع رویدادهای ناگوار به فکر ایمن‌سازی محل کار نیستند. این امر نقطه ضعف اغلب برندها محسوب می‌شود. وقتی یک کسب و کار با بحرانی از نظر ایمنی محل کار مواجه می‌شود، حل و فصل موضوع به شدت دشوار خواهد بود بنابراین باید پیش از بروز هرگونه حادثه‌ای برای سناریوهای مختلف آماده باشیم. یکی از راهکارهای مناسب برای بهبود ایمنی محل کار آزمایش و بررسی میزان ایمنی آن در بازه‌های زمانی مشخص است. بسیاری از موسسه‌های حرفه‌ای در زمینه بهبود ایمنی محل کار فعالیت دارند. استفاده از راهنمایی‌ها و کمک‌های چنین موسسه‌های کمک شایانی به کسب و کارها برای بهبود وضعیت‌شان خواهد کرد.

۲. استفاده از ابزارهای مناسب

هر محل کاری دارای ابزارهای ویژه و منحصر به فردی است. اگر شما حتی یک کار بسیار ساده اداری نیز داشته باشید، دست‌کم ۲ ابزار اساسی در کنارتان خواهید داشت: قیچی و تیغه نامه‌باز کن. این ابزارها برای ساده‌ترین کارهای اداری ضروری است. هرچه پیچیدگی کارها بیشتر می‌شود، ابزارهای در دسترس افراد نیز متنوع‌تر خواهد شد. یکی از نکات مهم در زمینه استفاده از ابزارهای حرفه‌ای در محیط‌های صنعتی توجه به ایمنی‌شان است. هیچ فردی علاقه‌مند به آسیب دیدن در فرآیند کار نیست. بسیاری از شرکت‌ها به دلیل بی‌توجهی مداوم به نکات ایمنی ابزارهای‌شان در عمل از فقدان نیروی کار مواجه می‌شوند. این امر به معنای انگیزه بسیار اندک نیروی کار برای همکاری با برخی از شرکت‌هاست. هر نیروی کار در محیط‌های صنعتی و حتی اداری باید ابزارهای لازم برای ایمنی شخصی را داشته باشند. ساده‌ترین مثال در این رابطه مربوط به صنعت ساخت و ساز است. اگر کارگران در این صنعت دارای ابزارهای ایمنی لازم نباشند، ریسک‌های ناشی از فعالیت کاری به شدت افزایش خواهد یافت. بی‌تردید هیچ کسب و کاری علاقه‌مند به اختصاص بخش گسترده‌ای از بودجه‌اش به کمک‌های درمانی کارکنان ندارد بنابراین باید اقدام به پیشگیری از بروز هرگونه حادثه‌ای در محیط کار نماید. امروزه بسیاری از کسب و کارها نسبت به ریسک‌های محل کار اطلاع دقیقی ندارند بنابراین در عمل نیاز به ارزیابی محل کارشان از سوی کارشناس‌های حوادث خواهند داشت. مزیت این امر آگاهی از نقاط ضعف محل کار و امکان رفع به‌موقع آنهاست.

۳. آموزش مداوم کارکنان شرکت

آموزش درست کارکنان برای مقابله با اتفاقات ناگوار اهمیت بسیار زیادی دارد. ساده‌ترین کارهای دنیا نیز ریسک خاص خود را دارد. اگر کارکنان در زمان وقوع یک حادثه آمادگی لازم را نداشته باشند، خسارت‌های جانبی افزایش قابل ملاحظه‌ای خواهد یافت. برخی از آموزش‌های ساده در این حوزه شامل شیوه استفاده درست از ابزارهای حساس است. برخی از ابزارهای صنعتی در صورت استفاده نادرست به افراد آسیب خواهد رساند بنابراین پیش از تکمیل دوره آموزشی کارکنان نباید اجازه شروع فعالیت رسمی به آنها داد. آموزش مداوم نیروی کار شاید امر عجیبی به نظر برسد، اما در صورت رعایت نکردنش هزینه‌های بسیار گزافی برای برندها ایجاد خواهد شد. کسب و کارهای کوچک همیشه در دوراهی میان اختصاص هزینه بیشتر برای افزایش ایمنی کارگاه و صرفه‌جویی در هزینه‌ها مردد هستند. این امر در صورت انتخاب نادرست از سوی کسب و کارها مشکلات زیادی به همراه خواهد داشت. برگزاری دوره‌های آموزشی برای کارکنان همیشه کار ساده‌ای نیست. مسئله اساسی در این میان همکاری با موسسه‌های آموزشی معتبر برای بهبود سطح آمادگی کارکنان است. یک نکته مهم حضور مدیران ارشد شرکت در دوره‌های موردنظر است. حوادث ناگوار برای همه اعضای شرکت روی می‌دهد بنابراین تمام اعضا باید در دوره‌های موردنظر حضور فعالی داشته باشند. تمام کسب و کارها دارای ریسک‌های احتمالی در محل کار هستند. نکته مهم در این میان مدیریت مناسب برخی از ریسک‌ها از سوی کارآفرینان است. این امر هزینه‌های اضافی و اتفاقات ناگوار برای نیروی کار و به طور کلی شرکت را کاهش می‌دهد. استفاده از توصیه‌های ساده این مقاله گام مناسبی برای شروع فرآیند کاهش ریسک‌ها در محل کار خواهد بود.

منبع: smallbusinessbonfire.com



چگونه حس بهتری نسبت به کار خود داشته باشیم

که به آنها علاقه ندارید را با همکاری سایرین انجام دهید، با این حال فراموش نکنید که کمک آنها باید با رفتاری مشابه از سوی شما همراه باشد.

۵- استراحت داشته باشید

شما باید قبل از احساس خستگی، استراحت نمایید. این موضوع باعث خواهد شد که به استراحت کمتری نیاز داشته باشید. در این راستا افراد با یکدیگر متفاوت هستند. با این حال براساس یک استاندارد جهانی، به ازای هر نیم ساعت فعالیت، شما به استراحت نیاز خواهید داشت. در این راستا بهتر است که اقداماتی نظیر پیاده‌روی کوتاه، مصرف آب و صحبت با همکاران را امتحان نمایید. این امر کمک می‌کند تا کیفیت استراحت شما افزایش پیدا کند.

۶- دو مرتبه ورزش نمایید

قبل از حضور در شرکت و قبل از حضور در خانه، توصیه می‌شود که تمرین ورزشی داشته باشید. این موضوع می‌تواند برخی از تمرین سبک کششی و یا دویدن آهسته و استقامتی باشد. این موضوع کمک خواهد کرد تا احساس خستگی به مراتب کمتری را داشته باشید و آستانه تحمل شما در برابر فشارها، افزایش پیدا کند. درواقع تاثیر ورزش در بهبود روحیه، امری اثبات شده محسوب می‌شود.

در نهایت فراموش نکنید که شما می‌توانید در شرکت از کارمندیانی که به کار خود علاقه دارند، در رابطه با راز آنها سوال کرده و با این اقدام به موارد بیشتری دست پیدا کنید.

منبع: walterspeople.be

طرف مقابل پاسخ منفی بدهند، روابط آنها نابود خواهد شد، با این حال شما باید ابتدا به برنامه خود توجه داشته و هرگز اقدامی را قبول نکنید که خارج از توانایی‌های شما است. در این راستا ناراحت شدن افراد، به خودشان بستگی داشته و شما نباید به خاطر جلب رضایت دیگران، خود را درگیر شرایط سختی نمایید. درواقع برای این امر که محیط کار برای شما فضایی دلچسب‌تر باشد، باید به خوبی بدانید که در چه شرایطی لازم است تا به افراد پاسخ منفی بدهید. در این راستا چنین اقدامی باعث می‌شود تا استرس شما نیز به مراتب کمتر باشد.

۳- انتظارات خود را معقول نمایید

بسیاری از افراد خود را با فشار زیادی مواجه می‌کنند. این امر در حالی است که شما باید توانایی‌ها و نقاط ضعف موجود را قبول نمایید. در این راستا اگر چه همواره می‌توان بهتر شد، با این حال این پروسه باید به صورت مرحله‌ای طی شود. در این راستا بدترین اقدام این است که از خودتان انتظاراتی داشته باشید که نتیجه آن تنها فشار بیش از حد خواهد بود.

۴- کار تیمی را فراموش نکنید

تنها زمانی معنا پیدا خواهد کرد که تمامی افراد با یکدیگر همکاری لازم را داشته باشند. در این راستا شما می‌توانید برای خارج شدن از فشارها، با همکاران خود تعامل بالاتری را داشته باشید. درواقع بهبود روابط شما کمک می‌کند که برخی از اقدامات سخت و یا مواردی

به قلم: تیم نویسندگان سایت walterspeople

مترجم: امیر آل‌علی

اگر احساس خوبی نسبت به کار خود نداشته باشید، هیچ موفقیتی را به دست نخواهید آورد، با این حال احساس خوبی داشتن صرفاً به معنای مناسب بودن همه چیز نبوده و در بسیاری از شرایط خود شما باید برای بهبودهایی تلاش نمایید. در این راستا به نظر می‌رسد که مشکل اصلی، عدم آگاهی افراد از اقداماتی است که باید انجام دهند. در این راستا مواردی را بررسی خواهیم کرد که باعث خواهد شد تا نسبت به کار خود حس بهتری را داشته باشید.

۱- سبک کاری مخصوص به خود را پیدا کنید

بدون شک برای مدیران تنها این موضوع مهم است که شما وظایف خود را به خوبی انجام دهید، با این حال در رابطه با شیوه انجام آنها شما آزاد بوده و توصیه می‌شود که برای افزایش جذابیت کار برای خودتان، شیوه‌ای متفاوت و مخصوص به خود را داشته باشید. در این راستا می‌توانید حتی برخی از اقدامات را در خانه نیز انجام دهید. درواقع ساده‌ترین اقدام برای تغییر نگرش به کار این است که شیوه انجام وظایف را تغییر دهید. در این زمینه حتی ترتیب‌دهی متفاوت نیز می‌تواند کاملاً کارساز باشد.

۲- نه گفتن را ساده بدانید

بسیاری از افراد تصور می‌کنند که در صورتی که به

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

سه‌شنبه | ۴ آذر ۱۳۹۹ | شماره ۱۶۷۰ | صفحه ۱۶

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: هنر سرزمین سبز

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

دفتر مرکزی: ۸۸۳۱۷۷۳۸

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۳۲۰۹۶۰

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

WWW.FORSATONLINE.COM

INFO@FORSATONLINE.COM