



یادداشت

توسعه توسعه نیافتگی

ادامه از صفحه اول

گاهی برای یک نظام سیاسی، توسعه در اولویت قرار دارد، در نتیجه تمامی اجزای نظام در جهت رسیدن به توسعه عمل می‌کنند، اما در برخی دیگر از نظام‌های سیاسی، توسعه، حداکثر وسیله و ابزاری است که امکان رسیدن به اهداف دیگر را مهیا می‌سازد؛ برای نمونه اگر آرمان سیاسی یک دولت، تثبیت و تقویت ایدئولوژی‌های دینی، سیاسی، هویت ملی و ناسیونالیسم باشد و از توسعه به مثابه ابزاری درجه دوم برای نیل این اهداف بهره برد آنگاه ممکن است فرآیند رسیدن به توسعه با اختلال مواجه شود. این مسئله و اختلال زمانی دوچندان می‌شود که هویت ملی، ناسیونالیسم یا ایدئولوژی‌های مختلف، تنوع موجود در جامعه را نادیده بگیرند.

برجسته‌سازی و برساختن هویت ملی و ناسیونالیسمی که تنوع و تکثرهای اجتماعی را مبنای خود قرار ندهد، از دو جهت می‌تواند برای توسعه مانع ایجاد کند. اول اینکه یکی از نتایج ناخواسته ناسیونالیسم تمرکزگرا، ظهور و فعال شدن هویت‌های رقیب است؛ هویت‌هایی که در مقابل هویت مسلط، مقاومت می‌کنند و برنامه‌های تمرکزگرایانه ناسیونالیسم را با ناکامی مواجه می‌سازند. ناسیونالیسم بیش از هر چیز خود را دشمن واگرایی نشان می‌دهد و به شیوه‌های مختلف تلاش می‌کند هویت مطلوب خویش را در میان آحاد جامعه برقرار و مسلط سازد، از این رو اگر با هویتی رقیب و مقاومت آن روبه‌رو شود، به احتمال زیاد از توسعه به‌عنوان ابزار فشار استفاده می‌کند تا مقاومت هویتی را درهم بشکند. برنامه‌های توسعه در این حالت از مرکز و به وسیله کارشناسانی تدوین می‌شود که نیازهای مرکز را در اولویت قرار می‌دهند، فرانت خاص خود را از توسعه دارند و احتمالا با نیازها و وضعیت فرهنگی و اقتصادی آن آشنا نیستند، به همین دلیل در دستیابی به توسعه توفیق چندانی کسب نمی‌کنند. حالت دیگری نیز وجود دارد و آن این است که تمرکزگرایی منجر به رواج تبعیض و محروم‌سازی هویت‌های دیگر شود. هراس از واگرایی و حاشیه‌هراسی همواره نظام‌های سیاسی مبتنی بر ناسیونالیسم و هویت‌های ملی تمرکزگرا را بر آن می‌دارد که مناطق حاشیه‌ای را از سرمایه‌گذاری‌های اساسی در زیرساخت‌ها، طرح‌های عمرانی و اقتصادی کلان محروم نماید تا مبادا از رهگذر توسعه، واگرایی گسترش یابد و در آینده‌ای نامعلوم، سرمایه‌گذاری‌ها به‌هدر روند.

دوم آنکه تردیدی نیست هر منطقه فرهنگی /جغرافیایی واجد ظرفیت‌ها و استعداد‌های خاص خویش است که اگر پرورش یابند و برنامه‌ریزی درستی اعمال شود، می‌توانند راه رسیدن به توسعه را هموار سازند. هراس از واگرایی، دخالست ایدئولوژی و عوامل غیراقتصادی در اقتصاد از یک سو و تمرکزگرایی از سوی دیگر موجب می‌شود بسیاری از پتانسیل‌های موجود در جامعه و مزیت‌های نسبی مناطق مختلف نادیده گرفته شوند و هزینه‌های فراوانی بر اقتصاد و فرآیند تولید وارد شود.

در یک واحد ملی، اگر محدودسازی امر توسعه براساس ایدئولوژی یا هویتی خاص صورت پذیرد و نیازها و استعداد‌های مناطق مختلف در نظر گرفته نشود، توسعه محقق نخواهد شد. اصولا برخلاف توسعه، این توسعه‌نیافتگی است که از منطقه‌ای به منطقه دیگر سرایت می‌کند و در نهایت مسائل خود را حتی به مناطق توسعه‌یافته نیز منتقل می‌کند. این انتقال به شیوه‌های گوناگون صورت می‌پذیرد؛ ممکن است با برجسته شدن هویت‌های مقاومت، هویت ملی تضعیف شود و واگرایی رواج یابد، مهاجرت از مناطق توسعه‌نیافته به مناطق برخوردار از توسعه نیز ممکن است جمعیت‌های عظیمی را در حاشیه شهرها ساکن کند و شاخص‌های توسعه را با چالش اساسی مواجه سازند، احتمال دیگر آن است که سرمایه اجتماعی بیرون‌گروهی فرسوده شود و در مقابل سرمایه اجتماعی درون گروهی تقویت گردد که این امر می‌تواند در اموری چون انتخابات، نتایجی غیردموکراتیک حاصل شود.

در ایران شاید به جرأت بتوان گفت بخش‌هایی از قانون اساسی مشروطه بیشترین نزدیکی را به اصول و ارزش‌های دموکراسی دارد که در سال‌های بعد از قانون اساسی حذف یا به فراموشی سپرده شدند. قانون مربوط به انجمن‌های ایالتی و ولایتی یکی از آن بخش‌هاست که تقریباً هرگز جامه عمل نپوشید. در حالی که اجرای آن به معنای به رسمیت شناختن یکی از جنبه‌های تنوع و تکثر موجود در جامعه ایران و تمرکززدایی از قدرت است. اگر این قانون به طور جد مورد توجه قرار می‌گرفت می‌توانست بر برنامه‌ریزی‌های توسعه و نتایج آن تأثیر مثبت فراوانی داشته باشد و هم باعث تقویت و پرورش سرمایه اجتماعی شود هم از دیگر سرمایه‌های موجود در مناطق مختلف کشور بهره گرفته شود. تردیدی نیست در مناطق مختلف ایران که بر اثر سیاست‌های تمرکزگرایانه حکومت مورد غفلت واقع می‌شوند سرمایه‌های مادی، انسانی و فرهنگی فراوانی وجود دارد که اگر امکان مشارکت آنها در روند توسعه فراهم گردد، دستیابی به توسعه آسان‌تر می‌شود. در واقع، تمرکزگرایی موجب شده تکثر و تنوع قومی، مذهبی، جنسیتی موجود در کشور، به جای آنکه به فرصتی برای توسعه و تجربه‌های متفاوت زیستن و درک جهان تلقی شوند تبدیل به مبنایی برای نابرابری و تبعیض شده‌اند که هر گونه برنامه توسعه را با ناکامی مواجه می‌سازند.

برخلاف برخی نظریه‌های توسعه که معتقدند فرهنگ توسعه قابلیت تراوش و سرایت را به جوامع توسعه‌نیافته دارد، واقعیت این است که نتایج و پیامدهای عینی توسعه‌نیافتگی به سادگی قابل انتقال به جوامع توسعه‌یافته را دارند و می‌توانند برای برنامه‌های توسعه چالش جدی ایجاد کنند. بی‌روس کرونا که در ماه‌های اخیر تمامی کشورها را در نازناورده است، نمونه خوب و جالبی است که نشان می‌دهد نمی‌توان به تنهایی به توسعه اندیشید و به صورت انحصاری از فواید آن بهره‌مند شد. تخریب محیط زیست، بیکاری، خشونت و آسیب‌های اجتماعی نیز مانند کرونا به سادگی هر چه تمام‌تر مرزها را درمی‌روند و کشورهای توسعه‌یافته را دچار مشکل می‌کنند.

سیاست‌های ایدئولوژیک و تمرکزگرایانه در ایران از آن رو توسعه منطقه‌ای را نادیده گرفته است که مناطق مختلف ایران هر کدام به دلیلی تهدید تلقی شده است، در نتیجه نگاه امنیتی بر برنامه‌های توسعه سایه افکنده است، بدین گونه که حاشیه‌های ایران از داشتن امکانات مناسب و حضور در قدرت مرکزی و مدیریت کلان کشور محروم گشته‌اند و آنچه به عنوان هدف توسعه تعریف شده است عمدتا در مرکز کشور به مرحله عمل درآمده‌اند. نتیجه عملی این برنامه‌ها نه تنها توسعه در مناطق مرکزی کشور نبوده است بلکه انتقال معضلات مناطق توسعه‌نیافته به مرکز را به همراه داشته است. میزان حاشیه‌نشینی در شهرهای بزرگ و مهاجرت از شهرها و مناطق محروم به کلاشهرها، نمونه بارزی از انتقال مسائل ناشی از توسعه‌نیافتگی به مناطق برخوردار است.

توسعه منطقه‌ای بدان معناست که واحد ملی و حتی جهانی را باید به مثابه یک سیستم در نظر گرفت که هر تغییر و تحولی که در یک جزء صورت می‌پذیرد بر دیگر اجزا مؤثر واقع می‌شود، اولویت امنیت، ایدئولوژی و هویت بر توسعه بیش از هر چیز به خود توسعه آسیب می‌رساند. بعد از انقلاب مشروطه و تلاش دولتی برای تقویت ناسیونالیسم و هویت ملی ایرانی، قبل از هر چیز منجر به برجسته‌سازی و فعال شدن ناسیونالیسم قومی و هویت‌های مناسب آن در سطح کشور شد. حال اگر وجود و حضور هویت‌های دیگر پذیرفته نشود و در برنامه‌های عمرانی و توسعه‌ای نیازها و ظرفیت‌های‌شان لحاظ نگردد، آنچه تحقق خواهد یافت چیزی جز «توسعه توسعه‌نیافتگی» نصیب جامعه و بشر نخواهد شد.

تقابل ایران و آمریکا در معادلات انرژی جهان به کجا می‌رسد؟

اسلحه نفتی در معادلات سیاسی



همین امر باعث شد پروژه استقلال در انرژی در سیاست خارجی آمریکا کلید بخورد. این سیاست از دولت نیکسون آغاز شد و در دستور کار همه دولت‌ها ازجمله دولت ترامپ هم بوده است. آمریکا براساس این سیاست تلاش می‌کند وابستگی به نفت وارداتی را کاهش دهد و با توسعه فناوری از ذخایر خود استفاده کند.
باین‌حال، این مسئله باعث نشده است آمریکا به‌عنوان تنها هژمون باقی‌مانده از جنگ سرد، جلوی توسعه رقبایی مثل هند و چین را بگیرد. آمریکا در تلاش است تا سال ۲۰۲۴، با صادرات بیشترین میزان نفت خام، عربستان سعودی را پشت سر بگذارد و میزان صادرات نفت خود را به ۹ میلیون بشکه در روز برساند. البته آمریکا در سال ۲۰۱۹، در جایگاه نخست جهان در تولید نفت قرار گرفت و پس‌از آن، عربستان، روسیه، کانادا و ایران بیشترین میزان نفت را تولید کردند.

همچنین آمریکا بزرگترین مصرف‌کننده نفت خام در جهان هم به شمار می‌رود که روزانه ۲۰ میلیون بشکه نفت می‌سوزاند هرچند که در سال ۲۰۱۹ توانست روزانه ۱۳.۴ میلیون بشکه نفت تولید کند. با توجه به این مسئله، آمریکا هنوز به نفت دیگر کشورها نیاز دارد، اما تلاش برای کنترل رقبا سهم عمده‌ای از کنش‌های سیاسی این کشور در منطقه خاورمیانه دارد. چین، هند، ژاپن و اتحادیه اروپا بزرگ‌ترین رقبای سیاسی و اقتصادی آمریکا، اهداف سیاست خارجی این کشور برای محدودیت دسترسی به منابع نفتی خلیج‌فارس هستند. به اعتقاد برخی از تحلیلگران، چین دشمن جدید ایالات‌متحده آمریکاست و دولت‌های آمریکا برای کاهش دسترسی چین به منابع نفتی سیاست خارجی خود را شکل می‌دهند. نفت اکنون به اسلحه‌ای تبدیل شده است که آمریکا تلاش می‌کند آن را علیه اقتصادهای نوظهور در جهان به کار بگیرد تا هژمونی ده‌ها ساله خود پس از جنگ جهانی دوم را حفظ کند و فشار بر ایران مسیری برای اجرای این سیاست است.

حالا با پیروزی بایدن در انتخابات آمریکا و بازگشت احتمالی این کشور به توافق برجام و لغو تحریم‌ها، ایران به دنبال آن است که سهم خود از بازار جهانی را پس بگیرد، هرچند بررسی‌ها نشان می‌دهد ایران با وجود تحریم آمریکا توانسته است نفت خود را بفروشد. چند هفته قبل بود که «وال‌استریت ژورنال» در گزارشی به بررسی روش‌های فروش نفت ایران و جذابیت تخفیفات اعطایی به مشتریان آسیایی پرداخت و نوشت که حتی در بدبینانه‌ترین سناریو، صادرات نفت ایران دو برابر شده است.

می‌شد آمریکایی‌ها موفق به کشف هویت خریدار نشوند، باین‌حال فروش نفت ایران به میزان قابل‌توجهی کاهش یافت و به کمتر از ۵۰۰ هزار بشکه در روز رسید.

نفت ایران کجای جهان ایستاده است؟

غرب آسیا را مرکز دنیای قدیم می‌دانند. مرکزی که در دل خلیج‌فارس قرار دارد. این منطقه از نظر موقعیت جغرافیایی در نظریه‌های ژئوپلیتیکی اهمیت دارد. چهار کشور عمده تولیدکننده نفت جهان یعنی عربستان، ایران، عراق و امارات متحده عربی و دو کشور تولیدکننده گاز جهان یعنی ایران و قطر در این منطقه از جهان قرار گرفته‌اند بنابراین غرب آسیا از نظر ذخایر عظیم نفت و گاز از موقعیتی ممتاز در جهان برخوردار است. همچنین تنگه هرمز به دلیل حجم بالای انرژی که از طریق آن صادر می‌شود، در امنیت انرژی جهان نقش اصلی را ایفا می‌کند تا جایی که از آن به‌عنوان شاه‌رگ حیاتی انرژی دنیا یاد می‌شود. سهم غرب آسیا از ذخایر نفت و گاز در جهان به ترتیب به ۴۸ و ۲۸ درصد می‌رسد. همچنین ۳۳.۵ درصد از نفت و ۱۷.۹ درصد از گاز جهان در این منطقه از جهان تولید می‌شود. در این منطقه عربستان با سهم ۱۷ درصدی، بیشترین میزان ذخایر نفت را دارد و ایران و عراق هم با داشتن ۸.۵ و ۸ درصد از ذخایر نفتی جهان در رتبه‌های دوم و سوم قرار گرفته‌اند. همچنین در این منطقه ایران با داشتن بیش از ۱۶ درصد از ذخایر گازی جهان رتبه اول و قطر با بیش از ۱۲ درصد از ذخایر جهان رتبه دوم را از نظر میزان ذخایر در غرب آسیا به خود اختصاص داده‌اند. منطقه غرب آسیا ۱۷ درصد از گاز موردنیاز جهان را تأمین می‌کند که سهم ایران از این میزان ۶ درصد است.

همچنین سهم قطر به ۴.۸ درصد از گاز تولیدی جهان می‌رسد. اما چه کسانی نفت و گاز تولیدشده در غرب آسیا را می‌خرند؟ بررسی‌ها نشان می‌دهد تا سال ۲۰۱۹، بیشترین میزان مصرف انرژی به کشورهای شرق آسیا اختصاص داشته است یعنی منطقه‌ای که کشورهای درحال‌توسعه و اقتصادهای نوظهور را در دل خود جای داده است. باوجود اکتشافات نفتی جدید در نقاط مختلف جهان، این کشورها در عمل بیشتر انرژی موردنیاز خود را از کشورهای عضو اوپک و منطقه خلیج‌فارس تأمین کرده و می‌کنند.

فروش نفت ایران با وجود تحریم‌های آمریکا

از سال ۱۹۷۳ که چهارمین جنگ اعراب و رژیم صهیونیستی در آن به وقوع پیوست، تحریم نفتی کشورهای غربی توسط اعراب شکل گرفت و

بودجه کشور چقدر شفاف است؟

عملکرد ایران در شاخص «بودجه باز»

اقتصادی، سازمان بین‌المللی مؤسسه‌های عالی حسابرسی و سازمان اقدام شفافیت مالی است، استفاده می‌کند.

اما شفافیت بودجه چگونه ارزیابی می‌شود؟ پیمایش «بودجه باز» ابزاری را برای دولت‌ها و فعالان جامعه مدنی فراهم می‌کند تا مشخص شود کجا و چگونه شفافیت بودجه، مشارکت عمومی در فرآیند بودجه و نظارت بر بودجه قابل بهبود است. بر این اساس، پرسشنامه‌ای شامل ۲۸۸ پرسش به متخصصان بودجه و مالیه عمومی که عموما افراد مستقل یا دانشگاهی هستند، داده می‌شود تا ارزیابی خود درباره بودجه را با توجه به واقعیت‌های کشورشان از بین گزینه‌ها انتخاب کنند. پرسش بدون امتیازدهی و برای کمک به پژوهشگران در تکمیل پرسشنامه استفاده می‌شود و ۱۴۹ پرسش برای شرای ارزیابی امتیاز و رتبه کشورها درباره میزان دسترسی عمومی اطلاعات بودجه، فرصت‌های حضور مردم برای مشارکت در فرآیند بودجه و نقش قوه مقننه و مؤسسه‌های عالی حسابرسی مورد استفاده قرار می‌گیرد. IBP، ایران را در گزارش‌های خود مورد مطالعه قرار نمی‌دهد، اما اندیشکده سیاست‌گذاری اقتصادی تهران با روش‌شناسی مشابه، امتیاز و رتبه ایران را برای سال ۱۳۹۶ / ۲۰۱۷ محاسبه کرده که وضعیت کشورمان در سه شاخص شفافیت، مشارکت مردمی و نظارت بر بودجه با دیگر کشورها قابل مقایسه است.

شاخص شفافیت بودجه بر دسترسی عمومی به اطلاعات بودجه تمرکز دارد. نقش و اثربخشی نظارت بر بودجه توسط قوه مقننه و نهادهای حسابرسی مانند دیوان محاسبات و سازمان حسابرسی و مؤسسه‌های مالی مستقل مورد بررسی قرار می‌گیرد و در شاخص مشارکت مردم، فرصت‌های عمومی برای مشارکت در روند بودجه ارزیابی می‌شود. ۱۰۹ پرسش مربوط به دسترسی عمومی به اطلاعات بودجه است. در پایان، امتیاز هر کشور با توجه به نتایج این ۱۰۹ سوال، از ۰ تا ۱۰۰ محاسبه می‌شود و رتبه کشورها در «شاخص بودجه باز» مشخص می‌شود. هرچه امتیاز یک کشور به ۱۰۰ نزدیک‌تر باشد، یعنی دسترسی و انتشار عمومی به هشت سند کلیدی بودجه در آن کشور مناسب‌تر است. بخشنامه بودجه، لایحه بودجه، قانون بودجه، سند بودجه شهروندی،

یکی از رویکردهای بررسی بودجه، تحلیل شفافیت، نظارت و مشارکت مردمی در فرآیندهای مرتبط با آن است. در واقع انتشار عمومی و رایگان اسناد کلیدی بودجه، نظارت نهادهای مالی مستقل بر آن و مشارکت مردمی در فرآیندهای مرتبط با مهمترین سند مالی کشور، می‌تواند درجه شفافیت بودجه را مشخص کند.

به گزارش ایرناپلاس، هر سال همزمان با تقدیم لایحه بودجه به مجلس، کارشناسان با رویکردهای گوناگونی به تحلیل بودجه می‌پردازند. در سال‌های گذشته، موضوع اصلاح ساختاری بودجه به کانون اصلی تحلیل‌های بودجه تبدیل شده است. محورهایی مانند وابستگی کشور به نفت، اندازه دولت در اقتصاد و آثار بودجه بر شاخص‌های کلان اقتصادی نیز محورهایی هستند که به صورت مستمر مورد توجه کارشناسان قرار می‌گیرند.

با این حال، پیش از انجام هر تحلیلی درباره بودجه، لازم است اطلاعات لازم و کافی برای انجام این بررسی‌ها در دسترس باشد. در واقع تحلیل بودجه تنها زمانی به درستی امکان‌پذیر است که اطلاعات مرتبط با آن از هر مرحله تدوین تا ارزیابی در بازه‌های زمانی مشخص به‌صورت عمومی منتشر شود، قابل نظارت باشد و در نهایت با مشارکت آحاد جامعه به تغییراتی در راستای بهبود عملکرد، در آن اعمال شود بنابراین می‌توان شفافیت را به‌عنوان یکی از رویکردهای تحلیل بودجه در نظر گرفت.

شفافیت، مشارکت مردمی و نظارت بر بودجه یکی از رویکردهای بررسی مهمترین سند مالی کشورهاست که مورد توجه سازمان بین‌المللی همکاری‌های بودجه‌ای (IBP – International Budget Partnership) قرار گرفته است. اهمیت این رویکرد از آنجایی است که بودجه نه تنها سند مالی دولت‌ها، بلکه یکی از مهمترین ابزارهای اقتصادی بوده که دولت‌ها در اختیار دارند و دسترسی آحاد جامعه به منابع عمومی، رفغ نابرابری و کاهش فقر به آن وابسته است. پیمایش بودجه باز از سال ۲۰۰۶ به ارزیابی سه شاخص درباره بودجه عمومی کشورها یعنی «شفافیت»، «نظارت» و «مشارکت مردم» می‌پردازد و از معیارهای پذیرفته شده بین‌المللی که مورد تأیید سازمان‌ها و نهادهایی مانند بانک جهانی، سازمان همکاری و توسعه

خبرخوان

روحانی در جلسه ستاد هماهنگی اقتصادی:

سرمایه‌گذاران احساس ناامنی نکنند

رئیس جمهور گفت هیچ سرمایه‌گذاری که به طور قانونی در کشور سرمایه‌گذاری می‌کند، نباید در فرآیند مشارکت خود در توسعه کشور احساس ناامنی اقتصادی، اجتماعی و سیاسی کند.
حجت الاسلام والمسلمین حسن روحانی روز سه‌شنبه در یکصد و نود و چهارمین جلسه ستاد هماهنگی اقتصادی، با بیان اینکه رشد سرمایه‌گذاری در هر کشور از مهمترین مولفه‌های توسعه و شکوفایی اقتصاد آن است، گفت: از بین بردن انگیزه‌های خروج سرمایه از کشور و تشویق جذب سرمایه از خارج کشور، دو گام اساسی در توسعه پایدار و استحکام اقتصاد کشور است.

رئیس جمهور امنیت و اعتماد متقابل دولت و بخش خصوصی را رکن بزرگ و اساسی در جذب سرمایه خواند و افزود: هیچ سرمایه‌گذاری که به طور قانونی در کشور سرمایه‌گذاری می‌کند، نباید در فرآیند مشارکت خود در توسعه کشور احساس ناامنی اقتصادی، اجتماعی و سیاسی کند.

روحانی هدف دشمن را از تحریم‌ها، جلوگیری از سرمایه‌گذاری در توسعه زیرساخت‌ها و پیشرفت کشور دانست و تصریح کرد: دولت همواره تلاش کرده با حذف و اصلاح قوانین و مقررات دست و پا گیر و اصلاح بوروکراسی آسیب‌زا زمینه جذب سرمایه را فراهم و از این طریق هم تحریم‌ها را خنثی کرده و هم هدف جهش تولید و ارتقای شاخص‌های اقتصاد مقاومتی را محقق کند.

رئیس جمهور با تاکید بر ضرورت انجام صحیح وظایف و ماموریت‌های وزارتخانه‌های مرتبط با حوزه سرمایه‌گذاری اظهار داشت: باید با ایجاد شقوق های مستقیم و غیرمستقیم اقتصادی و تدوین قوانین شفاف در فرآیند اخذ مجوزها، سهم این مولفه اقتصادی را در کشور سرعت و توسعه بخشید.

رئیس جمهور با بیان اینکه ممانعت از خروج سرمایه از کشور صرفا با وضع قوانین و اقدامات سلبی قابل تحقق نیست، گفت: دولت از آن دسته از سرمایه‌گذاران داخلی و خارجی که در حوزه اقتصاد مولد سرمایه‌گذاری انجام می‌دهند به شکل ویژه حمایت کرده و مشقوق‌هایی را برای سرمایه‌گذاران و اطمینان از امنیت و سودآوری سرمایه آنان در نظر گرفته است.

روحانی سیاست‌نمایی و عملیات روانی تخریبی در بخش اقتصاد از جمله در بازار بورس و نوسانات ارزی را با هدف دلسردی و انفعال بخشی از جامعه سرمایه‌داران و فعالان اقتصادی دانست و اظهار داشت: اتکا به توان داخلی منوط به وجود اعتماد و امنیت لازم برای فعالان عرصه اقتصاد است که می‌تواند آثار تحریم را کاهش داده و خنثی کند.

جهانگیری در کارگروه رفع موانع جهش تولید:

صنعت نفت بیشترین فشار را در دوره تحریم متحمل شد

جلسه کارگروه رفع موانع جهش تولید روز سه‌شنبه به ریاست معاون اول رئیس جمهور برگزار شد.
اسحاق جهانگیری با اشاره به گزارش ارائه شده در جلسه از عملکرد وزارت نفت برای تحقق جهش تولید، این گزارش را مثبت ارزیابی کرد و گفت: بخش نفت و گاز و پتروشیمی از اهمیت فراوانی برای توسعه کشور برخوردار است به گونه‌ای که می‌توان گفت توسعه کشور باید پیرامون صنعت نفت شکل بگیرد.
به گفته وی، در دوران فشارها و تحریم‌های ظالمانه، صنعت نفت بیشترین فشارها را در بخش تولید و صادرات متحمل شد، اما با اتکا به سیاستهای اقتصاد مقاومتی و توانمندی کارشناسان و مدیران این صنعت، بخشی از این فشارها و کاستی‌ها جبران شد.

معاون اول رئیس جمهور با قدردانی از عملکرد وزارت نفت و برنامه‌های بلندمدت و کوتاه مدت صنعت نفت و گاز و پتروشیمی، از وزارت نفت خواست موانع اصلی پیش روی جهش تولید و تحقق برنامه‌های خود را احصا و در یکی از جلسات آتی ارائه کند تا به تصمیمات لازم برای رفع این موانع اتخاذ شود.
در این جلسه که وزیر امور اقتصادی و دارایی، رئیس کل بانک مرکزی، نمایندگان عضو کارگروه از قوه قضائیه و رئیس اتاق بازرگانی تهران نیز حضور داشتند، وزیر نفت گزارشی از عملکرد و برنامه‌های این وزارتخانه برای تحقق جهش تولید ارائه کرد که افزایش ظرفیت تولید نفت خام و افزایش تولید و صادرات گاز طبیعی با تاکید بر برداشت از میدان‌های مشترک، افزایش تولید و صادرات محصولات پتروشیمی، افزایش تولید و صادرات فرآورده‌های نفتی، توسعه فناوری، تقویت ساخت داخل و حمایت از شرکت‌های دانش‌بنیان، بهینه‌سازی مصرف سوخت و انتقال تجارت و ریل‌گذاری برای آینده از محورهای اصلی گزارش ارائه‌شده توسط وزیر نفت بود.

سختگوی صنعت برق کشور:

افزایش مصرف برق تنها به دلیل کرونا نیست

سختگوی صنعت برق کشور گفت امسال شاهد رشد ۴.۵ درصدی مصرف انرژی در کشور هستیم که البته علت این افزایش تنها شیوع بیماری کرونا نیست و افزایش مصرف برق صنایع بزرگ و افزایش تلاش مشترکان خانگی هم علت این مسئله است.
مصطفی رحبی مشهدی با بیان اینکه هر سال حدود یک میلیون مشترک جدید به جمع مشترکان خانگی اضافه می‌شود، به ایسنا گفت: بررسی‌های انجام شده نشان می‌دهد که ویروس کرونا به هدررفت انرژی گرمایشی منجر شده و بر افزایش مصرف انرژی اثر گذاشته است، اما تنها نمی‌توان کرونا را عامل افزایش مصرف انرژی دانست. او با اشاره به لزوم مدیریت مصرف برق با توجه به افزایش مصرف گاز و احتمال خاموشی در کشور، گفت: به دلیل اینکه مصرف گاز خانگی و تجاری افزایش یافته، تحویل گاز به نیروگاه‌ها کاهش پیدا کرده است، به همین دلیل مجبور به استفاده از سوخت مایع شده‌ایم. سختگوی صنعت برق کشور افزود: اگر بتوانیم سوخت‌رسانی مایع به نیروگاه‌ها را به موقع انجام دهیم، خاموشی نخواهیم داشت ولی راهکار اصلی کاهش مصرف توسط مردم است، به طوری که اگر تنها ۱۰ درصد صرفه‌جویی صورت بگیرد، امکان اینکه تحویل گاز به نیروگاه‌ها افزایش یابد، وجود دارد و دچار خاموشی نیز نخواهیم شد.



طرف دیگر، به صلاح اقتصاد کشور نمی‌دانم. به جای بالا بردن نرخ تسعیر ارز در بودجه که مبنای محاسباتی آن نیز مشخص نشده است، بهتر است تلاش مجموعه نظام به صدور نفت بیشتر که حق مردم ایران است متمرکز شود.

در دفاع از تعیین نرخ ۱۷۵۰۰ تومان به عنوان نرخ تسعیر ارز گفته شده که هدف تک نرخی کردن ارز و جلوگیری از رانت ناشی از ارز چندنرخی و به ویژه ارز ۴۲۰۰ تومانی است.
ضرورت تک نرخی شدن ارز بر کسی پوشیده نیست و کارشناسان و صاحب‌نظران مختلف همواره بر آن تاکید داشته‌اند.
به این حال عملیاتی کردن آن از یک طرف نیازمند فراهم کردن زیرساخت‌های مختلف اقتصادی و اجتماعی است و از طرف دیگر برنامه‌ریزی دقیق و تعیین سازوکارهای اجرای این امر با جزئیات کامل جهت پیش‌بینی و کنترل پیامدهای احتمالی است.

در صورتی که اقتصاد کشور در تعامل مستمر با اقتصاد جهانی قرار نداشته باشد و بنیان‌های تولید و رشد اقتصادی تقویت نشود امکان تک نرخی کردن ارز فراهم نخواهد شد.
ارزش پول ملی و نرخ ارز در دو جهت کاملاً مخالف حرکت خواهند کرد. با افزایش یکی قیمت دیگری کاهش می‌یابد. میزان قدرت اقتصاد تعیین خواهد کرد که کدام افزایش و کدام کاهش یابد. در صورت بازگشت بایدن به برجام و کاهش تحریم‌ها از یک سو و «تصویب اف. ای. تی. اف» از سوی دیگر امکان رشد اقتصادی مثبت، صادرات بیشتر و افزایش درآمد‌های ارزی دولت فراهم می‌شود و قدرت پول ملی در برابر دلار و سایر ارزهای خارجی بیشتر خواهد شد.
در این حالت بودجه ۱۴۰۰ نیز با کسری مواجه نخواهد شد و تورم نیز کاهش یافته و کنترل می‌شود. در آن صورت نیازی نیست برای مثبت کردن تراز عملیاتی بودجه و برابر کردن دخل و خرج دولت، دست به افزایش نرخ تسعیر ارز بزنیم.

در شرایط کنونی اقتصاد کشور، کمترین پیامد ارز ۱۷۵۰۰ تومانی بالا رفتن نرخ تورم خواهد بود. افزایش نقدینگی و پایه پولی کشور به معنای تورم بیشتر و کاهش ارزش پول ملی خواهد بود. دور باطلی شکل خواهد گرفت که هرگز اجازه تک نرخی شدن ارز و تقویت پول ملی را نخواهد داد.

چرا نرخ تسعیر موردنظر مجلس به صلاح اقتصاد نیست؟

پیامدهای ارز ۱۷۵۰۰ تومانی در بودجه



۲۰ هزار تومان و حتی ۱۵ هزار تومان در میان مردم شنیده می‌شد، اما نرخ ارز آنگونه که انتظار می‌رفت کاهش نیافت.

از آنجایی که تجربه نشان داده است که نرخ دلار در بازار آزاد همواره بیشتر از نرخ تسعیر بوده است انتظار می‌رود تصویب دلار ۱۷۵۰۰ تومانی از سوی کمیسیون تلفیق به مانعی اصلی در برابر کاهش مطلوب نرخ دلار تبدیل شود. زیرا یک کف قیمتی جدید می‌سازد که مبنای تعیین نرخ در بازار آزاد خواهد شد. از طرف دیگر این اقدام کمیسیون مجلس به معنای به رسمیت شناختن کاهش چندبرابری ارزش پول ملی است.

در بازار ارز انواع ارزهای مختلف در مقابل پول ملی معاوضه می‌شود. از دیدگاه اقتصاددانان، نرخ برابری پول کشورها را معمولاً روند‌های بلندمدت و بنیادی در اقتصاد تعیین می‌کنند. برای مثال کاهش نرخ رشد اقتصادی، افزایش تورم، کسری بودجه دولت، در پیش گرفتن سیاست‌های انبساطی و در نتیجه افزایش عرضه پول داخلی و مواردی از این دست منجر به کاهش ارزش پول ملی یک کشور در مقابل سایر پول‌ها خواهد شد. در واقع آنچه که در عمل اتفاق می‌افتد، نه افزایش نرخ ارز که کاهش ارزش پول ملی است. نوسانات نرخ ارز چیزی جز نوسانات نرخ پول ملی نیست. همه بخش‌های اقتصاد، از تولید و توزیع گرفته تا مصرف و خدمات از نوسانات ارز تأثیر پذیرفته و خود نیز دچار بی‌ثباتی و نوسان شده‌اند. از این رو، سیاست‌گذاری‌های ارزی مناسب و سروسامان دادن به بازار ارز، از ضرورت‌های انکارناپذیر اقتصاد کشور به ویژه در شرایط کنونی است. اما کنترل نوسانات ارز و به طور کل حل مشکل کاهش ارزش پول ملی نه با افزایش نرخ ارز که از طریق تقویت بنیان‌های اقتصادی کشور امکان‌پذیر است. شاید به همین دلیل باشد که عبدالناصر مهمنی، رئیس کل بانک مرکزی با افزایش نرخ تسعیر ارز به ۱۷۵۰۰ تومان مخالفت کرده و آن را به زیان اقتصاد کشور دانسته است.

همنی در این مورد گفته است: تعیین نرخ ۱۷۵۰۰ تومان به ازای هر دلار و رسمیت دادن به این نرخ تسعیر ارز در بودجه را با توجه به توفیقات اخیر در صدور نفت و فرآورده‌های نفتی و خنثی کردن تحریم‌های جاری از یک طرف و نیز روند تحولات و احتمال کاهش تحریم‌ها در سال آتی از

فرصت امروز: نرخ تسعیر ارز به چالش جدید دولت و مجلس در بودجه سال آینده تبدیل شده و کمیسیون تلفیق مجلس شورای اسلامی در حالی با استدلال تک نرخی کردن و مبارزه با رانت، نرخ تسعیر ارز را ۱۷ هزار و ۵۰۰ تومان در نظر گرفته است که دولت با آن مخالف است و اعتقاد دارد اجرای آن می‌تواند در شرایط کنونی پیامدهای منفی و جبران‌ناپذیری را برای اقتصاد ایران به دنبال داشته باشد.

دوازدهم آذرماه بود که دولت لایحه بودجه سال ۱۴۰۰ را تقدیم مجلس کرد. دولت در لایحه بودجه سال آینده سقف فروش نفت را ۲ میلیون و ۳۰۰ هزار بشکه به قیمت ۴۰ دلار تعیین کرد و همچنین نرخ تسعیر ارز را ۱۱۵۰۰ تومان در نظر گرفت، اما کمیسیون تلفیق مجلس شورای اسلامی پس از آنکه سقف فروش نفت را تغییر داد، نرخ تسعیر ارز را هم به ۱۷۵۰۰ تومان افزایش داده است. با توجه به اثرپذیری شدید اقتصاد کشور از نوسان نرخ ارز، چنین تصمیمی پیامدهای زیادی دربر خواهد داشت. در صورت تثبیت و تصویب نهایی نرخ محاسباتی دلار ۱۷۵۰۰ تومانی در مجلس و شورای نگهبان، عملاً شاهد افزایش ۳۰۰ درصدی نرخ ارز دولتی که هم‌اکنون ۴۲۰۰ تومان است، خواهیم بود و نرخ ارز محاسباتی ۱۱۵۰۰ تومانی که دولت پیشنهاد داده بود، با رشد ۵۲ درصدی مواجه می‌شود. در یک کلام، این نرخ می‌تواند تبعات تورمی شدیدی را به دنبال داشته باشد. به گزارش ایرنا، در چند سال اخیر بازار ارز با نوسانات و تکانه‌های زیادی همراه بوده و مسائل و مشکلاتی مانند چند نرخی بودن، چند بازاری بودن، افزایش چند برابری قیمت و مواردی از این دست را تجربه کرده است. مشکلات موجود باعث شد که این بازار با ویژگی‌های یک بازار طبیعی که بر مبنای عرضه و تقاضا عمل کند فاصله زیادی پیدا کرده و پیوسته بر این شکاف و فاصله نیز افزوده شود.

بعد از قطعی شدن نتیجه انتخابات آمریکا و رفتن دونالد ترامپ نه تنها در ایران بلکه در کل دنیا فعالین اقتصادی به آینده امیدوار شده و واکنش‌های مثبت در بازارهای مشاهد شد. در داخل کشور نه تنها افزایش بی‌منطق قیمت‌ها در بازر خودرو، طلا، مسکن و ارز پایان یافت، بلکه سیر نزولی به خود دیده و کاهش قابل توجهی را تجربه کردند؛ صحبت دلار زیر

اجاره‌بهای واحدهای مسکونی در سراسر کشور چقدر افزایش یافت؟

تورم ۲۶ درصدی اجاره مسکن در پاییز

رشد قابل توجه اجاره‌بهای مسکن است. براساس گزارش تازه مرکز آمار ایران، در فصل پاییز ۱۳۹۹، شاخص قیمت اجاره‌بهای واحدهای مسکونی در مناطق شهری به عدد ۲۰۹ رسید که نسبت به فصل قبل (۱۹۵۸)، ۶٫۸ درصد افزایش داشته است. بررسی نرخ تورم در فصول گذشته نشان می‌دهد که از شتاب رشد این شاخص کاسته شده است، هرچند که همچنان در پاییز این نرخ ۶٫۸ درصد رشد داشته است. بر همین اساس در تابستان امسال تورم فصلی اجاره بها ۱۱٫۸ درصد بوده که بالاترین نرخ از سال ۱۳۹۵ تاکنون محسوب می‌شود. همواره فصل تابستان داغ‌ترین فصل برای مستأجران محسوب می‌شود چراکه تابستان فصل جابه‌جایی‌ها و انعقاد قراردادهای جدید است و بیشترین رشد اجاره‌بها در این فصل رخ می‌دهد. به گونه‌ای که در بهار امسال نرخ تورم این بخش تنها ۳٫۴ درصد بوده که با یک جهش قابل توجه در تابستان مواجه شده است. طبق اطلاعات ارائه‌شده از سوی مرکز آمار ایران، در این فصل بیشترین نرخ تورم فصلی مربوط به استان آذربایجان غربی با ۱۹ درصد افزایش و کمترین آن مربوط به استان سیستان و بلوچستان با ۳٫۹ درصد افزایش است. درصد تغییرات شاخص قیمت اجاره بها در فصل پاییز امسال نسبت به فصل مشابه سال قبل (تورم نقطه به نقطه)، ۲۸٫۴ درصد است که نسبت به فصل تابستان (۲۸٫۹ درصد)، ۰٫۵ واحد درصد کاهش نشان می‌دهد. اطلاعات تورم نقطه‌ای هم نشان می‌دهد که در تابستان امسال رشد تورم اجاره‌بها رکورد زده است به‌طوری که در این فصل این نرخ به ۲۸٫۹ درصد رسیده ولی در پاییز با اندکی کاهش به ۲۸٫۴ درصد رسیده است.

همچنین بیشترین نرخ تورم نقطه به نقطه مربوط به استان کرمانشاه با ۲۸٫۶ درصد افزایش و کمترین آن مربوط به استان سیستان و بلوچستان با ۱۲٫۷ درصد افزایش است. به عبارت دیگر، خانوارهای استان کرمانشاه به‌طور متوسط ۱۰٫۲ واحد درصد بیشتر از میانگین کل کشور و خانوارهای استان سیستان و بلوچستان ۱۵٫۷ واحد درصد کمتر از میانگین کل کشور در بخش اجاره بها هزینه کرده‌اند.

فرصت امروز: با وجود آنکه ستاد ملی مقابله با کرونا، سقف افزایش اجاره بهای مسکن را ۲۵ درصد اعلام کرد، اما گزارش مرکز آمار ایران نشان می‌دهد که میزان رشد اجاره‌بها در مناطق شهری کشور در فصل پاییز امسال بیش از سقف تعیین شده بوده است. با توجه به سهم حدود ۴۰ درصدی مستأجران از جمعیت کشور، هر تغییری در شاخص اجاره بهای مسکن تأثیر مستقیمی بر معیشت و زندگی شهروندان به ویژه اقشار کم‌درآمد جامعه دارد. این درحالی است که به موازات رشد شدید قیمت مسکن در دو سال گذشته، اجاره بهای مسکن نیز رشد بالایی را تجربه کرد، آن‌هم در شرایطی که بحران کرونا بخشی از درآمد اجاره‌نشینان را از بین برده است. بر همین اساس بود که ستاد ملی مقابله با کرونا در مصوبه‌ای تلاش کرد تا فشار را از دوش مستأجران و اجاره‌نشین‌ها بردارد و در این راستا، سقف افزایش اجاره بهای مسکن را ۲۵ درصد اعلام کرد، اما تازه‌ترین گزارش مرکز آمار ایران نشان می‌دهد که در فصل پاییز امسال میزان رشد اجاره‌بها در مناطق شهری کشور بیشتر از سقف تعیین شده بوده است.

هزینه مستأجران چقدر افزایش یافته است؟

هزینه رهن و اجاره در ماه‌های گذشته تحت تأثیر رشد قیمت مسکن افزایش پیدا کرده و عموماً از میزان درآمد افراد بالاتر رفته است. یکی از بخش‌های مهم در برآورد شاخص قیمت مصرف‌کننده، بخش مسکن است. این بخش شامل زیربخش‌های «اجاره‌بهای واحدهای مسکونی» و «خدمات نگهداری و تعمیر واحد مسکونی» (تعمیرات جزئی واحد مسکونی: لوله‌کشی، گچکاری، برق کاری، نصب ایزوگام و…) است. براساس گزارش‌های تلاش‌های مصرف‌کننده در ماه آذر، ضریب اهمیت اجاره در شاخص کل تورم ۳۰٫۷ درصد بوده که نسبت به سایر هزینه‌های خانوار رقم قابل توجهی است. در این ماه شاخص کل اجاره نسبت به ماه قبل ۶ دهم درصد رشد داشته است درحالی که این میزان رشد در مقایسه با ماه مشابه سال قبل ۲۷٫۸ درصد و سالانه آن ۲۵٫۸ درصد بوده که حاکی از

بانک نامه

قیمت دلار در صرافی‌های بانکی افزایش یافت

رشد ۱۷۰ هزار تومانی قیمت سکه

هر قطعه سکه تمام بهار آزادی طرح جدید در سه‌شنبه با افزایش ۱۷۰ هزار تومانی قیمت به ۱۲ میلیون و ۳۲۰ هزار تومان رسید. سکه تمام بهار آزادی طرح قدیم نیز ۱۲ میلیون تومان معامله شد. همچنین نیم‌سکه بهار آزادی ۶ میلیون و ۴۵۰ هزار تومان، ربع سکه ۴ میلیون و ۳۰۰ هزار تومان و سکه یک گرمی به ۲ میلیون و ۴۰۰ هزار تومان به فروش رسید. در بازار طلا نیز نرخ هر گرم طلای ۱۸ عیار به یک میلیون و ۲۰۸ هزار تومان و هر مثقال طلا به بهای ۵ میلیون و ۲۳۳ هزار تومان رسید. انس جهانی طلا نیز به قیمت یک‌هزار و ۹۴۵ دلار و ۹۱ سنت فروخته شد.

همچنین هر دلار در صرافی‌های بانکی ۲۵ هزار و ۸۵۰ تومان معامله شد که قیمت آن نسبت به روز دوشنبه ۱۳۰ تومان افزایش داشت. به این ترتیب، نرخ فروش دلار در صرافی‌های بانکی ۲۵ هزار و ۸۵۰ تومان اعلام شد. قیمت فروش یورو نیز با افزایش ۲۲۰ تومانی نسبت به روز قبل به ۳۱ هزار و ۷۲۰ تومان رسید. قیمت خرید هر دلار ۲۴ هزار و ۹۵۰ تومان و قیمت خرید هر یورو نیز ۳۰ هزار و ۸۲۰ تومان اعلام شد.

پایگاه خبری آسیا تایمز گزارش داد حجم اموال بلوکه‌شده ایران چقدر است؟

پایگاه خبری آسیا تایمز، حجم کل دارایی‌های خارجی بلوکه‌شده ایران را ۱۰۰ میلیارد دلار برآورد کرد. به گزارش ایستنا، خبرگزاری رسمی کره جنوبی (یونهاپ) به نقل از منابع بانک مرکزی این کشور اعلام کرد به دلیل تحریم‌های آمریکا پس از خروج این کشور از برجام، حدود ۱۰ تریلیون وون (۹.۲ میلیارد دلار) از دارایی‌های ایران در این کشور مسدود شده است. از این مبلغ ۳ تریلیون وون از شه‌ریو سال ۹۸ پس از واریز در شعبه بانک ملت ستول مسدود شده و ۷ تریلیون وون دیگر نیز در دو بانک صنعت کره و ووری مسدود شده‌اند.

پایگاه خبری آسیا تایمز نیز با اشاره به دارایی‌های مسدودشده ایران در کره جنوبی نوشته است حدود ۱۰۰ میلیارد دلار از دارایی‌های ایران در نقاط مختلف جهان به دلیل تحریم‌های آمریکا مسدود شده است. در ماه مه سال ۲۰۲۰ عبدالناصر همتی، رئیس بانک مرکزی ایران گفته بود دو بانک ک‌رهای مانع از دسترسی ایران برای استفاده از پول خود و خرید دارو و مواد غذایی شده‌اند که هدف تحریم‌های آمریکا نیستند.

ایـن گزارش می‌افزاید: در پی اقدام کره جنوبی در بلوکه کردن دارایی‌های ایران، روابط دو طرف دچار تنش شده و طرف ایرانی به دنبال شکایت از کره بابت این اقدام در محاکم قضایی بین‌المللی است.

در روزهای اخیر خبر توقیف یک نفتکش ک‌رهای به دلیل ایجاد آلودگی محیط زیستی در نزدیکی سواحل ایران خبرساز شده بود. این کشتی اکنون در ایران لنگر انداخته و قرار است معاون وزیر خارجه کره جنوبی برای رایزنی با مقامات ایرانی در این خصوص راهی ایران شود. حدود ۷۰ درصد واردات نفتی کره جنوبی از تنگه هرمز عبور می‌کند و ایجاد مشکل در این خصوص می‌تواند باعث بحران انرژی برای این کشور شود. وزارت دفاع کره جنوبی در واکنش به توقیف این کشتی اعلام کرد ناوشکن ۴۴۰۰ تنی چوی یونگ راهی آب‌های خلیج فارس خواهد شد.

قانون جدید چک چگونه اعتبار را به این ابزار مالی مهم برمی‌گرداند؟

احیای اعتبار چک

از حساب‌های جاری سلب‌کننده، ماهیتی غیراقتصادی و غیرقانونی پیدا می‌کنند. اعتباربخشی به چک با اجرای قانون جدید وی ادامه می‌دهد؛ به‌عنوان مثال اگر فردی دسته چکی از بانک دریافت و بیش از موجودی جاری خود چک صادر کند، در آن زمان دیگر این ابزار پرداخت ماهیت خود را از دست می‌دهد بنابراین مهمترین موضوع در حساب‌های جاری این است که به‌راحتی بتوانند به پول نقد تبدیل شوند. هنگامی که فردی وارد بانک می‌شود و تصمیم دارد از حساب جاری خود برداشت کند، نباید با هیچ مانعی مواجه شود.



بر همین اساس در تعریف پول، حساب‌های دیداری جزو پول شناخته می‌شوند، نه شبیه پول. در نتیجه قوانینی که در مجلس شورای اسلامی در زمینه قانون چک وضع می‌شود، ناظر بر همین ماهیت حساب‌های دیداری و ماهیت نقدشوندگی کامل حساب‌های دیداری است که از طریق مهمترین ابزار آن یعنی چک که یک سند تجاری قانونی است، انجام می‌شود.

ربیع‌زاده درباره قانون چک تصریح می‌کند: تحولاتی که در قانون جدید وضع شده، به دنبال این است که اولاً موانع کسب‌وکار را از بین ببرد. برداشتن موانع پیش روی کسب‌وکارها یکی از دلایل ارتقای قانون چک و اصلاح قوانین چک است. دومین موضوعی که می‌توانیم در ارتباط با قانون جدید مطرح کنیم، اعتباربخشی به چک است تا مردم بتوانند به‌راحتی این ابزارها را از یکدیگر دریافت کرده و مانند پول نقد با هم مبادله کنند، بدون اینکه نگرانی از بابت کلاهبرداری داشته باشند یا اینکه تصور کنند چک پشتوانه‌ای ندارد.

این متخصص مسائل پولی و بانکی می‌گوید: وقتی اسکناسی را به فردی تحویل

می‌دهید، فرد مطمئن است این اسکناس پشتوانه دارد و مورد مبادله قرار می‌گیرد. در نتیجه فرد می‌تواند آن اسکناس را به دارایی‌های مالی یا غیرمالی دیگر تبدیل کند. دقیقاً یک برگ چک نیز باید همان نقش اسکناس را در جامعه پیدا کند. استعلام از سیستم‌های بانک مرکزی توسط ذی‌نفعان، می‌تواند این اطمینان‌بخشی را داده و معاملات را روان کرده و در کنترل نقدینگی هم نقش داشته باشد. به اعتقاد وی، سامانه ملی اعتبارسنجی نیز باعث می‌شود حد و حدود اعتباری هر فرد برای تحویل دسته چک و ارائه آن مشخص شده و منجر به این نشود که یک فرد به‌راحتی از بانک‌ها دسته چک دریافت کند و با هر مبلغی که خواست، آن را صادر کرده و در اختیار دیگر افراد قرار دهد. اولاً برای بانک‌های تجاری محدودیت ایجاد می‌شود، زیرا این چک‌ها در سامانه صیاد تحت کنترل قرار می‌گیرند؛ به‌علاوه سامانه ملی اعتبارسنجی وضعیت هر فرد را برای دریافت دسته چک مشخص می‌کند.

ایجاد محدودیت برای افراد دارای چک برگشتی

ربیع‌زاده می‌گوید: از موضوع‌های دیگری که در قوانین پیش از سال ۱۳۹۷ نیز وجود داشت و در این قانون نیز پایدار شده، اینکه چک به‌عنوان تضمین شناخته نشده است. البته مصوبه‌ای در مجلس شورای اسلامی داریم که چک به‌عنوان تضمین برای شرکت‌های تولیدی بلامانع اعلام شده است. البته در آن زمان شورای نگهبان می‌توانست این مصوبه را به دلیل ماهیت چک رد کند، اما برای کمک به تولید و اقتصاد کشور، چنین مصوبه‌ای وجود دارد که چک‌ها به‌عنوان تضمین فقط برای شرکت‌های تولید قابل پذیرش است، اما در قانون چک در سال ۱۳۹۷ تأکید شده که اگر چکی شرطی داشته‌و بابت تضمین باشد، از حالت کیفری خارج خواهد شد.

او با اشاره به ایجاد محدودیت برای افراد دارای چک برگشتی می‌گوید: محرومیت افراد دارای چک برگشتی از خدمات بانکی می‌تواند همچنان نرخ چک‌های برگشتی را کاهش دهد تا زمانی که به صفر میل کند. در آن زمان است که چک جایگاه واقعی خودش را پیدا می‌کند. در عین حال حرکت چک از حالت فیزیکی به سمت الکترونیکی و ثبت آن در سامانه‌های بانک مرکزی، می‌تواند نگرانی از سرقت، گم شدن، جعل و سایر کلاهبرداری‌ها و نگرانی‌ها را از مردم برطرف کند و تحول دیجیتال را در این زمینه رقم بزند تا نیازی نباشد که افراد چک‌های فیزیکی را بین یکدیگر رد و بدل کنند.

این متخصص مسائل پولی و بانکی تصریح می‌کند: به‌تازگی بانک مرکزی برای ساماندهی حساب‌ها اقدام کرده و هر فرد باید دارای کد شهاب در سامانه نهاب باشد. همچنین هر فرد می‌تواند از هر نوع از حساب‌ها تنها یک حساب در هر بانک داشته باشد و سایر حساب‌های مازاد وی مسدود خواهد شد. البته تقویت سایر سامانه‌های کنترلی و نظارتی می‌تواند این امر را قدرت بخشد، به‌صورتی که به محض برگشت خوردن چک یک فرد، بانک بتواند از دیگر موجودی‌های او برداشت و به‌ذی‌نفع پرداخت کند یا صادرکننده چک را از سایر خدمات بانکی به‌ویژه در حوزه دریافت تسهیلات محروم کند. اتفاقاً اعطای تسهیلات و داشتن چک برگشتی از نظر اعتبارسنجی با یکدیگر در ارتباطند.

شرکت آب منطقه‌ای آذربایجان

آگهی فراخوان شناسایی سرمایه‌گذار

نوبت دوم

در راستای اجرای شیوه نامه اجرایی فعالیت های گردشگری، تفریحی و توریستی در منابع و تاسیسات آبی و پیرامون آنها

شرکت سهامی آب منطقه ای مازندران در نظر دارد محدوده سد گلورد و سد انحرافی جالوس را برابر شرایط مندرج در اسناد

ارزیابی به صورت اجاره درآمدت و در قالب قراردادهای ساخت، بهره برداری، اجاره و انتقال با کاربری گردشگری، تفریحی،

توریستی حداکثری برای مدت ۲۰(بیست) سال به متقاضیان واجد صلاحیت واگذار نماید.

محل دریافت اسناد: دفتر قراردادهای شرکت آب منطقه ای مازندران از ساعت ۸ صبح روز سه شنبه مورخ ۱۳۹۹/۱۰/۱۶

زمان و مهلت دریافت اسناد: تا ساعت ۱۴:۰۰ روز سه شنبه مورخ ۱۳۹۹/۱۰/۲۰

آخرین مهلت ارائه پیشنهاد: ساعت ۱۴:۰۰ روز سه شنبه مورخ ۱۳۹۹/۱۱/۱۴

زمان بازگشایی پاکات: ساعت ۹:۰۰ صبح روز چهارشنبه مورخ ۱۳۹۹/۱۱/۱۵

آدرس سرمایه پذیر: مازندران -ساری- کیلومتر ۳ جاده ساری قائمشهر -کدپستی ۴۸۱۵۸۹۸۶۴۳- تلفن ۰۱۱۳۳۳۴۷۸۰

نوبت اول: شنبه ۱۳۹۹/۱۰/۱۳

نوبت دوم: چهارشنبه ۱۳۹۹/۱۰/۱۷

روابط عمومی آب منطقه ای مازندران

شرکت آب منطقه‌ای آذربایجان

فراخوان مناقصه عمومی دو مرحله‌ای تأمین کالا ۰۷۲/ت ک آج/۹۹

نوبت دوم

شرکت بهره برداری نفت و گاز آغاچاری در نظر دارد از طریق مناقصه عمومی دو مرحله ای کالای مشروحه ذیل را از طریق شرکتهای تأمین کننده داخلی خریداری نماید:

۱- شرح مختصر کالای مورد نیاز: فلو میتر

اطلاعات تکمیلی متعاقباً به همراه فرم مناقصه ارسال می گردد.

۲- محل تحویل کالا: شرکت بهره برداری نفت و گاز آغاچاری - اداره تدارکات و امور کالا

۳- نوع و مبلغ تضمین شرکت در مناقصه: ضمانتنامه بانکی به مبلغ -/۲۹۷,۰۰۰,۰۰۰ ریال

۴- شرایط متقاضی: توانایی ارائه تضمین شرکت در مناقصه و تضمین انجام تعهدات قرارداد طبق ضوابط جاری شرکت ملی نفت ایران، داشتن شخصیت حقوقی، شماره اقتصادی، توانایی مالی، ارائه سوابق کاری و همچنین مدارک وگواهینامه های مرتبط و متناسب با موضوع مناقصه. متقاضیان می توانند پس از انتشار آگهی نوبت دوم با مراجعه حضوری و یا پایگاه اطلاع رسانی زیر نسبت به تهیه و تکمیل اطلاعات مورد نیاز اقدام نموده و تقاضای کتبی خود را به همراه مدارک درخواستی حداکثر ظرف مدت ۱۴ روز پس از انتشار آگهی نوبت دوم جهت ارزیابی کیفی و بررسی صلاحیت تأمین کنندگان در ارتباط با موضوع مناقصه به آدرس مناقصه گزار تسلیم نمایند.

شرکت بهره برداری نفت و گاز آغاچاری پس از بررسی اسناد و مدارک واصله و ارزیابی کیفی مناقصه گران طبق قانون برگزاری مناقصات از شرکتهای واجد شرایط جهت شرکت در مناقصه دعوت بعمل خواهد آورد. ضمناً "ارائه مدارک و سوابق هیچگونه حقی را برای متقاضیان ایجاد نخواهد کرد و این شرکت در رد یا قبول پیشنهادات در چارچوب قانون برگزاری مناقصات مختار است.

((فقط مدارک ارزیابی ارسالی که در دفتر خانه رسمی کپی برابر اصل شده مورد استناد خواهد بود.))

آدرس پایگاه اطلاع رسانی: http://agopcp.nisoc.ir/ پخش مناقصه ها، مزایده ها

آدرس: استان خوزستان - شهرستان امیدیه- بلوار نفت- شرکت بهره برداری نفت و گاز آغاچاری /اداره تدارکات و امور کالا

فکس: ۰۶۱۵۲۶۲۲۶۸۳ تلفکس: ۰۶۱۵۲۶۲۰۸۹۷

فکس: ۰۶۱۵۲۶۲۲۲۷۳ داخلی ۳۵۰۴

روابط عمومی شرکت بهره برداری نفت و گاز آغاچاری

شرکت ملی گاز ایران

آگهی مناقصه عمومی یک مرحله‌ای (فراخوان ارزیابی کیفی مناقصه گران)

نوبت دوم

شماره مجوز ۵۷۰۱. ۱۳۹۹

شماره ۲۲۰۱/۹۹/۳۳

شرکت گاز استان آذربایجان غربی در نظر دارد مناقصه با مشخصات زیر را از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) برگزار نماید. کلیه مراحل برگزاری مناقصه (دریافت استعلام ارزیابی کیفی، ارائه اسناد ارزیابی کیفی، دریافت مابقی اسناد مناقصه، ارائه پیشنهاد قیمت، بازگشایی پاکتها) بصورت الکترونیکی و از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) انجام خواهد گرفت.

۱- مناقصه گزار: شرکت گاز استان آذربایجانغربی

۲- موضوع مناقصه: پروژه تهیه تجهیزات و احداث شبکه توزیع و ساخت و نصب انشعابات پلی اتیلنی روستاهای محور بدولی شهرستان چالدران (روستاهای آغ بلاغ، بدولی، شیخ عسگر (ساری آجاق)، علوجینی، علی آباد، بیگ کندی، قزل بلاغ) به شرح:

- شبکه توزیع (FBAR) با لوله های پلی اتیلنی به اقطار ۶۳ الی ۲۲۵ میلیمتر بطول تقریبی ۲۷۴۴۰ متر

- ساخت و نصب انشعاب پلی اتیلن به تعداد ۶۳۵ عدد

۳- محل اجرای پروژه: شهرستان چالدران

۴- استاندارد اجرای گاز: مطابق مشخصات فنی و استانداردهای پذیرفته شده شرکت ملی گاز ایران

۵- شرایط متقاضیان:

- داشتن شخصیت حقوقی

- داشتن گواهی صلاحیت معتبر پایه پنج و یا بالاتر در رشته تاسیسات و تجهیزات از سازمان برنامه و بودجه

- داشتن ظرفیت خالی ارجاع کار

- توانائی تهیه و تسلیم انواع ضمانتنامه های مورد نیاز

۶- نحوه دریافت کاربرگهای استعلام ارزیابی: از طریق در گاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir

۷- مهلت زمانی دریافت کاربرگهای استعلام ارزیابی: ساعت ۱۶ تاریخ ۱۳۹۹/۱۰/۳۰

۸- مهلت زمانی ارائه و بارگذاری کاربرگها و اسناد استعلام ارزیابی: ساعت ۱۶ تاریخ ۱۳۹۹/۱۱/۱۴

۹- شماره مناقصه ثبت شده در سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد): ۲۰۹۹۰۹۱۳۰۰۰۱۲۰

۱۰- نوع و مبلغ تضمین شرکت در مناقصه: مطابق مصوبه شماره ۲/۱۳۴۴۰ت/۵۰۶۵۹ هـ مورخ ۹۴/۹/۲۲ هیات وزیران و اصلاحیه های بعدی آن خواهد بود.

۱۱- اطلاعات تماس مناقصه گزار: مناقصه گران می توانند جهت دریافت اطلاعات بیشتر یا در صورت داشتن هرگونه ابهام در خصوص اسناد مناقصه، با تلفن شماره ۳۳۴۴۷۷۱۷- ۰۴۴ تماس یا از طریق نمایر شماره ۲۳۴۴۴۴۷۵- ۰۴۴ مکاتبه نمایند.

آدرس: دفتر امور قراردادهای واقع در ارومیه، خیابان مولوی، شرکت گاز استان آذربایجانغربی، طبقه اول، اتاق ۱۰۲

متعاقباً شرکتهای مکاتبه حد تصاب امتیاز ارزیابی کیفی، در بستر سامانه تدارکات الکترونیکی مجاز به دریافت مابقی اسناد مناقصه و ارائه پیشنهاد قیمت خواهند بود. لذا مسئولیت اطلاع از روند برگزاری الکترونیکی مناقصه و کنترل های لازم برعهده مناقصه گران می باشد.

برای آگاهی از اخبار، آگهی های مناقصه، مزایده و عملکرد شرکت گاز استان آذربایجان غربی می توانید به کانال پیام رسان سروش به آدرس @WAZARGAS مراجعه فرمایید.

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۹/۱۰/۱۵

تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۹/۱۰/۱۷

روابط عمومی شرکت گاز استان آذربایجان غربی

نماگر بازار سهام



افت ۲۴ هزار واحدی شاخص بورس

بورس قرمزپوش شد

شاخص بورس تهران در ادامه روند پرنوسان خود پس از دو روز افزایش دوباره به مدار کاهشی بازگشت و با افت ۲۴ هزار واحدی در کانال یک میلیون و ۳۰۰ هزار واحدی عقب‌نشینی کرد. شاخص کل بورس در روز سه‌شنبه ۲۴ هزار و ۷۷۲ واحد افت کرد و به عدد یک میلیون و ۲۵۰ هزار واحد رسید. شاخص کل هم وزن نیز با ۲ هزار و ۸۹۱ واحد افزایش به ۴۶۵ هزار و ۳۷۳ واحد و شاخص قیمت (هم وزن) با یک هزار و ۸۹۲ واحد رشد به ۳۰۴ هزار و ۶۲۳ واحد رسید. شاخص بازار اول ۲۲ هزار و ۶۳۷ واحد و شاخص بازار دوم ۳۱ هزار و ۸۶۱ واحد کاهش داشت. در معاملات این روز بیش از ۹ میلیارد و ۸۵۷ میلیون سهم، حق تقدم و اوراق بهادار به ارزش ۱۰۴ هزار و ۹۱۳ میلیارد ریال داد و ستد شد.

نمادهای فروشگاههای زنجیره‌ای افق کوروش (افق) با ۲۹۷ واحد، باما (کاما) با ۲۷۲ واحد، گروه مدیریت سرمایه‌گذاری امید (امید) با ۲۴۹ واحد، تولید فولاد سپید فراب کویر (کویر) با ۲۴۵ واحد، فولاد آلیاژی ایران (فولاد) با ۲۰۶ واحد، فولاد خوزستان (فخوز) با ۱۶۳ واحد و نفت تهران (شهرن) با ۱۵۵ واحد بیشترین تاثیر مثبت را بر شاخص کل داشتند. در سوی مقابل، نمادهای ملی صنایع مس ایران (فملی) با یک هزار و ۹۶۶ واحد، فولاد مبارک اصفهان (فولاد) با یک هزار و ۹۴۹ واحد، شرکت سرمایه‌گذاری تامین اجتماعی (شتتا) با یک هزار و ۸۵۵ واحد، صنایع پتروشیمی خلیج فارس (فارس) با یک هزار و ۷۳۶ واحد، معدنی و صنعتی گل گهر (گلگ) با یک هزار و ۵۱۹ واحد، نفت و گاز پتروشیمی تامین (تاپیکو) با یک هزار و ۳۱۵ واحد، بانک ملت (وبملت) با یک هزار و ۱۴۸ واحد، ایران خودرو (خودرو) با یک هزار و ۶۴ واحد و پالایش نفت اصفهان (شپنا) با ۹۷۷ واحد با تاثیر منفی بر شاخص همراه بودند.

همچنین گروه دارویی برکت (برکت)، شرکت سرمایه‌گذاری تامین اجتماعی (شتتا)، سایپا (خسایپا)، ایران خودرو (خودرو)، صنعتی زر ماکارون (غزر)، بهساز کاشانه تهران (ثهساز) و باما (کاما) در گروه نمادهای پربیننده قرار داشتند. گروه خودرو هم در معاملات سه‌شنبه صدرنشین برترین گروه‌های صنعت شد و در این گروه ۲ میلیارد و ۵۰۸ هزار برگه سهم به ارزش ۱۲ هزار و ۹۵ میلیارد ریال داد و ستد شد. در آن سبوی بازار سرمایه نیز شاخص فرابورس حدود ۱۴۶ واحد کاهش داشت و بر روی کانال ۱۹ هزار و ۳۸۸ واحد ثابت ماند. در این بازار ۲ میلیارد و ۷۷۶ هزار برگه سهم به ارزش ۶۷ هزار و ۵۸۰ میلیارد ریال داد و ستد شد.

نمادهای بیمه کوثر (کوثر)، توکاریل (توریل)، نفت پاسارگاد (شپاس)، نیروگاه زاگرس کوثر (بزاکرس)، توزیع داروپخش (دتوزیع)، سرمایه‌گذاری مس سرچشمه (سرچشمه)، بیمه دی (ودی)، گروه کارخانجات صنعتی تبرک (تبرک)، صنعتی مینو (غمینو) و کشتیرانی دریای خزر (حخزر) با تاثیر مثبت بر شاخص این بازار همراه بودند. همچنین نمادهای سنگ آهن گهرزمین (کگهر)، پتروشیمی زاگرس (زاگرس)، سرمایه‌گذاری صبا تامین (صبا)، پتروشیمی تندگویان (شگویا)، بانک دی (دی)، فولاد هرمزگان جنوب (هرمز)، سرمایه‌گذاری مالی سپهر صادرات (وسپهر)، فرابورس ایران (فرابورس)، گروه توسعه مالی مهر آیندگان (ومهان)، اعتباری ملل (وملل) و شرکت آهن و فولاد ارفع (ارفع) تاثیر منفی بر شاخص این بازار را داشتند.

رئیس سازمان بورس در مراسم افتتاحیه نخستین صندوق‌های کالایی کشاورزی مطرح کرد

علیه قیمت‌گذاری دستوری



قالیباف وظیفه بورس‌ها را کمک به بخش واقعی اقتصاد دانست و گفت: اکنون ارزش بازار بورس و فرابورس در کشور به ۷ هزار هزار میلیارد تومان رسیده است، این موضوع نشان‌دهنده آن است که نقدشوندگی سهام به میزان زیادی در بازار سرمایه افزایش پیدا کرده است.

قالیباف با بیان اینکه خوشبختانه فعالیت‌هایی که امسال در بورس کالا، بورس انرژی، فرابورس و بورس اوراق بهادار تهران از لحاظ تامین مالی انجام شده است قابل مقایسه با سال گذشته نیست، گفت: سال گذشته از ابتدا تا پایان سال، رقمی حدود ۲۶۰ هزار میلیارد تومان تجهیز منابع مالی از طریق بازار سرمایه انجام شد، در حالی که امسال تا پایان آذرماه این عدد به ۴۷۰ هزار میلیارد تومان رسید و به نظر می‌رسد تا پایان سال به عدد بالایی دست پیدا کنیم.

رئیس سازمان بورس با بیان اینکه امسال شاهد آزادسازی سهام عدالت و ورود گسترده‌ای از سرمایه‌گذاران به بورس بوده‌ام که عمدتاً با فرایند بازار سرمایه ناشناختن بودند، گفت: آموزش راه نجات سرمایه‌گذار و سرمایه‌گذاری درست در بازار سرمایه است، در کنار آموزش باید نگاه بلندمدت به سرمایه‌گذاری در این بازار داشته باشند. قالیباف با تأکید بر اینکه افرادی که در بازار سرمایه سرمایه‌گذاری می‌کنند باید صبر داشته باشند تا از چیزی که کاشته‌اند در آینده استفاده کنند، افزود: در بازار سرمایه ابزارهای غیرمستقیم مانند شرکت‌های سبدگران و صندوق سرمایه‌گذاری وجود دارد که توصیه ما به سرمایه‌گذاران این است تا به طور حتم از روش غیرمستقیم برای سرمایه‌گذاری استفاده کنند تا بتوانند از طریق سرمایه‌گذاری غیرمستقیم بازدهی مناسب را از این بازار کسب کنند.

رئیس سازمان بورس خاطرنشان کرد: در بورس کالا فقط کالا معامله نمی‌شود و با تلاش‌های مدیران این بورس طی سال‌های گذشته ابزارهای مالی جدیدی در این بورس شکل گرفته تا مردم هم بتوانند با پول‌های ناچیز خود در اوراق کالایی سرمایه‌گذاری کنند. به گفته وی، این بورس می‌تواند علاوه بر افزایش تنوع ابزارهای سرمایه‌گذاری در بازار سرمایه، کمک‌کننده در تامین مالی باشد. وجود ابزارهایی مانند صندوق‌های کالایی در بورس کالا ضمن کمک تامین مالی کالای کشاورزی، زمینه مدیریت نوسان‌های قیمتی را فراهم می‌کند و مانع از افزایش یا کاهش بی‌رویه قیمت‌ها می‌شود.

زنجیره ابزارهای مالی کالاهای کشاورزی تکمیل شد

مدیرعامل بورس کالای ایران نیز در این مراسم گفت: با افتتاح معاملات صندوق‌های کالایی کشاورزی، شاهد تکمیل زنجیره ابزارهای مالی بورس کالا برای معاملات حوزه کشاورزی هستیم؛ به طوری که هم‌اکنون محصولات کشاورزی در بازار فیزیکی، مشتقه و مالی بورس کالا فعال هستند

حامد سلطانی‌نژاد ادامه داد: زمان زیادی بود که در صدد راه‌اندازی صندوق‌های کالاهای کشاورزی بودیم و با حمایت‌های سازمان بورس سرانجام این صندوق راه‌اندازی شد. تا قبل از این، صندوق‌های

رئیس سازمان بورس، قیمت‌گذاری دستوری در بورس کالا را به ضرر مشمولان سهام عدالت دانست و گفت فروش یک کالا با قیمت ارزان‌تر از نرخ واقعی در بورس کالا علاوه بر ضرر شرکت تولیدکننده، زمینه ضرر و زیان سهامداران این شرکت‌ها که شامل مشمولان سهام عدالت می‌شود را فراهم خواهد کرد.

حس قالیباف اصل روز گذشته در مراسم افتتاحیه نخستین صندوق‌های کالایی کشاورزی و آغاز معاملات گواهی سپرده کالایی خرمای مضافتی گفت: اکنون بورس کالا جایگاه خوبی در اقتصاد کشور دارد و به یک نهاد مهم در کشف قیمت کالاها در کشور تبدیل شده است. برای افزایش انصاف در اقتصاد کشور، تخصیص بهینه کالا در کشور و رعایت انصاف در توزیع مسیری وجود ندارد جز اینکه بورس‌های کالایی توسعه پیدا کنند. قالیباف با بیان اینکه اکنون در کشور دو بورس کالا و بورس انرژی داریم، افزود: اگر می‌خواهیم شفافیت در اقتصاد کشور افزایش یابد، باید بورس‌ها توسعه پیدا کنند و نقش بورس کالا در توسعه شفافیت اقتصاد کشور غیرقابل انکار است. حتی اگر بخواهیم شفافیت در بورس اوراق بهادار افزایش پیدا کند باید نسبت به پذیرش بیشتر کالای شرکت‌ها در بورس کالا نیز تلاش کنیم تا سرمایه‌گذار در شفافیت کامل بتواند سرمایه‌گذاری کند.

در بورس کالا قیمت کالاها ارزان‌تر از بازار است

به گفته قالیباف، آمارها بیانگر عملکرد مطلوب بورس کالا است به طوری که ارزش معاملات امسال این بورس از ۲۰۰ هزار میلیارد تومان فراتر رفته در حالی که در کل سال گذشته ارزش معاملات حدود ۱۷۰ هزار میلیارد تومان بوده است. همچنین حدود ۳۰۰ کالا در بورس کالا مورد معامله قرار می‌گیرد و جای خوشحالی دارد که چنین تنوع کالایی در این بورس مشاهده می‌شود.

قالیباف اصل به دخالت‌های قیمتی نهادهای بالادستی در بورس کالا اشاره کرد و گفت: اینکه عنوان شود بورس کالا ابزاری برای گرانی کالاها از جمله فولاد است را بجد رد می‌کنم. گاهی شستیده می‌شود که برخی از گرانی‌ها را به ویژه در حوزه فولاد به گردن بورس کالا می‌انازند در شرایطی که بورس یک بستر معامله است.

قالیباف به قیمت فولاد در بورس کالا اشاره کرد و افزود: گزارشی را با قیمت‌های جهانی برای شمش فولاد تهیه کرده‌ام، در این گزارش قیمت جهانی شمش حداقل ۲۰ درصد بالاتر از قیمت داخلی است که در بورس کالا مورد معامله قرار می‌گیرد، بنابراین اینکه بیان می‌شود بورس کالا ابزاری برای گرانی است را به طور جد رد می‌کنم. او با بیان اینکه بورس کالا بازاری شفاف و رقابتی بوده و در این بورس همه چیز بر روی تابلو نشان داده می‌شود، گفت: بارها قیمت ورق فولاد را بررسی کردیم و شاهد فاصله دو برابری قیمت ورق فولادی در بورس کالا و بازار آزاد هستیم؛ این به این معناست که محصول ارزان در بورس، ارزان به مردم نمی‌رسد به همین دلیل باید راه حلی را برای این تفاوت قیمت پیدا کرد.

شرکت تولید نیروی برق بندرعباس

آگهی مناقصه عمومی دو مرحله‌ای شماره ۹۹/م/۲۲



این شرکت در نظر دارد نسبت به برگزاری مناقصه عمومی دو مرحله‌ای تامین پمپ اصلی روغن روانکاری مورد نیاز نیروگاه اسیسین به شماره فراخوان ۲۰۹۹۰۱۴۴۱۰۰۰۳۹ اقدام نماید. لذا از شرکت‌های واجد شرایط در این مناقصه دعوت به عمل می‌آید جهت دریافت اسناد مناقصه به سامانه تدارکات الکترونیکی دولت به آدرس www.setadiran.ir مراجعه و نسبت به واریز مبلغ ۹۰۰,۰۰۰ ریال (یک میلیون و نود هزار ریال) بصورت الکترونیکی از تاریخ ۱۳۹۹/۱۰/۱۵ لغایت ۱۳۹۹/۱۰/۲۲ اقدام و یک نسخه از اسناد مناقصه را دریافت نمایند. با توجه به اینکه کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد تا ارایه پیشنهاد از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت برگزار می‌گردد، لازم است در صورت عدم عضویت قبلی شرکت‌ها در سامانه فوق مراحل ثبت نام در سایت مذکور انجام و نسبت به دریافت گواهی امضاء الکترونیکی اقدام نمایند. ضمناً شرکت کنندگان می‌توانند جهت کسب اطلاعات بیشتر با شماره: ۰۸۵۵۰۳۳۶۶-۷۶ داخلی ۸۲۴ تماس حاصل فرمایند.

توضیحات:

- مهلت ارسال پیشنهاد: ۱۳۹۹/۱۱/۱۳ ساعت ۹ صبح
- زمان بازگشایی پاکات: ۱۳۹۹/۱۱/۱۳ ساعت ۱۰ صبح
- مدت زمان اجرای کار: ۶ ماه شمسی
- مبلغ تضمین شرکت در فرایند ارجاع کار چهارصد و هفتاد و پنج میلیون ریال (۴۷۵,۰۰۰,۰۰۰) ریال می‌باشد که باید به صورت ضمانتنامه معتبر بانکی یا فیش واریزی به نفع کارفرما در روز برگزاری مناقصه تسلیم گردد. (فرمت ضمانتنامه شرکت در فرایند ارجاع کار می‌بایست عیناً مطابق با فرمت مندرج در پیوست اسناد مناقصه باشد، بدیهی است در صورت عدم استفاده از فرمت مذکور مناقصه گر از ادامه فرایند مناقصه حذف می‌گردد.)
- دستگاه نظارت دفتر فنی تولید می‌باشد و شرکت‌های متقاضی می‌توانند در خصوص سوالات خود با داخلی ۸۱۶ آقای مهندس بهرامی و ۸۲۴ آقای مهندس دبیرباز تماس حاصل فرمایند.
- هزینه درج آگهی‌ها به عهده برنده مناقصه می‌باشد.
- آگهی ما در سایت‌های پایگاه ملی مناقصات www.iets.mporg.ir ، سامانه تدارکات الکترونیکی www.setadiran.ir دولت و پایگاه اطلاع رسانی معاملات شرکت مادر تخصصی تولید نیروی برق حرارتی به آدرس www.tender.tpph.ir قابل مشاهده می‌باشد.

آگهی مناقصه عمومی
یک مرحله‌ای

جمهوری اسلامی ایران
وزارت راه و شهرسازی
اداره کل راه و شهرسازی استان خوزستان

نوبت اول

شناسه آگهی: ۱۰۷۳۴۶۱

۱- نام دستگاه مناقصه گزار: اداره کل راه و شهرسازی استان خوزستان

۲- انواع تضمین شرکت در مناقصه : ضمانتنامه بانکی معتبر - واریز نقدی به حساب سپرده اداره کل راه و شهرسازی استان خوزستان به شماره حساب ۰۴۵۷۰۶۳۱۰۷۶۱۵۳۹ ir نزد بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران بنام رابط تمرکز سپرده تملک داراییهای سرمایه‌ای (شناسه ملی اداره کل ۱۴۰۰۳۰۱۵۳۳)

۳- زمان ، مهلت و محل دریافت اسناد مناقصه: در ساعت‌های اداری از تاریخ ۹۹/۱۰/۲۱ لغایت ۹۹/۱۰/۲۷ از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت(ستاد) www.setadiran.ir

۴- زمان و محل ارائه پیشنهادها: تا ساعت ۱۳ روز شنبه مورخ ۹۹/۱۱/۱۱ از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت(ستاد) به آدرس www.setadiran.ir میباشد. ضمانتنامه یا فیش واریزی ، هم بصورت اسکن شده در سامانه فوق‌الذکر بارگذاری گردد و هم بصورت فیزیکی (پاکت الف با درج شماره و موضوع مناقصه) به آدرس امانیه - خ شهید مدرس - اداره کل راه و شهرسازی خوزستان - اداره توسعه منابع انسانی و تحول اداری تا ساعت ۱۳ مورخ ۹۹/۱۱/۱۱ تحویل گردد.

توجه: زمان تحویل پاکت الف تا ساعت ۱۳ میباشد و پس از آن هیچ پاکتی تحویل گرفته نمیشود.

۵- زمان و محل بررسی پیشنهادها : ساعت ۸ روز دوشنبه مورخ ۹۹/۱۱/۱۳ به آدرس امانیه - خ شهید مدرس - اداره کل راه و شهرسازی خوزستان - سالن جلسات

شماره مناقصه	موضوع مناقصه	محل اجرا،	مبلغ برآورد بر اساس فهرست بها، سال ۹۹ و فهرست بها، تجمیع	مبلغ تضمین شرکت در مناقصه
۹۹/۱۳۹	لکه گیری و روکش آسفالت معابر شهرستان رامهرمز (بهسازی محور رامهرمز - میداود-باغملک)	رامهرمز	۲۶/۵۴۴/۵۳۰/۸۲۹	۱/۳۲۸/۰۰۰/۰۰۰
۹۹/۱۴۰	روکش آسفالت (لایه نهایی) محور آبادان-اروند کنار (۱۱ کیلومتر الی ۱۱ جاده ارونند کنار-آبادان)	محور آبادان-اروند کنار	۴۰/۷۷۰/۵۵۹/۶۳۵	۲/۰۴۰/۰۰۰/۰۰۰
۹۹/۱۴۱	احداث باند دوم محور اهواز-خرمشهر(محدوده ۸۰+۰۰۰ الی ۱۰۰+۰۰۰) (با ارزیابی فشرده)	محور اهواز-خرمشهر	۹۴۸/۳۹۴/۰۷۰/۰۱۳	۲۱/۱۸۴/۰۰۰/۰۰۰

اخبار

دولت خریده‌های اطمینان‌بخش در خصوص واکسن انجام داده است

سخت‌نگوی دولت با انتقاد از دو قطبی‌سازی واکسن داخلی و خارجی که نمی‌تواند هدفی جز پاشیدن بذر ناامیدی در بین مردم داشته باشد، اعلام کرد دولت خریده‌های اطمینان‌بخش درخصوص واکسن انجام داده است.

به گزارش ایسنا، علی ربیعی سخت‌گوی دولت در نشست خبری هفتگی خود که در راستای رعایت پروتکل‌های بهداشتی، به صورت ویدئوکنفرانس برگزار شد با بیان اینکه مایلم در این سخت‌گویی اعلام کنم که در سال نو میلادی و در آستانه ورود به ۱۴۰۰، ملت ایران وارد دوران نوینی از حیات سیاسی و اجتماعی خود می‌شود، به مرور مسیرهای دستاوردهای ملت ایران در این شرایط دشوار تاریخی پرداخت و گفت: ما در سال‌های گذشته فشاری وصف‌ناشدنی در مقابل جنگ‌افروزی بی‌سابقه توسط دولت ترامپ را متحمل شدیم، اما در آستانه ۱۴۰۰ شاهد آشکار شدن شکست سیاست فشار حداکثری هستیم که آخرین مصداق و نمونه آن در روزهای اخیر، شکست آمریکا در تلاش برای احیای کمیته پیکیری تحریم در سازمان ملل بود.

از معدود کشورهای پیشتاز در ساخت واکسن کرونا هستیم

وی اضافه کرد: هم‌زمان ما سال سختی را با همه‌گیری ویروس کرونا پشت سر گذاشتیم. سالی که بر اثر فضاسازی‌های خبری و پنهان‌کاری بسیاری از دولت‌های جهان از آمار واقعی کرونا، ایران را در رتبه‌های اول همه‌گیری قرار داد ولی امروز در ماه‌های پایانی سال، نه تنها با همت مردم و زحمات کادر درمانی، موفق به مهار این ویروس شدیم، بلکه جزو معدود کشورهای پیشتاز در تولید واکسن نیز هستیم.

سخت‌نگوی دولت در ادامه خاطرنشان کرد: در مواجهه با این دستاوردهای انکارناپذیر، تلاش‌های پررنگ‌تری در جهت ناامیدکردن مردم و تحقیر دستاوردهای ملی از یک طرف و القای وضعیت جنگی به منظور تحت‌الشعاع قرار دادن دستاوردهای مقاومت مردم در برابر تحریم‌ها از طرف دیگر آغاز شده است. دوقطبی‌سازی میان واکسن وارداتی و واکسن ساخت داخل و اشاعه بی‌اعتمادی به واکسن داخلی، نمی‌تواند هدفی جز پراکندن بذر ناامیدی و اوهام در میان مردم داشته باشد.

وی تأکید کرد: ما همواره تکرار کرده‌ایم که واردات واکسن و تولید آن هم‌زمان و در موازات هم پیش می‌روند و هیچ‌کدام، اختلالی در روند انجام دیگری ایجاد نمی‌کنند. در خلال این دوقطبی‌سازی، خودتحقیری و یأس‌پراکنی، نباید این افتخار ملی را از یاد برد که ما تا امروز به رغم محدودیت‌های مالی تحریم، گام‌هایی را در راه تولید و آزمایش واکسن ویروس کرونا برداشته‌ایم که تنها ملت‌های انگشت‌شماری قادر به انجام آن بوده‌اند.

وی در ادامه یادآور شد: البته تا روشن شدن نتیجه نهایی هنوز مراحل‌ی باقی مانده اما تا به همینجا هم نباید زحمات دانشمندان‌مان را که بی‌وقفه در حال تلاش برای سلامت مردم بوده‌اند، نادیده گرفت. البته این فضاسازی‌های تبلیغاتی برای بزرگنمایی نقاط منفی و کوچک‌نمایی نقاط مثبت جدید نیست. روزهای اولیه گسترش ویروس کرونا را به یاد آوریم؛ شوقی که به دنیا و ایران وارد شد و اینکه چگونه در آغاز بحران، جریان‌های خبری، وضعیت کرونا در ایران را به عنوان یک نقطه ضعف دولت و ملت اعلام می‌کردند. تا زمانی که کتمان‌های بین‌المللی کنار رفت و همگان دیدیم که ما در مقایسه با بسیاری از کشورها عملکرد بهتری داشتیم به ویژه با این کادر بهداشت و درمان فداکار که برخلاف کادر درمان برخی کشورها نه تنها در برابر باز بودن درهای بیمارستان‌ها ممانعت نکردند که با جانفشانی به ستونی محکم در موفقیت‌های ملی ما بدل شدند.

۱۰۰ میلیارد دلار اموال ایران در خارج بلوکه شده سهم کره ۹.۲ میلیارد دلار

پایگاه خبری آسیا تایمز حجم کل دارایی‌های خارجی بلوکه شده ایران را ۱۰۰ میلیارد دلار برآورد کرد.

به گزارش ایسنا، خبرگزاری رسمی کره جنوبی- یون‌هاپ- به نقل از منابع بانک مرکزی این کشور اعلام کرد به دلیل تحریم‌های آمریکا پس از خروج این کشور از برجام، حدود ۱۰ تریلیون وون (۹.۲ میلیارد دلار) از دارایی‌های ایران در این کشور مسدود شده است. از این مبلغ ۳ تریلیون وون از شهریور سال ۹۸ پس از واریز در شعبه بانک ملت سنول مسدود شده و ۷ تریلیون وون دیگر نیز در دو بانک صنعت کره و ووری مسدود شده‌اند. پایگاه خبری آسیا تایمز نیز با اشاره به دارایی‌های مسدودشده ایران در کره جنوبی نوشته است حدود ۱۰۰ میلیارد دلار از دارایی‌های ایران در نقاط مختلف جهان به دلیل تحریم‌های آمریکا مسدود شده است.

در ماه مه سال ۲۰۲۰ عبدالناصر همتی- رئیس بانک مرکزی ایران- گفته بود دو بانک کره‌ای مانع از دسترسی ایران برای استفاده از پول خود و خرید دارو و مواد غذایی شده‌اند که هدف تحریم‌های آمریکا نیستند.

این گزارش می‌افزاید در پی اقدام کره جنوبی در بلوکه کردن دارایی‌های ایران، روابط دو طرف دچار تنش شده و طرف ایرانی به دنبال شکایت از کره بابت این اقدام در محاکم قضایی بین‌المللی است.

در روزهای اخیر خبر توقیف یک نفتکش کره‌ای به دلیل ایجاد آلودگی محیط زیستی در نزدیکی سواحل ایران خبرساز شده بود. این کشتی اکنون در ایران لنگر انداخته و قرار است معاون وزیر خارجه کره جنوبی برای رازینی با مقامات ایرانی در این خصوص راهی ایران شود. حدود ۷۰درصد واردات نفتی کره جنوبی از تنگه هرمز عبور می‌کند و ایجاد مشکل در این خصوص می‌تواند باعث بحران انرژی برای این کشور شود.

وزارت دفاع کره جنوبی در واکنش به توقیف این کشتی اعلام کرد ناوشکن ۴۴۰۰ تنی چوی یونگ راهی آب‌های خلیج فارس خواهد شد.

تولید تخم‌مرغ سال آینده دچار چالش می‌شود



رشد داشته است که این امر بیانگر عدم تصمیم‌گیری به‌موقع مسئولان دولتی است که منجر به افزایش قیمت و اتلاف منابع شده است. او ادامه داد: با توجه به شرایط موجود در تولید تخم‌مرغ سال آینده به مشکل برمی‌خوریم، چرا که اجداد و والدین وارد نشده و عرضه جوجه یک‌روزه تخم‌گذار کم است.

این مقام مسئول در بخش دیگری از سخنان خود با اشاره به مباحث مطرح شده پیرامون تغییر نرخ ارز ترجیحی به ۱۱ یا ۱۷ هزار تومان در سال آینده، گفت: اگر قرار است دولت ارز ترجیحی را حفظ کند، قیمت باید همان ۴ هزار و ۲۰۰ تومان باشد و تغییر نرخ آن مشکل ایجاد می‌کند. اگر هم قرار بر تغییر باشد، در مجموع ارز آزاد شود.

شالچیان با اشاره به اینکه ارز ترجیحی هر رقمی باشد منجر به ایجاد رانت و فساد می‌شود، بیان کرد: در حال حاضر قیمت ارز برای واردات کالاهای اساسی ۴ هزار و ۲۰۰ تومان است، زمانی که کالا به دست مردم می‌رسد، قیمت ارز آن به ۸ تا ۱۰ هزار تومان به علت وجود واسطه‌ها افزایش می‌یابد، کما اینکه سال گذشته شاهد بودیم در حالی که گوشت قرمز با ارز ترجیحی وارد می‌شد، مردم در بازار آن را به چندین برابر قیمت مصوب خریداری کردند.

این‌ فعال بخش خصوصی افزود: در ابتدا باید اجازه دهند که تولیدکنندگان واقعی که توسط خود کشاورزان انتخاب شده‌اند به عرصه تصمیم‌گیری وارد شوند، حالا اگر چند مدیر میانی بی‌کفایت و قدرت‌طلب سعی در خفه کردن صدای بخش تولید دارند، لازم است عقلای سیستم آنها را مدیریت کنند.

وزارتخانه‌های صمت و جهاد کشاورزی پاسخاری شود.

مدیرعامل شرکت بازرگانی تعاونی‌های کشاورزی با اشاره به اینکه قرار بر تعامل بخش خصوصی و دولتی بود، گفت: دستور معاون اول رئیس‌جمهور بر همین مسئله بوده، اما متأسفانه مورد توجه دولتمردان قرار نگرفته است. او با بیان اینکه تولید تخم‌مرغ در سال آینده دچار مشکل می‌شود، افزود: در حال حاضر با کمبود تخم‌مرغ مواجه هستیم و همین الان اتحادیه سراسری مرغداران میهن به عنوان یک تشکل خصوصی، تنظیم بازار تخم‌مرغ را برعهده گرفته است که این امر نشان می‌دهد دولت در تصمیم‌گیری‌ها، بخش خصوصی را دخالت نمی‌دهد، اما در مواقعی که بازار دچار تنش می‌شود از ظرفیت این بخش استفاده می‌کند.

شالچیان با اشاره به اینکه سامانه بازارگاه با مشکلات فراوانی روبه‌روست، بیان کرد: چند شب پیش در برنامه گفت‌وگوی ویژه خبری که در این زمینه برگزار شد، دیدیم که مسئولان وزارت جهاد کشاورزی، وزارت صمت و گمرک فقط پاسکاری کردند و تقصیر را بر گردن یکدیگر انداختند؛ که در این میان استخوان‌های تولیدکننده و مصرف‌کننده است که خرد می‌شود.

مدیرعامل شرکت بازرگانی تعاونی‌های کشاورزی با انتقاد از بی‌برنامگی دولت در تصمیم‌گیری‌ها گفت: بنابر آمار در تاریخ ۴ شهریور قیمت مصوب خرید جو ۱۸۰ پیرو و ذرت ۲۷۰ پیرو بود که همان زمان اعلام کردیم که همانند سلف خران بخش کشاورزی دولت اقدام به خرید کند که متأسفانه به این موضوع توجهی نشد و کمتر از یک ماه ۱۰ درصد قیمت‌ها افزایش یافت و هم‌اکنون با گذشت ۲ ماه و نیم از این زمان، قیمت‌ها ۳۳ درصد

عامل گرانی روغن مشخص شد

قاچاق به دانه‌های روغنی هم رسید

در داخل است، چراکه واردات ارزان‌قیمت با ارز ترجیحی موجب شده تا تولیدکننده رغبتی به تولید نداشته باشد، در حالی که با حذف ارز دولتی امکان خودکفای در داخل به سبب ورود بخش خصوصی به کشت قراردادی دست‌یافتنی است.

چندی پیش علیرضا مهاجر، مجری طرح دانه‌های روغنی در گفت و گو با خبرنگار صنعت، تجارت و کشاورزی با تأکید بر حذف ارز ۴۲۰۰ تومانی واردات، گفت: حذف ارز ۴۲۰۰ تومانی کالای نهایی، سبب تقویت تولید داخل می‌شود، از این رو تا زمانی که ارز دولتی به واردات تخصیص یابد، واردات مقرون به صرفه خواهد بود. وی با انتقاد از سرانه بالای روغن در کشور افزود: در حال حاضر سرانه مصرف روغن در دنیا ۱۲ کیلوگرم و در کشور ما ۲۱ کیلوگرم است که اگر با فرهنگ‌سازی آن را به ۱۵ کیلوگرم کاهش دهیم، این امر موجب شده تا ظرف مدت زمان ۴ تا ۵ سال ۷۰ درصد روغن موردنیاز را در داخل تامین کرد.

مهاجر با اشاره به اینکه کمبودی در عرضه روغن نداریم، بیان کرد: با توجه به میزان واردات در سال گذشته و همچنین ماه‌های اخیر، کمبودی در بحث روغن نداریم و کارخانه‌ها تنها با بیان اظهاراتی مبنی بر کمبود و ایجاد نگرانی در بین خانوارها، ذخایر ۶ ماهه خود در انبارها را به فروش می‌رسانند. ماجرا تنها به اینجا ختم نمی‌شود چراکه ارز ۴۲۰۰ تومانی واردات روغن خام و دانه روغنی موجب شده تا این محصول پس از تولید به سبب قیمت بالا آن سوی مرزها قاچاق شود و همین امر موجب شده

روغن خوراکی مدتی است در بازار با کمبود عرضه مواجه شده و مسئولان و مردم را به تکاپو انداخته است.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، در اواسط مهرماه به یکباره عرضه روغن در مغازه‌ها کمیاب و قفسه فروشگاه‌ها خالی شد، هرچند در همان مقطع هم مغازه‌دارانی بودند که از آب گل آلود ماهی گرفتند و چند برابر قیمت واقعی، کالا را عرضه کردند که این موضوع با واکنش شدید مصرف‌کنندگان رو به رو شد که با عرضه روغن از ذخایر استراتژیک بازرگانی دولتی به کارخانه‌های روغن تا حدودی مشکلات مرتفع شد. بررسی‌ها از سطح بازار نشان می‌دهد که عرضه روغن مایع در فروشگاه و مغازه‌ها نسبت به قبل تا حدودی بهتر شده، اما کمبود روغن حلیی در بازار همچنان چشمگیر است که این پایان ماجرا نیست چراکه برخی مغازه‌داران، خریداران را مجبور به خرید محصولی دیگر هر چند کوچک در کنار روغن می‌کنند و بعضاً چند برابر قیمت درج شده بر روی کالا می‌فروشند که دلایل خاصی برای این موضوع مطرح می‌کنند و در برخی موارد هم دیده شده که در سایه کمبود نظارت‌ها قیمت روغن از روی کالا پاک شده است چراکه در شرایط کنونی که بنا به اذعان مسئولان، کارخانه‌های روغن شبانه‌روزی کار می‌کنند، نباید با بحران کمبود یا گرانی و سوءاستفاده در بازار همچنان رو به رو باشیم.

بسیاری از مسئولان بر این باورند که واردات ارزان‌قیمت دانه‌های روغنی و کتجاله‌مانعی بر سر راه خودکفایی این محصول استراتژیک

ساماندهی بازار فولاد در دستور کار وزارت صمت

وزیر صمت گفت با هماهنگی با نهادهای متولی، در تلاش هستیم با بازار فولاد را ساماندهی کنیم. به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، علیرضا رزم حسینی وزیر صمت در نشست ساماندهی بازار فولاد اظهار کرد: در چند ماه گذشته که قیمت جهانی این محصول نوسان نداشت، در داخل هم قیمت شمش فولاد ثابت بود، اما از دو هفته گذشته تاکنون شاهد افزایش نامتعارف قیمت‌ها هستیم.

وی افزود: با هماهنگی‌هایی که با سازمان بازرسی کشور گرفته، تصمیم بر این شد که قیمت‌گذاری بر روی شمش فولاد تماماً برعهده وزارت صمت و نهادهای زیر نظر این وزارتخانه قرار بگیرد.

وزیر صمت بیان کرد: هدف ما برای تمام این تلاش‌ها، حمایت از تولیدکننده و مصرف‌کننده است همچنین جلسات متعددی با نمایندگان بورس کالا، کمیته فولاد و سازمان حمایت برای رسیدن به این مهم برگزار خواهیم کرد.

رزم حسینی تصریح کرد: قیمت پایه عرضه فولاد در بورس باید افزایش پیدا کند، در صورتی که بورس زیر نظر وزارت اقتصاد است این وزارتخانه باید جوبلگوی گلابه‌های سهامداران در این بازار باشد.

اسماعیلی، معاون معادن و امور معدنی وزارت صمت در حاشیه این نشست اظهار کرد: در این جلسه نظارت بر اجرای شیوه‌نامه ساماندهی عرضه و تقاضای فولاد مورد بررسی قرار گرفت که به شکل سرسام‌آوری گران شده که دلیل آن افزایش نرخ جهانی این محصول و نرخ ارز در داخل است. وی افزود: قیمت پایه محصولات فولادی در بورس کالا از امروز با ۸۰ درصد CIS در بورس کالا عرضه خواهد شد و نهادهای نظارتی انبارها را جهت برخورد با احتکار میلگرد و فولاد بررسی خواهند کرد. این مقام مسئول ابراز کرد: با شرکت‌های فولادی که محصولات خود را در بورس عرضه نکردند برخورد خواهد شد، چراکه این محصولات اعم از میلگرد و تیرآهن در صنایع ساختمانی و ورقه فولاد در صنایع لوازم خانگی و خودرو مصارف زیادی در کشور دارند.

تا تلاش کارخانه‌های روغن و دولت در ساماندهی بازار بی‌نتیجه بماند. حال به سراغ مسئولان ذی‌ربط می‌رویم تا از آخرین وضعیت عرضه روغن در بازار، دلایل کمبود و گرانی روغن حلیی و راهکار رسیدن به خودکفایی در داخل به منظور کاهش وابستگی به کشورهای بیگانه و خروج ارز از کشور باخبر شویم:

واردات روغن ۲۵درصد کاهش یافت

امیر هوشنگ بیرشک، دبیر انجمن صنفی روغن نباتی در گفت و گو با خبرنگار صنعت، تجارت و کشاورزی باشگاه خبرنگاران جوان، از توزیع روزانه ۴ هزار تن روغن در بازار خبر داد و گفت: گرچه برخی مسئولان ادعان می‌کنند که کمبودی در تامین روغن نداشتیم و کارخانه‌های روغن نباتی به بهانه افزایش قیمت‌ها این تنش‌ها را در بازار به راه انداختند، اما بنابر آمار ۹ ماهه گمرک میزان واردات ۲۴ تا ۲۵ درصد کاهش یافته که همین موضوع بر تولید اثر گذاشت.

وی افزود: به توجه به کاهش واردات و بالطبع افت تولید، تنش‌هایی در بازار طی ماه‌های اخیر اتفاق افتاد که با مدیریت بخش دولتی و کارخانجات روغن نباتی تا حدودی کمرنگ شد.

بیرشک با تأکید بر تخصیص ارز به‌موقع برای واردات روغن خام یا دانه روغنی بیان کرد: در حال حاضر مهم‌ترین چالش برای استمرار روند آرامش بازار، تخصیص ارز قابل انتقال است که همواره در تلاشیم تا این آرامش در صنعت روغن نباتی همچنان حفظ شود.



آگهی مزایده کتبی مرحله دوم

شهرداری رستم آباد به استناد مصوبه شماره ۳۳ مورخ ۹۹/۲/۲۲ شورای اسلامی شهر در نظر دارد بازیافت زباله های خشک و قابل تفکیک زباله شهر رستم آباد را از طریق مزایده کتبی با قیمت پایه کارشناس رسمی دادگستری ماهیانه به مبلغ ۵۱/۰۰۰/۰۰۰ ریال به مدت یکسال به اشخاص حقیقی و حقوقی واجد شرایط به اجاره واگذار نماید .

شرایط شرکت در مزایده کتبی

علاقتمندان شرکت در مزایده می توانند از تاریخ انتشار آگهی از طریق سامانه الکترونیکی دولت (ستاد)مراجعه و ثبت نام نمایند . مهلت داودود و دریافت اسناد مزایده از تاریخ ۹۹/۱۰/۹ تا تاریخ ۹۹/۱۰/۲۰ بوده و پیشنهاد قیمت هم تا تاریخ ۹۹/۱۰/۲۷ می باشد . بازگشایی پیشنهادات راس ساعت ۱۰صبح روز دوشنبه مورخ ۹۹/۱۰/۲۹ در دفتر کار شهردار صورت می گیرد . شرایط شرکت در مزایده واریز مبلغ ۳۰/۶۰۰/۰۰۰ ریال بعنوان تضمین در مزایده بحساب ۳۱۰۰۰۰۱۰۹۵۰۰۴ سپرده شهرداری رستم آباد نزد بانک ملی شعبه رستم آباد واریز و فیش واریزی را در داخل پاکت (الف) گذاشته کیی شناسنامه و کارت ملی را در پاکت (ب) و قیمت پیشنهادی فوق الذکر عمل خواهد شد .
حقوقی شهرداری رستم آباد تسلیم و رسید دریافت نمایند .
توجه :

۱- شهرداری رستم آباد از قبولی چک بابت سپرده معذور است .

۲- شهرداری در رد یا قبولی هر یک از پیشنهادات مختار است.

۳- هزینه انتشار آگهی بر عهده برنده مزایده می باشد .

۴- برنده مزایده موظف است برابر ماده ۸ آیین نامه مالی شهرداریها حداکثر ظرف مدت ۷ روز نسبت به انعقاد قرارداد اجاره با شهرداری اقدام ننماید و از انجام تنظیم قرارداد انصراف نماید سپرده وی به حساب شهرداری ضبط و قرارداد با نفراط دوم و سوم به ترتیب برابر شرایط فوق الذکر عمل خواهد شد .

۵- سپرده نفراط دوم و سوم بعد مزایده به مدت ۷ روز ، نزد شهرداری نگهداری و سپرده بقیه پیشنهاد دهندگان مسترد خواهد گردید .

اخبار

ماجرای مالیات خودروهای وارداتی چیست؟

در حالی دولت کماکان بر ممنوعیت واردات خودرو پافشاری می‌کند که به نظر می‌رسد با ازسرگیری واردات، می‌تواند درآمد مالیاتی خود را افزایش دهد. در حالی دولت کماکان بر ممنوعیت واردات خودرو پافشاری می‌کند که به نظر می‌رسد با ازسرگیری واردات، می‌تواند درآمد مالیاتی خود را افزایش دهد.

مالیات‌ستانی از خودروهای لوکس

به گزارش خبرگزاری سروش، وقتی واردات خودرو آزاد شود، دولت اولاً می‌تواند از ناحیه تعرفه‌ای که لحاظ می‌کند، درآمد داشته باشد و ثانیاً چند هزار مالیات‌دهنده جدید را به لیست اضافه کند. در حال حاضر که واردات ممنوع است و با در نظر گرفتن قیمت‌های فعلی و سقف ۲ میلیارد تومانی مندرج در بودجه، دولت با تعداد ثابتی خودرو جهت اخذ مالیات (از خودروهای لوکس) مواجه است. این در حالی است که وقتی واردات آزاد شود، هر سال چند هزار دستگاه خودرو جدید وارد خواهد شد که علاوه بر درآمدزایی برای دولت از محل تعرفه، مالکان آنها هم باید در ذیل مالیات‌ستانی از خودروهای لوکس، به دولت مالیات بدهند. این نکته را نباید فراموش کرد که احتمالاً در راستای فرار از مالیات‌دهی، تقاضا برای خودروهای وارداتی به تدریج به سمت خودروهای کمتر از ۲ میلیارد تومان (کف قیمت مدنظر دولت در بودجه ۱۴۰۰ برای مالیات‌ستانی) می‌رود و واردکنندگان نیز مجبورند خود را با آن هماهنگ کنند. در این شرایط دولت نیز می‌تواند با رقمی که برای کف مالیات‌ستانی در نظر گرفته، بازی کند تا همچنان از این مدل مالیات بهره ببرد.

رشد درآمد‌های مالیاتی دولت

در مجموع به نظر می‌رسد خودرو چه در مدل‌های داخلی و چه در مدل‌های خارجی، گزینه جذابی برای رشد درآمد‌های مالیاتی دولت به شمار می‌رود و باید منتظر ماند و دید در سال ۱۴۰۰ پروژه مالیات‌ستانی از مالکان خودرو اجرا می‌شود یا همچنان در محاق باقی خواهد ماند.

چه تعداد خودرو دوگانه‌سوز شدند؟

مدیر طرح CNG شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی ایران گفت با اجرای طرح تبدیل خودروهای عمومی از حالت بنزین‌سوز به دوگانه‌سوز، از اردیبهشت ماه سال جاری تاکنون، در مجموع ۶۱ هزار و ۸۵۰ خودرو به صورت رایگان دوگانه‌سوز شده‌اند. محمدحسین باقری با بیان اینکه در حال حاضر ۱۸۶ کارگاه در سراسر کشور برای تبدیل خودروهای عمومی به دوگانه‌سوز تجهیز شده‌اند، اظهار کرد: از آغاز این طرح تاکنون ۹۵ هزار و ۳۹۶ خودروی عمومی ثبت‌نام کردند که مورد تایید قرار گرفتند و اکنون در صف انتظار برای تبدیل هستند،

وی با اشاره به خودروهایی در این مدت نوبت برای آنها صادر شده است، گفت: در این بین ۱۸ هزار و ۹۸۸ خودرو نوبت کارگاه اخذ کرده‌اند و ۱۴ هزار و ۵۵۸ خودرو هنوز نوبت دریافت نکرده‌اند. مدیر طرح CNG شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی ایران با بیان اینکه از ابتدای سال جاری طرح تبدیل خودروها از حالت بنزین‌سوز به دوگانه‌سوز با اولویت خودروهای عمومی اعم از تاکسی‌ها و وانت‌بارها در فاز نخست آغاز شد، اظهار کرد: از اردیبهشت‌ماه امسال با رونمایی رسمی از سامانه <https://gcr.niopdc.ir> مالکان خودروهای عمومی اقدام به ثبت‌نام و تبدیل در کارگاه‌های مجاز کردند.

باقری با بیان اینکه در حال حاضر ۲۴۰۰ جایگاه فعال CNG در کشور است که بیشترین مشکل تأمین تجهیزات و زمین را در کلانشهرها وجود دارد، تصریح کرد: در کل کشور بین ۴۰ تا ۴۵ میلیون متر مکعب ظرفیت عرضه CNG وجود دارد که اکنون تنها ۲۵ میلیون متر مکعب از این ظرفیت استفاده می‌شود و در کلانشهرها نیازمند احداث جایگاه CNG هستیم.

وی با بیان اینکه برای احداث جایگاه در کلانشهرها با شهرداری و استانداری مکاتباتی انجام شده، اظهار کرد: وزارت نفت در زمینه احداث جایگاه اقدام کرده اما از شهرداری و نیروهای مسلح هم انتظار داریم مطابق مصوبات عمل کنند و زمین در اختیار ما قرار دهند، وزارت راه نیز موظف است در پایانه باند و فرودگاه جهت احداث جایگاه‌های کوچک مقیاس CNG اقدام کند.

اولین خودرو برقی ولوو با همکاری گوگل ساخته می‌شود

ولوو XC۴۰ ریشارژ از ژانویه با قیمت کمتر از ۵۵۰،۰۰۰ دلار در بازار آمریکا به فروش می‌رسد، اما ولوو نمی‌خواهد از نرم‌افزار مخصوص خودش در این مدل استفاده کند. در عوض، XC۴۰ ریشارژ یکی از اولین خودروهایی است که سیستم سرگرمی رسانه‌ای آن به طور کامل روی نرم‌افزارهای بومی گوگل اجرا می‌شود. البته منظور ما اندروید اتو نیست، که نیازمند یک گوشی اندرویدی است و با محصولات خودروسازان مختلفی سازگاری دارد. XC۴۰ ریشارژ محدوده مسافت ۳۳۵ کیلومتری دارد و دارای یک سانروف پانورامیک، صندلی‌های جادار، ظرفیت یک‌ک‌کش ۹۰۰ کیلوگرمی و فضای زیادی در صندوق عقب و صندوق جلو است. اگر این خیلی شبیه شاسی بلند XC۴۰ بنزینی به نظر می‌رسد، دلایلش این است که طراحی آنها یکسان است، اما ریشارژ فقط الکتریکی شده است. نمایندگان شرکت در یک رویداد مطبوعاتی در ماه دسامبر گفتند: این آینده ولوو در یک پوسته آشنا است و نام ریشارژ به همین دلیل انتخاب شده است. بهترین نکته رانندگی با یک خودروی برقی با سیستم گوگل، سیستم مسیریابی آن است. گوگل میس به صورت پیش‌فرض روی آن قرار دارد و نمی‌توان از سیستم مسیریابی دیگری در آن استفاده کرد. چندین راه برای تعامل با سیستم سرگرمی رسانه‌ای وجود دارد. مثلاً می‌توانید صفحه لمسی مرکزی را لمس کنید یا می‌توانید یک دکمه روی فرمان را فشار دهید و مثل سایر دستیارهای گوگل بگویید: هی گوگل. همچنین یک نمایشگر کوچک‌تر ۱۲.۲ اینچی در پشت فرمان وجود دارد که مسیر رانندگی را نشان می‌دهد، پس نیازی نیست برای دیدن نقشه مدام به سمت راست و نمایشگر مرکزی نگاه کنید.

آیا با درخواست افزایش قیمت خودرو موافقت شده است؟



وضعیت ارزی افشای لازم در صورت‌های مالی انجام نشده است. هرچند اعمال تعدیلاتی از بابت موارد فوق ضروری است، لیکن به دلیل عدم دسترسی به اطلاعات و مستندات کافی تعیین میزان آن در شرایط حاضر برای این سازمان میسر نشده است.

زبان عملیاتی و زبان انباشته ایران خودرو

سود و زبان عملیاتی به لحاظ حسابداری و در تحلیل صورت‌های مالی از آن رو حائز اهمیت است که نشان می‌دهد وضعیت یک شرکت به لحاظ موضوع اصلی فعالیت یک شرکت به چه نحو است. موضوع اصلی فعالیت ایران خودرو، ساخت اتومبیل است و این شرکت از این محل ماموریت اصلی خود که فلسفه وجودی آن است، هر سال متحمل زبان می‌شود. حسابرِس تاکید داد: نتایج عملیات گروه و شرکت در سال مالی مورد گزارش به ترتیب به مبلغ ۱۱۳ هزار و ۸۸۲ میلیارد ریال و ۵۲ هزار و ۶۰۱ میلیارد ریال منجر به زیان شده است. مضافاً زیان انباشته گروه و شرکت در پایان سال مالی مورد گزارش به ترتیب بالغ بر مبلغ ۲۷۵ هزار و ۱۶۵ میلیارد ریال و ۱۴۴ هزار و ۳۳۶ میلیارد ریال گردیده است. زیان انباشته شرکت‌های فرعی و زیرمجموعه زیاندهی از محل اصلی فعالیت شرکت صرفاً مختص شرکت اصلی ایران خودرو نیست و شرکت‌های زیرمجموعه نیز از موضوع اصلی فعالیت خود متحمل زیان عملیاتی و انباشته هستند. طبق بررسی‌های انجام شده، زیان انباشته شرکت‌های فرعی توسعه خودروکار، تاپ سرویس، گواه، تولید موتورهای دیزل ایران (ایدم)، مهندسی و تأمین قطعات ایران خودرو دیزل (پاکو)، تاپ خودرو و تولید قطعات خاور جمعا به مبلغ ۲ هزار و ۸۹۸ میلیارد ریال بوده که عمدتاً فعالیت آنها متوقف و یا دارای ابهام در تداوم فعالیت هستند.

فرعی به نحوی برگزیده می‌شوند که تابع دستورات مدیریت و هیأت مدیره شرکت اصلی باشند و بسیاری از تصمیمات شبهه‌برانگیز و دارای مسئله، به جای شرکت اصلی در شرکت‌های فرعی و زیرمجموعه به اجرا گذاشته می‌شود.

براساس گزارش حسابرِس رسمی، در ایران خودرو، ۱۱ شرکت فرعی، اساساً حسابرِسی نشده‌اند و در واقع صحت اطلاعات مالی این ۱۱ شرکت مشخص نیست. همچنین صورت‌های مالی ۳ شرکت فرعی و ۶ شرکت وابسته نیز در صورت مالی تلفیقی ایران خودرو منعکس نشده است که در صورت انعکاس وضعیت بدهی‌ها و زیان ایران خودرو تغییر می‌کند و افزایش می‌یابد.

متن کامل گزارش سازمان حسابرِسی در این خصوص به شرح زیر است: صورت‌های مالی ۱۱ شرکت فرعی حسابرِسی نشده که جمع دارایی‌ها، بدهی‌ها و درآمد آنها به ترتیب مبلغ ۶۴ هزار و ۵۸۱ میلیارد ریال، ۵۷ هزار و ۸۱۰ میلیارد ریال و ۳۱ هزار و ۸۲ میلیارد ریال است. ضمن اینکه صورت‌های مالی ۳ شرکت فرعی و ۶ شرکت وابسته در صورت‌های مالی تلفیقی گروه انعکاس نیافته است. همچنین محاسبه ارزش ویژه ۶ شرکت وابسته و نیز سرمایه‌گذاری در بانک پارسیان (شرکت وابسته) براساس صورت‌های مالی تلفیقی حسابرِسی نشده شرکت‌های مذکور صورت گرفته است. مضافاً به موجب صورت تطبیق حساب با شرکت‌های فرعی حداقل مبلغ ۶ هزار و ۷۶۴ میلیارد ریال اقلام باز بدهکار و حداقل مبلغ ۱۱ هزار و ۸۹۹ میلیارد ریال اقلام باز بستانکار بدون تعیین ماهیت و رفع مغایرت مزبور، در صورت‌های مالی تلفیقی گروه منظور شده است. افزون بر این درخصوص تغییرات حاصل از جریان‌های نقدی و تغییرات غیرنقدی در بدهی‌های حاصل از فعالیت تأمین مالی گروه و

رغبت مردم به شرکت در قرعه‌کشی خودرو کاهش یافت

رزو ۲۰۰ درصدی خودروسازان

شده تا خودروسازان نام برخی خودروها را از فهرست قرعه‌کشی خارج کنند. در این رابطه می‌توان به حذف دو محصول سایپا ۱۵۱ و نیسان تک سوز آپشنال از روند قرعه‌کشی سایپا و عرضه مستقیم این خودروها اشاره کرد.

در این مورد مجید باقری، قائم مقام فروش سایپا می‌گوید: با توجه به اینکه متقاضی برای این دو محصول کمتر از سهمیه در نظر گرفته شده بوده، لذا تمام ثبت‌نام‌کنندگان این دو محصول بدون قرعه‌کشی می‌توانند تکمیل وجه کنند.

رزو ۲۰۰درصدی در قرعه‌کشی‌ها

در عین حال شاهد افزایش انصراف‌ها در خرید خودرو و در نتیجه بازنگری در تعداد رزروهای قرعه‌کشی خودروسازان نیز هستیم، به طوری که این موضوع باعث شده شرکت‌های خودروساز تعداد افراد رزو برای جایگزینی برندگان قرعه‌کشی را افزایش دهند.

قائم مقام سایپا در این مورد می‌گوید: در قرعه‌کشی‌های قبلی برخی از متخخبان به دلایل مختلف از خرید خودرو انصراف می‌دادند و بر همین اساس مجوزی از کمیته خودرو اخذ کردیم تا بتوانیم رزو منتخبان را به میزان ۲۰۰ درصد افزایش دهیم.

این در حالی است که در طرح عرضه خودرو با قرعه‌کشی، تنها به اندازه ۱۰ درصد برندگان، ظرفیت رزو در نظر گرفته می‌شد و به مرور

شرکت‌های ایران خودرو و سایپا در حالی در چند دهه گذشته، هر سال خواهان مجوز افزایش قیمت خودرو بوده و قیمت‌های رسمی را پوشش دهنده هزینه‌ها و بهای تمام شده خود نمی‌دانند که یک بار هم باید پاسخ دهند سوءمدیریت، هزینه‌های فزاینده سربار، هزینه‌های مدیریتی و پرسنلی بالا و فضای غیررقابتی چه نقشی در بهای تمام شده بالا و زیان سالانه و انباشته این شرکت‌ها دارد و اساساً چرا ۸۵ میلیون ایرانی باید از جیب خود بهای این ناکارآمدی و فساد را بپردازند؟

در چند دهه اخیر، درخواست گران شدن قیمت خودرو به خواسته همیشگی خودروسازان تبدیل شده است. در روزهای گذشته نیز بار دیگر لابی خودروسازان موفق شد موافقت شورای رقابت را برای افزایش قیمت محصولات‌شان جلب کند. پس از درخواست خودروسازان، هفته گذشته شورای رقابت رأی به آزادسازی قیمت ۴۵ درصد از خودروهای داخلی داد. البته اگرچه روی این اقدام نام «فرمول جدید قیمت‌گذاری» گذاشته است، اما باطن این فرمول جدید همان مجوز گران شدن محصولات‌شان است. مجوز افزایش مجدد قیمت خودرو، بهانه‌ای شد تا نگاهی به صورت‌های مالی و وضعیت مالی دو شرکت اصلی خودروساز کشور ببندازیم تا مشخص شود ناکارآمدی چه نقشی در افزایش هزینه‌ها و قیمت محصولات‌شان دارد. در بخش نخست این گزارش، وضعیت ایران خودرو را واکاوی می‌کنیم و در بخش دوم این گزارش، نگاهی به صورت‌های مالی شرکت سایپا خواهیم داشت.

درستی اطلاعات ۱۱ شرکت زیرمجموعه مشخص نیست!

تجارب مدیریتی و حسابرِسی در شرکت‌های بزرگ نشان می‌دهد بسیاری از تخلفات و سوءمدیریت‌ها نه در شرکت اصلی که در شرکت‌های فرعی و زیرمجموعه صورت می‌گیرد. معمولاً هیأت مدیره شرکت‌های

افزایش قیمت کارخانه‌ای خودروها، تمایل مردم به ثبت نام و شرکت در قرعه‌کشی خودروسازان را کاهش داده است. این موضوع، خروج برخی خودروها از فروش سهمیه‌ای شرکت‌های خودروساز را به همراه داشته است.

به گزارش خبرنگار اقتصادی خبرگزاری فارس، رشد قابل توجه قیمت کارخانه‌ای خودروها و افت نرخ‌های نجومی بازار، تقاضای شرکت در فرآیند قرعه‌کشی خودروسازان را کاهش داده و تعداد ثبت نام‌کنندگان برای خرید خودرو نسبت به قبل کمتر شده است. این موضوع باعث شده تا مردم سرمایه‌گذاری کمتری در شرکت‌های خودروساز انجام دهند و در نتیجه تأمین مالی از این محل برای خودروسازان کاهش داشته است.

یک مقام مسئول در صنعت خودروسازی در این مورد در گفت و گو با خبرنگار فارس با بیان اینکه ورودی پول از محل ثبت نام‌های مردم به شرکت‌های خودروساز کم شده است، گفت: با افزایش قیمت خودرو، استقبال مردم از ثبت نام و پیش‌خرید خودرو کاهش یافته است. وی تصریح کرد: در حال حاضر خودروسازان با مشکل تأمین نقدینگی روبه‌رو هستند و کاهش ثبت نام‌ها نیز این مشکل را تشدید می‌کند.

کاهش تقاضا برای خرید خودرو از شرکت‌های خودروساز باعث

صدراعظم نوری گفت شهرداری تهران و شرکت واحد اتوبوسرانی تهران و حومه موظف هستند، شرکت‌های طرف قرارداد شهرداری تهران را ملزم به استفاده از فیلتر جاذب هوا کنند.

به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو» به نقل از باشگاه خبرنگاران جوان، بررسی لایحه تعیین ضوابط کنترل آلاینده‌های هوا در پایانه‌های اتوبوسرانی و ترمینال‌ها دیروز در دستور کار دویست و شصت و دومین جلسه علنی شورای شهر تهران قرار گرفت. در ابتدای بررسی این دستور صدراعظم نوری عضو شورای شهر تهران گفت: ذرات معلق توسط اتوبوس‌های دیزلی منتشر می‌شود و

بیش از ۲۸درصد ذرات معلق هوا ناشی از اتوبوس‌ها و مینی‌بوس‌ها است

قسمت اعظمی از این ذرات کربن است که به شدت سلامت را به خطر می‌اندازد و منجر به مرگ زودرس برای بزرگسالان می‌شود.

وی ادامه داد: برابر با آخرین آمار در مجموع بیش از ۲۸ درصد ذرات معلق منتشرشده از هوا ناشی از اتوبوس‌ها و مینی‌بوس‌هایی است که در تهران تردد دارند. نوری تصریح کرد، به دلیل مشکلاتی از جمله تحریم و نبود منابع اتوبوس‌ها نوسازی نشده‌اند و موجب آلایندگی و افزایش ذرات معلق هوا شده‌اند و فیلتر جذب دوده می‌تواند آلودگی هوا را کاهش دهد و تاکنون ۵۰ اتوبوس مجهز شده است.

عضو شورای شهر تهران بیان کرد: این آلودگی برای شهروندان

۸۰۶ مجموعه آزمایشگاهی ارائه خدمات به محققان را ارتقا می دهد

شبکه‌ای از خدمات آزمایشگاهی در کشور با فعالیت ۸۰۶ مجموعه ایجاد شده است تا سطح خدمات ارائه‌شده در این حوزه را ارتقا دهند. شبکه آزمایشگاهی فناوری‌های راهبردی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، پلتفرم به اشتراک‌گذاری دستگاه‌ها و ارائه خدمات آزمایشگاهی و حمایت از توسعه کمی و بهبود کیفی خدمات آزمایشگاهی در کشور است. بر همین مبنا هم طی این چند سال توانسته تعداد قابل توجهی از مجموعه‌های آزمایشگاهی را در یک شبکه تخصصی کنار هم قرار دهد. در همین راستا تاکنون ۸۰۶ مجموعه آزمایشگاهی به عضویت این شبکه درآمده‌اند؛ مجموعه‌های فناورانی که با اشتراک‌گذاری اطلاعات و تجهیزات‌شان، توسعه صنعت آزمایشگاهی کشور را دنبال می‌کنند.



دریچه

راهاندازی یک استارت‌آپ بدون سرمایه

یک شرکت بسیار موفق چند میلیون دلاری تبدیل شده است که روزانه یک میلیارد ایمیل ارسال می‌کند.

برنامه‌های مبتنی بر وب و نرم‌افزارهای مدیریت پروژه و ارتباطات تیمی نیز از جمله محصولات و خدماتی هستند که می‌توانند مبنای تشکیل یک استارت‌آپ بوت استرپ باشند.

چند دانشجو در صورت اشراف بر کدنویسی با استفاده از راینش ابری و یا اجاره هاست، می‌توانند یک نرم‌افزار و اپلیکیشن بسیار کاربردی را برای خدمات‌دهی به شرکت‌ها، در فضاهایی مانند منازل مسکونی تولید کنند.

در واقع جذب سرمایه بالا، تضمینی برای موفقیت یک استارت‌آپ نیست، بلکه میزان کاربرد بودن کالا و خدمات نوین تولید شده است، که تعیین می‌کند که آیا این استارت‌آپ به حیات خود ادامه می‌دهد و یا آنکه از بین می‌رود.

فعالین استارت‌آپی به جای پافشاری بر ایده‌های شکست‌خورده و شکوه و گلاهی از نبود سرمایه، باید به سراغ ایده‌هایی بروند که سهم دانش و فناوری در آنها بسیار بیشتر از سهم سرمایه است.

به همین دلیل، بسیار مهم است که موسسین یک استارت‌آپ از مهارت‌های مختلفی برخوردار باشند. برای نمونه، توان بازاریابی و فروش گسترده در فضای مجازی و عالم واقعی و داشتن قدرت مذاکره تجاری و چانه‌زنی، یک استعداد بسیار مهم است که برخی به صورت غریزی و خودآموز از آن برخوردار هستند. داشتن چنین افرادی در تیم استارت‌آپی یک موهبت مهم محسوب می‌شود و می‌تواند حتی از تأمین سرمایه نیز مهم‌تر باشد.

محمدرضا حیدری
کارشناس ارزیابی و منطوریگ شرکت‌های نوپا

جذب سرمایه توسط استارت‌آپ‌ها، یک چالش اساسی در روند توسعه و گسترش کسب و کارهای نوپا محسوب می‌شود. با این همه، در حوزه‌های پیشرفته فناوری در دنیا، استارت‌آپ‌های بسیار موفقی ظهور کرده‌اند که نه تنها با حداقل سرمایه کار خود را آغاز کرده‌اند، بلکه برخی از آنها، بدون سرمایه توانسته‌اند، مراحل اولیه رشد را طی کنند.

افرادی که دارای ذخایر ارزشمندی از دانسته‌های فنی هستند، در صورت برخورداری از یک ایده عالی خواهند توانست، که مراحل ابتدایی رشد را بدون سرمایه پشت سرگذارند.

به اینگونه استارت‌آپ‌ها در اصطلاح «بوت استرپ» گفته می‌شود. این واژه میان کارآفرینان و محیط‌های استارت‌آپی بسیار شنیده می‌شود. بوت استرپ به این معنا است که یک استارت‌آپ از همان ابتدای کار توانسته است به صورت خودگردان عمل کند و بدون تکیه بر سرمایه بیرونی و بدون انجام قرض‌بند جذب سرمایه، مراحل رشد و پیشرفت ابتدایی را طی کند.

در این بین، برخی حوزه‌ها برای تأسیس بوت استرپ‌ها در ایران بسیار مساعدتر هستند، حوزه‌های مبتنی بر خدمات دیجیتال و نتور کم‌کار کتینگ و بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی از جمله این رشته‌ها هستند.

برای نمونه، یک استارت‌آپ در آتلانتای آمریکا، براساس این ایده شکل گرفت که بتواند برای مشاغل مختلف در زمینه توسعه وب، تأمین سرمایه کند. این استارت‌آپ بدون جذب سرمایه آغاز به کار کرد و در حال حاضر به

۴۰۰ طرح فناورانه حوزه درمان و بهداشت حمایت می‌شود؛ تفاهم‌نامه امضا شد

با بیان اینکه در قالب این برنامه ۲۰۰ پژوهشگر دوره پسادکتر و ۲۰۰ طرح پژوهشی را زیر چتر حمایتی قرار می‌دهیم، بیان کرد: اشتراک‌گذاری منابع، حمایت بهتر و بیشتر از محققان را به دنبال دارد.

ضرورت حمایت دوجانبه از پروژه‌های کاربردی برای کشور
همچنین فرید نجفی، سرپرست معاونت تحقیقات و فناوری وزارت بهداشت گفت: این تفاهم‌نامه بعد از مذاکرات اولیه‌ای که با صندوق در معاونت تحقیقات و فناوری وزارت بهداشت انجام شده بود، به امضا رسید.

به گفته وی، در این تفاهم‌نامه به بحث حمایت فارغ از تعداد پژوهش‌ها که قابل گسترش بوده، توجه شده است و مدلی از همکاری را شکل می‌دهد که در قالب آن صندوق و وزارت بهداشت از پروژه پژوهشگرانی که به سود کشور بوده و ارزش علمی مناسبی دارند، حمایت خواهند کرد. باید پروژه‌هایی که ارزش افزودهای برای‌مان ایجاد می‌کنند و مشکلی از مشکلات کشور می‌کاهد را دوجانبه حمایت کنیم.

همکاری در زمینه اجرای ۲۰۰ طرح تحقیقاتی پسادکتر و ۲۰۰ طرح رساله دکترا در راستای اولویت‌های تحقیقاتی طرفین و مقررات و سیاست‌های حمایتی صندوق، فراهم کردن بستر به اشتراک گذاشتن اطلاعات مربوط به طرح‌های انجام شده و در حال انجام سامانه صندوق و سامانه نیامد، استفاده از بستر نرم‌افزار علمی‌سنجی معاونت توسط صندوق، تشویق به افزایش استفاده از حمایت‌های صندوق در زمینه گرنت پژوهشی توسط معاونت‌های علوم پزشکی طرف تفاهم‌نامه با صندوق از سوی معاونت و تشویق مراکز علمی علوم پزشکی به انعقاد تفاهم‌نامه حمایت مشترک در خصوص طرح‌های تحقیقاتی با صندوق از جمله موضوعات تفاهم‌نامه هستند.

صندوق حمایت از فناوران و پژوهشگران معاونت علمی و فناوری و معاونت تحقیقات وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی تفاهم‌نامه همکاری امضا کردند.

این تفاهم‌نامه به امضای ایمان افتخاری، رئیس صندوق حمایت از فناوران و پژوهشگران و فرید نجفی، سرپرست معاونت تحقیقات و فناوری وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی رسید.

هدف از آن شناسایی، برقراری ارتباط و حمایت از پژوهشگران و فناوران است تا با استفاده از مشارکت و همکاری‌های علمی این دو مرکز زمینه برای تأمین بهداشت و درمان مردم فراهم شود. اجرای ۲۰۰ طرح تحقیقاتی پسادکتر و ۲۰۰ طرح رساله دکترا در راستای اولویت‌های تحقیقاتی و مقررات و سیاست‌های حمایتی وزارت بهداشت و صندوق از موارد این همکاری است.

حمایت بیشتر از پژوهشگران کشور در پی اشتراک‌گذاری منابع

در این مراسم ایمان افتخاری، رئیس صندوق حمایت از فناوران و پژوهشگران معاونت علمی و فناوری با اشاره به حمایت از پژوهشگران حوزه پزشکی و دارویی کشور گفت: این تفاهم‌نامه منابع صندوق حمایت از پژوهشگران و معاونت پژوهشی وزارت بهداشت را برای حمایت از پژوهشگران در کنار یکدیگر قرار می‌دهد.

وی ادامه داد: در قالب این تفاهم‌نامه پژوهشگران در سطح پسادکتر و پژوهشگران دانشجویی، طرح‌های خود را ارسال می‌کنند و بهترین طرح پس از داوری مشترک توسط دو مجموعه مورد حمایت قرار خواهد گرفت.

رئیس صندوق حمایت از فناوران و پژوهشگران معاونت علمی و فناوری

فناوران مخاطبان تازه طرح مهاجر تی فنلاند هستند

مدیر مرکز تجارت هلسینکی می‌گوید ۸۰۰ کارآفرین و صاحب شرکت‌های دانش‌بنیان، ۶۰ نفر سرمایه‌گذار و مابقی نیز افراد در جست‌وجوی شغل که دارای خانواده بودند در این طرح شرکت کردند.

طرح مهاجرتی ۹۰ روزه، که اکنون بسته شده است، برای افراد واجد شرایط امکاناتی نظیر مدارک رسمی اقامت، خانه، مدرسه و مهدکودک برای فرزندان، تجهیزات کار از راه دور، معرفی به شبکه‌های فناوری در هلسینکی و کمک برای اقامت دائم فراهم می‌کند.

فنلاند که زادگاه شرکت‌های دانش‌بنیان و استارت‌آپ‌های گوناگون به شمار می‌رود، بازار استارت‌آپی پررونقی به ارزش ۶ میلیارد یورو دارد. این کشور در جهان بالاترین میزان سرانه استارت‌آپ دیجیتال نسبت به جمعیت را داراست.

به تازگی شرکت‌های عظیم فناوری همچون گوگل اقدام به گشودن پردیس‌های فناوری در فنلاند کرده‌اند. مقامات فنلاندی انتظار دارند در سال ۲۰۲۱ دست‌کم ۵۰ هزار شغل جدید در این حوزه ایجاد شود.

کشور فنلاند با ارائه طرحی ۹۰ روزه تلاش می‌کند تا افراد متخصص خارجی را برای حضور در بازار فناوری این کشور جذب کند.

به گزارش یورونیوز فارسی بنابر این طرح، به افراد متخصص در حوزه فناوری که در حوزه فناوری تخصص دارند، ویزایی ۹۰ روزه اعطا می‌شود تا بتوانند به این کشور شمال اروپا بیایند و پس از رسیدن در صورت تمایل ویزای خود را دائمی کنند.

یوهانا هوره، از مرکز تجارت هلسینکی، که این برنامه را طراحی کرده است می‌گوید: ما در صدر کشورهایی نیستیم که افراد دل‌شان بخواهد به آنجا بروند، اما این هم هست که می‌دانیم وقتی مردم به اینجا می‌آیند دل‌شان می‌خواهد بمانند. او درباره علت ارائه چنین طرحی امله داد: در سطح جهان برای جذب استعدادها رقابت زیادی وجود دارد بنابراین ما باید خلافتانه فکر کنیم.

برای این طرح ۵۳۰۰ متقاضی فرم پر کرده‌اند که به گفته مقامات حدود ۳۰ درصد از آنان را شهروندان کانادا و آمریکا تشکیل می‌دهد. بقیه این افراد از کشورهای دیگر بوده‌اند، از جمله بریتانیا با ۵۰ متقاضی در این طرح حضور داشته است.



جک ما، بنیان‌گذار علی‌بابا، پس از انت

ارائه خدمات پرداختی بازگردد.

همچنین، رگولاتورهای چین از محدودیت کردند. درواقع براساس سیاست علی‌بابا، می‌بندند و نمی‌توانند محصولات‌شان را در پ مشکلات پیش روی جک ما فقط به اینها سهام شانگهای عرضه اولیه سهام (IPO) گروپ بزرگ‌ترین عرضه اولیه سهام را با جم و قرار بود ۵ نوامبر ۲۰۲۰ (۱۵ آبان)، برای کس بورس‌های هنگ‌کنگ و شانگهای شود، اما متوقف شد. ۲۴ اکتبر ۲۰۲۰ (۳ آبان ۱۳۹۹).

جلوگیری از نوآوری دانست و قوانین بانکی کرد. او در سخنرانی آن روز گفت: «سیستم سیستم کنونی را بازسازی و سیستم جدیدی به‌گزارش یاهو فایننس، چند روز پس از تعلیق شد که تأییدیه ناظران اوراق بهادار

تقریباً دو ماه است که جک ما، بنیان‌گذار علی‌بابا، در انتظار عمومی ظاهر نشده است. ظاهراً انتقاد از سیستم رگولاتوری چین مشکلاتی برای او ایجاد کرده و رسانه‌ها از احتمال گم‌شدن او خبر می‌دهند. گزارش‌ها از ناپدیدشدن جک ما، بنیان‌گذار علی‌بابا و میلیارد چینی، خبر می‌دهند. او چند هفته‌ای است که در انتظار عمومی ظاهر نشده و حدس‌وگمان‌هایی درباره گم‌شدنش وجود دارد. به‌گزارش بیزینس اینسایدر، جک ما قرار بود در فینال مسابقه استعدادیابی Africa’s Business Heroes حضور یابد، اما یکی از مدیران علی‌بابا جایگزین او شد. جک ما مسابقه یادشده را برای کارآفرینان آفریقایی تر تبیب داده بود و آنان برای جایزه ۱.۵ میلیون دلاری رقابت می‌کردند. سخنگوی علی‌بابا در مصاحبه با رسانه فایننشال تایمز دلیل غیبت جک ما در برنامه یادشده را تداخل برنامه‌هایش اعلام کرد.

به‌گزارش زومیت، جک ما، بنیان‌گذار علی‌بابا و آنت گروپ است و با افزایش تحقیقات ضدانحصاری دولت چین روی این دو شرکت، او نیز درگیر مسائل برخی مقام‌ها شده بود. آنت گروپ با هدف ارائه خدمات پرداختی تأسیس شده است و اخیراً زمزمه ورود این شرکت به بازار سهام شنیده می‌شود، اما رگولاتورها با این موضوع مخالف کردند و از آنت گروپ خواستند در مدل کسب‌وکاری خود تجدیدنظر کند و به

محققان دستگاه تصویربرداری پیشرفته پوست ساختند و امید به درمان ضایعات پوستی را افزایش دادند

مشتري ایرانی، عرضه نمی‌کنند، در حالی که این شرکت، یک برنامه منسجم را برای ارائه خدمات باکیفیت پس از فروش، هم‌زمان با تولید به پیش خواهد برد. این فعال فناور ضمن تأکید بر جذب حمایت‌های دولتی گفت: این محصول

در لبه تجاری‌سازی قرار دارد و امیدوار هستیم با ادامه حمایت‌های سستاد توسعه فناوری‌های فوتونیک، لیزر، مواد پیشرفته و ساخت معاونت علمی و فناوری ریاست‌جمهوری، آن را به مرحله تولید انبوه برسانیم. تمام فرآیند طراحی و ساخت این دستگاه در هر دو بخش ساخت‌افزایی و نرم‌افزاری در داخل دانشگاه و با کمک جوانان متخصص ایرانی انجام گرفته است. وی افزود: مشتری این محصول کلینیک‌ها، بیمارستان‌ها و مراکز درمان تخصصی در حوزه پوست هستند. حمایت از عرضه و بازاریابی محصولات و تجهیزات پزشکی و عدم اجازه به ورود محصولات مشابه

خارجی، می‌تواند به گسترش بازار محصولات دانش‌بنیان ایرانی در داخل کمک کند. به همین دلیل، حمایت نهادهایی مانند وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی در این بین مهم و حیاتی تلقی می‌شود.

محققان دانشگاه شهید بهشتی موفق به بومی‌سازی فناوری تولید یک دستگاه پیشرفته تصویربرداری پزشکی شدند. ستاد توسعه فناوری‌های فوتونیک، لیزر، مواد پیشرفته و ساخت معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری از

آنها حمایت کرد. محمدعلی انصاری مدیرعامل شرکت پرتو آوی اطلس گفت: این شرکت در مرکز نوآوری لیزر دانشگاه شهید بهشتی مستقر است و با حمایت این ستاد بر روی پروژه طراحی و ساخت «دستگاه‌های عکس‌برداری نوری از پوست» کار می‌کند. انصاری در ادامه ضمن توضیح تحقیقات انجام گرفته برای تولید این محصول، افزود: این دستگاه برای عکس‌برداری پیشرفته از پوست بیماران مبتلا به سرطان یا ضایعات پوستی کاربرد دارد. با توجه به قیمت بسیار بالای نمونه مشابه خارجی، نمونه فناورانه داخلی، قطعاً با قیمت بسیار پایین‌تر عرضه خواهد شد.

مدیرعامل شرکت پرتو آوی اطلس، در ادامه گفت: بدیهی است که شرکت‌های خارجی تولیدکننده این محصول در ایران نمایندگی رسمی ندارند و به همین خاطر خدماتی برای تعمیر، تعویض قطعه یا ارتقای دستگاه به





کتاب «مربی ثروت» منتشر شد

این کتاب، داستان زندگی خانواده ورشکسته‌ای است که با آموزه‌های مربی ثروت، خود را از دره ورشکستگی نجات و به قله ثروت می‌رساند. این اثر می‌تواند زندگی اقتصادی و حتی اجتماعی هر شخص را متحول کند. خلق ثروت نیازمند جادو و یا شانس نیست. هیچ طرح سریع پولدارشدنی وجود ندارد و در عین حال کار مشقت‌باری هم نیست. خلق ثروت یعنی استراتژی، برنامه‌ریزی و پشتکار به همراه صبر و نظم شخصی. به گزارش سنا در بخشی از این کتاب می‌خوانیم: هیچ‌کس نمی‌تواند ادعا کند که ثروت را دوست ندارد، چراکه انسان ذاتا کشتش به سمت ثروتمندی دارد. فقر با خود هزار چالش به همراه دارد. ثروتمندی بر پایه شانس و احتمالات نیست، بلکه باید اصول و قواعد آن را آموخت و عمل کرد.

یادداشت

قیمت اتریوم برای اولین بار در ۳ سال گذشته از ۱۰۰۰ دلار فراتر رفت

در ماه‌های اخیر ارزهای دیجیتال مورد توجه زیادی قرار گرفته‌اند و قیمت رمزارزهایی مانند بیت کوین و اتریوم افزایش چشمگیری داشته‌اند. حالا قیمت اتریوم تقریباً پس از سه سال به بالاتر از ۱۰۰۰ دلار رسیده است. به گزارش دیجیاتو، قیمت اتریوم در سال‌های گذشته با نوسانات زیادی همراه بوده، اما از ماه‌های پایانی سال ۲۰۲۰ همراه با بیت کوین افزایش قیمت را تجربه کرده و اکنون با قیمتی بیش از ۱۰۰۰ دلار معامله می‌شود که البته احتمال کاهش ارزش آن به محدوده ۹۹۰ دلار هم وجود دارد. اتریوم پس از بیت کوین دومین ارز دیجیتال بازارش جهان از نظر ارزش بازار محسوب می‌شود. ارزش بازار این رمزارز نزدیک به ۱۱۶ میلیارد دلار است که البته فاصله زیادی با ارزش بازار بیش از نیم تریلیون دلاری بیت کوین دارد. یکی از دلایل اصلی این افزایش قیمت، رشد ارزش بیت کوین در ماه‌های گذشته بوده و چند روز پیش برای اولین بار قیمت بیت کوین از مرز ۳۰ هزار دلار عبور کرد و حتی در یک قدمی

۳۵ هزار دلار قرار داشت. با این وجود هم‌اکنون ارزش بیت کوین کمتر از ۳۲ هزار دلار است. رشد قیمت اتریوم مانند بیت کوین شدید نبوده. برای مثال قیمت آن برای اولین بار از سه ۲۰۱۸، در نوامبر ۲۰۲۰ از ۶۰۰ دلار عبور کرد و در دسامبر ارزش آن به بیش از ۷۰۰ دلار رسید. حالا این ارز دیجیتال با قیمتی بالاتر از ۱۰۰۰ دلار معامله می‌شود. در حالی که افزایش قیمت بیت کوین در ساعات اخیر متوقف شده، اتریوم برخلاف بازارش‌ترین ارز دیجیتال جهان حرکت می‌کند، البته کاهش ارزش جزئی را تجربه کرده است. حجم معاملات اتریوم در ماه گذشته میلادی در ۸ صرافی مطرح افزایش پیدا کرده و میانگین ارزش معاملات آن در ۷ روز به ۳.۳ میلیارد دلار رسیده که یک ماه قبل‌تر، این میانگین برابر ۱.۵ میلیارد دلار بود. باید منتظر ماند و دید در روزهای آینده قیمت اتریوم روند صعودی خود را ادامه می‌دهد یا مانند بیت کوین کمی عقب‌نشینی می‌کند.

دومین کشور نوآور منطقه در کدام شاخص‌ها توانمند است

جایگاه ۶۷ جهانی ایران در شاخص‌های جهانی نوآوری ایران در منطقه رتبه دوم و در میان کشورهای جهان، جایگاه ۶۷ را کسب کرده است. امتیاز ایران در شاخص نوآوری جهانی ۲۰۲۰ برابر با ۳۰.۸۹ بوده است. ایران در سال ۲۰۱۹ امتیاز ۳۴.۴۳ را و در شاخص جهانی نوآوری سال ۲۰۱۸، امتیاز ۳۴.۴۴ را کسب کرده است. به طور کلی ایران در ارکان خروجی نوآوری، عملکرد بهتری نسبت به ارکان ورودی نوآوری داشته است. در سال ۲۰۲۰، در مجموع ورودی‌های نوآوری ایران، رتبه ۹۰ و در خروجی‌های نوآوری، رتبه ۵۰ را کسب کرده است.

کشورمان در شاخص‌های جهانی نوآوری سال ۲۰۱۸، در ورودی‌های نوآوری امتیاز ۹۳ و در خروجی نوآوری امتیاز ۴۶ را کسب کرده بود. این مقایسه در حالی است که سال ۲۰۲۰ میان ۱۳۱ کشور و در سال ۲۰۱۹ از ۱۲۹ کشور بود، در سال ۲۰۱۸ بین ۱۲۶ کشور مقایسه صورت گرفت. در میان ۳۷ اقتصاد با درآمد بالاتر از متوسط، ایران نوزدهمین جایگاه را به خود اختصاص داده و در میان ۱۰ اقتصاد در جنوب و مرکز آسیا، رتبه دوم را کسب کرده است.

نقاط قوت ایران در شاخص نوآوری جهانی

ایران در برخی اجزای ۵ رکن نسبتاً عملکرد قوی‌تری داشته است. از جمله این معیارها می‌توان به تحقیق و سرمایه‌آسانی با رتبه ۴۶، زیرساخت با رتبه ۶۹ جزو ظرفیت‌های بالقوه ایران به حساب می‌آید. رتبه ۱۰۸، جایگاهی است که کشورمان در معیار پیچیدگی بازار به خود اختصاص داده است و در خروجی‌های خلاقانه با رتبه ۴۶ در میان توانمندترین کشورهای جهان در این حوزه قرار دارد. همچنین رتبه ۵۹ را در خروجی‌های دانش و فناوری به خود اختصاص داده است. کشورهای سوئیس، سوئد، آمریکا، انگلستان، هلند، دانمارک، فنلاند، سنگاپور، آلمان و کره جنوبی در رتبه نخست تا دهم کشورهای برتر براساس شاخص‌های جهانی نوآوری جای دارند.

ایران براساس گزارش شاخص‌های جهانی نوآوری که در سال ۲۰۲۰ منتشر شد، در جایگاه دوم منطقه قرار گرفته است. ۱۳ سال از انتشار نخستین گزارش شاخص جهانی نوآوری می‌گذرد. این گزارش در سیزدهمین دوره انتشار خود به ارزیابی ۱۳۱ کشور پرداخت. شاخص جهانی نوآوری (GII)، هر ساله اقتصادهای جهان را براساس قابلیت نوآوری آنها رتبه‌بندی می‌کند. این شاخص از ۷ رکن، ۲۱ بخش و ۸۰ زیربخش تشکیل شده است که به دو گروه ورودی و خروجی تقسیم می‌شوند و هدف آن دست‌یافتن به جنبه‌های گوناگون نوآوری است.

در شاخص نوآوری جهانی ۲۰۲۰، تعداد ۱۳۱ اقتصاد مورد بررسی قرار گرفته که امتیاز هر کشور از صفر تا ۱۰۰ متغیر است. امتیاز ۱۰۰ نشان از بهترین عملکرد و امتیاز صفر نشان از ضعیف‌ترین عملکرد دارد.

اما این گزارش چه معیارهایی را برای شناخت نوآور بودن یک اقتصاد بررسی می‌کند؟ معیارهایی مانند «تحقیق و سرمایه‌آسانی»، «تهادها» جزو ارکان ورودی یا درون‌داده‌های شاخص نوآوری جهانی هستند و ارکان خروجی یا بیرون داده‌ها را معیارهایی مانند «پیچیدگی کسب و کار»، «پیچیدگی بازار»، «زیرساخت‌ها» تشکیل می‌دهد. خلاقیت، دانش و فناوری شاخص نوآوری جهانی را شامل می‌شود. براساس میانگین این شاخص‌ها، ایران در بین ۱۰ کشور منطقه آسیای میانه و جنوبی رتبه دوم را کسب کرده است.

رتبه نخست در ثبت علائم تجاری

ایران در ثبت علائم تجاری در منطقه، جایگاه نخست را به خود اختصاص داده است. شاخص‌های مالکیت فکری از مهمترین نقاط قوت ایران محسوب شده و کشور از این لحاظ در تراز جهانی قرار دارد. ایران در تمام شاخص‌های مالکیت فکری گزارش شاخص جهانی نوآوری فاصله معناداری با کشورهای منطقه دارد.



نقاد از رگولاتورهای چین ناپدید شد

شانگهای دلیل این اقدام را تغییرات رگولاتوری فناوری مالی اعلام کرد، اما مارک موبیوس، سرمایه‌گذار آمریکایی، دلیل توقف عرضه اولیه سهام آنت گروپ را رگولاتوری نهادهای مالی دولت و جلوگیری از بزرگ‌شدن بیش‌از حد آنها عنوان کرد. جک ما به‌صورت عمومی از قانون‌گذاران چین انتقاد و بانک‌های این کشور را مغازه کارگشایی و گروبرداری خطاب کرد. او گفت:

«ما هم و ضمانت‌ها برای مغازه کارگشایی و گروبرداری است، اما اگر روی دارایی‌های وثیقه افراط کنیم، شرکت‌های سرمایه‌گذاری خاص تمام دارایی‌های‌شان را گرو می‌گذارند و فشار روی آنها زیاد است.

جک ما یک بار به‌عنوان ثروتمندترین فرد آسیا معرفی شد، اما اکنون باتوجه‌به مسائل اخیرا دارایی‌هایش کاهش یافته است. طبق Bloomberg Billionaires Index، جک ما در سه ماه گذشته بیش از ۱۱ میلیارد دلار از دست داد و دارایی‌اش از ۶۱ میلیارد دلار در اکتبر ۲۰۲۰ به ۵۰.۶ میلیارد دلار کنونی کاهش یافت.

جک ما برای پیشگیری از شیوع ویروس کرونا، چند میلیون ماسک به اروپا و آمریکا و سازمان بهداشت جهانی اهدا کرد. همچنین، او در کارهای خیریه مشارکت می‌کند و بنیاد Ma Foundation را تأسیس کرده است.

اعمال‌شده علی‌بابا برای بازرگانان انتقاد بازرگانان به‌ناچار با این شرکت قرارداد لتفروم‌های رقیب آن ارائه دهند. ختم نمی‌شوند. اوایل نوامبر ۲۰۲۰، بازار علی‌بابا و آنت گروپ را تعلیق کرد. آنت گروپ ۳۴.۵ میلیارد دلار به‌دست آورده سب سرمایه بیشتر وارد dual listing دو روز قبل از آن، عرضه اولیه سهام آن جک ما سیستم رگولاتوری چین را عامل جهانی را به «انجمن مردمان پیر» تشبیه مالی امروز میراث عصر صنعت است. باید ن برای نسل بعدی ایجاد کنیم.» این انتقاد بود که عرضه اولیه آنت گروپ را چین را دریافت کرده بود. بازار سهام

۱۰ هزار ایرانی خارج از کشور ثبت‌نام کردند تا اجرای برنامه همکاری با متخصصان را شتاب دهند

برنامه همکاری با متخصصان و کارآفرینان ایرانی خارج از کشور (Connectisti.ir) با هدف استفاده از ظرفیت علمی و تخصصی محققان و متخصصان ایرانی و برقراری ارتباط با مراکز علمی، فناوری و صنعتی منتخب کشور در حال اجرا است. با توجه به نتایج قابل قبول و مستند از اجرای این طرح در کشور، در حال حاضر ۱۰ هزار نفر برای حضور در این برنامه ملی اعلام آمادگی کرده‌اند.

براساس آخرین آمار ارائه‌شده تاکنون ۱۵۰ پایگاه تخصصی همکار به این برنامه پیوسته‌اند. پایگاه‌های تخصصی همکار شامل دانشگاه‌ها، پژوهشگاه‌ها، شرکت‌های دانش‌بنیان، مراکز نوآوری و پارک‌های فناوری داخل کشور است که نخبگان خارج از کشور در آنها جذب می‌شوند و با این پایگاه‌ها همکاری می‌کنند.

مرکز تعاملات بین‌المللی علم و فناوری معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری با اجرای این برنامه در تلاش است تا در قالب حمایت از انجام پروژه‌های تحقیقاتی و فناوریانه همچون پسادکتر، فرصت مطالعاتی، استاد مدعو و معین، راهاندازی کسب‌وکارهای فناورانه، اشتغال در شرکت‌های فناور و برگزاری سخنرانی و کارگاه‌های تخصصی به ارتباط موثر متخصصان ایرانی خارج از کشور با مراکز علمی و فناوری برگزیده کشور کمک کند. «ارتقای سطح علمی و حرفه‌ای پایگاه تخصصی همکار»، «فراهم کردن شرایط مناسب برای توسعه فناوری‌های نوظهور و پیشرفته در کشور»، «فراهم کردن شرایط انتقال مهارت‌ها، روش‌ها و قابلیت‌های خدماتی نوین توسط متخصصان ایرانی خارج از کشور به داخل» و «کمک به تأسیس شرکت‌های فناور در حوزه‌های فناوری پیشرفته» از جمله مهمترین اهداف اجرایی کردن این برنامه توسط معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری است.



تلفات شبکه‌های انتقال و توزیع برق کاهش یافت تا بهره‌وری این تجهیزات بیشتر شود

با توجه به اینکه در تحلیل و مانیتورینگ برق‌گیرها عملکرد سالیانه مهم است برای انجام این کار باید از صحت عملکرد کنتور برق‌گیرها اطمینان حاصل شود. به همین دلیل تست دوره‌ای کنتورهای برق‌گیر بسیار مهم و حیاتی است. شناسایی و تعویض کنتورهای برق‌گیر معیوب می‌تواند نتایج تحلیلی عملکرد برق‌گیرها را به واقعیت نزدیک کند. این فعال فناوری ادامه داد: این کار با شناسایی به‌موقع برق‌گیرهای معیوب و همچنین بهینه‌سازی آنها از صدمه دیدن تجهیزات گران‌قیمتی چون ترانسفورماتورها، ژنراتورها، بریکرها و تجهیزات نصب شده اطراف برق‌گیرها و خروج بدون برنامه خطوط و نیروگاه‌ها، جلوگیری می‌کند.

وی همچنین بیان کرد: «مایشگر دمای روغن و سیم‌پیچ» هم محصول دیگر ما است که در پالایشگاه‌ها، نیروگاه‌ها و کارخانجات برای عملکرد صحیح تپهویه مورد استفاده قرار می‌گیرد و جایگزین مناسبی برای ترمومترهای مکانیکی ترانس‌های قدرت شبکه برق است.

شرکتی دانش‌بنیان تلاش خود را در حوزه ارائه خدمات مهندسی، نگهداری، بهره‌برداری، بهینه‌سازی و کاهش تلفات شبکه‌های انتقال و توزیع برق متمرکز کرده است. شرکت فناوران انرژی طوس با کمک ۳۷۰ متخصص و با استفاده از ماشین‌الات و تجهیزات مدرن، به حوزه ارائه خدمات مختلف در صنعت برق قدم گذاشته است. خدمات این شرکت در زمینه نگهداری، نصب، راهاندازی، بهینه‌سازی و به‌روز رسانی پست‌ها و شبکه‌های انتقال و توزیع نیرو ارائه می‌شود. به گفته محمد جهانی، مدیرعامل این شرکت دانش‌بنیان، «دستگاه تست بلاک» یکی از تولیدات این مجموعه فناور است. این دستگاه، امکان تست رله‌های سیستم را فراهم می‌کند. برای این کار دیگر نیازی به باز کردن سیم‌بندی سیستم‌های حفاظتی برای تست نیست. جداسازی رله از محیط و تست‌های ثانویه با این تجهیز، سریع‌تر و آسان‌تر انجام می‌شود. وی افزود: «دستگاه تست کنترل برق‌گیر» هم محصول دیگر ما است.



کارگاه برندینگ

اهمیت بازاریابی محتوا در چیست و چرا باید به آن متعهد بود؟

وقت آن رسیده که گام بعدی را در بازاریابی بردارید و به اهمیت بازاریابی محتوا توجه کنید.

تمامی زوج‌ها معتقدند که کلید یک ازدواج موفق، تعهد کامل است. قهرمانان المپیک نیز عدم کسب مدال طلای خود را عدم تعهد کامل می‌دانند؛ حتی پدر و مادرهای خوب نیز به شما توصیه می‌کنند که برای ترتیب کودکان، باید خودتان را وقف آنها کنید.

برای اینکه تمام تلاش‌ها به موفقیت بینجامد، تعهد کامل یک امر حیاتی است. بازاریابی محتوا نیز از این قاعده مستثنی نیست. بنا بر گزارشی که موسسه بازاریابی محتوا منتشر کرده، مشخص شد که ۹۱ درصد از سازمان‌ها زمانی به موفقیت دست یافتند که به طور کامل، به بازاریابی محتوای خود متعهد بوده‌اند.

اما متاسفانه این مسئله، همیشه واقعیت ندارد؛ رهبران کاری بسیاری وجود دارند که سرمایه‌گذاری در بازاریابی محتوا را بی‌ارزش می‌دانند. با کندوکاو بیشتر درمی‌یابیم که ریشه این دلیل، یک مشکل رایج است: عدم وجود تعهد. با این وجود، تعجبی ندارد که نمی‌توانند ارزش آن را درک کنند و حتی شانس امتحان کردن را نادیده می‌گیرند.

در نهایت نیز همانند سایر عملکردها یا دپارتمان‌های موجود در شرکت، به هر نحوی که شده، کاری را انجام می‌دهند و منتظر نتیجه آن می‌مانند. شما باید متعهد شوید؛ وجه اشتراک تیم‌های متعهد، در این سه قابلیتی که در اینجا بررسی می‌کنیم، خلاصه می‌شود:

• **حمایت مدیران:** شما به حمایت و پشتیبانی اعضای تیم مدیران خود نیاز دارید. دانش و همکاری آنها، کلید خلاقیت و ساخت و ساز خواهد بود. اعضای تیم مدیران، الگویی برای سایر پرسنل و کارکنان خواهند بود.

شما باید برای رفع شکایت‌های مدیران خود، آماده باشید. احتمالا به شما می‌گویند که بازاریابی را به اعضای تیم بازاریاب واگذار کنید؛ با اینکه، بازاریابی محتوا تنها یک مد زودگذر است. شما نیز می‌توانید در پاسخ به آنها بگویید که بررسی‌های به عمل آمده در CMI نشان می‌دهد، ۸۹ درصد از بازاریابان BYB در بازاریابی محتوا استفاده می‌کنند. آمار به خوبی نشان‌دهنده واقعیت هستند. • **تخصیص بودجه:** شاید بتوانید دعای خیر مدیران خود را جلب کنید، اما اگر نتوانید از همکاری آنها برای عملی کردن فرآیند بازاریابی محتوا استفاده کنید، راه به جایی نخواهید برد. به گزارش CMI، ۲۹ درصد از بودجه کلی بازاریابی، برای محتوا صرف می‌شود. پس با همین آمار میانگین حرکت کنید و از پشتیبانی تیم خود اطمینان حاصل کنید.

تیم تولید محتوای پرقدرت: نباید مدیر بازاریابی خود را مجبور کنید که علاوه بر وظایف دیگر خود، تعدادی محتوای بی‌ربط را به هم بیافد و آن را به عنوان یک تیم استنباط کنید. یک تیم تولید محتوای موثر، حداقل به تعدادی بازیکن اصلی با نقطه نظرهای متفاوت نیاز دارد که در ایجاد، اصلاح و انتشار محتوای مناسب و تحول آن به مخاطب مودنظر، توانا باشند.

با انتخاب یک رویکرد تدریجی و اجتناب از تعهد، خودتان را در برابر ناکارآمدی‌ها و تناقضات، خلع سلاح کرده‌اید که در نهایت می‌تواند به صرف هزینه‌هایی متجر شود که از سرمایه‌گذاری اولیه برای بازاریابی محتوا نیز بلیس است.

سم وارنر، مدیرعامل Celonis در این باره می‌گوید:

ناکارآمدی در نتیجه خطاهای کاربری در فرآیندهای دستی به وجود نمی‌آید؛ بلکه ارتباطات بی‌اثر با فروشندehا به این امر منجر می‌شود. کارآفرینان به طور میانگین، ۱۰ تا ۲۰ درصد از ارزش خود را از دست می‌دهند، چراکه قادر به کشف و حذف ناکارآمدی در پروسه‌های خود نیستند.

بعد از اینکه تمام این شرایط را برای خود فراهم کردید، احتمالا سوالی ذهن شما را به خود مشغول خواهد کرد: «از آن چه چیزی نصیبم می‌شود؟» پاسخ به این سوال را در ادامه می‌خوانید:

۱. بازگشت سرمایه بهتری را در درازمدت دریافت خواهید کرد

از هر ۱۰ سازمانی که بازاریابی محتوا متعهد بودند، ۹ سازمان با موفقیت‌های چشمگیر مواجه شدند. منظور از این موفقیت‌های چشمگیر، همان بازگشت سرمایه در درازمدت است.

مدیر رسانه‌ای سابق Kraft، جولی فلیشر گفته است که بازگشت سرمایه این شرکت از طریق بازاریابی محتوا، چهار برابر از روش‌های تبلیغاتی دیگر بیشتر بوده است. لازم به ذکر است که کرفت با نیمی از تعهد خود وارد این نوع بازاریابی نشده است. توضیح بسیار ساده‌ای دارد، با تعهد بیشتر در کلیت موضوع، بیشتر از سرمایه اولیه عایدتان خواهد شد.

۲. **برای جوانب دیگر کسب و کار نیز مفید خواهد بود**
تنها بخش بازاریابی نیست که از مزایای بازاریابی محتوا بهره می‌برد. این مسئله می‌تواند در تمام بخش‌های کمپانی، تأثیرگذار باشد؛ از توانایی فروش گرفته تا روابط سرمایه‌گذاران همگی در سایه لطف بازاریابی محتوا خواهند بود. شما حتی می‌توانید از این موضوع به منظور توسعه حرفه‌ای پرسنل از طریق آموزش آنها استفاده کنید.

اینها دقیقاً همان اهدافی هستند که یک کمپانی به دنبال آن است. محتوا می‌تواند در دستیابی به تمامی آنها، مفید واقع شود؛ البته تا جایی که نخواهید به آن متعهد شوید.

۳. **ایجاد نفوذ و قدرت در ارتش هواداران نام تجاری**
با تعریف ماجرای برند خود در محتوایی که تولید می‌کنید، دیگران را از هدف خود باخبر کرده و تأثیر خود را ایجاد می‌کنید. هر کسی که با نام تجاری شما در تعامل باشد، فرصت این را دارد که به یک هوادر تبدیل شود؛ محتوای خوب نیز دلیل دیگری را برای این کار در اختیار او قرار می‌دهد. شما می‌توانید از محتوا برای ایجاد جامعه‌ای از تقویت‌کننده‌ها یا به وجود آوردن یک ارتش استفاده کنید. این ارتش می‌توان با استفاده از محتوای شما، جمعیت بیشتری را نیز به جمع هواداران شما اضافه کند.

بزرگ باشید و برای غیر از این، تلاش نکنید. چرا باید برای چیزی کمتر از ۱۰۰ تلاش کرد؟ اگر می‌خواهید یک استراتژی بازاریابی محتوا داشته باشید، باید تعهد کامل خود را روی آن به کار ببندید.
منبع: **INC/ucan**



داشتن برند قدرتمند یکی از مهمترین عوامل برای موفقیت در کسب و کار است. برندینگ یا همان ایجاد تمایز برای یک برند، کاری است که باید برای ساختن برند قدرتمند و تأثیرگذار انجام دهید. از این طریق می‌توانید برندگان را از دیگر رقبا متمایز و جدا کنید. برای این منظور باید جنبه‌های برتر برند خود را به کار بگیرید که منافع مشتری را چند برابر می‌کند.

برندسازی می‌تواند از طریق ویژگی‌های ظاهری محصول یا خدمات، احساسی که برند در مشتری به وجود می‌آورد، طریقه ارائه محصول، قیمت محصول، داستان برند یا تجربه مشتری از برند به وجود آید. از طریق روش‌های زیادی می‌توانید برند خود را از دیگر رقبیان متمایز کنید. در واقع باید بهترین راهبردهای تمایز برند را به طریقی توسعه دهید و به کار بگیرید که تأثیر خوبی روی شخصیت برند، ارزش، شیوه انجام کارها و ویژگی‌های اصلی برندگان داشته باشد.

اگر برند شما به قدر کافی شخصیت ندارد یا توسعه کمی پیدا کرده است، قطعاً سنجش برند یا احیای دوباره آن می‌تواند به شما کمک کند. پس توسعه چهره برند تأثیر خوبی روی برندگان خواهد داشت. باید به شکلی تصمیم بگیرید که به محصولات، خدمات یا اهداف خاصی در کسب و کار شما مربوط است، این تصمیمات سبب می‌شود جایگاه برند شما محکم‌تر شود و جذابیت بیشتری برای مشتریان‌تان به ارمان آید. بدین ترتیب، وفاداری آنها بیشتر خواهد شد و در نهایت می‌توانید درآمد نهایی‌تان را به طور قابل توجهی بالا ببرید.

در ادامه مقاله با ما همراه باشید تا ۳۰ راهکار مؤثر برای ایجاد تمایز برند معرفی کنیم که شما را از رقبای‌تان جلوتر می‌برد:

قیمت‌گذاری متفاوت

روی محصولات و خدمات خود به صورت متفاوت از رقبا قیمت‌گذاری کنید تا برند شما متمایز شود؛ مثلاً می‌توانید با ارائه قیمت‌های پایین به فروش بیشتری برسید یا همانند استراباکس که با هدف ارائه کیفیت بالاتر قهوه‌هایش را بسیار گران می‌فروشد یک برند خاص با قیمت بالا باشید. در واقع، خیلی از راهکارهای تمایز برند می‌تواند به شما کمک کند تا به عنوان یک برند ویژه معرفی شوید.

پیدا کردن جایگاه ویژه

محصولات و خدماتی که در پاسخ به یک نیاز خاص عرضه شده‌اند، می‌توانند سبب تمایز برند شوند. پس بازاریابی‌ای که برای آنها صورت می‌گیرد باید این جایگاه ویژه را به نمایش بکشد. برای مثال می‌توان شرکت GoPro را معرفی کرد که دوربین‌های ویدئویی قابل نصب روی بدن را تولید کرده و در اختیار ورزشکاران قرار می‌دهد. این محصول خاص سبب شده تا GoPro متمایز از رقبیان باشد.

تمرکز کنید

اگر برند شما در برخی موارد بهترین عملکرد را دارد، با تمرکز روی تخصص‌تان تمایز برند را ایجاد کنید. برای مثال، پیتزا دومینو با تکیه بر توانایی خود در تحویل پیتزا در زیر ۳۰ دقیقه توانسته به این تمایز برند دست یابد.

ایجاد تجربه خرید متفاوت

پیشنهاد می‌کنیم تجربه خرید به‌یادماندنی و منحصر به فرد برای مشتریان‌تان ایجاد کنید و بدین صورت، برند خود را متمایز کنید. خیلی از بچه‌ها حیوانات پارچه‌ای را دوست دارند، حالا تصور کنید این حیوانات دوست داستنی مقابل چشم‌شان ساخته شود. کمپانی عروس‌سازی با Build a Bear به تکیه بر این مسئله به موفقیت رسیده و توانسته نسبت به رقبیان خود تمایز ایجاد کند.

دکوراسیون متفاوت از رقبا

نحوه چینش محصولات می‌تواند سبب ایجاد تمایز شود. یک برند به‌یادماندنی که مانند آن در صنعت شما وجود نداشته باشد، کمک زیادی به ایجاد تمایز برند می‌کند؛ مثلاً شرکت جانی کاپ کیک که تولیدکننده پوشاک در آمریکا است، تی شرت‌های خود را در محیطی همانند قنادی به فروش می‌رساند. در واقع، نحوه چیدن لباس‌ها و بسته‌بندی آنها همانند یک قنادی است که یخچال و جعبه کیک و شیرینی دارد. این شرکت توانسته با این استراتژی به موفقیت برسد و از رقبیان خود پیش بگیرد.

داشتن یک نماد جذاب

نماد می‌تواند تمایزی برای برند شما ایجاد کند؛ خصوصاً اگر کمی هم جنبه شوخ‌طبعی داشته باشد. شرکت بیمه GEICO در آمریکا از طریق یک مارمولک به عنوان نمادی بی‌ارتباط به بیمه، توانسته مشتریان زیادی را به خود جلب کند، زیرا مردم تصور می‌کنند این شرکت چیز متفاوتی ارائه می‌دهد.

اصالت و زادگاه

برندها می‌توانند به دلیل تفاوت در زادگاه‌شان، از هم متمایز شوند. خیلی از برندهای بریتانیایی با جذابیت کلاسیک‌شان معرفی می‌شود؛ برندهای سوئیسی به خاطر دقت و دست ساز بودن‌شان شناخته می‌شوند. برندهای آلمانی قابل اعتماد بوده و مهندسی بسیار خوبی دارند.

داشتن نوآوری

نوآوری همان چیزی است که می‌تواند میان شما و دیگر رقبا تمایز ایجاد کند. این نوع تمایز بیشتر در برندهای فناوری دیده می‌شود؛ مثلاً شرکت اپل با نوآوری، سادگی محصولات و بهبود کیفیت زندگی به موفقیت رسیده است. البته نوآوری تنها محدود به فناوری نیست و دیگر کسب و کارها نیز می‌توانند از طریق نوآوری در بسته‌بندی یا ارائه راه حل‌های

متفاوت خود را از رقبا متمایز کنند؛ مثلاً شرکت O'Egg با تولید مایع تخم مرغ و سفیده تخم مرغ نوآوری خوبی از خود نشان داده است.

تولید محصول جدید

ارائه محصولی کاملاً جدید می‌تواند شما را از رقبا متمایز کند، البته تغییر چیزی که می‌فروشید لازم نیست، بلکه تنها نام آن را تغییر دهید. کمپانی تاسسون که به عنوان دومین شرکت بزرگ فراوری و فروش مرغ گوشت گوساله در دنیا شناخته می‌شود، اقدام به فروش مرغ‌هایی با اندازه کوچک کرد. اگر آنها نام این مرغ‌های کوچک‌تر از اندازه متوسط را «مرغ مینیاتوری» می‌گذاشتند، احتمالاً مشتریان زیادی به خود جلب نمی‌کرد، اما آنها نام «جوجه» را انتخاب کردند که باعث استقبال بسیار چشمگیرتری شد.

ارائه داستان ضعف و شروع به کار برند

خیلی از مشتریان عاشق گوش دادن به داستان‌هایی هستند که شما در آنها ضعیف بوده‌اید و می‌توانند از طریق این داستان‌ها با شما ارتباط برقرار کنند. تعریف شرایط سخت شروع کار برندگان می‌تواند به شما در ایجاد تمایز کمک کند؛ خصوصاً وقتی رقبای شما اعلام می‌کنند بهترین و اولین شرکت‌ها بوده‌اند. از جمله این داستان‌ها می‌توان به داستان آب میوه ناتوکت که فقط یک مخلوط کن و رؤیایی بزرگ در سر داشت و داستان جف بروس، مدیرعامل آمازون که هر چیزی در انبار داشته را به فروش گذاشته است، اشاره کرد. ریحارد برانسون، مؤسس برند ویرجین توانست با تعریف این داستان‌ها، رقبای خود را به چالش بکشد و خود را به‌عنوان قهرمان در نظر مشتریان نمایش دهد.

سهولت کار

سهولت و راحتی کار می‌تواند تمایز بسیار خوبی نسبت به رقبا ایجاد کند. محصول یا خدمتی که می‌تواند زندگی را برای مشتریان آسان‌تر کند، سبب محبوبیت بیشتر شما در مقایسه با رقبا خواهد شد. آمازون مثال خوبی برای ایجاد سهولت کار است، او توانسته از این طریق تمایز ایجاد کند و به موفقیت بسیار چشمگیری برسد.

ارائه خدمات بیشتر به مشتریان

اگر تمام شرایط و محصولات شما و رقبای‌تان یکی باشد، با ارائه خدمات عالی و فراتر از انتظار به آنها می‌توانید به تمایز برند خود کمک کنید. فروشگاه آنلاین زاپوس به دلیل خدمات مشتری بی‌نظیرش مانند تحویل و تعویض رایگان، به هدف خود رسیده و اکنون قیمت بالایی هم برای کفش‌هایش دارد.

بسته‌بندی شیک و متفاوت

بسته‌بندی جذاب می‌تواند سبب ایجاد تمایز شود و یک برند را به موفقیت یا شکست برساند؛ مثلاً کره ارگانیک ریچل برای محصولات خود از بسته‌بندی مشکی استفاده کرده و در بین دیگر برندها که بسته‌بندی زرد یا نقره‌ای دارند به آسانی قابل تشخیص است. پس برای تمایز بین رقبا باید محصولات خود را به گونه‌ای بسته‌بندی کنید که در بین محصولات رقبا خودنمایی کند.

داستان برند خود را تعریف کنید

هر برند موفقی یک داستان جذاب در پشت پرده دارد. تعریف و توجه به داستان برند سبب ایجاد تمایز می‌شود و به ارزش و شخصیت برندگان می‌افزاید.

یک مشکل بزرگ را حل کنید

اگر برند شما بتواند مشکلی را حل کند که همه در آرزوی رفع آن هستند، در این صورت می‌توانید تمایز برند ایجاد کنید. برای مثال، برند کفش تام به کودکان نیازمند توجه نشان داده و به ازای هر جفت کفشی که به فروش می‌رساند یک جفت کفش به این کودکان می‌دهد. این استراتژی سبب ایجاد تمایز در برند کفش تام شده و مشتریان را به مسئولیت اجتماعی در برابر کودکان نیازمند وادار می‌کند. علاوه بر آن، با ایجاد احساس خوب در مشتری پوشاک در آمریکا است، تی شرت‌های خود را در محیطی همانند قنادی به فروش می‌رساند. در واقع، نحوه چیدن لباس‌ها و بسته‌بندی آنها همانند یک قنادی است که یخچال و جعبه کیک و شیرینی دارد. این شرکت توانسته با این استراتژی به موفقیت برسد و از رقبیان خود پیش بگیرد.

توجه ویژه به احساسات

برند شما باید از طریق ارائه محصول یا خدمات، به تجربه احساسی مشتریان توجه کرده و خود را متمایز کند. کوکاکولا با معرفی محصولانش به‌عنوان چیزی که همراه با شادی است جاذبه احساسی خوبی ایجاد کرده است. این برند خود را خالق شادی می‌داند. در نتیجه اقدامات کوکاکولا سبب ایجاد راهکارهای برندسازی شده که همیشه با موقعیت‌های شاد همراه است.

شوکه‌کننده باشید

در ارائه محصولات و خدمات خود شوکه‌کننده باشید تا بتوانید سبب ایجاد تمایز شوید، البته باید از این راهکار بااحتیاط استفاده کنید. احساسی که از طریق کاری شوکه‌کننده ایجاد می‌شود باید در مسیری درست قرار گیرد و به کارتان مربوط باشد. برند ایتالیایی بنتون که در زمینه مُد کار می‌کند، استفاده زیادی از موارد شوکه‌کننده داشته تا بتواند خود را در معرض دید بهتری قرار دهد.

تجربه مشتریان را تغییر دهید

با ایجاد تغییر در تجربه مشتریان می‌توانید برندگان را متمایز کنید. شرکت GEICO توانست در صنعت بیمه، تجربه مشتریان را تغییر دهد. در صنعت بیمه معمولاً از راهکارهای جدی استفاده می‌شود، اما GEICO با استفاده از حیوانات، راهکار جدید و شوخ‌طبعانه‌ای ایجاد کرد و توانست از رقبای خود متمایز شود.

شخصی‌سازی کنید

شخصی‌سازی کردن می‌تواند سبب تمایز برندگان شود. باید امکانی فراهم کنید تا مشتریان از طریق تجربه خرید تعاملی، افزایش سطح خدمات و راهکارهای بازاریابی دیجیتالی مانند هدف‌گیری مجدد و هدف‌گیری قبلی که محصول مناسب را در زمان مناسب به فرد مناسبی پیشنهاد می‌دهد، محصولات را از خود بدانند.

توجه به مناسبت‌های خاص

راهکار دیگری که سبب ایجاد تمایز می‌شود این است که برندگان را با یک مناسبت خاص همراه کنید؛ مثلاً برند کدبری با عید پاک شناخته می‌شود، دبیسرز با روز ولنتاین معرفی می‌شود. کوکاکولا برای جشن کریسمس مرد قرمز بزرگی ساخته و در طول سال در مناسبت‌های شاد شرکت می‌کند.

به محصولات خود شخصیت دهید

راهکار دیگر برای ایجاد تمایز استفاده از نماد برای برند است. شخصیت دادن به برند شامل ایجاد یک «شخصیت» است که ویژگی‌های برندگان را به نمایش بکشد. سبز یجات Green Giant و شرکت کیبلر این کار را به خوبی انجام داده‌اند و با طراحی یک آدمک برای خود شخصیت‌سازی کرده‌اند.

داشتن بخشش

امروزه مشتریان به دنبال این هستند که از برندهای کمک‌کننده به جامعه حمایت کنند. پس می‌توانید با تکیه بر مسئولیت‌های اجتماعی‌تان برند خود را متمایز کنید و از رقبا جلو بزنید؛ مثلاً شرکت O'Egg از فعالیت‌های مربوط به سرطان سینه در کشور ایرلند حمایت می‌کند و از این طریق توانسته از رقبای خود متمایز شود.

توجه به محیط زیست

مشتریان مدرن نسبت به محیط زیست حساسیت دارند. پس بسته‌بندی سبزی، تولید سبز یا کارهای خیرخواهانه مربوط به محیط زیست می‌تواند به تمایز برندگان کمک کند.

سنت‌شکنی کردن

می‌توانید از اصول سنتی در صنعت‌تان فراتر روید و برندگان را از دیگران متمایز کنید. برای مثال، شرکت پوپپوری که اسبری خوشبوکننده برای سرویس بهداشتی تولید می‌کند بدون توجه به ملاحظات سنتی، به راحتی در مورد موضوعات مربوط به سرویس بهداشتی صحبت می‌کند.

تعریف مجدد استفاده از محصول

اگر محصول شما می‌تواند بیش از یک کار انجام دهد، استفاده جایگزین سبب تمایز برندگان خواهد شد؛ مثلاً شرکت Arm & Hammer فقط یک تولیدکننده جوش شیرین بود، اما طی زمان ایده خود را توسعه داد و از آن برای تولید خوشبوکننده هوا با کاربردهای بیشتر استفاده کرد.

سبب سادگی زندگی مشتریان شوید

در دنیای پرمشغله و پیچیده امروز، سادگی یکی از ویژگی‌های ارزشمند است. برندگان را به عنوان ارائه‌دهنده یک محصول ساده معرفی کنید تا از رقبا متمایز شوید. برند مُدت به عنوان تولیدکننده مواد شوینده، این راهکار را در پیش گرفت و با ارائه تمیزکننده‌های طبیعی، ساده و غیررسمی، از رقبیان خود جلوتر رفت. جالب است سادگی این برند در شعار آنها نیز به چشم می‌خورد، «مردم علیه آلودگی».

ارائه کیفیت بالاتر

برندهای قدرتمند با تکیه بر محصولات باکیفیت‌شان می‌توانند قیمت بالایی برای تولیدات خود در نظر بگیرند. فراهم کردن برندهای تجملاتی در بازارها سبب ایجاد تمایز می‌شود.

محدودکردن دسترسی

شاید تصور کنید محدودکردن دسترسی می‌تواند مانعی برای سودآوری باشد، اما این کار می‌تواند با ایجاد تمایز به افزایش فروش محصولات با قیمت بیشتر کمک کند. وقتی مشتریان ببینند تمام افراد نمی‌توانند این محصول خاص را داشته باشند، تقاضا و ارزش آن محصول افزایش پیدا می‌کند. بستنی بن اند جری با محدود کردن تولیدات خود در برخی طعم‌ها و از رده خارج کردن طعم‌ها بعد از یک بازه زمانی مشخص، این استراتژی را به کار گرفته و توانسته از رقبای خود پیشی بگیرد.

ایجاد دسته‌بندی جدید

شما می‌توانید برند خود را با توسعه یک دسته‌بندی جدید متمایز کنید. شرکت ملی گوشت خوک در آمریکا توانست با تکیه بر شعار «گوشت خوک، نوعی گوشت سفید» از این روش بهره ببرد. این شعار توانست نظر افرادی که به گوشت قرمز علاقه دارند اما مرغ دوست ندارند را به خود جلب کند.

توجه به نیاز مشتریان

یک راهکار مؤثر برای ایجاد تمایز برند و جذب مشتریان بیشتر تشخیص نیازهایی است که تا به حال برآورده نشده‌اند. پس می‌توانید با تغییر در محصولات‌تان به این نیازها پاسخ دهید. در کشور آمریکا، یک بنگاه اجاره خودرو با ارائه خودروهای لیزینگ در زمانی که هیچ یک از رقبا این کار را انجام نمی‌دادند، به بزرگ‌ترین اجاره‌دهنده خودرو در آمریکا تبدیل شد و توانست مزیت رقابتی به دست آورد.

اگر به برندسازی علاقه‌مند هستید، در یوکن آکادمی برای شما دوره آموزشی مرتبطی قرار دادیم.

منبع: personadesign/ucan

ایستگاه بازاریابی

۱۰ استراتژی اینستاگرام برای بازاریاب‌های خلاق

از سال ۲۰۱۲ که اینستاگرام توسط فیس‌بوک خریداری شد، رشد چشمگیری داشته است؛ در حقیقت این میزان رشد به ۴۰۰ درصد می‌رسد. به همین دلیل است که اینستاگرام، به یکی از قدرتمندترین ابزارها برای بازاریابی تبدیل شده است.

چرا اینستاگرام؟

اول از همه باید گفت که نحوه استفاده از اینستاگرام بسیار آسان است؛ که این مسئله به تنهایی از امتیاز بالایی برخوردار است. علاوه بر این، هنوز به اندازه فیس‌بوک، از تبلیغات انباشته نشده که اینستاگرام را به یک گزینه دوستانه‌تر برای کسانی تبدیل می‌کند که ترجیح می‌دهند تا استراتژی‌های بازاریابی خود را به کانال دیگری انتقال دهند. از آنجایی که اینستاگرام، یک پلتفرم بصری است، به دست آوردن توجه دیگران نیز نسبت به فیس‌بوک، آسان‌تر خواهد بود. علاوه بر این، یک بخش هیجان‌انگیز درباره اینستاگرام نشان می‌دهد که تعامل با فالوورها در این پلتفرم، ۵۸ برابر فیس‌بوک است و این میزان در مقایسه با توئیتر، به ۱۲۰ برابر می‌رسد. این ارقام برای کسانی که به آمار اهمیت می‌دهند نیز قابل توجه است.

استراتژی‌های خلاقانه اینستاگرم

اینستاگرام به فراخور طبیعتی که دارد، فضای زیادی را برای خلاق بودن در اختیار کاربران خود قرار می‌دهد، اما اگر قصد دارید که از این پلتفرم به عنوان یک کانال بازاریابی استفاده کنید، بهتر است که این کار را با استراتژی انجام دهید تا ریسک هر گونه شکست را به حداقل برسانید. علاوه بر آیتم‌های ضروری مثل یک بپو مناسب با URL، یک عکس پروفایل شایسته و لینک ارتباطی اینستاگرام با فیس‌بوک، مواردی وجود دارند که به کارگیری آنها خالی از لطف نخواهد بود.

۱. برای پست‌های خود یک تم انتخاب کنید

برای پست‌های خود، یک برنامه مشخص تعیین کنید. با به‌کارگیری این استراتژی، یک حساب هدفمندتر دارید و بادی به هر جهت نخواهید بود. به تم خود پایبند باشید؛ این تم می‌تواند همان پیام اصلی شما باشد و یا به موضوعی مربوط باشد که در حال ارتقای آن هستید. همچنین باید از رنگ و سیاق مشخصی برخوردار باشید. هر چیزی که انتخاب می‌کنید، باید در آن فالوورهای خود را آگاه کنید که دقیقاً انتظار چه چیزی را داشته باشند.

۲. بهترین ببو را برای اینستاگرام انتخاب کنید

کاملاً واضح است که باید یک ببو داشته باشید، اما بهتر است که از موارد عجیب و غریبی که این روزها همه از آن استفاده می‌کنند، دوری کنید. پیمایی را انتخاب کنید که شما را به عنوان یک متخصص عرصه نشان می‌دهد و توجه را به سمت چیزی قرار دهید که قصد ارتقای آن را دارید. همین مسئله است که در هدایت ترافیک به سمت وب‌سایت، نقش اساسی را ایفا می‌کند.

۳. وب‌سایت خود را موبایل‌پسند کنید

یکی از مسائلی که باید اهمیت زیادی را برای آن قائل شوید این است که وب‌سایت خود را موبایل‌پسندتر کنید. به خوبی می‌دانید که کاربران اینستاگرام از موبایل استفاده می‌کنند بنابراین اگر صفحه وب شما، برای این دست از کاربران طراحی نشده باشد، بازدیدکننده‌های بالقوه را از دست خواهید داد. URL صفحه نیز باید در ببو قرار داشته باشد. علاوه بر این، در تمامی پست‌ها نیز باید از آن استفاده کنید. در واتر مارک، توضیحات و یا کامنت‌ها از آن استفاده کنید.

۴. از تصاویر ساده و پرمعنا استفاده کنید

یک نفر به صورت میانگین، در عرض ۸ ثانیه دچار حواس‌پرتی می‌شود بنابراین باید مخاطب را به سرعت و با یک تصویر شفاف و پرمعنا که به دقت خاصی نیاز نداشته باشد، به دست آورید. این تصاویر باید جالب، ساده و قانع‌کننده باشند. از آنجایی که کاربران اینستاگرام از موبایل استفاده می‌کنند، پس محدوده نمایشگر نیز وجود دارد بنابراین تصاویری که متن زیادی دارند، چندان ایده‌آل نیستند.

۵. در تعداد و زمان پست‌ها دقت کنید

هر چقدر که بیشتر پست بگذارید، سریع‌تر رشد می‌کنید. برخی از بزرگترین حساب‌ها در طول روز، ۴ تا ۱۰ پست می‌گذارند. شاید این تعداد برای شما قابل قبول نباشد، اما می‌توانید از روزی یک پست شروع کنید.

۶. استفاده مناسب از هشتگ‌ها

اغلب در توئیتر توصیه می‌شود که از هشتگ استفاده کنند، این در حالی است که هشتگ گذاشتن در اینستاگرام، الزامی است. هشتگ بیشتر، بهتر است. اینطور که به نظر می‌رسد، ۱۱ هشتگ برای هر پست، یک رقم جادویی است یا این حال شما می‌توانید حتی تا ۳۰ هشتگ را برای پست خود در نظر بگیرید؛ الازم نیست که تمامی آن‌ها در کپشن تصویر نیز وجود داشته باشند. می‌توانید از این هشتگ‌ها در قسمت کامنت نیز استفاده کنید.

۷. @ منشن کردن را فراموش نکنید

تگ کردن یک کاربر اینستاگرامی دیگر که به هر کدام از پست‌های شما مرتبط هستند، یکی از بهترین راه‌ها برای استفاده از این روش است. به سادگی می‌توانید از این فرمول استفاده کنید: تنها کافی است علامت @ را گذاشته و پس از آن، نام کاربری افراد موردنظر را قرار دهید تا آنها در پست شما تگ شوند. از این روش برای کاربران دیگر استفاده نکنید، چراکه ممکن است اکانت شما را غیرفعال کنند. به یاد داشته باشید که حتماً افراد مرتبط را تگ کنید تا بهترین استفاده را از این قابلیت ببرید.

۸. اشتراک‌گذاری مکان

این کار نیز همانند منشن کردن، می‌تواند تعامل شما با فالوورهای‌تان را افزایش دهد.

۹. از عکس‌های عالی استفاده کنید

استفاده از تصاویر عالی در اینستاگرام، بسیار توصیه می‌شود. ممکن است که تصاویر خودتان برای برخی از مولفه‌ها، کارساز باشد، اما اگر قرار باشد که با تم خود نیز سازگار باشید، می‌توانید این تصاویر را از جاهای دیگر نیز تهیه و یا خریداری کنید.

۱۰. تصاویر را شخصی‌سازی کنید

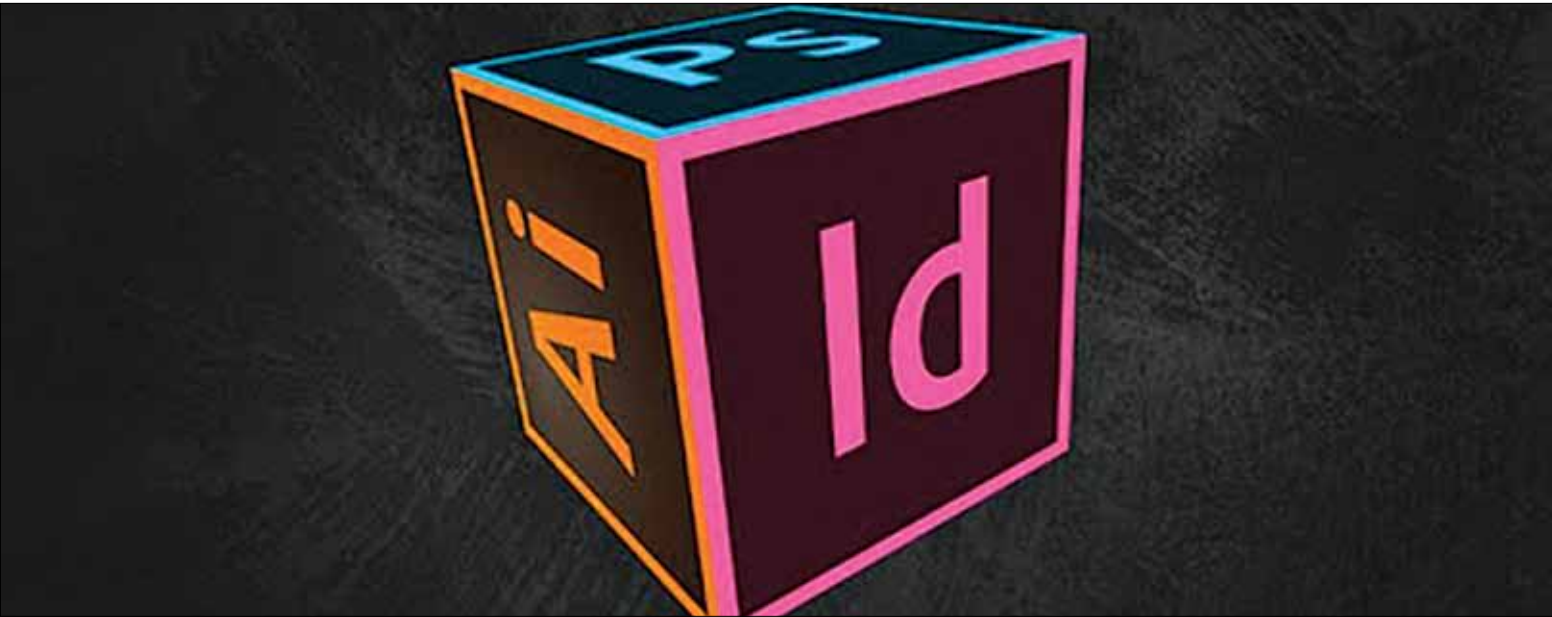
بعد از اینکه تصویر مناسب را پیدا کردید، باید آن را به گونه‌ای شخصی‌سازی کرده و آن را به عکس خودتان تبدیل کنید. مثلاً می‌توانید از یک عنوان محصول، یک نقل قول از افراد مشهور و یا بررسی ساده‌ای از یک محصول را برای تصویر در نظر بگیرید. علاوه بر این شخصی‌سازی، به یاد داشته باشید که لوگو و URL خود را نیز قرار دهید تا گستره تصویر خود را افزایش دهید و آن را برای تمامی افراد فعال در اینترنت، در دسترس قرار دهید. اینستاگرام یکی از بهترین فضاها را برای کسانی قرار می‌دهد که قصد دارند بازار محصول خود را پیدا کنند. این یک ابزار فوق‌العاده برای به دست آوردن مخاطبان جدید است. علاوه بر این، فضای زیادی برای تفکر خلاقانه نیز وجود داشته‌ که ارزش امتحان کردن را دارد. با مشخص کردن یک استراتژی و عکس‌های خوب، شاهد بهبود نتایج بازاریابی خود خواهید بود.

منبع: entrepreneur/ucan

www.forsatnet.ir

بر ترین نرم افزارهای بازاریابی گرافیکی

بازاریابی با نرم افزارهای گرافیکی رایگان



المان‌های گرافیکی همیشه گزینه جذابی محسوب می‌شود. همین امر ایده اساسی ادامه مقاله کنونی را شکل داد است. در ادامه به بررسی برخی از مهمترین نرم‌افزارهای رایگان گرافیکی در عرصه بازاریابی خواهیم پرداخت. این امر کمک شایانی به بازاریاب‌ها و کارآفرینان برای انتخاب گزینه‌های مناسب خواهد کرد.

Design Wizard

نرم‌افزار Design Wizard در زمینه طراحی المان‌های گرافیکی کاربرد بسیار زیادی دارد. بسیاری از طراح‌ها و بازاریاب‌های تازه‌کار در زمینه طراحی المان‌های مختلف در گیر مشکلات بسیار زیادی هستند. این امر ناشی از ناتوانی برای طراحی نمونه‌های جذاب از ابتداست. امروزه اغلب برندهای کوچک برای طرح‌های گرافیکی به طور عمده بر روی تصاویر استاک و رایگان اتکا دارند. مزیت این امر ساده‌سازی فرآیند تولید طرح‌های تکمیل شده است.

نرم‌افزار Design Wizard در زمینه دسترسی به المان‌های جذاب محبوبیت بسیار زیادی دارد. یکی از گزینه‌های جذاب در مورد این نرم‌افزار امکان استفاده از نزدیک به ۱۰ هزار تصویر استاک به صورت رایگان است بنابراین در اینجا با گزینه‌ای جذاب در زمینه آرشپو حرفه‌ای مواجه هستیم. همین امر برخی از بازاریاب‌ها را به سوی استفاده از این ابزار جذاب هدایت کرده است.

رابط کاربری ساده ابزار Design Wizard موجب سهولت کاربرد از سوی تمام کاربران شده است. برخی از کاربران حتی دارای مهارت تخصصی در زمینه گرافیک نیز نیستند. این امر شاید در نگاه نخست بسیار عجیب باشد، اما بسیاری از بازخوردهای دریافتی از سوی تیم فنی Design Wizard مود این ادعاست.

ویرایشگر ستکا

بدون تردید بازاریاب‌ها و طراح‌های گرافیک تازه کار نیاز به استفاده از یک ابزار برای تمام کارهای‌شان دارند. امروزه گرافیست‌های حرفه‌ای برای بازاریابی از ابزارهای بسیار متنوعی استفاده می‌کنند. آشنایی آنها با ابزارهای مختلف ناشی از حضور مداوم در این عرصه است بنابراین انتظار آشنایی با چنین ابزارهایی از سوی افراد تازه‌کار بیش از اندازه بلندپروازانه خواهد بود. بازاریاب‌های تازه‌کار به طور معمول به سراغ ابزارهای یکپارچه می‌روند. شاید بازاریاب‌های حرفه‌ای در این رابطه مشکلات بسیار زیادی داشته باشند، اما بهترین گزینه برای شروع کار بازاریاب‌های تازه‌کار ویرایشگر ستکا خواهد بود.

ابزار ستکا با هدفی ساده و در عین حال جاه‌طلبانه وارد عرصه بازاریابی شده است. این هدف شامل فراهم‌سازی تمام نیازهای بازاریاب‌ها و گرافیست‌های تازه‌کار در زمینه طراحی المان‌های بصری جذاب است. شاید این امر بسیار بلندپروازانه باشد، اما مشاهده میزان رضایت کاربران از این ویرایشگر صحت ادعای فوق را ثابت می‌کند.

شاید بحث درباره قیمت یک ابزار گرافیکی در این مقاله عجیب باشد. در هر صورت ادعای اولیه ما بررسی ابزارهای رایگان بود. در اینجا ما با ستکا به عنوان یک ابزار رایگان در وهله نخست مواجه هستیم. البته توجه به چند نکته در این میان ضروری است. کاربران امکان استفاده از نسخه رایگان ستکا برای همیشه را دارند. همچنین نسخه دسترسی کامل این ابزار برای مدت ۲ هفته در دسترس تمام کاربران قرار خواهد داشت. سپس برای استفاده از نسخه کامل باید اشتراک ماهانه پرداخت شود.

توصیه اساسی این بخش شروع فرآیند تولید محتوای بصری با استفاده از ستکا در قالب رایگان است. پس اگر نیاز به ابزارهای بیشتر و حرفه‌ای‌تری داشتید، همیشه امکان استفاده از برخی ابزارهای حرفه‌ای‌تر یا حتی خرید نسخه پولی ستکا وجود دارد. مهمترین مسئله در این میان شروع فرآیند بازاریابی با استفاده از هزینه‌های اندک است. در غیر این صورت شاید در نهایت فرآیند بازاریابی برند همراه با پشیمانی گردد.

کانوا

یکی از ابزارهای نام آشنا در عرصه بازاریابی کانواست. این ابزار در ابتدا یک آرشپو آنلاین از تصاویر استاک و همچنین تصاویر رایگان برای استفاده شخصی و تجاری بود. شاید در نگاه نخست طراحی تصاویر گرافیکی یا حتی ثبت این دسته از تصاویر برای استفاده رایگان از سوی کاربران بسیار عجیب باشد. عکاس‌ها و طراح‌ها به هر حال در تلاش برای فروش طرح‌های‌شان هستند. مهمترین مسئله در اینجا تلاش عکاس‌ها و طراح‌های گرافیکی برای توسعه اعتبار‌شان است. این امر اهمیت بسیار زیادی در عرصه بازاریابی دارد. اگر بازاریاب‌ها توانایی تاثیرگذاری بر روی دیگر برندها از نقطه نظر کاری را نداشته باشند، شاید تا مدت‌ها مجبور به فعالیت مستقل باشند. بسیاری از طراح‌های گرافیکی و عکاس‌های حرفه‌ای در ابتدا کارشان را با بازگذاری نرم‌افزارهای رایگان در کانوا شروع کرده‌اند. این ابزار در ابتدا یک سایت ساده بود، اما اکنون دارای نرم‌افزار رسمی نیز هست. کاربران امکان جست‌وجوی ساده و رایگان میان میلیون‌ها تصاویر استاک و طرح‌های گرافیکی را دارند. یکی از بهترین ویژگی‌های کانوا اعتبارش در عرصه بازاریابی است. بسیاری از برندهای

به قلم: دوگ پاندراد کارشناس بازاریابی در موسسه HubSpot
ترجمه:علی اعلی

وقتی صحبت از موفقیت در زمینه بازاریابی آنلاین می‌شود، اغلب مردم به دنبال شیوه‌های مختلفی نظیر راه‌اندازی اکانت رسمی در شبکه‌های اجتماعی، سایت و وبلاگ معتبر هستند. این امر بیانگر تمایل کسب و کارها برای حضور در فضای آنلاین است. موفقیت در عرصه بازاریابی فقط مربوط به حضور در فضای رسانه‌ای و آنلاین نیست. بسیاری از برندها در مسیر موفقیت بازاریابی مشکلات بسیار زیادی را پیش روی دارند. یکی از چالش‌های مهم در این میان طراحی المان‌های گرافیکی در عرصه بازاریابی است. وقتی کاربران برای نخستین بار درگیر تعامل با یک برند می‌شوند، نخستین نکته مهم در این میان توجه به وضعیت بازاریابی برند موردنظر از نقطه نظر بصری است.

براساس مطالعه اخیر موسسه HubSpot هر کاربر در زمینه تعامل با محتوای بازاریابی یک برند فقط ۲۶ ثانیه برای تصمیم‌گیری اختصاص می‌دهد. بر این اساس برندها باید توانایی تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف در کمتر از ۳ ثانیه را داشته باشند. بدون تردید استفاده از محتوای متنی در این شرایط دشواری‌های بسیار زیادی به همراه دارد. درست به همین خاطر اغلب برندها به دنبال استفاده از محتوای بصری و گرافیکی برای تاثیرگذاری سریع بر روی مخاطب هدف هستند. این امر یکی از نقاط قوت هر برندی در زمینه تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف محسوب می‌شود. امروز بسیاری از برندها برای طراحی المان‌های گرافیکی به دنبال نرم‌افزارهای کاربردی هستند.

شاید در نگاه نخست انتخاب یک نرم‌افزار برای شروع فعالیت طراحی المان‌های گرافیکی کار ساده‌ای باشد. بسیاری از برندها در سراسر دنیا از محتوای گرافیکی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف استفاده می‌کنند، اما معنای این امر سادگی دسترسی به نرم‌افزارهای موردنیاز نیست. کسب و کارها در زمینه تولید محتوای بازاریابی همیشه با یک چالش بزرگ مواجه هستند. این چالش تولید محتوای جذاب و در عین حال مرتبط با علاقه مشتریان است. چنین امری بدون استفاده از ابزارهای طراحی مناسب امکان‌پذیر نمی‌شود. امروزه دیگر از شیوه‌های دستی برای طراحی محتوا استفاده نمی‌شود. در عوض نرم‌افزارهای حرفه‌ای جایگزین شیوه‌های قدیمی شده است.

امروزه طرح‌های گرافیک بسیار زیادی در سراسر دنیا مشغول به فعالیت هستند. بدون تردید شمار قابل ملاحظه‌ای از طرح‌های گرافیکی دارای مهارت بالایی در زمینه تولید محتوای چشم‌نواز و کاربردی هستند. بسیاری از طرح‌های موردنظر طراح‌های حرفه‌ای به طور حرفه‌ای طراحی می‌شود بنابراین شاید برخی از کارآفرینان و بازاریاب‌های تازه‌کار حضور در این عرصه را غیرممکن تصور کنند. خوشبختانه امروزه حضور در هر عرصه‌ای از کسب و کار برای کارآفرینان امکان‌پذیر است. عرصه طراحی گرافیکی نیز در صورت طی دوره‌های کاربردی و همچنین استفاده از نرم‌افزارهای مناسب قابل دسترسی خواهد بود. یکی از ایرادات اصلی بازاریاب‌ها و طراح‌های گرافیکی تازه‌کار انتخاب نرم‌افزارهای بسیار حرفه‌ای و گران‌قیمت برای شروع است. این امر اغلب اوقات مشکلاتی برای چنین بازاریاب‌هایی ایجاد خواهد کرد.

شروع فرآیند بازاریابی باید همیشه همراه با انتخاب‌های ساده و روشن باشد. اگر شما در تلاش برای تمرین طرح‌های گرافیکی اولیه‌تان هستید، شروع کار با نرم‌افزارهای گران ایده مناسبی نخواهد بود. همچنین باید به محدودیت مالی بسیاری از کسب و کارها در این مسیر نیز اشاره کرد بنابراین انتخاب نرم‌افزارهای گران‌قیمت در عمل برای بسیاری از برندها امکان‌پذیر نیست. درست به همین خاطر برخی از کسب و کارها و بازاریاب‌ها به سوی نرم‌افزارهای گرافیکی رایگان جهت‌گیری کرده‌اند.

بدون شک نرم‌افزارهای رایگان دارای المان‌های جانبی متعدد مانند نمونه‌های پولی نیستند، اما این امر به معنای عدم کارایی آنها نیست. بسیاری از کسب و کارهای بزرگ و کوچک در عمل از چنین نرم‌افزارهایی استفاده می‌کنند. مزیت اصلی این ابزارها، علاوه بر رایگان بودن، مربوط به منوی کاربری ساده است. اغلب نرم‌افزارهای گرافیکی رایگان دارای رابط کاربری بسیار ساده‌ای هستند. این امر امکان جلب نظر دامنه وسیعی از کاربران را فراهم می‌سازد. همچنین دامنه وسیعی از ویدئوهای آموزشی پیرامون چنین ابزارهایی در اینترنت موجود است.

انتخاب یک نرم‌افزار گرافیکی مناسب هرگز کار ساده‌ای نیست. بسیاری از بازاریاب‌ها در این مسیر با مشکلات عمده‌ای مواجه هستند بنابراین باید انتخاب موردنظر به صورت کاملاً تخصصی صورت گیرد. در غیر این صورت بازاریاب‌ها به طور مداوم نیازمند تغییر نرم‌افزارشان خواهند بود. معیارهایی نظیر کیفیت، امکانات و همچنین محیط کاربری ساده در انتخاب نهایی تاثیرگذار است. اگر بازاریاب‌ها نسبت به این نکته توجه لازم را نداشته باشند، در عمل با مشکلات بسیار زیادی مواجه خواهند شد.

بررسی برخی از مهمترین ابزارهای در دسترس بازاریاب‌ها برای طراحی



۲۰۲۱ سال طلایی برای شروع یک کسب و کار

به قلم: جیمز گیلبر کارشناس حوزه اقتصاد
ترجمه:امیر آل علی

بنا به چند دلیل سال ۲۰۲۱ برای شروع یک کسب و کار کاملا مناسب است. این امر در حالی است که سال گذشته، کاملاً فاجعه‌آمیز دنبال شد. درواقع تنها چند برند توانستند تا سودآوری داشته باشند. در این راستا برای این ادعا دلایلی وجود دارد که در ادامه آنها را بررسی خواهیم کرد.

۱-حمایت دولت‌ها

در راستای حمایت از کسب و کارها پس از طی کردن یک سال سخت به خاطر شیوع ویروس کرونا، برنامه بسیاری از دولت‌ها این است که با کاهش نرخ مالیات و اختصاص وام‌های مختلف، اجازه ندهند که یک بحران اقتصادی و شغلی شکل گیرد. این امر برای برندهایی که به تازگی می‌خواهند شروع به فعالیت کنند، فرصتی طلایی بوده و باعث خواهد شد تا شانس رشد بسیار سریعی را داشته باشند.

۲-کنار رفتن بسیاری از رقیب

این امر یک واقعیت است که کرونا باعث شده تا بسیاری از برندها به نابودی کشیده شوند. این اتفاق باعث شده است تا بازار به شدت رقابتی، تا حدی خلوت شود. این امر به معنای وجود فضای بیشتر برای فعالیت شما خواهد بود. در این راستا نکته‌ای که باید به آن توجه داشته باشید این است که معمولا بیش از ۶۰ درصد افراد پس از ورشکستگی، حداقل تا ۲ سال آینده اقدامی را انجام نمی‌دهند. به همین خاطر نباید نگران بازگشت سریع آنها باشید.

۳-کاهش هزینه‌ها

تجربه موفق دور کاری این نکته را به اثبات رسانده است که الزامی برای وجود دفاتر کاری وجود نداشته و هر کارمند می‌تواند در خانه خود نیز فعالیت نماید. در این راستا نکته‌ای که باید به آن توجه داشته باشید این است که فروش آنلاین نیز باعث خواهد شد تا شما به ایجاد نمایندگی هم نیاز نداشته باشید. درواقع این شیوه کاملاً مناسب برندهای تازه‌کاری است که بودجه بالایی را ندارند. این موضوع باعث می‌شود تا عدالت بیشتری در بازار شکل گیرد.

منبع: allbusiness.com

۳ نکته مهم و کاربردی برای استارت‌آپ‌ها در فرآیند جذب سرمایه

یکی از دغدغه‌های برخی کارآفرینان و استارت‌آپ‌ها، جذب سرمایه‌گذار و تامین منابع مالی موردنیاز است. اشتباه در انتخاب سرمایه‌گذار ممکن است شرایط بسیار سختی را برای مجموعه کاری به وجود آورد. در این مطلب سه راهکار کاربردی و مفید که در جذب سرمایه‌گذار مناسب راهگشا بوده و به موفقیت مجموعه کمک می‌کند، ارائه شده است.

بسیاری از استارت‌آپ‌ها برای شروع کار خود به سرمایه نیاز دارند، اما آیا باید با هر سرمایه‌گذاری وارد کار شد؟ آیا هر سازمان و نهادی می‌تواند به عنوان سرمایه‌گذار با مجموعه‌های نوپا وارد همکاری شود؟ بعد از جذب سرمایه‌گذار چه باید کرد؟

سه نکته مهم و کلیدی را از جذب سرمایه‌گذار تا امتداد همکاری با وی همیشه به خاطر بسپارید:

۱- روند جذب سرمایه‌گذار باید همانند استخدام نیروی جدید باشد
آیا هر کسی وارد مجموعه کاری شما شود، او را استخدام می‌کنید؟ قطعاً چنین کاری نمی‌کنید و پروسه‌ای خاص برای استخدام نیرو در پیش می‌گیرید. برخی استارت‌آپ‌ها و صاحبان مشاغل متأسفانه چنین رویکردی را در مورد جذب سرمایه‌گذار در پیش نمی‌گیرند.

در جذب سرمایه‌گذار نیز همانند استخدام نیروی کاری سعی کنید، پروسه‌هایی را در نظر بگیرید. وقتی سرمایه‌گذار وارد همکاری شد، به این راحتی از روند کار حذف نخواهد شد.

دقیقاً مشخص کنید چه مقدار سرمایه نیاز دارید و می‌خواهید کدام نوع سرمایه‌گذار را هدف قرار دهید. همه چیز باید از همان ابتدا شفاف و روشن باشد. قبل از جذب سرمایه‌گذار باید سوالات متعددی را پاسخ دهید. مثلاً باید دقیقاً بدانید که آیا سرمایه‌گذار روند فعالیت شما را سریع می‌کند؟ آیا دارای تخصص و شبکه ارتباطی متناسب با کار شما هست؟ آیا قبلاً سابقه سرمایه‌گذاری داشته است؟

چه نظارت‌هایی برای سرمایه‌گذار باید در نظر گرفته شود؟ آیا تناسب فرهنگی بین کار شما و سرمایه‌گذار وجود دارد؟ سابقه قبلی‌اش به چه صورت است؟

سوالات بسیاری در مورد سرمایه‌گذار باید از خودتان بپرسید و آنها را پاسخ بدهید. در این صورت در شرایط شفاف‌تری می‌توانید سرمایه‌گذار متناسب با کار خودتان را جذب کنید.

۲- سرمایه‌گذار بزرگ پیدا کنید

جذب سرمایه‌گذاران بزرگ شرایط کار را ساده‌تر خواهد کرد. از زمان مذاکره تا پیشبرد کار، کار کردن با سرمایه‌گذاران بزرگ بسیار ساده‌تر خواهد بود. سعی کنید سراغ حرفه‌ای‌ها بروید. برای این کار مشورت بگیرید. جهان جای بسیار بزرگی نیست و اغلب سرمایه‌گذاران مقتدر به سرعت در بازار شناخته می‌شوند. سعی کنید ابتدا سراغ سرمایه‌گذارهای بزرگ‌تر و قدرتمندتر بروید. در نظر داشته باشید برخی سرمایه‌گذاران تمایل ندارند به تنهایی سرمایه‌گذار مجموعه یا شرکتي باشند و به عملکرد بقیه سرمایه‌گذاران بازار نگاه می‌کنند. در نتیجه با جذب یکی از دانه‌درشته‌ای بازار می‌توانید بقیه را هم جذب کنید. ممکن است برداشتن قدم اول کمی سخت باشد، اما با آمدن نخستین سرمایه‌گذار معروف و شناخته‌شده بازار، ممکن است بتوانید بقیه را به سرعت بیشتری جذب کنید.

۳- با سرمایه‌گذاران خود به‌صورت منظم ارتباط برقرار کنید

هنگامی که سرمایه‌گذاری قدرتمند و مناسب را جذب کردید، کار تمام نشده است؛ بلکه باید به صورت منظم با سرمایه‌گذار خود در ارتباط باشید. رابط خوبی با سرمایه‌گذار خود برقرار کنید. به صورت منظم برنامه‌ای برای ارتباط داشته باشید و همه چیز را از همان ابتدا شفاف مطرح کنید. اگر با سرمایه‌گذار خود ماه‌هاست ارتباط ندارید، حتماً ارتباط خود را زنده نگه دارید که چنین مجموعه‌هایی کاری محکوم به شکست می‌شوند. گزارش‌های فصلی تهیه کنید و برای سرمایه‌گذار بفرستید.

منبع: thenextweb/digiato

موفقیت و طراحی استراتژی بهتر در سال ۲۰۲۱



اهمیت کار هوشمندانه به جای سخت

برخی از کارآفرینان با فرا رسیدن سال جدید خود را متعهد به کار سخت می‌کنند. شاید این امر در نگاه نخست به معنای بهبود فعالیت و بازده کارآفرینان باشد، اما اغلب تاثیر بسیار اندکی بر روی وضعیت یک برند دارد. امروزه نکته مهم تلاش برای کار هوشمندانه است. این امر به معنای اختصاص ساعت‌های طولانی از روز به کار نیست. در عوض باید به دنبال راهکارهای ساده و همچنین بهینه برای فعالیت کاری باشیم.

استفاده از فناوری‌های جدید مانند هوش مصنوعی، یادگیری ماشینی و همچنین واقعیت افزوده و مجازی برای کار هوشمندانه اهمیت دارد. اگر شما در عرصه بازاریابی در تلاش برای ایجاد تحول در وضعیت برندهتان هستید، فناوری‌های فوق نقش مهمی در بهبود وضعیت‌تان خواهد داشت. دلیل این امر کاهش نیاز به کار و حضور مستقیم عامل انسانی و ارتقای نقش بازاریاب‌ها به ناظر بر اجرای برنامه‌های‌شان است. بدون تردید این امر زمان بیشتری در اختیار بازاریاب‌ها و به طور کلی تمام کارآفرینان قرار خواهد داد.

مدیر الهام‌بخشی باشید

مدیریت کسب و کار کار ساده‌ای نیست. تعامل با شمار بالایی از کارمندان و مشتریان همیشه امکان بروز مشکلات را به همراه دارد. گاهی اوقات مدیران با بحران فقدان انگیزه کافی از سوی کارمندان‌شان مواجه می‌شوند. شمار بالایی از مدیران در این شرایط آگاهی نسبت به وظیفه اصلی‌شان ندارند بنابراین بحران موردنظر برای ماه‌ها تداوم پیدا می‌کند. مهمترین مسئله در این میان تلاش برای ابغای نقش مدیر الهام‌بخش است. روحیه دادن به دیگران در عرصه کسب و کار دارای اهمیت بسیار زیادی است. مدیران موفق به طور مداوم برای بهبود روحیه کارمندان‌شان تلاش می‌کنند. این امر در بلندمدت موجب تاثیرگذاری بهینه مدیران بر روی کارمندان و همچنین ایجاد فضایی صمیمی در شرکت می‌شود.
منبع: entrepreneur.com

استارت‌آپ‌ها چگونه باید جلسات کاری پربازدهی داشته باشند؟

و هر فردی می‌تواند نظر خود را بیان کند. معمولاً این جلسات خلاقیت بیشتری نسبت به جلسات رسمی دارند. پس همیشه ایده یا نظر خود را در ذهن داشته باشید اما نظر دیگران را هم بشنوید.

گوشی همراه خود را بیرون از جلسه بگذارید

چک کردن مداوم تلفن همراه باعث می‌شود تمرکز جلسه از بین برود و افراد نتوانند حضور نتیجه‌بخشی در جلسه داشته باشند. فرض کنید شخصی در جلسه در حال صحبت کردن است در حالی که یکی از حضار گوشی خود را زیر میز گذاشته و به طور مخفیانه مشغول چک کردن صفحات اجتماعی است. قطعاً این کار تمرکز تمام افراد حاضر در جلسه را بهم می‌زند و جلسه را از موضوع اصلی منحرف می‌کند؛ پس برای بازدهی بیشتر جلسات، از تمام شرکت‌کنندگان درخواست کنید در مدت برگزاری جلسه تلفن همراه خود را خاموش کنند. جالب است بدانید، بعضی از شرکت‌نها در جلسات کاری خود به کارمندان کتاب‌های رنگ‌آمیزی می‌دهند تا خلاقیت و تمرکز آنها را به میزان قابل توجهی خصوصاً در جلسات تواناف فکری افزایش دهند.

جلسات کاری را به صورت ایستاده برگزار کنید

امروزه خیلی از کسب و کارها به خصوص استارت‌آپ‌ها، جلسات کاری خود را به صورت ایستاده برگزار می‌کنند. معمولاً مدت زمان این جلسات بین ۱۰ تا ۱۵ دقیقه است و در خیلی از شرکت‌ها به یک برنامه ثابت روزانه تبدیل شده است. جلسات کاری ایستاده این اطمینان را می‌دهد که تمام افراد در یکسانی از روند کار و اهداف مشخصی در طول روز دارند. در این جلسات بیشتر از این تعداد پرهوری و کیفیت تصمیم‌گیری‌ها را تا ۱۰ درصد کاهش می‌دهد. از طرف دیگر، حضور افراد کمتر از هفت نفر نیز میزان خلاقیت و مشارکت جلسات را با چالش مواجه می‌کند. نویسندگان این کتاب می‌گویند، حتی اگر یکی از افراد کلیدی و مهم نتوانستند در جلسه حاضر شوند از او بخواهید از طریق فناوری ویدئو کنفرانس در جلسه شرکت کند.

منعطف باشید و روی هدف‌تان تمرکز کنید

اهمیت بیش از حد به یک راه حل و عدم تغییر طرز تفکر، سریع‌ترین راه برای بی‌اعتبار کردن یک جلسه است. اینکه فرد حاضر در جلسه ایده یا راه حل موردنظر خود را از روی پاورپوینت ۵۰ صفحه‌ای توضیح دهد هیچ فایده‌ای ندارد. بهترین و پربازده‌ترین جلسات، جلسات انعطاف‌پذیر هستند

حساب اگر کسب و کار شما نیز امکان بهره‌گیری از شرایط بهتر را دارد، باید نسبت به ایجاد تغییر اقدام نمایید.

توجه به نیازهای مشتریان

فعالیت در عرصه کسب و کار بدون توجه به نیاز مشتریان امکان‌پذیر نیست. متأسفانه برخی از برندها در طول زمان به تدریج از توجه به نیازهای مشتریان منحرف می‌شوند. شاید این امر بسیار عجیب به نظر برسد. کارآفرینان به هر حال متوجه تغییر وضعیت کسب و کارشان خواهند شد. مسئله اساسی در این میان تغییر و انحراف در ارزیابی نیازهای مشتریان به صورت خرد است بنابراین در بلندمدت در عمل اهداف کسب و کار و ارزیابی از نیازهای مشتریان منحرف خواهد شد. این امر مشکلات بسیار زیادی برای کسب و کارها به همراه خواهد داشت. برخی از برندها ارزیابی ثابتی از نیازهای مشتریان دارند. این نکته ناشی از نگاه ساده به عرصه کسب و کار است. حوزه واقعی کسب و کار همیشه همراه با تغییر است. بخشی از تغییر موردنظر در زمینه سلیقه مشتریان روی می‌دهد بنابراین بی‌توجهی برندها به تغییر سلیقه مشتریان به منزله بازاریابی برای مشتریانی است که دیگر وجود ندارند.

تعامل نزدیک با مشتریان اهمیت بسیار زیادی در زمینه موفقیت بازاریابی دارد. برخی از برندها دارای ارتباط نزدیک با مشتریان‌شان نیستند. همین امر موجب اطلاع دیر هنگام از تغییر در سلیقه مشتریان می‌شود. برخی از برندها در این میان به سوی همکاری با موسسه‌های پژوهشی مختلف برای اطلاع دقیق از سلیقه مشتریان می‌روند. این امر نیز در هر صورت همراه با هزینه بسیار زیادی است بنابراین ساده‌ترین راهکار تلاش برای تعامل با مشتریان به صورت نزدیک‌تر است. یکی از تکنیک‌های موثر در این میان ایجاد انجمن یا باشگاه مشتریان برند است. این امر تعامل میان برند و مشتریان را به طور قابل ملاحظه‌ای بهبود خواهد بخشید.

به قلم: لژی هاسلور کارآفرین و کارشناس حوزه مدیریت

ترجمه: علی آل علی

تاثیر سال ۲۰۲۰ بر روی زندگی مردم بسیار طولانی‌مدت خواهد بود. این امر در مورد وضعیت حوزه کسب و کار نیز به همین ترتیب است. بسیاری از کارآفرینان در تلاش برای شروع سال ۲۰۲۱ به صورتی متفاوت از سال گذشته هستند. نقش طراحی استراتژی مناسب در این میان اهمیت بسیار زیادی دارد. برخی از کسب و کارها برای موفقیت و طراحی استراتژی‌های بهینه در سال ۲۰۲۱ برنامه مشخصی ندارند. این امر در عمل مشکلات بسیار زیادی برای کسب و کارها به همراه خواهد داشت. مرور برخی از مهمترین نکات و توصیه‌ها در راستای کسب موفقیت بیشتر در سال جدید و همچنین طراحی استراتژی‌های بهینه ضروری خواهد بود. در ادامه به برخی از نکات مناسب در این راستا اشاره خواهیم کرد.

ضرورت استقبال از تغییرات

تغییر همیشه همراه با نگرانی از نتیجه‌اش همراه است. برخی از کارآفرینان به دلیل نگرانی از نتیجه تغییر به طور مداوم در تلاش برای حفظ الگوهای قدیمی کاری‌شان هستند. این امر در بلندمدت برای چنین کسب و کارهایی مشکلات بسیار زیادی به همراه خواهد داشت. هرچه توانایی یک کسب و کار برای پذیرش تغییرات تازه بیشتر باشد، در نهایت نتیجه بهتری از نظر موفقیت در بازارهای مختلف تجربه خواهد کرد. برنامه‌ریزی و طراحی استراتژی نیز درست مانند هر اقدام دیگری نیاز به نوآوری دارد. حفظ الگوهای قدیمی فعالیت بدون دست کم ایجاد تغییراتی اندک در آنها با طراحی استراتژی‌های نوآورانه در تضاد قرار دارد. امروزه مردم تمایل بالایی برای ایجاد تغییر در بخش‌های مختلف زندگی‌شان دارند. دلیل این امر جست‌وجو برای محصولات و شرایط بهینه است، با این

بیشتر استارت‌آپ‌ها و کسب و کارهای نوپا هر روز جلساتی ۱۰ تا ۱۵ دقیقه‌ای برگزار می‌کنند که تمام افراد تیم را در جریان پیشرفت کار خود قرار دهند. لازم است استارت‌آپ‌ها، پرهوری جلسات کاری را بالا ببرند. جلسات کاری در تمام کسب و کارها برپا می‌شوند و افراد تیم به طور مرتب دور هم جمع می‌شوند که در جریان روند کار قرار بگیرند. گاهی اطلاعات مفیدی در جلسات کاری رد و بدل می‌شود، اما گاهی به جز وقت تلف کردن، هیچ نکته مثبتی ندارند. با این حال، جلسات کاری با هدف برقراری ارتباط، خلاقیت و برنامه‌ریزی برپا می‌شوند و تمام کسب و کارها به آن نیاز دارند. جلسات در استارت‌آپ‌ها، برای توفان فکری (بیان نقطه نظرات شخصی در مورد موضوعی خاص بدون ارزیابی یا قضاوت از جانب دیگران) و ساخت تیم و اتخاذ تصمیمات گروهی بر گزار می‌شوند و تأثیر بسیار زیادی روی پیشرفت و ارتقای استراتژی کسب و کار می‌گذارند. پس کیفیت جلسات کاری بسیار مهم است. در ادامه مقاله، ۶ تکنیک را معرفی می‌کنیم که به صاحبان استارت‌آپ‌ها کمک می‌کند جلسات کاری خود را با کیفیت بیشتری برگزار کنند.

تمام جلسات، هدف مشخص و روشنی داشته باشند

مدیران ارشد اجرایی بیش از دو روز در هفته را به شرکت در جلسات کاری اختصاص می‌دهند در حالی که تحقیقات و نظرسنجی‌های انجام شده نشان می‌دهد خیلی از این جلسات بی‌هدف برگزار می‌شود و حضور کارمندان نیز در آنها ضرورتی ندارد. لازم به ذکر است، جلسات کاری در استارت‌آپ‌ها و کسب و کارهای کوچک نباید بدون هماهنگی قبلی و فقط با ارسال یک ایمیل یا پیام برپا شوند. حتی جلساتی که توجیهی برای برنامه‌ریزی ندارند باید کنسل شوند. برگزار کردن جلساتی بدون برنامه‌ریزی که اصلاً مشخص نیست چه انتظاری از شرکت‌کنندگان آن می‌رود فقط وقت تلف کردن محسوب می‌شود و فایده دیگری ندارد.

جلسات باید با زمان‌بندی دقیق برگزار شوند

اخبار

آمادگی منطقه ۹ عملیات برای انتقال پایدار گاز طبیعی



ساری – دهقان : منطقه ۹ عملیات انتقال گاز ضمن اعلام آمادگی حداکثری در تمامی تاسیسات تقویت فشار گاز و مراکز بهره برداری خطوط لوله، گفت: این منطقه عملیاتی تلاش لازم برای انتقال پایدار گاز را در فصل زمستان خواهد داشت. به گزارش خبرنگار مازندران به نقل روابط عمومی منطقه ۹ عملیات انتقال گاز، مقدم بیگلریان، مدیر منطقه در جلسه‌ای که با مدیران عامل شرکت‌های گاز استانی (گلستان، گیلان و مازندران) به صورت ویدئوکنفرانس برگزار شد، هدف از این جلسه را برودت شدید هوا در اکثر مناطق کشور و افزایش قابل توجه مصرف گاز در استان های شمالی کشور عنوان کرد. وی با اشاره به نامه ابلاغی ایجاد محدودیت مصارف گاز صنایع و نیروگاه ها، به منظور تامین پایدار گاز بخش خانگی، گفت: از عموم مردم می‌خواهیم تا با بهینه مصرف کردن گاز، به تداوم انتقال پایدار و ایمن گاز کمک کنند. در ادامه این جلسه، مدیران عامل شرکت‌های گاز استان های گیلان، مازندران و گلستان ضمن اعلام نقطه نظرات و آمادگی کامل در مدیریت مصارف به منظور عدم ایجاد قطعی گاز در بخش خانگی و اماکن و صنایع حیاتی، به توجه بیش از پیش در مدیریت توزیع گاز در شبکه انتقال تاکید کردند. مدیر منطقه ۹ عملیات انتقال گاز در پایان، اجرای دقیق این محدودیت ها و اطلاع رسانی مستمر از رسانه ها برای رعایت الگوی مصرف از سوی عموم مشترکین را خواستار شد.

در ۹ ماهه نخست سال جاری صورت گرفت

ساخت بیش از ۶۱۶ نوع قطعه صنعتی در نیروگاه رامین اهواز

اهواز – شبنم قجاندو:مدیرعامل نیروگاه رامین اهواز گفت: با ساخت تعداد ۱۱۳ قطعه در آذر ماه سال جاری ، مجموع قطعات ساخته شده در این نیروگاه طی ۹ ماهه سال ۹۹ به ۶۱۶ قطعه رسید. خلیل محمدی مدیرعامل این نیروگاه اظهار داشت: یکی از اهداف شرکت مدیریت تولید برق اهواز ساخت وتامین نیازهای خود از پتانسیل داخلی است و با تکیه بر تخصص ، تجربه و خودباوری پرسنل سخت کوش نیروگاه رامین توانستیم چشم انداز روشنی از این رویکرد را به نمایش بگذاریم. مدیرعامل نیروگاه رامین اهواز با اشاره به نقش این قطعات در روند بهره برداری ، کاهش زمان تعمیرات و همچنین کاهش هزینه ها گفت: یکی از افتخارات این نیروگاه در سال های اخیر ، گام برداشتن در مسیر خودکفایی ، عدم وابستگی و تامین نیازهای خود از منابع داخلی است و خدا را شاکریم که توانستیم در این مسیر دستاوردهای متعددی را کسب نماییم. وی افزود: با ساخت تعداد ۱۱۳ نوع قطعه در آذر ماه سال جاری ، مجموع قطعات ساخته شده در این نیروگاه طی ۹ ماهه سال ۹۹ به ۶۱۶ نوع قطعه رسید. شاهین شاهین زاده سرپرست نظارت بر کارگاه تراشکاری این نیروگاه نیز گفت: ساخت قطعات مورد نیاز واحدهای نیروگاه بصورت مهندسی معکوس و با رعایت الزامات و استانداردهای مربوطه صورت می پذیرد و طی سالیهای اخیر نیز با ساخت این قطعات توانستیم بخش عمده ای از چالشهای نیروگاه رامین دراینخصوص را کاهش دهیم. وی با اشاره به استفاده از مترپال مستعمل و اسقاطی و کاهش محسوس میزان خرید مترپال نو ، مجموع تعداد قطعات ساخته شده از ۶۱۶ نوع قطعه طی ۹ ماهه سال جاری را ۶۳۹۸ قطعه اعلام نمود.

مدیر کل بنادر و دریانوردی هرمزگان اعلام کرد:

ذخیره سازی ۵۴۰ هزار تن کالای اساسی در بندرشهید رجایی

بندرعباس – خبرنگار فرصت امروز: مدیر کل بنادر و دریانوردی هرمزگان از ورود یک میلیون و ۶۵۰ هزار تن انواع کالای اساسی از طریق ۵۳ فروند کشتی به بندر شهید رجایی از ابتدای سال تاکنون خبر داد. به گزارش روابط عمومی اداره کل بنادر و دریانوردی هرمزگان، علی رضا محمدی کرچی ران با اشاره به کالاهای اساسی ترخیص شده در بندرشهیدرجایی اظهارداشت: از ابتدای سال تاکنون یک میلیون و ۶۵۰ هزار تن انواع کالای اساسی از طریق بندر شهید رجایی وارد کشور شده که بر اساس پیش بینی های صورت گرفته این رقم تا پایان سال به ۲ میلیون تن خواهد رسید. وی عمده کالاهای اساسی وارد شده به بندر شهید رجایی را برنج، گندم، روغن، سویا و ذرت اعلام کرد و گفت: این کالاهای از طریق ۵۳ فروند کشتی وارد بندر شهید رجایی شده است. مدیر کل بنادر و دریانوردی هرمزگان با بیان اینکه در حال حاضر ۵۴۰ هزار تن کالای اساسی برای ورود به بازار در این بندر ذخیره سازی شده خاطر نشان کرد: برای نگهداری این کالا ها علاوه بر انبارهای بخش خصوصی، ۱۸ انبار ملکی در اختیار داریم که از این میزان ۱۰ انبار به شکل ویژه برای نگهداری و انبارش کالاهای اساسی اختصاص داده شده است.
شایان ذکر است، بندر شهید رجایی بهعنوان اولین بندر کانتینری کشور و از حیث ورود کالاهای اساسی بعد از بندر امام خمینی (ره) دومین مبادی ورودی کالاهای اساسی به کشور قلمداد می شود.

مدیر کل تبلیغات اسلامی گلستان:

تنها راه نجات و پیشرفت کشور گوش به فرمان رهبری بودن است

گرگان – خبرنگار فرصت امروز: بحتالاسلام نورالله ولی نژاد مدیرکل تبلیغات اسلامی گلستان اظهار کرد: جامعه تحت شرایطی حیات خود را از دست می‌دهد و سرزنده نیست و آن در صورتی است که ظلم و ستم را پذیرفته و زیر بار زور بروندی افزود: خداوند در قرآن می‌فرماید شهیدان حیات و زندگی کردن است بنابراین اگر کسی در راه حق و در راه آرمان های دین خود شهید شد، ما آن را از دست نداده ایم بلکه وی زنده است.وی ادامه داد: آمریکا و عوامل استکبار تصور می‌کنند با شهادت فخری‌زاده‌وی تمام شده اما این کار شهید تکثیر می‌شودمدیرکل تبلیغات اسلامی گلستان بیان کرد: آمریکا غافل است زیرا با این ترور، شهید را از بین نمی‌رود بلکه به هزاران نفر تبدیل شده که هرکدام میدان مانور ای دارند و خدماتی را به مردم ارائه می‌دهندوی با اشاره به حدیثی از امام جواد (ع) افزود: برخی از آدم‌ها به اندازه حیات خود زندگی نمی‌کنند و کسانی هم هستند که حیات آنها و اندیشه آنها بعد از مرگشان تمام می‌شود؛ ولی دسته سومی هستند که ماندگار بوده و راه و اندیشه آنها ادامه دار خواهد بود.وی نژاد با بیان اینکه شهادت انسان را از بین نمی‌برد بلکه وی را ماندگار می‌کند، آمریکا تصور می‌کند با شهید کردن دانشمندان رشد جامعه را متوقف می‌کند اما شهدای هسته‌ای ما تمام نشده بلکه افراد دیگری مصمم شده تا راه آنها را ادامه دهند.مدیرکل تبلیغات اسلامی گلستان اظهار کرد: قبل از انقلاب تعداد شهدای ما کمتر از بعد از انقلاب است و اینجا نکته روشنی وجود دارد و آن این است که منافع آمریکا قطع شده و برای برگشت آن به هر روشی متوسل می‌شودوی افزود: آمریکا سفارتخانه خود را به جاسوس خانه تبدیل کرد و اسناد آن موجود است که به چه میزان به منافقان کمک کرده و از صدام هم حمایت کرده این اقدامات در راستای برگرداندن منافع خود بوده است.

مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان بوشهر عنوان کرد:

زمینه افزایش ظرفیت آب شیرین کن جزیره فارسی فراهم شد



بوشهر – خبرنگار فرصت امروز: مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان بوشهر گفت: زمینه افزایش ظرفیت تولید آب شیرین کن جزیره فارسی (به عنوان یکی از جزایر خلیج فارس) فراهم شد. به گزارش روابط عمومی شرکت آب و فاضلاب استان بوشهر، عبدالحمید حمزه پور در ارتباط با اقدامات صورت گرفته برای تامین آب پایدار جزیره فارسی اظهار داشت: ظرفیت تولید آب شیرین کن کنونی جزیره ۵۰ مترمکعب است که با توجه به گذشت زمان زیاد از احداث آن تعمیر اساسی و نوسازی آن در دستور کار شرکت آب و فاضلاب استان بوشهر قرار گرفت. وی بیان کرد: در این زمینه پس از بازدیدهای انجام گرفته اسناد مناقشه تهیه و با انتخاب پیمانکار، پروژه نوسازی و تعمیر اساسی با سه میلیارد و ۸۰۰ میلیون ریال اعتبار وارد فاز عملیاتی شد. حمزه پور ادامه داد: علاوه بر این آب شیرین کن، احداث یک آب شیرین کن جدید با ظرفیت ۱۵۰ مترمکعب در دست اجرا است که با تحقق آن تامین آب شرب پایدار جزیره فارسی به پایداری کامل می‌رسد. وی گفت: پروژه آب شیرین کن جدید جزیره فارسی به عنوان یکی از پروژه اولویت‌دار استان بوشهر است که پس از رازی‌نی های لازم اعتبار اجرا آن تامین شد.

همزمان با شروع فصل زمستان، اجرای گسترده طرح پایش دمای ادارات در گیلان

رشت – خبرنگار فرصت امروز: با فرا رسیدن فصل زمستان و لزوم رعایت مصرف بهینه و ایمن گاز طبیعی توسط همه مشترکین گاز، شرکت گاز استان گیلان اقدام به پایش گسترده دمای ادارات، بانک ها و مدارس کرده است.
روابط عمومی گاز گیلان – حسین اکبر مدیرعامل شرکت گاز استان گیلان با اعلام انجام بیش از ۶ هزار و ۷۰۰ بازدید از ادارات، بانک ها و مدارس، از اوایل دی ماه تاکنون اظهار داشت: یخمدالله با بازدیدهای بعمل آمده توسط کارشناسان شرکت گاز، فرهنگ مصرف بهینه و ایمن گاز طبیعی در سطح سازمان ها و ادارات دولتی استان به نحو شایسته ای نهادینه شده است.
وی در ادامه افزود: در روزهای ابتدایی فصل زمستان با بازدیدهای گسترده از ادارات، بانک ها و مدارس استان، بیش از یک هزار و ۷۰۰ خطا و ۹۴۱ مورد قطعی گاز صورت گرفته است. مدیرعامل شرکت گاز استان گیلان با اشاره به برودت هوا و افزایش قابل توجه مصرف گاز در سراسر کشور اظهار داشت: اجرای مستمر پایش دمای ادارات سبب خواهد شد تا مصرف گاز به میزان مناسبی کاهش یابد. وی با اشاره به دستور مقامات عالی کشور و همچنین دستورالعمل ستاد مدیریت بحران استانداری گیلان مبنی بر رعایت صرفه جویی در مصرف گاز طبیعی اظهار داشت: همه ادارات، بانک ها و همچنین مدارس موظفند نسبت به رعایت دمای آسایش (۱۸ الی ۲۱ درجه) در محیط ساختمان های خود اقدام نمایند.
اکبر ادامه داد: همچنین این سازمان ها موظفند در روزهای تعطیل و همچنین یک ساعت پیش از پایان وقت اداری نسبت به خاموش کردن وسایل گرمایشی اقدام نموده تا پایداری جریان گاز برای مشترکین خانگی برقرار بماند.

توسط سازمان عمران تبریز آغاز می شود؛

عملیات اجرایی یکی از مهمترین پروژه های شهری تبریز



آذربایجان شرقی – فلاح:مدیرعامل سازمان عمران تبریز گفت: عملیات اجرایی یکی از مهمترین پروژه های شهری توسط سازمان عمران تبریز آغاز می شود.
بابک شریفی با اعلام این خبر اظهار کرد: با انجام فرایند تحویل پروژه رمپ یوسف آباد به پاسداران از طرف منطقه یک شهرداری، عملیات اجرایی یکی از مهمترین پروژه های شهری توسط سازمان عمران تبریز کلید می خورد. وی با اشاره به اهمیت اجرای پروژه رمپ خروجی یوسف آباد به پاسداران افزود: این پروژه در روزهای آتی با انجام تحویل زمین و تجهیز کارگاه عملیاتی خواهد شد.
مدیرعامل سازمان عمران تبریز با تاکید بر ضرورت احداث این پروژه بمنظور کاهش مخاطرات عبور و مرور برای شهروندان و بالاخص ساکنان منطقه گفت: پیش بینی می شود با تملک ۸۳ واحد که اخیرا توسط شهرداری منطقه یک تبریز انجام شده است، در آینده نزدیک عملیات اجرایی توسط سازمان عمران آغاز شود.
بابک شریفی تصریح کرد: پروژه رمپ یوسف آباد به پاسداران در محدوده شهرداری منطقه یک تبریز از پروژه های شرفانی اصلی بوده و علاوه بر بعد ترافیکی و مسیرگشائی، بخشی از برنامه های تصویری ستاد بازآفرینی شهری رانیز شامل می شود.
مدیرعامل سازمان عمران تبریز همچنین از اجرای بتن ریزی اولین فونداسیون پایه ۲۲ پروژه تقاطع ارتش خبر داد.
بابک شریفی در اینخصوص گفت: مقدار خاکبرداری که در این

خودروهای سوخت رسان سیار در قم فعال می شوند



قم – خبرنگار فرصت امروز:اعضای شورای اسلامی شهر قم تعرفه خدمات بهای خودروهای سوخت رسان سیار اینترنتی و صدور پروانه اشتغال برای رانندگان این خدمات را به تصویب رساندند. رئیس کمیسیون عمران و حمل و نقل شورای اسلامی شهر قم در نشست این شورا با اشاره به تشکیل شرکت های سوخت رسان در بسیاری از کلانشهرها بیان داشت: این شرکت ها، امکان جدیدی برای سوخت رسانی به شهروندان به صورت تلفنی و اینترنتی ایجاد کرده اند. روح الله امراللهی اضافه کرد: در این زمینه، شرکت‌های بخش خصوصی در قم پذیرفته اند که برای تثبیت این موضوع در بین مردم شهر، نرخ خدمات اندکی را نسبت به دیگر کلانشهرها دریافت کنند. وی افزود: بر این اساس مقرر شد با این که دستمزد خدمات سوخت‌رسانی تا سقف ۱۰ لیتر در برخی از کلانشهرها تا ۱۲ هزار تومان است، اما این دستمزد برای قم و در محدوده داخل شهر با مبلغ ۶ هزار تومان آغاز شود.
امراللهی گفت:البته این دستمزد برای سوخت رسانی ۱۱ تا ۶۰ لیتر در محدوده داخل شهر، مبلغ ۱۵ هزار تومان خواهد بود. رئیس کمیسیون عمران و حمل و نقل شورای شهر همچنین بیان داشت: این کمیسیون در عین حال مقرر کرد تا مبلغ ۵۰۰ هزار تومان به

مدیرعامل شرکت برق منطقه‌ای گیلان:

در راستای حفظ پایداری شبکه سراسری برق، مدیریت مصرف برق باید در اولویت قرار گیرد



کردن لامپ های اضافی در منازل و ادارات و یا کاستن یک درجه دمای محیط، می تواند تا ۱۰ درصد مصرف برق و گاز استان را کاهش دهند که با چنین اقدامات ساده و همکاری مردم، مشکلی

مدیر منطقه ۸ انتقال گاز ایران:

مصرف گاز در شمال غرب کشور بیش از ۴۰ درصد افزایش یافت



انتقال گاز در سرشاخه‌های مصرف همچنان برقرار می‌باشد.
خدایی همچنین خاطرنشان کرد: براساس پیش بینی‌های سازمان هواشناسی با حاکمیت سرما، هوای اغلب شهرهای زیر پوشش این منطقه به زیر صفر کاهش یافته و به طور حتم مصرف گاز طبیعی نیز همچنان سیر صعودی خواهد داشت که از هموطمان خواستاریم با مصرف بهینه این انرژی پاک، ما را در تداوم انتقال گاز به مبادی مصرف یاری کنند.
مدیر منطقه ۸ انتقال گاز ایران

به دنبال یکپارچه سازی شرکت های آبفا ی شهری و روستایی صورت پذیرفت:

پیشرفت ۵۰ درصدی اصلاح شبکه فرسوده ۹ روستای تیران و کرون اصفهان

باشد که تاکنون بیش از ۱۶ هزار انشعاب آب به روستاییان واگذار شده است.
مدیر آبفا تیران و کرون با اشاره به تامین پایدار آب شرب روستای علی آباد عنوان کرد: با اجرای طرح ۱۰۰-۳۰۰ روستای علی آباد از آب شرب پایدار بهره مند می شود.
عابدینی طول شبکه توزیع آب روستایی منطقه تیران و کرون را ۳۰۰ کیلومتر اعلام کرد و افزود: طول خط انتقال آب روستایی ۱۳۹ کیلومتر می باشد و حدود ۳۰ درصد شبکه توزیع نیاز به اصلاح بازسازی دارد، که در صورت تامین منابع مالی اصلاح شبکه فرسوده توزیع آب روستاها در منطقه تیران و کرون در دستور کار قرار می گیرد.
وی هدر رفت آب روستاها در منطقه تیران و کرون را ۳۰درصد دانست و تصریح کرد: با اجرای طرح ۱۰۰-۳۰۰ در

است و اگر علت حوادث احتمالی برای این خودروهای حمل سوخت، به شهرداری منتسب شود، آن گاه ادامه امر مشکل ساز خواهد شد و از این رو شاید لازم باشد تا بحث افزایش بیمه ها در این موضوع در دستور کار قرار گیرد.
حسین اسلامی افزود: نکته دیگر هم ضرورت ثبت قیود خدمات در ازای اخذ مبلغ ماهیانه از این خودروهاست.
همچنین عضو دیگر شورای اسلامی شهر نیز در این باره پیشنهاد داد تا به جای اخذ ماهیانه ۵۰۰ هزار تومان از این خودروها، مبلغ ۲۰۰ هزار تومان بر اساس لایحه اولیه شهرداری دریافت شود.
حجت الاسلام سید محمد آتش زر ادامه داد: ماشین سوخت رسان، عملا یک پمپ بنزین سیار هستند و از این رو باید مجوزهای لازم را از شرکت نفت داشته باشند.
علیرضا احمدی به عنوان عضو دیگر شورای اسلامی شهر نیز در این باره تصریح کرد: نوع قرارداد منعقد در این موضوع باید به گونه ای باشد که شهرداری در حوادث احتمالی، مقصر شناخته نشود و اما معاون حمل و نقل و ترافیک شهرداری قم هم در ادامه این نشست عنوان کرد: بحث‌های ایمنی این مسئله در حوزه شهرداری نیست و بدیهی است که شهرداری پس از اخذ استعلام‌های لازم، پروانه فعالیت را صادر خواهد کرد.

در تامین برق و گاز در استان در چند روز سرد سال به وجود نخواهد آمد.
داراب زاده گفت: اقدامات پیشگیرانه و فرهنگسازی جهت جلوگیری از اعمال خاموشی برق ناشی از کمبود سوخت در نیروگاه ها باید به جد پیگیری شود و همه باید احساس تکلیف و همکاری کنیم تا با ایجاد حساسیت در این بخش بتوانیم از اعمال خاموشی ناشی از کمبود سوخت جلوگیری کنیم.
مدیر عامل شرکت برق منطقه‌ای گیلان با اشاره به فعال بودن ۶ نیروگاه تولید برق در استان گیلان، گفت: ۶ نیروگاه فسیلی: سیکل ترکیبی سر سهر، شهید بهشتی لوشان، سیکل ترکیبی گیلان، گیل و آذر ایرانیان، مولد کلسپین، مولد کسیم از نیروگاه های فعال در استان گیلان می باشند که با سوخت گاز، انرژی برق تولید می کنند.

اضافه کرد: این منطقه به جهت زیر پوشش قرار دادن استان‌های سردسیر کشور که از آب و هوای ناپایداری برخوردار است، چنین شرایطی را از قبل تجربه کرده و با در نظر گرفتن تجارب سال‌های گذشته، به تلاش است با ارائه خدمات مطلوب به مصرف کنندگان، در انتقال پایدار گاز موفق باشد. لازم به ذکر است ماموریت منطقه ۸ عملیات انتقال گاز ایران، دریافت گاز طبیعی از مناطق ۷، ۳ و ۹ و منابع خارجی و انتقال ایمن، پایدار، بهره ور و پاک به مبادی مصارف داخلی کشور و پایانه های صادراتی (کشورهای ترکیه، جمهوری خود مختار نخجوان و جمهوری ارمنستان) و همچنین بهره برداری و نگهداری چهار هزار کیلومتر خطوط لوله است.

خاطرنشان می شود سه هزار و ۶۵۴ کیلومتر خطوط انتقال گاز در گستره ۶ استان گیلان، اردبیل، آذربایجان شرقی، آذربایجان غربی، زنجان و کردستان زیرپوشش این منطقه است.

منطقه تیران و کرون پیش بینی می شود این رقم به ۲۸ درصد کاهش یابد .
مدیر آبفا تیران و کرون به منابع آب محلی در این منطقه اشاره کرد و اظهار داشت: آب شرب برخی از روستاها از طریق ۴۸ حلقه چاه، دهنه چشمه و یک باب قنات تامین می شود، این در حالیست که در سال های نرمال از لحاظ بارندگی، آبدهی این منابع حدود ۱۴۰ لیتر در ثانیه بوده و در سالیهای اخیر بدلیل وقوع خشکسالی های پیاپسی به ۴۰ لیتر درثانیه کاهش یافته است.
عابدینی به تاسیسات آبرسانی روستایی پرداخت و بیان داشت: ۲۲ باب مخزن با ظرفیت بیش از ۲۰ هزار مترمکعب و ۵ فقه ایستگاه پمپاژ آب از جمله مهمترین تاسیسات آبرسانی در این منطقه است و در سال های اخیر با نصب فلوومتر و احداث حوضچه های فشار شکن آب شرب عادلانه میان روستاییان توزیع می شود.

۶ عادت افرادی که آسیب پذیر بودن خود را کاملا می پذیرند



نکته اینجاست که ترس، تقریبا در اکثر مواقع اصلا وجود ندارد. مردم آنقدر محو ترس‌های خود هستند که حواس‌شان به ترس‌های شما نیست. تحقیقات روانشناسی نشان می‌دهد طوری که ما آسیب‌پذیری‌مان را می‌بینیم، با طوری که دیگران آن را تفسیر می‌کنند، اصلا تطابق ندارد. برای اینکه نگران حرف‌های دیگران نباشید، وضعیت را تغییر دهید و آن را طوری دیگر برای خودتان تعریف کنید. بروس هوبارد (Bruce Hubbard)، مدیر گروه بهداشت شناختی و استادیار روانشناسی و آموزش در دانشگاه کلمبیا (Columbia University) می‌گوید: شما می‌توانید تفسیرهای دیگر از شرایط فعلی‌تان، فاصله روانی کمی ایجاد کنید، فاصله‌ای که باعث می‌شود افکار منفی شما کمتر قابل باور باشد. به این کار، بازسازی شناختی گفته می‌شود.

بازسازی شناختی می‌تواند به شما کمک کند تا بتوانید افکار منفی و تحریف شده‌ای که اغلب نتیجه ترس و احساسات منفی شما است را تغییر دهید. برای پردازش افکار منفی و نگرانی‌های‌تان، یک روش سازنده پیدا کنید. نکات مثبت انتقادهای دیگران را بیاموزید، چراکه با یاد گرفتن این نکات مثبت، قطعا چیزی دستگیرتان می‌شود و در نهایت سود می‌کنید.

۶. آنها دلسوزی به خودشان را تمرین می‌کنند

افراد آسیب‌پذیر با خودشان مهربان هستند. وقتی ضعف‌های شما، از کنترل‌تان خارج شود، حالت روحی شما به سرعت تغییر می‌کند. همین احساس روی پیشرفت شما در زندگی‌تان، به طور قابل توجهی تأثیر می‌گذارد. این احساس باعث می‌شود شما به راحتی انتخاب‌ها، بلندپروازی‌ها، ارزش‌ها و توانایی‌های خود را زیر سوال ببرید. برای همین هم، این نکته بسیار مهم است که به عیب‌های‌تان اهمیت ندهید.

در دهه گذشته، دلسوزی، به عنوان یک احساس مهم برای سلامت جسمی و روانی به حساب آمده است. به جای انتقادهای تند و خشن، به بی‌کفایتی یا ناامیدی‌های خود با درک، صبر و پذیرش پاسخ دهید. دکتر جولیا برینز (Julia Breines)، که روی چگونگی تأثیر تجربه‌های اجتماعی بر شیوه رفتار مردم تحقیق می‌کند، توضیح می‌دهد:

توانایی بخشیدن اشتباهات بزرگ و کوچک‌مان، برای سلامت روانی، امری حیاتی است. عدم بخشش خود، می‌تواند به خودکشی، اختلالات تغذیه‌ای و مصرف بیش از حد الکل ختم شود.

افراد که توانایی دلسوزی بیشتری دارند، می‌توانند استرس خود را بهتر کنترل کنند و وقت خود را صرف موقعیت‌های استرس‌زا نمی‌کنند. همه ما به طریقی، یک «آشفتنگی زیبا» هستیم. همه ما ضعف‌ها و نقص‌هایی داریم. این چیزی نیست که از آن شرم‌منده باشیم. زمانی که ما ضعف‌های‌مان را بپذیریم، دیگران نیز با عیب و نقص‌های ما کنار می‌آیند و همین می‌تواند قدمی قدرتمند برای برقراری ارتباط قوی‌تر با دیگران باشد.

برای اینکه از زندگی خود کمال استفاده را ببرید، به جای نظرات دیگران، با خود حقیقی‌تان صادق‌تر باشید. باید بدانید چه کسی هستید و سعی کنید همان فرد باقی بمانید. از احساسات خود آگاه باشید و به جای اینکه اجازه دهید از کنترل‌تان خارج شود و افسار زندگی‌تان را در دست بگیرد، آن را درست مدیریت کنید. در نهایت، خود را به اندازه کافی دوست داشته باشید تا به مردم نشان دهید و اقما چه کسی هستید.

منبع: Medium/ucan

هرچه نسبت به خودتان و دیگران بیشتر آسیب‌پذیر باشید، بهتر است. محققان به این «تأثیر آشفتنگی زیبا» می‌گویند. بسیاری از افراد دیگر، آسیب‌پذیری ما را امری مثبت می‌بینند. به اشتراک گذاشتن احساسات خود، ممکن است از نظر شما، یک نقطه ضعف به حساب بیاید، اما برای دیگران، این کاری شجاعانه است و باعث ایجاد اعتماد و ارتباط می‌شود. اگر حس می‌کنید مشکلی وجود دارد، از کمک گرفتن نترسید.

همچنین می‌توانید برای یادگیری بیشتر احساسات‌تان، از نوشتن دفترچه خاطرات استفاده کنید. اگر فرصت آسیب‌پذیر بودن را از دست دادید، تمام چیزهایی که قبل از آن، در طول و بعد از آن احساس کردید را بنویسید. دانستن این نشانه‌ها، به شما کمک می‌کند که دفعه بعدی، جلوی از دست دادن فرصت‌های دیگر را بگیرید.

برای اینکه از زندگی کمال استفاده را ببرید، آسیب‌پذیر باشید و تلاش کنید با تغییر همزمان چند چیز، این آسیب‌پذیری را به عادت خود تبدیل کنید. با برداشتن گام‌های کوچک به سمت خود حقیقی‌تان، مسیر رشد خود را مدیریت کنید. این یکی از بهترین روش‌ها برای تلاش هرچه بیشتر به سمت اهداف مهم زندگی‌تان است.

۴. افراد آسیب‌پذیر، همواره به دنبال تجربیات تازه‌اند

آسیب‌پذیری ما انسان‌ها، امری اجتناب‌ناپذیر است. این فقط بخشی از چارچوب تغییرناپذیر وجودی انسان است.

اگر در زندگی خود همه تلاش خود را بکنید تا کاملا ایمن باشید و از آسیب‌پذیری دوری کنید، بسیاری از فرصت‌ها و لذت‌های زندگی که در انتظارتان است را از دست خواهید داد.

امتحان کردن چیزهای جدید، آن هم برای افرادی که ضعف‌های زیادی دارند، بدون شک امری دشوار است. این افراد بارها از خود می‌پرسند: «آیا باید این کار را انجام دهم؟ اصلا می‌توانم این کار را بکنم؟ با انجام این کار احق به نظر نمی‌رسم؟ دارم چه غلطی می‌کنم؟» شاید به نظر چیز بدی بیاید، اما در واقع، این حالت نه تنها طبیعی است، بلکه بسیار هم خوب است.

همین شجاعت که به خود اجازه دهید با وجود ترس‌های‌تان، در معرض دید دیگران باشید، یک محرک قدرتمند است. تعویض یک‌سری چیزها، می‌تواند به حفظ شوق و انگیزه شما کمک کند.

دکتر برنه براون می‌گوید:

صادقانه بگویم، هیچ چیز ناراحت‌کننده‌تر، خطرناک‌تر و مضرت‌ر از آن نیست که من باور کنم بیرون زندگی‌ام ایستاده‌ام و همواره به این فکر کنم که اگر شجاع بوم و جرأت دیده شدن را داشتم، چه اتفاقی می‌افتاد.

از خودتان بپرسید: اصلا احتمال رخ دادن چیزهایی که من از آنها هراس دارم، چقدر است؟ اگر احتمالش پایین باشد، نتایجی که احتمال رخ دادنش بیشتر است، چیست؟

پذیرش تجربیات جدید، یکی از سخت‌ترین کارهای ممکن است، اما همین هم یکی از مهمترین ویژگی‌های افراد آسیب‌پذیر است.

۵. افراد آسیب‌پذیر، به افکار دیگران اهمیت نمی‌دهند

طبیعت انسان، این است که می‌خواهد دوست داشته شود و پذیرفته شود، در نتیجه، بی‌وقفه به دنبال انطباق است، اما اگر شما آگاهانه تلاش کنید تا جلوی اهمیت دادن به حرف دیگران را بگیرید، بالاخره از این بند، آزاد می‌شوید.

ترس شما از اینکه شما را قضاوت کنند یا اینکه کسی غلط‌ها، خطاها و اشتباهات‌تان را بگیرد، مانع پیشرفت شما می‌شود. احتمالا شما بیش از حد به اطلاعات منفی توجه می‌کنید.

را می‌سازید که می‌خواستید.

اشتباه نکنید. دنیا منتظر شماست. منتظر است که به خودتان اجازه دهید همینی که هستید باشید. منتظر است که بلند شوید و کارهایی که باعث سرزندگی‌تان می‌شود را انجام دهید و در نهایت، منتظر است که دیگر این‌قدر از خود سوال و پرسش نکنید.

۲. آنها می‌آموزند، پیشرفت می‌کنند و اگر نیاز بود، طرز فکر خود را تغییر می‌دهند

ذهن ما مملو از تعصباتی است که در طول زمان توسط تجربیات شخصی، رویدادها و حافظه خودمان شکل گرفته‌اند.

با گذشت زمان، عقایدتان باعث می‌شود که مغز شما درباره خودتان، به نتایج اشتباهی برسد. این طرز تفکر، می‌تواند بر درک شما از خودتان تأثیر بگذارد.

کارول دوک (Carol Dweck)، نویسنده کتاب «روانشناسی نوین موفقیت» در کتاب خود نوشته است:

تحقیقات ۲۰ساله من، نشان داده است که دیدگاه انسان‌ها نسبت به خودشان، عمیقا بر نحوه هدایت زندگی‌شان تأثیر می‌گذارد. همین دیدگاه، می‌تواند مشخص کند که آیا شما می‌توانید همان فردی باشید که می‌خواهید و آیا به چیزهایی که برای‌تان ارزش دارند، می‌رسید یا خیر.

داستان‌هایی که به خود می‌قولانید، حرف‌هایی که درباره خود می‌زنید و چیزهایی که در مورد خودتان باور دارید، هم می‌تواند از خیلی اتفاق‌ها جلوگیری کند و هم می‌تواند باعث شود تا از زندگی، کمال لذت را ببرید.

افراد آسیب‌پذیر، همواره سعی می‌کنند خود را بشناسند، ببینند چه چیزی در زندگی آنها بیشترین اهمیت را دارد، چه چیزی آنها را سرزنده می‌کند، چه چیزی آنها را دلسرد می‌کند و اینکه چگونه تفاوت‌ها را تشخیص دهند. این گونه می‌توانند علی‌رغم ضعف‌های خود، باز هم رو به جلو حرکت کنند.

اگر شما خود را به اندازه کافی شناسید، به جای انجام کارهایی که باعث می‌شود از زندگی بیشترین بهره را ببرید، سعی می‌کنید به دنبال ایده‌آل‌های موفقیت از نظر جامعه باشید، نه از نظر خودتان.

۳. آنها به طور کامل، احساسات خود را پذیرفته‌اند و با وجود عیب و نقص‌های عاطفی خود، سعی می‌کنند کار درست را انجام دهند

صادق بودن درباره احساسات‌تان، کمی دشوار است.

اما زشتی زندگی اینجاست که اگر احساسات منفی را کنترل نکنید، زندگی عالی و رویاهای‌تان را می‌درد، ایده‌های‌تان را خرد و خاکشیر می‌کند و اولویت‌های‌تان را تغییر می‌دهد.

احساسات منفی می‌تواند روابط ما را نابود و ما را بدبخت کند. امیلی رابرتز (Emily Roberts)، روان‌پزشک و فوق‌لیسانس علوم انسانی می‌گوید:

به عبارت دیگر، اگر تصمیم بگیرید که احساسات خود را پنهان کنید، آن را نادیده بگیرید، در خودتان بریزید، وانمود کنید وجود ندارد یا خودتان را متقاعد کنید که به احساسات‌تان اهمیت ندهید، سرانجام از فرط استرس، بیمار می‌شوید.

بهتر است برای مدیریت احساسات خود، با آنها پیش بروید. به جای پنهان کردن احساسات‌تان، قبول کنید که احساسات منفی بخشی طبیعی از تجربیات ما هستند، درباره‌شان کنجکاو باشید و با آغوش باز آنها را بپذیرید.

حقیقت عملی زندگی کردن در این دنیا، این است که همه ما آسیب‌پذیریم. اما بسیاری از ما، به جای اینکه سعی کنیم با وجود تمام ضعف‌های‌مان، از زندگی خود کمال استفاده را ببریم، همواره تلاش می‌کنیم تا عیب و نقص‌های‌مان را بپوشانیم.

اینکه همواره تلاش کنیم تا عیب‌های خود را از بین ببریم و به یک انسان بی‌عیب و نقص تبدیل شویم، چه در روابط، چه در کار یا چه در خانه، اغلب فقط منجر به استرس، اضطراب، افسردگی و قضاوت عجولانه می‌شود.

برنه براون (Brené Brown) که مدرک دکترا دارد، در کتاب خود به اسم «شجاعت زیادی: چگونه شجاعت آسیب‌پذیر بودن، شیوه زندگی کردن، عشق ورزیدن، والدین بودن و رهبر بودن را تغییر می‌دهد» (Daring Greatly: How the Courage to Be Vulnerable Transforms the Way We Live, Love, Parent and Lead) نوشته است:

آسیب‌پذیری، زادگاه عشق، تعلق، شادی، شجاعت، جواب‌گویی، مسئولیت‌پذیری و صحت است. اگر بخواهیم به زندگی و اهداف خود وضوح بیشتری ببخشیم، باید مسیر آسیب‌پذیری را در پیش بگیریم.

اگر می‌خواهید خودتان را کاملا بپذیرید، فقط کافی است که خود را علی‌رغم آسیب‌پذیری‌ها و عیب و نقص‌های‌تان، قبول و درک کنید. این درک کردن و پذیرفتن، یعنی با خود همان طوری که هستید، مهربان باشید و به جای اینکه سعی کنید خودتان را بگویند، از نو بسازید و شبیه به دیگران رفتار کنید، همه چیز را بر پایه خود حقیقی‌تان بنا کنید.

آسیب‌پذیر بودن، یعنی بدانید در چیزی (نوشتن، یادگیری، ارتباط و...) افتضاح هستید، اما باز هم برای پیشرفت تلاش کنید یا برای بهترشدن، از دیگران بازخورد و مشاوره بخواهید.

استفان راسل (Stephen Russell) که یک نویسنده است، می‌گوید: آسیب‌پذیری، تنها وضعیت قابل اعتماد ماست. آسیب‌پذیر بودن به معنای این است که هم خود را در معرض خطرات بگذارید و هم بتوانید سود ببرید. وقتی خود را در معرض خطرات زندگی می‌گذارید، در واقع خود را در معرض زیبایی و بخشش نیز می‌گذارید.

آسیب‌پذیری خود را پنهان نکنید. انکارش نکنید، زیرا این بزرگترین دارایی شماست. آسیب‌پذیر باشید و آن را بپذیرید. موقعیت جدید، حالا چه مردم باشد، چه چیزهای دیگر، تنها زمانی می‌تواند به سمت‌تان بیاید که شما آسیب‌پذیر باشید و خود را در معرض همه‌چیز بگذارید.

فهرست زیر، یک یادآوری است که به شما نشان می‌دهد افراد آسیب‌پذیر، علی‌رغم عیب و نقص‌ها، ضعف‌ها و ترس‌های‌شان، چه کار می‌کنند.

۱. افراد آسیب‌پذیر، به خود اجازه می‌دهند که خودشان باشند

آنها خود واقعی و پرعیب و نقص‌شان را پذیرفته‌اند. به خاطر همین طرز تفکر، همیشه آرامند، کارهای خود را با آرامش پیش می‌برند، از دنیای آشفته و مدرن امروزی کناره می‌گیرند و از هر کاری که انجام می‌دهند، لذت می‌برند و شکرگزارند.

زمانی که می‌خواهید خود حقیقی‌تان را با ضعف‌ها، عیب و نقص‌ها و خورده‌شیشه‌های خود بپذیرید، به جای اینکه برای خود دل بسوزانید، بیشتر کارهایی را انجام می‌دهید که به شما حس سرزندگی بدهد.

زمانی که خود حقیقی‌تان را دنبال می‌کنید، باعث ایجاد فرصت‌های جدیدی می‌شوید، تجربیات متفاوتی کسب می‌کنید و همان زندگی‌ای

چرا بیشتر از اینکه عمل کنیم، حرف می‌زنیم؟



مترجم: ملیکا مدرس: افراد در بیشتر مواقع حتی بدون اینکه خودشان بدانند، اشتباه رایجی را مرتکب می‌شوند. آنها بیشتر از اینکه عمل کنند، بیشتر وقتشان را به حرف زدن یا آماده شدن برای انجام کاری می‌گذرانند. این اشتباه به تفاوت دو مفهوم موشن (Motion) به معنای جنب‌وجوش بدون حرکت و اکشن (Action) به معنای در حرکت بودن و عمل کردن برمی‌گردد. شاید این دو کلمه مشابه به نظر برسند، ولی دو مفهوم کاملاً متفاوت هستند.

اکشن و موشن چه تفاوتی با هم دارند؟

وقتی شما برنامه‌ریزی می‌کنید، استراتژی تعیین می‌کنید و یاد می‌گیرید، در حالت موشن هستید. درسته که همه اینها برای موفقیت لازم هستند، اما نتیجه‌ای را برای شما به همراه نمی‌آورد. در طرف مقابل، اکشن رفتاری است که در نهایت به نتیجه‌ای ختم می‌شود.

برای اینکه بیشتر متوجه بشید به این مثال‌ها توجه کنید:

- اگر شما ۲۰ ایده را برای نوشتن مقاله پیدا کنید، موشنی انجام داده‌اید. اما اگر پشت میز بشینید، مقاله را بنویسید و آن را منتشر کنید، اکشن و حرکتی کرده‌اید.
- اگر شما ۱۰ مشتری بالقوه پیدا کنید و شروع به مکاتبه با آنان کنید، موشنی انجام داده‌اید، اما اگر آن‌ها از شما چیزی بخرند و به مشتری شما تبدیل شوند، اکشن و حرکتی کرده‌اید.
- اگر در اینترنت به‌دنبال برنامه رژیم غذایی بهتر باشید و چندین کتاب هم در این‌باره بخوانید، موشنی انجام داده‌اید، اما اگر یک وعده غذای سالم بخورید، اکشن و حرکتی کرده‌اید.
- اگر به باشگاه بروید و دنبال یک مربی شخصی باشید، موشنی انجام داده‌اید، اما اگر واقعاً شروع به اسکات زدن (اسم یک حرکت ورزشی است) بکنید، اکشن و حرکتی کرده‌اید.
- اگر برای امتحانی درس بخوانید و یا برای انجام پروژه تحقیقاتی آماده شوید، موشنی انجام داده‌اید، اما اگر سر جلسه امتحان بروید و یا مقاله تحقیقاتی خودتان را بنویسید، اکشن و حرکتی کرده‌اید.

موشن مفید است، اما به تنهایی هیچ نتیجه‌ای را ایجاد نخواهد کرد. اگر چندین بار هم به باشگاه ورزشی برید و درباره مربی شخصی‌تان سؤال بپرسید، به وزن و اندام دلخواه‌تان نمی‌رسید. تنها زمانی که دست به کار بشید و ورزش کردن را شروع کنید می‌توانید به نتیجه دلخواه‌تان برسید.

چرا افراد موشن را به جای اکشن ترجیح می‌دهند؟

اگر موشن به نتیجه ختم نمی‌شود، پس چرا انجامش می‌دهیم؟ ما برای برنامه‌ریزی و یاد گرفتن کارها به موشن نیاز داریم، اما در اغلب موارد به دلایل دیگری موشن را به اکشن ترجیح می‌دهیم. موشن به ما حس پیشرفت می‌دهد و در عین حال خطر شکست ما را تهدید نمی‌کند. اکثر ما از اینکه مورد انتقاد واقع شویم، گریزانیم. چون از قضاوت شدن توسط دیگران و شکست می‌ترسیم. تا جای ممکن از موقعیت‌هایی که منجر به شکست می‌شوند، فرار می‌کنیم. اصلی‌ترین دلیلی که ما موشن را به جای اکشن ترجیح می‌دهیم این است که می‌خواهیم تا جای ممکن شکست را به عقب بیندازیم.

بله، من دوست دارم به اندام دلخواهم برسم، ولی چون دوست ندارم در باشگاه مثل یک احمق به نظر برسم، فقط با مربی‌ها در مورد دستمزدشان صحبت می‌کنم.

بله، من دوست دارم مشتری‌های بیشتری برای کسب‌وکارم جذب کنم، ولی چون ممکن است هنگام بازاریابی دست رد به سینهام بخورد، فقط به ۱۰ مشتری بالقوه ایمیل می‌زنم.

بله، من دوست دارم وزن کم کنم، ولی نمی‌خواهم آدم عجیب

غریبی باشم که سرکار فقط غذاهای سالم می‌خورم بنابراین ترجیح می‌دهم تنها وقتی در خانه هستم، غذاهای سالم بخورم. خیلی راحت و آسان است که همیشه در حالت موشن باشیم و خودمان را متقاعد کنیم که داریم پیشرفت می‌کنیم، مثلاً به خودمان می‌گوییم: «من در حال حاضر با ۴ مشتری احتمالی در ارتباط هستم و این خوب است. پس من در مسیر درستی در حال حرکت هستم» و یا می‌گوییم: «من یک جلسه توفان فکری برای کتاب جدیدم برگزار کردم و کارها به خوبی پیش می‌رود.» موشن یا جنب‌وجوش‌های بدون حرکت شاید این حس را در شما ایجاد کند که در حال انجام دادن کارها هستید، اما در واقعیت شما فقط در حال آماده شدن برای انجام کاری هستید و عملاً هیچ کاری را انجام نداده‌اید. پس دقت داشته باشید، زمانی که آماده‌سازی باعث به تأخیر انداختن انجام کارها شود، شما باید رویه خود را تغییر دهید. شما تنها به برنامه‌ریزی احتیاج ندارید، بلکه باید انجام دادن را هم شروع کنید و دست به کار شوید.

چگونه به فرد اکشن تبدیل شویم؟

با این دو راهکار شما می‌توانید به فرد اکشن تبدیل بشید و موفقیت و پیشرفت واقعی را در جلوی چشمان خودتان ببینید.

برای اکشن‌های خودتان برنامه‌ریزی داشته باشید

روزهایی از هفته را مشخص کنید تا کارهایی را که برای آنها برنامه‌ریزی کرده‌اید، انجام دهید، مثلاً اگر شما بلاگر هستید و ایده‌ها و موضوعات مختلفی را برای نوشتن آماده کردید، حتماً روزهای هفته مثلاً روزهای دوشنبه و پنجشنبه را انتخاب کنید که در این دو روز مقاله خودتان را بنویسید و آن را منتشر کنید. در این صورت است که شما می‌توانید نتیجه کار خودتان را ببینید و احساس خوبی را به دست آورید، چون موفق شدید که ایده‌های‌تان را عملی کنید.

اگر واقعاً به دنبال ایجاد تغییر در زندگی خودتان هستید و می‌خواهید به اهداف‌تان برسید، این بهترین روش است. حتماً یک برنامه‌ریزی منظم برای اکشن‌های خودتان داشته باشید و در هر شرایطی به انجام دادن آن متعهد باشید.

برای کارهای‌تان تاریخ‌های مشخصی را برای تبدیل موشن به اکشن تعیین کنید

برای برخی از اهداف، زمان‌بندی هفتگی یا روزانه کارساز نیست. فرض کنید شما قصد انجام کاری را دارید که فقط یک‌بار قرار است اتفاق بیفتد، مثل: انتشار کتاب جدید، تولید محصول جدید، شرکت در یک امتحان مهم یا تحویل یک پروژه بزرگ. همه موارد بالا به برنامه‌ریزی قبلی احتیاج دارند (موشن). به علاوه به پایان رساندن آنها نیاز به اکشن‌های زیادی دارد. مثلاً برای انتشار کتاب باید هفته‌ها صرف برنامه‌ریزی بکنید، اما می‌توانید یک زمان مشخصی را در طول هفته برای اتمام هر فصل از کتاب خود تعیین کنید.

در چنین موقعیت‌هایی انتخاب یک زمان مشخص برای انجام دادن کارها (اکشن) مفید است. حتماً یک تاریخ مشخصی را برای عملی کردن کارها و برنامه‌ریزی‌های خودتان در نظر بگیرید. پس بهترین روش برای انجام پروژه‌های بزرگ و رسیدن به اهداف این است که برای اکشن‌های خودتان یک ضرب‌الاجل تعیین کنید.

سخن پایانی

یادتان باشد که موشن برخلاف اکشن هیچ وقت منجر به نتیجه نهایی نخواهد شد. وقتی شما در حال موشن هستید، برنامه‌ریزی کرده و استراتژی‌ها را تعیین می‌کنید و در آن واحد یاد می‌گیرید. همه آن‌ها لازمه موفقیت هستند، ولی نتیجه‌ای ایجاد نمی‌کنند.

زمانی که می‌خواهید کاری را انجام دهید، این سؤالات را از خودتان بپرسید:

• آیا در عمل کاری می‌دهید؟ یا صرفاً فقط برای انجام

آگهی موضوع ماده ۳ قانون و ماده ۱۳ آئین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

برابر رای ۹۹/۷/۱۴ مورخ ۱۳۹۹۶۰۳۰۱۰۴۱۰۰۰۶۳۲ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی ملک قسم تصرفات مالکانه بلامعارض آقای حمید زمان قسمی فرزند عباس هادی به شماره شناسنامه ۱۰۴۵۰ دارای کد ملی ۰۰۷۹۸۸۰۰۲۹ صادره از تهران در ۳ دانگ مشاع از ششدانگ یک قطعه زمین مشجر به مساحت ۲۲۶/۲۲ متر از پلاک ۱۴۱ فرعی از سنگ ۲۶ اصلی واقع در قریه قسم رودبار قصران بخش ۱۱ تهران مشجر محصور محرز گردیده است، لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی میشود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند میتوانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم را به مراجع قضایی تقدیم نمایند بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

۱۶۱۳۶ م الف
رئیس اداره ثبت اسناد و املاک قسم- علی نجفی پاته
شناسه آگهی ۱۰۶۴۳۰۸

آگهی موضوع ماده ۳ قانون و ماده ۱۳ آئین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

برابر رای ۹۹/۷/۱۴ مورخ ۱۳۹۹۶۰۳۰۱۰۴۱۰۰۰۶۳۲ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی ملک قسم تصرفات مالکانه بلامعارض آقای رضا زمان قسمی فرزند محمد هادی به شماره شناسنامه ۷۲۳ دارای کد ملی ۰۰۴۰۷۰۷۰۷۵ صادره از شمیران در ۳ دانگ مشاع از ششدانگ یک قطعه زمین مشجر به مساحت ۲۲۶/۲۲ متر از پلاک ۱۴۱ فرعی از سنگ ۲۶ اصلی واقع در قریه قسم رودبار قصران بخش ۱۱ تهران مشجر محصور محرز گردیده است لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی میشود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۹/۱۰/۳ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۹/۱۰/۱۷
۱۶۱۳۵ م الف
رئیس اداره ثبت اسناد و املاک قسم- علی نجفی پاته
شناسه آگهی ۱۰۶۴۳۰۷

آگهی فقدان سند مالکیت

خاتم سیده کبری حسینی ایکناری اصالتا و خاتم لیلا حسینی ایکناری اصالتا و از طرف / خاتمها سیده معصومه و مریم السادات و خدیجه حسینی ایکناری طبق وکالتنامه های ۹۶۰۴۴- ۱۳۹۹/۰۱/۳۱ دفترخانه اسناد رسمی شماره ۱۰ ملارد و ۴۶۵۴- ۱۳۹۹/۰۳/۰۸ دفترخانه اسناد رسمی شماره ۳۷ چهاردانگه و ۵۸۲۲- ۱۳۹۸/۱۰/۳۰ دفترخانه اسناد رسمی شماره ۱۳۱ قائمشهر برابر تقاضای وارده شماره ۱۰۷/۲۳ دفترخانه اسناد رسمی شماره ۲۲۳ کرج شماره ۸۲۸۴- مورخ ۱۳۹۹/۰۷/۲۳ دفترخانه اسناد رسمی شماره ۲۲۳ کرج با اعلام این که: سند مالکیت ششدانگ یک قطعه زمین بمساحت ۱۵۰ متر مربع به پلاک شماره ۳۸۲۰۹ فرعی از ۱۳۸ اصلی واقع در بخش ۱۲ ناحیه ۰۰ حوزه ثبت ملک خاوران تهران استان تهران ذیل ثبت شماره ۲۵۳۸۱۱ صفحه ۱۱۰ دفتر ۱۱۱۱- املاک با سریال جایی ۹۵۳۶۵ بنام محمدعلی وثیقی ثبت و صادر و تسلیم شد.

طبق سند قطعی شماره ۱۲۸۷۲۷- ۱۳۵۸/۰۳/۱۴ دفترخانه اسناد رسمی شماره ۳۰ تهران به میرهاتم حسینی ایکناری منتقل شده است. نامرده طبق گواهی حصر وراثت دادنامه شماره بایگانی ۹۹۰۰۱۰۰ مورخ ۱۳۹۷/۰۳/۲۶ شعبه ۴ شورای حل اختلاف پردیس و گواهی مالیات بر ارت شماره ۵۶۳۳۱- ۱۳۹۷/۰۹/۲۳ اداره کل امور مالیاتی البرز فوت نموده است ورنه وی عبارتند از خاتم ها سیده کبری حسینی ایکناری و لیلا حسینی ایکناری و خاتمها سیده معصومه و مریم السادات و سید خدیجه حسینی مدعی گردیده که اصل سند مالکیت به علت سرقت مفقود گردیده است طی درخواست وارده فوق تقاضای صدور المثنی سند مالکیت پلاک مذکور را نموده است بدینوسیله در اجرای ماده ۱۲۰ آئین نامه اصلاحی قانون ثبت (معصوب ۸۰/۱۱/۸) مراتب در یک نوبت در روزنامه کثیرالانتشار آگهی می شود تا چنانچه شخص یا اشخاص مدعی انجام معامله نسبت به ملک مرقوم یا وجود سند مالکیت نزد خود باشند ظرف مدت ۱۰ روز پس از انتشار این آگهی اعتراض خود را ضمن ارائه اصل سند مالکیت یا سند معامله به این اداره ثبت اسناد املاک خاوران تسلیم و رسید اخذ نمایند بدیهی است در صورت انقضا مهلت مقرر و عدم وصول اعتراض طبق مقررات المثنی سند مالکیت صادر و تسلیم خواهد شد.

۱۶۵۲۴ م الف
رئیس اداره ثبت اسناد و املاک
خاوران- غنشنفری

شناسه آگهی ۱۰۷۳۳۱۲۸

مفقودی مدارک پراید

برگ سبز – برگه تأییدیه گاز سوز شرکت پراید صبا جی تی ایکس به شماره موتور ۰۰۲۹۸۰۲۵ و شماره پلاک ۴۷۱ ه ۱۱ ایران ۳۱ و شماره شاسی PJ5۱۵B۶۰۴۴۵۳ شماره انتظامی ۴۹۹ ق ۶۳ ایران داود برائی مفقود و از درجه اعتبار ساقط می باشد.

مفقودی

برگ سبز و برگ کمیابی وسیله نقلیه سوزی کلر چپ کالسنک صحرا بزنک : یشی متالیک مدل ۱۳۷۶ به شماره موتور KP۹۸۵۰ به شماره شاسی PJ5۱۵B۶۰۴۴۵۳ شماره انتظامی ۴۹۹ ق ۶۳ ایران ۷۹ بنام محمدرضا مجابی مفقود و از درجه اعتبار ساقط می باشد. شهرستان قزوین

آن آماده می‌شوید؟

• آیا در حالت موشن هستید یا اکشن؟

منبع: jamesclear/techrasa

۷ توصیه روانشناس‌ها برای افزایش راندمان کاری

به قلم: جیسون دمرس نویسنده حوزه مدیریت و کسب و کار / مترجم: امیر آل علی

بسیاری از ما روزهای خود را به نحوی سپری می‌کنیم که ابتدا نمی‌توان ادعا کرد که بهترین استفاده را از آن داریم. این مسئله در محیط‌های کاری به مراتب فاجعه‌بارتر خواهد بود. درواقع بدون راندمان کاری مناسب، عملکرد خوبی را نخواهید داشت که این امر به معنای عدم امکان پیشرفت و حتی حفظ موقعیت شغلی خواهد بود. در این راستا اگرچه اقداماتی نظیر استفاده از ابزارها و تکنیک‌های مدیریت زمان کاملاً هوشمندانه محسوب می‌شود، با این حال روانشناس‌ها عقیده دارند که با تغییر برخی از عادت‌ها نیز می‌توان راندمان کاری خود را متحول کرد که در ادامه این ۷ مورد را بررسی می‌کنیم.

۱- استراحت‌های متعدد داشته باشید

به صورت کلی اگر بخواهید برای زمانی بیشتر از نیم ساعت به یک اقدام بپردازید، بیش از حد خسته خواهید شد. درواقع این عادت بسیار نادرست در بسیاری از افراد وجود دارد که می‌خواهند یک اقدام را سریعاً به پایان برسانند، با این حال آیا به حس خود در این زمان فشرده فکر کرده‌اید؟ تا زمانی که حس خوبی نسبت به کاری که انجام می‌دهید نداشته باشید، بدون شک نتیجه‌ای را نیز به دست نخواهید آورد. در این راستا توصیه می‌شود که خود را به فواصل زمانی کوتاه متعهد نمایید. برای مثال روزی نیم ساعت مطالعه بدون شک برای تمامی افراد امکان‌پذیر است. این امر به چند ساعت در هفته تبدیل می‌شود، با این حال اگر بخواهید خود را یک روز کامل به مطالعه کتاب متعهد نمایید، بدون شک کیفیت آموزش به پایین‌ترین حد ممکن خواهد رسید و شما ابتدا نمی‌توانید از اقدامی که انجام می‌دهید، احساس رضایت داشته باشید. در این راستا یک واقعیت وجود دارد که افراد معمولاً شروع یک کار را به تأخیر می‌اندازند. در این راستا تنها کافی است تا خود را به یک شروع کوچک متعهد نمایید. برای مثال با خود بگویید که تنها ۵ دقیقه این اقدام را انجام خواهید داد، پس از آن مشاهده خواهید کرد که تمایل شما برای ادامه آن افزایشی شدید را پیدا کرده و این موضوع خود مشکل به تأخیر انداختن اقدامات را برطرف خواهد کرد.

۲- اقدامات را خرد نمایید

هرچه اقدام بزرگ‌تر باشد، سخت‌تر نیز به نظر می‌رسد. در این راستا اقدامی که باید انجام دهید این است که یک مورد بزرگ را به چند اقدام کوچک تقسیم نمایید. این امر باعث می‌شود تا تمایل شما و سرعت انجام آن نیز افزایشی شدید را پیدا کند. در این راستا فراموش نکنید که یک ترتیب درست را داشته باشید. در غیر این صورت مشکلاتی را خواهید داشت.

۳- از موارد کوچک‌تر شروع کنید

اگر می‌خواهید که در مسابقات ماراتن شرکت نمایید، ابتدا باید بتوانید برای یک ساعت به صورت مداوم کمی آهسته‌تر از راه رفتن را تجربه نمایید. در رابطه با پروژه‌ها نیز اگر از موارد ساده‌تر شروع کنید، آمادگی لازم برای رسیدن به مرحله اصلی را به دست آورده و روحیه شما افزایش پیدا خواهد کرد. به همین خاطر نیز توصیه ما به همه افراد این است که اهدافی کوچک را در نظر بگیرند که با رسیدن سریع به آنها، جسارت دستیابی به موارد بزرگ‌تر نیز ایجاد شود.

۴- تمرکز خود را حفظ کنید

در این راستا شما باید تمامی مواردی که باعث می‌شود تا تمرکز خود را از دست بدهید شناسایی کرده و اجازه ندهید که آنها باعث شود تا تمرکز شما به صورت مداوم نابود گردد. در این راستا یکی از نمونه‌های رایج، نوتیفیکیشن‌های گوشی‌های هوشمند محسوب می‌شود. درواقع حضور در انواع شبکه‌های اجتماعی، خود باعث خواهد شد تا به صورت مداوم، با یک نوتیفیکیشن مواجه شوید. در این راستا ضروری است تا تلفن همراه خود را از دسترس خارج کرده و تمرکز خود را بر روی کاری که مشغول آن هستید، حفظ کنید. فراموش نکنید که تأخیرهای مداوم، هر فردی را کسل خواهد کرد.

۵- از موسیقی درمانی استفاده کنید

اگر بتوانید به درستی از موسیقی استفاده کنید، بیش از نیمی از مشکلات شما برطرف خواهد شد. در این راستا فراموش نکنید که هر سبک از موسیقی، تأثیر خاصی را به همراه داشته و شما باید با توجه به نیاز خود، اقدام نمایید. برای مثال یک موسیقی ریتم تند ابتدا مناسب زمانی نیست که شما به آرامش نیاز دارید، با این حال این موارد بهترین گزینه برای رفع خستگی هستند. درواقع هر فردی لازم است تا یک آلبوم از موسیقی‌های گلچین شده و مورد علاقه خود را داشته باشد. این امر کمک خواهد کرد تا وضعیت راندمان کاری شما نیز بهبود پیدا کند.

۶- برای خود یک روتین داشته باشید

هر فردی لازم است تا یک روتین کاری داشته باشد. این مسئله باعث خواهد شد تا به این موضوع عادت نمایید. تحت این شرایط پس از مدتی دیگر احساس فشار نخواهید داشت. در این راستا فراموش نکنید که تا حد امکان، اقدامات خود را کم نمایید. این امر باعث خواهد شد تا تأثیر اقدام شما نیز افزایش پیدا کند. درواقع هر فردی باید به دنبال خلاقیت در شیوه انجام کارهای خود باشد.

۷- بی‌نقص بودن را فراموش کنید

این مسئله باعث خواهد شد تا فشار بیش از حدی را بر روی خود وارد نمایید. درواقع ایده‌آل‌گرایی اگر به یک وسواس فکری تبدیل شود، نه تنها شما بلکه اطرافیان را نیز آزار خواهد داد. در این راستا فراموش نکنید که ابتدا دلیلی برای عالی بودن در تمامی زمینه‌ها وجود نداشته و تنها کافی است تا یک حد استاندارد را برای خود تعیین نمایید. در نهایت ایده‌آل‌گرایی ممکن است باعث شود تا توهم بهترین بودن نیز در شما شکل گیرد، با این حال یک فرد واقع‌گرا، به ضعف‌های خود آگاه بوده و به جای انتقادهای کوبنده از خود، به دنبال بهبود مداوم است.

منبع: allbusiness.com

Have kids drink what
they're not eating



آگهی فراخوان مناقصه عمومی یک مرحله‌ای با ارزیابی کیفی فشرده



سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران- طرح توانمندسازی بخش اکتشاف- در نظر دارد فراخوان مناقصه عمومی یک مرحله‌ای با ارزیابی کیفی (فشرده)، با موضوع « عملیات حفاری مغزه گیری به میزان ۲۰۰۰ متر در محدوده های ماهیرود و چاه مضراب واقع در استان خراسان جنوبی » را از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت برگزار نماید.

لذا از واجدین شرایط به شرح ذیل دعوت به عمل می‌آید جهت دریافت اسناد به سامانه تدارکات الکترونیکی دولت به آدرس www.setadiran.com به شماره مناقصه ۰۳۰۷۰۰۰۱۳۲-۲۰۹۹۰۰۳۰۷۰۰۰ مراجعه نمایند.

۱- نام و نشانی مناقصه گزار: سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران - طرح توانمندسازی بخش اکتشاف
اطلاعات تماس: دستگاه مناقصه گزار: تهران، میدان فردوسی، خیابان سپهبد قرنی، نرسیده به خ سمیه، نبش کوچه شریف، پلاک ۳۹، سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران کدپستی: ۱۴۵۱۳-۱۵۸۱۶، تلفن: ۰۲۱-۳۵۲۳۲-۸۶۰۳۵۲۳۲

۲- شرایط متقاضی: دارا بودن گواهینامه معتبر تأیید صلاحیت ایمنی پیمانکاران از وزارت تعاون کار و رفاه اجتماعی

۳- موضوع مناقصه: عملیات حفاری مغزه گیری به میزان ۲۰۰۰ متر در محدوده های ماهیرود و چاه مضراب واقع در استان خراسان جنوبی

۴- مدت اجرای کار: ۶ ماه شمسی

۵- مدت اعتبار پیشنهادها: سه ماه پس از پایان تحویل پیشنهادها

۶- نوع و مبلغ تضمین شرکت در مناقصه: فیش واریز نقدی و یا یک فقره ضمانت نامه معتبر بانکی به مبلغ ۱,۵۰۳,۰۰۰,۰۰۰ (ریال که طبق آیین نامه معاملات دولتی (مصوب ۹۴) و توسط یکی از بانک‌های مجاز صادر و امضاء شده باشد و برای مدت سه ماه از تاریخ پیشنهادات اعتبار داشته و برای سه ماه دیگر قابل تمدید باشد (ضمانت نامه باید دارای شماره سپام بوده و هیچگونه شرطی از سوی بانک نباید در ضمانت نامه درج گردد).

۷- محل و مهلت زمانی دریافت اسناد ارزیابی کیفی و مناقصه: از تاریخ درج آگهی لغایت پایان وقت اداری روز چهارشنبه مورخ ۱۳۹۹/۱۰/۲۴ ساعت ۱۴,۳۰ از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستادایران) به آدرس www.setadiran.ir در دسترس خواهد بود.

۸- محل و مهلت زمانی ارائه پیشنهاد: پایان وقت اداری (ساعت: ۱۴:۳۰) روز یکشنبه مورخ ۱۳۹۹/۱۱/۱۲ از طریق بارگذاری اسناد در سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستادایران) به آدرس www.setadiran.ir.

کلیه اسناد مناقصه می‌بایست پس از اخذ مهر و امضاء الکترونیکی در سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستادایران) بار گذاری گردد و فقط پاکت "الف" علاوه بر بارگذاری در سامانه، به صورت فیزیکی مهر و موم شده به آدرس مناقصه گزار (مندرج در بند ۱) تحویل گردد.

نکته مهم: کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد ارزیابی و اسناد مناقصه تا ارائه پیشنهاد

مناقصه گران و بازگشایی پاکت‌ها، طبق بخشنامه ی شماره ۱۱/۱۴۰۹۳۶ مورخ ۱۳۹۹/۰۵/۱۱ مرکز توسعه تجارت الکترونیکی وزارت صنعت، معدن و تجارت از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستادایران) به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد. لازم به ذکر است مناقصه‌گران در صورت عدم عضویت قبلی، می‌بایست مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی مهر و امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه طی نمایند، لذا در جلسات کمیسیون معاملات، اعتبار سنجی مهر و امضای الکترونیکی صاحبان امضای مجاز از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت صورت می‌پذیرد. و در صورت عدم اخذ گواهی امضاء مجاز و مهر الکترونیکی، پیشنهاد مناقصه گر قابل بررسی نبوده و مردود می‌باشد.

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

| چهارشنبه | ۱۷ دی ۱۳۹۹ | شماره ۱۷۰۱ | 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: ۸۸۳۱۷۲۳۸

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۳۲۰۹۶۰

آیین نامه اخلاق حرفه ای روزنامه:

WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

WWW.FORSATNET.IR

INFO@FORSATNET.IR