



نگاه

هنری کیسینجر در مجمع اقتصادی جدید مطرح کرد

«کوهپایه جنگ سرد»

بین پکن و واشنگتن

هنری کیسینجر وزیر خارجه دولت نیکسون، دو هفته پیش در سخنرانی مجمع اقتصادی جدید که در پکن برگزار شد، هشدار داد که ادامه تنش‌های تجاری چین و آمریکا می‌تواند زمینه وقوع جنگ نظامی میان آنها را افزایش دهد. به گفته کیسینجر «روابط بین این دو کشور به دلیل جدی‌بودن مشکلات بسیار تیره و تار خواهد بود، به‌گونه‌ای که مذاکرات، آلترناتیوی برای درگیری مسلحانه است و به محض اینکه مذاکرات تجاری به بن‌بست واقعی برسد، درگیری نظامی دور از ذهن نیست.»

او شرایط کنونی بین دو ابرقدرت اقتصادی را به «کوهپایه جنگ سرد» توصیف کرد و گفت که اگر توافقی حاصل نشود یا دو طرف برای رسیدن به یک توافق، امتیازهایی به یکدیگر ندهند، به زودی شاهد درگیری نظامی بین این دو کشور خواهیم بود، به‌طوری که وضعیت جهان را حتی سخت‌تر از جنگ جهانی اول می‌کند؛ شرایطی که در آن علاوه بر نابودی اقتصاد کشورهای در حال توسعه و نوظهور باید شاهد تولید سلاح‌های جدید نیز باشیم.

جنگ تجاری، برنامه‌ای از پیش تعیین‌شده

پیش از انتخابات ریاست‌جمهوری آمریکا، ترامپ یکی از اهدافش را مقابله با چین و اعمال تعرفه بر کالاهای این کشور به‌خصوص در حوزه تکنولوژی عنوان کرد، زیرا معتقد بود این کشور بدون توجه به مالکیت معنوی، کالاهای آمریکایی را تولید و صادر می‌کند. به گزارش «اعتماد» اولین اقدام ترامپ پس از ورود به کاخ سفید و پیش از وضع تعرفه‌های سنگین، خروج از قرارداد شراکت ترنس-پاسیفیک یا TPP بود. این قرارداد که به نوعی شراکت بین کشورهایی از هر سطح توسعه است، شامل بندهایی برای کاهش یا حذف تعرفه‌های تجاری میان کشورهای عضو بود که پشتوانه‌ای برای تجارت جهانی و تسهیل جهانی‌سازی به شمار می‌آمد. پس از خروج آمریکا از قرارداد TPP ترامپ در مارس سال گذشته ضمن انتشار خبر تعرفه‌بندی بر برخی کالاهای چینی، شروع جنگ اقتصادی که در کمپین‌های انتخاباتی‌اش وعده آن را داده بود، در مقیاسی وسیع‌تر اعلام کرد.

چندی بعد چین نیز با وضع تعرفه بر کالاهایی همچون طلا، این اقدامات را محکوم کرد و در صدد مقابله با آنها برآمد. اقدامات متقابل چین و آمریکا تاکنون نه‌تنها هزینه‌هایی را به اقتصاد جهان، بلکه به فعالان اقتصادی دو کشور وارد کرده است. طبق برآوردهای «بلومبرگ» در صورت تداوم تنش میان پکن و واشنگتن، متوسط رشد اقتصادی جهان ۰٫۶ درصد تا سال ۲۰۲۱ کاهش خواهد یافت. موضوع نگران‌کننده‌ای که علاوه بر افزایش رکود و بیکاری، خطراتی مانند افزایش بدهی جهانی را نیز در پی خواهد داشت. با گذشت بیشتر از ۱۸ ماه از جنگ تجاری و کاهش رشد اقتصادی جهان و همچنین تحمیل هزینه‌هایی گزاف بر کشورها به نظر می‌رسد زمان رسیدن به توافق طولانی‌تر خواهد بود. پس از کم‌رنگ‌شدن حصول توافق، نهادهایی همچون صندوق بین‌المللی پول و بانک جهانی ضمن تعدیل پیش‌بینی‌های خود از خطر ورود اقتصاد جهانی به دوران رکود خبر دادند. هرچند به زعم این نهادها، اقتصاد جهان به دلیل مسائل دیگری همچون تنش‌ها در خاورمیانه و آینده نامعلوم بریتانیا پس از برگزیت، وارد رکود شده است، اما نتیجه‌بخش نبودن مذاکرات بین دو قدرت اقتصادی بر مشکلات جهان می‌افزاید. در آن صورت، برون‌رفت از آن نیازمند برنامه‌ای طولانی‌مدت است. البته کشورهای وابسته به نفت و اقتصادهای نوظهور به دلایلی همچون کاهش تقاضای جهانی نفت و حساسیت بازار سرمایه به‌خصوص بورس‌های مهم دنیا از اخبار جنگ تجاری، ضرر بیشتری می‌بینند.

در این میان، چشم بسیاری از بازارها ازجمله بازار نفت به مذاکرات چین و آمریکا دوخته شده است. معاملات در این بازار از زمان آغاز جنگ تجاری تغییر کرده است، زیرا هر سیگنالی دال بر نتیجه‌بخش بودن مذاکرات با تغییر چشم‌انداز آینده اقتصادی جهان، قیمت نفت را نیز افزایش می‌دهد. نمونه این مدعا، بهبود قیمت نفت در اوایل اکتبر به دلیل خوش‌بینی پایان یافتن جنگ اقتصادی بود. در اوایل ماه گذشته میلادی، زمزمه‌هایی مبنی بر نتیجه‌بخش بودن فاز نخست مذاکره تجاری به وجود آمد که برخی فعالان، آن را پیشرفت غیرمنتظره در میانه جنگ تجاری می‌دانستند، اما این خوش‌بینی طولی نکشید و پس از اعلام ترامپ مبنی بر ناموفق‌بودن مذاکرات، مجدداً قیمت نفت کاهش یافت. به نظر می‌رسد جنگ اقتصادی باعث شده بازار نفت بیش از اوپک، تحت تاثیر توییت‌های ترامپ و اقدامات تلافی‌جویانه چین باشد، اما بازار طلا و بورس آسیا و آمریکا نیز از ترکش‌های جنگ تجاری در امان نماند، به گونه‌ای که با هر خبری دال بر بهبود در روابط تجاری چین و آمریکا، طلا کاهش قیمت پیدا می‌کند.

امتیاز سیاسی در پس توافق تجاری

کیسینجر در بخش دیگری از سخنان خود در مجمع اقتصادی جدید به اعتراضات هنگ‌کنگ اشاره کرد و گفت که ناآرامی‌ها در این منطقه می‌تواند آغازگر جنگ سرد بین چین و آمریکا باشد. این سیاستمدار سابق با اشاره به این موضوع که در حال حاضر، پکن به دلیل ناآرامی‌های هنگ‌کنگ توسط جامعه جهانی محکوم می‌شود، توافق با آمریکا را علاوه بر نقطه ضعف اقتصادی، یک امتیاز ویژه سیاسی نیز برای چین دانست و گفت: «چینی‌ها به خوبی می‌دانند برای کاهش تنش تجاری و بهبود رشد اقتصادی باید به یک توافق جامع با آمریکا برسند. در غیر این صورت، اختلافات سیاسی این دو کشور دامنه‌دارتر خواهد شد.» کیسینجر معتقد است که مذاکرات تجاری تنها می‌تواند شروعی کوچک برای مطرح کردن مباحث سیاسی باشد. به نظر او، در میانه نگرانی‌های جهانی درخصوص آنچه در هنگ‌کنگ و در زیر گوش چین رخ می‌دهد، تمام اهتمام پکن رسیدن به یک توافقنامه تجارت نسبی است. وزیر خارجه اسبق آمریکا اعتقاد دارد موفق بودن مذاکرات برای رسیدن به یک توافق تجاری، هرچند مختصر و ناکافی علاوه بر کاهش تنش‌های جهانی می‌تواند راه حلی برای حل و فصل ناآرامی‌ها در هنگ‌کنگ نیز باشد.

آیا چین می‌تواند جای آمریکا را به‌عنوان ابرقدرت اقتصادی جهان بگیرد؟

خطای بزرگ استراتژیک



عدم رویارویی هرچه بیشتر با آمریکا، به فکر سرزمینی بکر و پر از نیروی کار ارزان نیز هست.

اما لزوما مزیت بزرگ رویارویی جهانی تنها نیروی کار ارزان نیست. در بسیاری از کتب تاریخی می‌توان به کنترل منابع اشاره کرد. به‌طور مثال، پیامبر اسلام در غزه بدر برای کنترل صحنه نبرد، دست به تصرف چاه‌های بدر زدند که نتیجه آن، پیروزی برای مسلمین بود و البته نمونه بارزی از تسلط ایشان به شکلی ذاتی بر دانش مانورهای استراتژیک بوده است.

اما چه چیزی در دنیای امروز وجود دارد که می‌تواند کنترل آن، توازن قوای موجود و تحرک آتی را برهم زند؟! این چاه‌ها در روزگار ما شاید چاه‌های آب نباشند، اما ما چاه‌های راهبردی دیگری نیز می‌شناسیم. بله، منابع بزرگ نفت و گاز نه‌تنها به عنوان انبارهای انسرژی، بلکه به‌عنوان تامین‌کننده مواد اولیه بسیاری از تولیدات جهانی، قدرت بالایی برای برهم زدن این تعادل و ایجاد گسست در روندها دارد. برای راحت شدن هضم مطلب، فرض کنید کشوری کنترل اکثر منابع فسیلی جهان را در دست بگیرد و در نتیجه این توان را خواهد داشت که حداکثر استفاده از این مهره را برای ضربه زدن به حریف بنماید. این کشور می‌تواند نفت را با بیشترین قیمت ممکن به رقیب بزرگ ارائه دهد یا اصلاً ارائه آن را محدود کند که البته باعث ایجاد موجی از بیکاری در کشور تولیدمحوری مانند چین خواهد شد. از سوی دیگر، به عنوان یک مثال دیگر، بزرگ‌ترین اهرم حال حاضر روسیه نسبت به اروپا، گاز است. فرض کنید اروپایی‌ها به عنوان متحدان اصلی آمریکا به جایگزینی برای گاز روسیه دست یابند و در نهایت، ابتکار عمل را از شرق بگیرند و البته راه‌های بسیاری برای بهره‌کشی از استراتژی کنترل منابع وجود داشته و دارد.

نتیجتاً و در مجموع، با اینکه تا به امروز آمارهای تحلیلی گذشته نشان از تغییر جهان در آینده‌ای نه‌چندان دور به سمت اژدهای چین دارند، اما آمریکا و استراتژیست‌های آن در پس حضور ترامپ، همانطور که او نیز در شعار انتخاباتی‌اش وعده داد تا آمریکا را به عظمتش برگرداند، در پی به‌دست‌گیری ابتکار عمل در مقابل چین هستند. جنگ تعرفه‌های تجاری با چین، تلاش جهت خارج‌کردن شرکت‌های آمریکایی از چین و ارسال احتمالی آنها به کشورهای قابل کنترل آمریکایی جنوبی (البته برای آمریکا)، تحریم‌های گسترده کشورهای متحد شرق، تحریک تغییرات گسترده در ونزوئلا، کنترل بیشتر نواحی خاورمیانه، حمایت از اعتراضات هنگ‌کنگ و نزدیکی نمایشی به روسیه شاید از واضح‌ترین مانورهایی باشند که با ترکیب تجارت جهانی، اقتصاد، سیاست، رسانه، نظامی‌گیری و… در حال پیاده‌سازی از سوی آمریکاست. پس به نظر نمی‌رسد که چین برای گرفتن جای آمریکا، راه ساده‌ای همچون گذشته در پیش داشته باشند. البته باید توجه داشت که تشخیص برنده این بازی می‌تواند آینده بسیاری از سرزمین‌ها و میلیاردها انسان را تحت تاثیر گسترده قرار دهد.

روزافزون سلاح‌های هسته‌ای می‌توان اشاره کرد. در نهایت شرایط به جایی رسید که از ۱۸ جمهوری مجموعه اتحادیه جماهیر شوروی، ۱۵ جمهوری در شرایط زورده قرار گرفتند و نیز مطابق با دیدگاه‌های خاص اقتصادی کمونیسم که به صورت ذاتی انگیزه‌های کارآفرینی را با دولتی‌کردن اقتصاد از بین می‌برد، کارآفرینی به عنوان پیشران بزرگ اقتصادی در این نظام حاکمیتی از کار افتاد. پس ضعف‌های سیستمی اقتصاد و مانورهای بزرگ بین‌المللی نهایتاً به ورشکستگی و پایان ده‌ها سال جنگ سرد انجامید و کره زمین را به سوی جهان تک‌قطبی، آنطور که بوش پدر ادعا می‌کرد، بیش از پیش هدایت کرد.

اما در همین حوالی از زمان و با به قدرت رسیدن شیائوپینگ در چین، درهای اقتصادی چین برخلاف اسلاف کمونیست‌شان، به روی جهان باز شد. حزب کمونیست به رهبری دنگ شیائوپینگ توانست در عین حفظ تسلط خود بر نظام تک‌حزبی کشور، اقتصادی را که شاید صدها سال نتوانسته بود چیز جدیدی به جهان ارائه دهد، در مسیری جدید هدایت کند، اما این رشد بزرگ اقتصادی بر پایه یک مزیت بزرگ سوار شده بود: نیروی کار ارزان. نیروی کار ارزان با تکیه بر حضور فیزیکی صدها میلیون انسان می‌توانست هر کالایی را با قیمت پایین‌تر از هر جای دیگری در جهان ارائه دهد، به‌طوری که در طول مدت‌زمان کوتاهی، بسیاری از شرکت‌های بزرگ، خطوط تولید خود را (و نه هسته مرکزی مدیریتی و تحقیقات و توسعه) در این کشور راه‌اندازی کردند و همین حجم بزرگ سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی و البته دانش وارداتی تولید در کنار نیروی کار ارزان‌قیمت، اژدهای آسیایی را البته با کمی الگوگیری از ژاپن و نیز حمایت از تولید به‌وسیله دولت به حرکت درآورد، اما چین تا کجا می‌تواند به این راه ادامه دهد.

هر کشوری طی دوران گذار خود از صنعتی‌شدن، با تغییرات گسترده‌ای در سبک زندگی آحاد مردم مواجه خواهد بود. مردم به‌عنوان بزرگ‌ترین سرمایه‌تولید در آن کشور دیگر با استانداردهای کار سخت، کنار نخواهند آمد و توقع گسترش رفاه عمومی و حقوق بیشتر را خواهند داشت. این در ساده‌ترین تفسیر به معنای آن است که بالاخره دوران کار سخت هر چقدر هم که طولانی باشد، روزی به پایان کار خود خواهد رسید.

از سوی دیگر، آمریکا سلاحی بسیار قدرتمند دارد که تاثیر آن از هر زرادخانه‌ای بیشتر است و به‌عنوان سیمای چهارم قدرت، مجهز به یک تاثیر جهانی در فرهنگ و دانش است؛ سلاح‌هایی مانند هالیوود و البته زبان علم در کل دنیا به زبان انگلیسی است. توسعه بزرگ انواع و اقسام الگوهایی که تاثیر آنها در همه مردم دنیا از جمله مردم چین نیز مشهود است، به همراه الگویی که کینز از اقتصاد به جهان ارائه داد، آرام‌آرام تاثیر خود را بر مردمان چین نیز خواهد گذاشت، بنابراین اینکه مردم چین در آینده نیز حاضر باشند با قیمتی ارزان فعالیت کنند، جای سوال دارد، هرچند که چین با محکم کردن جای پای خود در قاره آفریقا و با ملاحظه

تنش‌های تجاری پکن و واشنگتن به کجا می‌انجامد؟

جدایی اقتصادی چین از آمریکا

در همین حال، مناقشاتی در هر دو کشور بر سر جدایی اقتصادی بالا گرفته است. رئیس‌جمهوری چین چندی قبل در یک نشست اقتصادی اعلام کرد نمی‌خواهد اقتصادهای آمریکا و چین از یکدیگر جدا شوند. او گفت مطمئن نیست رئیس‌جمهوری آمریکا چنین چیزی را بخواهد. پس از این صحبت‌ها بود که گنگ شوانگ، سخنگوی وزارت خارجه چین مدعی شد جدایی دو کشور می‌تواند موضوعی خطرناک و غیرمسئولانه باشد.

همچنین بیش از یکصد استاد دانشگاه، کارشناس سیاست خارجی و مدیران کسب‌وکارهای آمریکایی اخیراً در نامه‌ای سرگشاده هشدار دادند جدایی چین از اقتصاد جهان می‌تواند به منافع آمریکا در عرصه جهانی لطمه بزند. در این میان، برخی صاحب‌نظران چینی با اشاره به روابط اقتصادی و تجاری عمیق دو کشور مدعی شده‌اند جدایی اقتصادی غول‌های اقتصادی دنیا بعید به نظر می‌رسد. لی در این باره می‌گوید: «این اظهارات از اعتبار کافی برخوردار نیست.» این صاحب‌نظر چینی در ادامه صحبت‌هایش می‌گوید «پکن در موقعیت سختی قرار دارد و به منظور عدم شکست مذاکرات تجاری با آمریکا، سیاست‌گذاران چینی نیاز دارند امتیاز بیشتری به دولت این کشور بدهند.» به گفته او، چین در بدترین سناریو می‌تواند کاملاً از اقتصاد جهانی جدا شود، درحالی‌که در بهترین حالت نیز جدایی چین از آمریکا به معنای آن خواهد بود که پکن می‌تواند همکاری اقتصادی خود را

مهدی چپار یان
دکترای مدیریت استراتژیک دانشگاه تهران

«آنچه که نمی‌دانید شما را به دردرس نمی‌اندازد، آنچه که از آن مطمئنید شما را به دردرس خواهد انداخت.» مارک تواین
این روزها اکثر متفکرین و استراتژیست‌های حوزه اقتصاد و سیاست بر این باورند که در سال‌های آتی و در حدود سال‌های ۲۰۳۰ تا ۲۰۵۰ آمریکا دیگر قدرت اقتصادی شماره یک جهان نخواهد بود. بسیاری از تحلیل‌ها که براساس داده‌های گذشته هستند، نشان‌دهنده نرخ رشد پایدار چین با درصد بیشتر از آمریکا است، به‌طوری که براساس داده‌های حاضر، تولید خالص داخلی، نرخ رشد چین در حال حاضر و حداقل در طول ۱۰ سال گذشته و به‌خصوص پس از بحران مالی سال ۲۰۰۸ که غرب را درنوردید، همیشه به میزان قابل توجهی بیش از آمریکا بوده است و بنا بر واقعیت موجود، اگر این نرخ رشد بتواند برای ۱۵ تا ۲۰ سال آتی ادامه یابد، آمریکا جای خود را در اقتصاد جهان به چین واگذار خواهد کرد، اما در اینجا یک اگر وجود دارد: «اگر بتواند در طول سال‌های آتی این نرخ رشد را حفظ کند.»

آنچه که مسلم است، اینکه اتاق‌های فکر در آمریکا و البته سیاست‌گذاران جلوی پرده و مکاتبسم استراتژی‌پرداز ی پشت پرده قدرت در آمریکا متوجه این تهدید برای جایگاه اقتصادی‌شان و بالطبع، هژمونی سیاسی کشور متبوع خود هستند، اما نکته‌ای که در اینجا پیچیده باقی می‌ماند و کمتر توجهی به آن شده است، این است که آیا آمریکا جایگاه خود را به راحتی و بدون مانورهای گسترده در اختیار چین قرار خواهد داد؟ اینجاست که یک احتمال قریب به وقوع را رقم می‌زند و آن این است که به دلیل این تعارض بزرگ منافع بین دو قدرت حال حاضر جهان در حوزه‌های اقتصادی و نظامی، امکان کمی وجود دارد که آینده بلندمدت از

در گذشته‌های نه‌چندان دور و در بحبوحه جنگ سرد، آمریکا توانست با در نظر داشتن عدم رویارویی مستقیم خود با شوروی سابق، مسیر توسعه‌طلبانه شوروی را در آن زمان مهار و سپس با بهره‌گیری از ضعف‌های اقتصادی نظام کمونیست و البته هزینه‌زایی برای اتحاد جماهیر شوروی به نوعی موتور اقتصادی که پیشران تمام ماهیت قدرت برای آن کشور بود را از هم بپاشد. در آن زمان، یکی از استراتژی‌های کلان و البته اثربخشی که آمریکا توانست پیاده کند، هزینه‌زایی برای شوروی بود. برای درک راحت‌تر مساله، فرض کنید که دو دوست با توان مالی نابرابر (توان مالی یکی از این دو دوست چند برابر دیگری است) در مسابقه هم‌چشمی با یکدیگر قرار گیرند. مسلماً نتیجه این رقابت نافرجام، ورشکستگی فرد با امکانات مالی کمتر خواهد بود. از جمله بزرگ‌ترین بازی‌ها و مانورهایی که شوروی آن زمان در دام آن افتاد، به رقابت گسترده فضانوردی و توسعه

با گذشت بیش از یک سال از شروع جنگ تجاری میان واشنگتن و پکن، جدایی اقتصادی چین از آمریکا محتمل‌تر از همیشه به نظر می‌رسد. براساس مطالعه‌ای که لی شیانگ‌یانگ، رئیس «موسسه ملی استراتژی‌های بین‌المللی» و همکارانش انجام داده‌اند، جدایی اقتصاد آمریکا و چین پس از بالاگرفتن تنش‌های تجاری میان پکن و واشنگتن، بیش از هر زمان دیگری، رنگ واقعیت به خود گرفته است. به گزارش روزنامه «ساوث چاینا مورنینگ پست» در یک گردهمایی که چندی پیش پیرامون موضوع جنگ تجاری در دانشگاه زمین برگزار شد، لی در این رابطه گفت: «این جدایی اقتصادی در تئوری شدنی است.» سال گذشته در تاریخ ۶ ژوئن، دولت آمریکا در اولین دور تهدید تعرفه‌ای خود ۳۶ میلیارد دلار از واردات چینی را هدف افزایش تعرفه قرار داد؛ اقدامی که با مقابله به‌مثل دولت چین مواجه شد و درنهایت به جنگ تجاری میان غول‌های اقتصادی دنیا انجامید. البته تنش‌های تجاری پکن و واشنگتن به همین‌جا ختم نشد و به حوزه‌های تکنولوژی و امنیت هم کشیده شد. این تحولات باعث شده کارشناسان درخصوص بروز جنگ سرد میان دو غول اقتصادی دنیا هشدار بدهند. لی در این باره می‌گوید: «جدایی اقتصادی دو کشور می‌تواند یک «خادی استراتژیک» برای واشنگتن باشد تا مانع از ظهور چین به‌عنوان یک ابرقدرت شود. هدف نهایی آمریکا محدودکردن روند رو به رشد چین است و این یک بازی مرگ و زندگی برای آنهاست.»

مسکن



کاهش ۳،۴ درصدی سرعت رشد اجاره‌بها در آبان

سرمای هوا سرعت رشد اجاره‌بها را کم کرد

فرصت امروز: معاونت بررسی‌های اقتصادی اتاق بازرگانی تهران در تازه‌ترین گزارش خود از کاهش ۳،۴ درصدی سرعت رشد اجاره‌بها در آبان‌ماه خبر داد و اعلام کرد سرعت رشد اجاره‌بها در تهران در آبان امسال به علت آغاز فصل سرما حدود ۳،۴ درصد نسبت به مهرماه کاهش یافته است. همچنین نرخ اجاره‌بهای تهران در تابستان امسال ۴۳ هزار و ۵۰۰ تومان در هر مترمربع به علاوه ۳ درصد ودیعه مسکن محاسبه شده است.

این نهاد پژوهشی در این گزارش درخصوص وضعیت بازار مسکن و اجاره‌بها در تابستان امسال نوشت: متوسط اجاره‌بها در شهر تهران در تابستان ۱۳۹۸ حدوداً ۴۳ هزار و ۵۰۰ تومان به علاوه ۳ درصد ودیعه اجاره مسکن به ازای هر مترمربع واحد مسکونی بوده است که طی سه فصل اخیر با رشد همراه بوده است.

براساس آنچه در این گزارش آمده است، در بهار امسال نیز متوسط اجاره مسکن به ازای هر متر واحد مسکونی، ۳۹ هزار تومان و در زمستان سال گذشته (چهار ماهه سوم ۱۳۹۷) ۳۱ هزار تومان بوده است. این در حالی است که در پاییز سال گذشته (سه ماهه سوم ۱۳۹۷) متوسط اجاره‌بها در هر مترمربع، ۹ هزار و ۴۰۰ تومان بوده، اما در تابستان سال گذشته (سه ماهه دوم ۹۷) متوسط اجاره‌بها ۳۲ هزار تومان در هر مترمربع برآورد شده است که نشان‌دهنده رشد ۲۶،۴ درصدی اجاره بها در تابستان امسال نسبت به مدت مشابه سال قبل است.

همچنین در این گزارش اعلام شده که طی شش ماهه دوم سال ۱۳۹۷ و نیمه نخست امسال، نرخ افزایش قیمت مسکن با فاصله بسیار زیادی، بالاتر از نرخ رشد اجاره‌بها قرار داشته است که در اردیبهشت امسال، این فاصله به بیشترین حد خود رسیده است. از سوی دیگر، با وجود کاسته‌شدن از سرعت رشد قیمت مسکن در شش ماه گذشته، اما نرخ رشد اجاره‌بها تا مهرماه امسال همچنان صعودی بود؛ با این حال در آبان‌ماه امسال و به علت آغاز فصل سرما، سرعت رشد اجاره‌بها ۳،۴ درصد نسبت به ماه قبل از آن یعنی مهرماه ۹۸ کاسته شده، اما نسبت به ماه مشابه آن در سال قبل یعنی آبان سال گذشته ۱،۸ درصد بیشتر است.

تمرکز معاملات مسکن در ۵ منطقه تهران

قیمت‌ها رسوب کرد

پنج منطقه از مناطق بیست‌ودوگانه شهر تهران، نیمی از معاملات مسکن را به خود اختصاص داده‌اند. در آبان‌ماه امسال ۵۰،۴ درصد قراردادهای خرید و فروش مسکن شهر تهران در پنج منطقه ۵، ۲، ۴، ۱۰ و ۱۴ انجام شد. همچنین منطقه ۵ کم‌اکان پیش‌تاز معاملات است و در آبان ماه به تنهایی ۱۷،۳ درصد از کل قراردادهای خرید و فروش در این منطقه به امضا رسید.

به گزارش ایسنا، آمارها نشان می‌دهد مناطق دارای سرانه‌های مناسب و سکونت خانوارهای متوسط، کانون خرید و فروش ملک در شهر تهران هستند. توزیع مناطق شهر تهران برحسب سهم از تعداد معاملات انجام‌شده در آبان‌ماه سال ۱۳۹۸ نشان می‌دهد از میان مناطق بیست‌ودوگانه پایتخت، منطقه ۵ با سهم ۱۷،۲ درصد از کل معاملات، بیشترین تعداد مبادعه‌نامه‌ها را به خود اختصاص داده است. همچنین مناطق ۲ و ۴ به ترتیب با سهم‌های ۹،۴ و ۸،۵ درصد در رتبه‌های بعدی قرار گرفته‌اند. در مجموع ۷۴،۷ درصد از کل تعداد معاملات انجام‌شده در شهر تهران در آبان‌ماه سال جاری مربوط به ۱۰ منطقه شهر (به ترتیب بیشترین فراوانی شامل مناطق ۵، ۲، ۴، ۱۰، ۱۴، ۸، ۱، ۱۵ و ۱۱) بوده و ۱۲ منطقه باقی‌مانده ۲۵،۳ درصد از کل تعداد معاملات را به خود اختصاص داده‌اند.

اما با فروکش کردن تب افزایش قیمت‌های پیشنهادی در بازار مسکن شهر تهران، معاملات مقداری گرم شده است. آمار نشان می‌دهد قیمت مسکن در تهران نسبت به نقطه اوج بازار در تیرماه ۶۶ درصد کاهش داشته است. افت قیمت‌های پیشنهادی و قطعی باعث شد تا معاملات در دو ماه اخیر مقداری بالا برود و خرید و فروش ۴۶ درصد نسبت به ماه پایانی تابستان افزایش یافته است. این در حالی است که پاییز معمولاً فصل کم‌رونقی در بازار مسکن محسوب می‌شود. آرامش نسبی بازار ارز در ماه‌های اخیر، ثبات بازارهای قیوب براساس مسکن، نزدیک شدن به ماه‌های پایانی سال و نگرانی از مواجهه با تورم سیستماتیک در پایان سال، برخی خریداران را ترغیب به حضور در بازار مسکن کرده است.

با وجود افزایش اندک معاملات، هنوز تعداد قراردادهای خرید و فروش کمتر از کف ۵۰۰۰ فقره در فروردین‌ماه امسال است و بازار ملک هنوز درگیر رکود ناشی از جهش حدود ۲۰۰ درصدی قیمت‌ها طی حدود دو سال اخیر قرار دارد. گزارش‌های میدانی حاکی از آن است به دنبال ثبات شرایط عمومی اقتصاد، قیمت‌های پیشنهادی در بخش مسکن کاهش چشمگیری در تمامی مناطق تهران داشته است؛ هرچند قیمت‌های پیشنهادی نمی‌تواند مالک ارزیابی بازار قرار گیرد و آنچه اهمیت دارد نرخ‌های قطعی براساس معاملات است. با این حال بررسی‌ها نشان می‌دهد قیمت‌های پیشنهادی بین ۳۰ تا ۵۰ درصد کاهش یافته است. اردیبهشت‌ماه که بازار در اوج خود قرار داشت نرخ‌های پیشنهادی هیچ حد و مرزی نداشت و قیمت‌های نجومی از سوی مالکان، به خصوص در مناطق شمالی تهران تعیین می‌شد.

در همین زمینه، محمدرضا قاسمی رئیس اتحادیه مشاوران املاک شیرانات می‌گوید: بعضی نرخ‌های پیشنهادی افت شدیدی داشته اما کاهش قیمت‌های قطعی آنچنان زیاد نبوده و نسبت به ماه‌های قبل ۱۰ تا ۱۲ درصد پایین آمده است. در ابتدای سال که بازار هنوز به تعادل نرسیده بود توهمات قیمتی مشاهده می‌شد، اما در حال حاضر دیگر خبری از قیمت‌های دلخواهی نیست.

او با بیان اینکه میانگین قیمت مسکن منطقه یک در آبان‌ماه متری ۲۳ میلیون و ۴۷۸ هزار تومان بوده است، گفت: برخی سازندگان که اواخر پارسال و اوایل امسال برای واحد خود قیمت ۱۰۰ میلیون تومان در هر متر مربع تعیین می‌کردند، حالا نرخ خود را به ۷۰ میلیون تومان کاهش داده‌اند. نه آن ۱۰۰ میلیون تومان واقعی بوده و نه این ۷۰ میلیون. آپارتمانی که متری ۷۰ میلیون تومان قیمت دارد لوکس است که مشاعات مناسب، استخر، جکوزی یا چندین پارکینگ دارد اما نمی‌توان گفت در کل منطقه قیمت‌ها ۷۰ میلیون تومان است.

دستور روحانی برای پیوستن ایران به WTO



که در این راستا دو ماموریت اصلی را باید به طور همزمان دنبال کنیم که یکی سرپا نگه‌داشتن اقتصاد، تولید، اشتغال و صادرات است و دیگری کمک به وضعیت معیشتی جامعه و به خصوص اقشار کم‌درآمد است.

جهانگیری با اشاره به اینکه به فضل الهی، وضع اقتصاد کشور به همت فعالان اقتصادی بسیار بهتر از آن چیزی است که آمریکا برای کشور ما خواب دیده بود، افزود: اما در بخش معیشت مردم همواره باید در پیشگاه ملت ایران خصوصاً طبقات ضعیف به خاطر صبرش‌ان در برابر مشکلات سر تعظیم فرود آوریم که با تحمل سختی‌ها و فشارها این روزها را پشت سر می‌گذارند.

وی با تأکید بر اینکه راهکار مقابله با راهبرد فشار حداکثری آمریکا مقاومت و تاب‌آوری اقتصادی، سیاسی، فرهنگی و اجتماعی است، تصریح کرد: مسائل اقتصادی کشور فقط راهکار اقتصادی ندارد بلکه باید راهکارهای سیاسی و اجتماعی را نیز حتماً در نظر گرفت.

او از صادرات غیرنفتی به عنوان یک مبارزه با رقبا برای به دست آوردن بازارهای بین‌المللی یاد کرد و با تأکید بر اینکه صدور بخشنامه‌های لحظه‌ای می‌تواند به صادرات لطمه وارد کند، گفت: مدیر واقعی کسی است که نیازهای کشور را شناسایی و نسبت به آن پاسخ دهد. هر تصمیم و سیاست‌گذاری ما ممکن است برای یک بخش مفید باشد اما باید ابعاد و زوایای مختلف و تأثیرات آن بر سایر بخش‌ها را نیز به دقت مورد ارزیابی و بررسی قرار دهیم.

جهانگیری صادرات غیرنفتی را از مهمترین پیشران‌های اقتصاد کشور برشمرد و گفت: براساس برنامه‌ریزی‌ها و تصمیمات اتخاذشده نظام بانکی ۱۰۰ هزار میلیارد تومان تسهیلات برای تأمین سرمایه در گردش واحدهای تولیدی پیشران اقتصاد پرداخت خواهد کرد که در این راستا واحدهای تولیدی که فعالیت صادراتی دارند در اولویت خواهند بود.

معاون اول رئیس‌جمهور، گردشگری را از مهمترین محوره‌های صادرات برشمرد و با تأکید بر لزوم حمایت از این بخش گفت: علاوه بر بخش گردشگری شرکت‌های دانش‌بنیان نیز باید مورد حمایت قرار گیرند چراکه این شرکت‌ها در حقیقت به جای صادرات کالا از طریق فروش دانش و خدمات فنی برای کشور ارزآوری می‌کنند.

وزیر صمت: تولید ۴۲ قلم کالا افزایش یافته است

وزیر صنعت، معدن و تجارت نیز در این مراسم از افزایش تولید ۴۲ قلم کالا خبر داد و گفت: این وزارتخانه وضعیت تولید ۴۴ قلم کالا را به شکل مداوم رصد می‌کند که در ماه‌های اخیر ۴۲ قلم آنها رشد کرده که ارز صادراتی برگردانده نشده و تا آن به گفته رضا رحمانی، جز خودرو و آلومینیوم، سایر بخش‌ها رشد تولید داشته‌اند و امیدواریم همین روند ادامه پیدا کند.

رئیس اتاق ایران در مراسم روز ملی صادرات مطرح کرد

نهادهای موازی در زمینه صادرات

شستاب‌دهنده تأمین کنیم دچار مشکل می‌شویم. البته شرایط نسبت به چند ماه قبل که بخشنامه‌های خلق‌الساعه هر روز صادر می‌شد، بهتر شده است و امیدوارم بهتر از این هم بشود.

او با بیان اینکه روند تصمیم‌گیری‌های اقتصادی کشور نیز باید اصلاح شود، تصریح کرد: در خوشبینانه‌ترین حالت نحوه تفکر تصمیم‌گیران کوتاه‌مدت و سطحی است. باید برای اتخاذ هر نوع تصمیم اقتصادی این مهم را در نظر بگیریم که این تصمیم روی سایر مولفه‌های اقتصادی چه اثری دارد.

شافعی همچنین از عملکرد سازمان امور مالیاتی در مورد مالیات بر ارزش افزوده انتقاد کرد و خواستار اصلاح این رویه شد: در حال حاضر بخش قابل توجهی از منابع مالی واحدهای اقتصادی در حساب‌های دولت بلوکه شده است با این توجه که ارز صادراتی برگردانده نشده و تا آن موقع استرداد مالیات بر ارزش افزوده انجام نمی‌شود. یعنی سازمان امور مالیاتی ابزار مناسب برای دریافت مالیات ندارد که به چنین راهکارهایی متوصل می‌شود؟

رئیس اتاق ایران با سخت خواندن امر صادرات، ابلاغ بخشنامه‌های متعدد و ممنوعیت یکپاره صادرات کالاهای مختلف را اقدامی نادرست و آسیب‌زا به ویژه در وضعیتی که نیاز مبرم به ارزهای صادراتی داریم، دانست و ادامه داد: اگر صادرات گل سربسب است در عمل باید آن را حس کرد. امروز تأمین مالی برای صادرات وضع فلاکت‌باری دارد.

به گفته شافعی، نبود یک متولی در مورد صادرات، یک نقص اساسی در اقتصاد است و تصمیم‌گیر در مورد صادرات زیاد است ولی یک پاسخگو

فرصت امروز: بیست‌وسومین مراسم روز ملی صادرات با تأخیری چند هفته‌ای دپروز در سالن اجلاس سران برگزار شد و در پایان با حضور معاون اول رئیس‌جمهور از شرکت‌های ممتاز صادراتی و همچنین شش شرکت دانش‌بنیان فعال در حوزه صادرات با اهدای تندیس قدردانی شد.

اسحاق جهانگیری در این مراسم، صادرکنندگان را رزمندگان جنگ اقتصادی و مدافعان کبان و تمامیت ارضی کشور نام برد و با بیان اینکه قطعاً این دوران در تاریخ ایران به ثبت خواهد رسید، گفت: باید دست فعالان عرصه صادرات که توانسته‌اند با وجود فضای بسته و محدودیت‌های مختلف فعالیت کنند را بوسید.

معاون اول رئیس‌جمهور ادامه داد: دولت آمریکا با خروج از برجام فشار سنگین و بی‌سابقه‌ای علیه ملت ایران و جمهوری اسلامی ایران وارد کرد و به صورت آشکار و بدون پرده‌پوشی اعلام کردند که بیشترین درد را به جامعه ایران وارد خواهیم کرد و جنگ اقتصادی بزرگی علیه ایران به راه خواهیم انداخت.

او با بیان اینکه آنچه که می‌تواند کشور را از گردنه سخت عبور دهد، یک اجماع مهم و یک همبستگی و انسجام ملی است، افزود: هیچ‌کس نباید دنبال فرصت‌طلبی برای تسویه حساب باشد، زیرا امروز ایران در خطر است و آمریکایی‌ها و سعودی‌ها و اسرائیلی‌ها برنامه برای تمامیت ارزی کشور تهیه کرده‌اند.

به گفته جهانگیری، آمریکایی‌ها هرگز نتوانستند میزان فروش و صادرات نفت خام ایران را به صفر برسانند. البته فروش نفت ایران تحت فشار قرار گرفت و حتی کشورهای دوست ایران جرأت خرید نفت را ندارند و دولت برای فروش نفت به روش‌های دیگری متوسل شده است.

رشد ۱۶ درصدی صادرات غیرنفتی در ۸ ماهه امسال

جهانگیری با بیان اینکه میزان صادرات نفت و درآمدهای حاصل از فروش نفت کشور کاهش پیدا کرده است، گفت: آنچه توانسته جایگزین فروش نفت باشد توسعه صادرات غیرنفتی و تلاش‌های فعالان عرصه صادرات است که باعث شده از سال ۹۷ تاکنون میزان تولید و صادرات کشور کاهش پیدا نکند و رشد اقتصادی امروز نسبت به سال گذشته وضعیت بهتری دارد.

به گفته وی، براساس آمارها میزان صادرات غیرنفتی در هشت ماهه سال جاری بیش از ۱۶ درصد از نظر وزنی نسبت به سال گذشته رشد داشته است که این یعنی کشتیرانی و بنادر ایران فعالیت گسترده‌ای داشته و صادرکنندگان نیز ریسک‌هایی را پذیرفته‌اند تا در نهایت اقتصاد کشور توانسته روی پای خود بایستد.

معاون اول رئیس‌جمهور همچنین از کاهش قدرت خرید مردم خبر داد و گفت: مردم به خصوص طبقه متوسط و ضعیف جامعه فشار سنگین و شرایط سختی را تحمل می‌کنند. در دو شوک اقتصادی که یکی در سال‌های ۹۰ و ۹۱ و دیگری در سال‌های ۹۷ و ۹۸ به کشور وارد شد، قدرت خرید مردم به شدت کاهش یافت

رئیس اتاق ایران در مراسم سالروز ملی صادرات از نبود یک متولی مشخص در حوزه صادرات که پاسخگوی تصمیمات اتخاذشده در این بخش باشد، انتقاد کرد و پیشنهاد داد برای حل این معضل جایگاه سازمان توسعه تجارت که متولی صادرات کشور تلقی می‌شود، مجدداً تعریف شود. غلامحسین شافعی از برگزارای مراسم سالروز ملی صادرات با رویکردی متفاوت نسبت به دوره‌های قبل، ابزاز امیدواری کرد و گفت: امیدواریم این تغییر رویکرد، تأخیر در برگزاری مراسم را بپوشاند.

او به شرایط سخت ناشی از تحریم‌ها اشاره کرد و ادامه داد: صادرکنندگان، کبان کشور را حفظ کردند و با این کار خود باید امسال به طور ویژه‌تر از آنها قدردانی کرد. چراکه امسال به‌رغم چالش‌های متفاوت گاهی با نامهربانی‌ها مواجه شدند و حتی گاهی به نادرستی از سوی برخی مورد اتهام قرار گرفتند. آنها ثابت کردند به ایران علاقه‌مند هستند و به اخلاق حرفه‌ای می‌فیکند. من به نوبه خود در برابر آنها سر تعظیم فرود می‌آورم.

رئیس اتاق ایران، توسعه صادرات را راهی برای تحقق رفاه و دستیابی به توسعه اقتصادی دانست و افزود: صادرات ایران با کشورهای توسعه‌یافته یک تفاوت دارد. محور اصلی صادرات در ایران از سال‌های قبل تکیه بر مواد خام و نفت بوده که به صادرات پایدار منجر نمی‌شود. در این راستا به صادرات مبتنی بر تولید قوی و فناوریانه نیاز داریم.

شافعی خطاب به اسحاق جهانگیری، به کاهش درآمدهای نفتی و ارزی کشور، اشاره کرد و گفت: در چنین وضعیتی اقتصاد را به گونه‌ای سازمان داده‌ایم که نه‌تنها به تولید کمک نکرده بلکه گاهی شرایط را برای این بخش سخت‌تر هم کرده است. اگر نتوانیم نیازهای ارزی را با روش‌های

بانک‌نامه

بانک مرکزی ابلاغ کرد

بخشودگی سود و جرایم تسهیلات سررسید شده تا سال ۹۷

بانک مرکزی تسهیلات سررسید شده تا سال ۹۷ را مشمول بخشودگی سود و جرایم دانست، به گزارش «فرصت امروز»، بانک مرکزی در بخشنامه‌ای به مدیران عامل بانک‌های دولتی اعلام کرد: سررسید تسهیلات مشمول بخشش سود و جرایم از محل اجرای بند (ل) تبصره ۱۶ قانون بودجه سال ۱۳۹۸ که پیش از این صرفا تا پایان سال ۹۵ اعلام شده بود به تسهیلات مشمول سررسید شده تا سال ۹۷ و پیش از آن و اعم از تسهیلات جاری و غیرجاری تا سقف ۱۰۰ میلیون تومان تعمیم یافت. بنابراین، تسهیلاتی که تا پایان ۹۷ و قبل از آن سررسید شده باشد، مشمول بخشودگی سود و جرایم تا سقف ۱۰۰ میلیون تومان می‌شوند.

از سوی نهاد کتابخانه‌های عمومی کشور

مدیرعامل بانک پاسارگاد به عنوان خیر نمونه کشوری انتخاب شد

مدیرعامل بانک پاسارگاد به دلیل همت و تلاش برای ساخت کتابخانه‌های عمومی در مناطق کمتر توسعه‌یافته ایران، از سوی نهاد کتابخانه‌های عمومی کشور به عنوان خیر نمونه کشوری انتخاب شد. به گزارش روابط عمومی بانک پاسارگاد، دکتر مجید قاسمی مدیرعامل بانک پاسارگاد به سبب اقدامات ارزشمند در ایفای مسئولیت‌های اجتماعی و ساخت چندین کتابخانه در مناطق کمتر توسعه‌یافته کشور، از سوی دبیرکل نهاد کتابخانه‌های عمومی مورد تقدیر قرار گرفت و به‌عنوان خیر نمونه کشوری معرفی شد. در بخشی از این لوح تقدیر آمده است: «از اینکه با بهره‌گیری از فیض لاینتاهی الهی، با همت و حمیت وسیع و وثیق با مشارکت و معاضدت مالی و با تعمیق شناخت آثار خیرات و برکات احسان و نیکوکاری، سخاوتمندانه و گرمانه در امر خیر ساخت کتابخانه‌های عمومی اهتمام ورزیده‌اید، سپاسگزاری نموده و به شکرانه این توفیق الهی و عمل صالح، از حضرتعالی قدردانی می‌نمایم.» گفتنی است بانک پاسارگاد در راستای ایفای رسالت‌های اجتماعی خود و در جهت ارتقای سطح دانش و بهره‌مندی هم‌میهنان از امکانات آموزشی و تحصیلی مناسب، در مناطق مختلف کشور اقدام به ساخت چندین مدرسه و کتابخانه عمومی کرده است.

قیمت دلار ۱۵۰ تومان رشد کرد

سکه دوباره بالا رفت

در سومین روز هفته و یازدهمین روز آذرماه، هر قطعه سکه تمام بهار آزادی به ۴ میلیون و ۴۶۱ هزارتومان رسید. به گزارش خبرآنلاین، هر قطعه سکه تمام بهار آزادی طرح جدید با افزایش ۹۰ هزارتومانی به ۴ میلیون و ۴۶۱ هزار تومان رسید، با این حال هر قطعه سکه تمام بهار آزادی طرح قدیم ۲۳ هزار تومان کاهش یافت و با قیمت ۴ میلیون و ۲۷۵ هزار تومان داد و ستد شد. نیم سکه نیز ۵۰ هزار تومان و ربع سکه ۳۳ هزار تومان افزایش یافت. به این ترتیب، نیم سکه به ۲ میلیون و ۳۵۲ هزار تومان و ربع سکه به یک میلیون و ۵۳۲ هزار تومان رسید. سکه یک گرمی هم ۱۹ هزار تومان رشد یافت و با قیمت ۳۰۱ هزار تومان فروخته شد. هر گرم طلای ۱۸ عیار نیز ۴۴۵ هزار و ۳۰۰ تومان ارزش‌گذاری شده است. همچنین نرخ دلار در صرافی‌های بانکی با رشد ۱۵۰ تومانی قیمت نسبت به روز یکشنبه به رقم ۱۲ هزار و ۵۵۰ تومان افزایش یافت. نرخ خرید هر یورو نیز ۱۳ هزار و ۶۰۰ تومان و فروش ۱۳ هزار و ۷۵۰ تومان شد. میانگین بهای هر یورو در روز معاملاتی یکشنبه در سامانه سنا ۱۳ هزار و ۶۱۵ تومان و در دلار ۱۲ هزار و ۳۷۹ تومان بود. همچنین در سامانه نیما و در همین روز معاملاتی، هر حواله یورو ۱۲ هزار و ۲۲ تومان فروخته شد، هر حواله دلار نیز ۱۰ هزار و ۹۰۵ تومان به فروش رسید. نرخ دلار و سایر ارزهای عمده در روزهای اخیر روندی افزایشی یافته به طوری که قیمت دلار در حال رشد به سوی کانال ۱۳ هزار تومانی است. عوامل مختلفی در رشد قیمت ارز نقش دارند که مهم‌ترین آنها خودداری برخی صادرکنندگان از عرضه ارز در داخل، افزایش تحرک دلالتان و همچنین انتشار شایعه افزایش نرخ دلار در لایحه بودجه سال ۹۹ بوده است.

واکنش‌ها به پیوستن کشورهای جدید به اینستکس

اخیراً علاوه بر انگلستان، فرانسه و آلمان، شش کشور اروپایی دیگر با هدف گریختن از تحریم آمریکا علیه ایران و دفاع از تجارت قانونی اروپا و ایران از پیوستن به سازوکار اینستکس خبر دادند. به گزارش اینپنا، سایت رادیو بین‌المللی چین با اشاره به این اتفاق نوشت: تسویه حساب در این سازوکار با دلار انجام نمی‌شود و بدین ترتیب ایران می‌تواند از راه تهاوت را داد و ستد کالا به کالا به فروش نفت ادامه دهد و کالا و خدمات وارد کند. بلژیک، دانمارک، فنلاند، هلند، سوئد و نروژ هشتم آذر با صدور پیام مشترکی اعلام کردند با توجه به آنکه اتحادیه اروپا به همجنان از برجام پشتیبانی و تعهدات مرتبط با آن را اجرا می‌کند، این شش کشور برای کمک به تجارت قانونی با ایران تشریفات رسمی پیوستن به سازوکار اینستکس را آغاز می‌کنند. اقدام این شش کشور مورد استقبال کشورهای بنیانگذار سازوکار اینستکس قرار گرفته است. انگلستان، فرانسه و آلمان با انتشار پیام مشترکی اعلام کردند که پیوستن کشورهای جدید نشان‌دهنده عزم اروپا به ادامه تجارت قانونی با ایران و حفظ برجام است. انگلستان، فرانسه و آلمان در ژانویه سال جاری تالسیس سازوکار اینستکس را اعلام کردند، اما هنوز از این طریق معامله‌ای نکرده‌اند. در عین حال ایران به دلیل نارضایتی از ناکارآمدی و عدم جدیت کشورهای اروپایی در اجرای این سازوکار از ماه مه سال جاری در سه مرحله تعهدات برجامی خود را متوقف کرده است.

حالا آغاز رسمی تشریفات پیوستن شش کشور اتحادیه اروپا به اینستکس با واکنش مثبت افکار عمومی و سیاستمداران جهان برخوردار شده است. رادیو بین‌المللی فرانسه در تحلیلی گفت: سازوکار اینستکس دورنمای گسترده و انرژی زیادی دارد که نشان‌دهنده مقاومت کشورهای اروپا در برابر آمریکا است. پیشتر آمریکا هشدار داده بود که هر گونه تخلف در معامله با ایران را تحریم خواهد کرد. ژوزف بورل مسئول جدید سیاست خارجی و امنیت مشترک اتحادیه اروپا در مصاحبه با روزنامه ال پاپیس اسپانیا بر لزوم تلاش همه‌جانبه برای «زنده نگه داشتن» برجام تأکید کرد و گفت: ما بیشترین علاقه را برای حفظ و بقای توافق هسته‌ای داریم و از مقام‌های ایران هم می‌خواهیم هرچه می‌توانند برای زنده نگه‌داشتن آن انجام دهند.

جزئیات فروش ۱۷ هزار میلیارد تومان از اموال بانک‌ها



منابع مالی‌شان به یک جریان مولد و پربارده هستند و از طرف دیگر، تولیدکنندگان همواره نیازمند تسهیلات در گردش هستند و بانک‌ها مسئولیت توازن میان این دو نیروی عرضه و تقاضا را برعهده دارند. به گفته دژپسند، بانک‌ها در تلاشند تا به تملیک دارایی‌ها متوسل نشوند، چراکه به نفع آنهاست که این منابع به جریان زاینده منابع مالی منتج شوند. این موضوع که بانک‌ها کاری می‌کنند که دارایی‌ها را تملیک کنند به هیچ‌وجه صحت ندارد. وزیر اقتصاد همچنین مطالبات معوق بانک‌ها را نگران‌کننده دانست و گفت: نقش بانک‌ها مدارا و هشدار و در نهایت تملیک دارایی‌های در دست است. برنامه‌ای که از طریق این سامانه ترتیب داده شده، آزادسازی بخش تملیکی بانک‌هاست. افراد با همکاری بورس می‌توانند با ورود به سامانه اموال مازاد بانک‌ها وارد اتاق شیشه‌ای شده و علاوه بر خریداری املاک به حوزه خرید مدیریت نیز ورود کنند. همچنین معاون امور بانکی وزیر اقتصاد نیز از عرضه دارایی‌های منجمد بانک‌ها در بورس کالا و خریداری آنها توسط عموم مردم در آینده نزدیک خبر داد و گفت: براساس مذاکرات صورت‌گرفته با سازمان بورس، تا پایان ماه جاری، امکان حراج آنلاین این املاک در بازار فرعی بورس کالا فراهم می‌شود. علاوه بر این امکان استفاده از نرم‌افزارهای بورس کالا نیز به شرکت فام (فروش اموال مازاد بانکی) داده شده است. معمارنژاد همچنین از رونمایی سامانه‌ای تخصصی برای عرضه املاک مازاد بانک‌ها برای عموم مردم خبر داد و افزود: فرآیند راه‌اندازی سامانه واگذاری اموال مازاد بانک‌ها چند ماهی است که آغاز شده و در این سامانه عموم مردم نیز می‌توانند نسبت به خرید دارایی‌هایی نظیر واحد مسکونی یا واحدهای تجاری و سایر املاک اقدام کنند.

مدیریت واحدها ارائه و در صورت تصویب طرح با سرمایه بانک نسبت به فعال‌سازی واحدها اقدام کنند. براساس آمار و اطلاعات ارائه‌شده ۵۲درصد از این املاک مسکونی است و استان مازندران با ۱۱۳درصد بیشترین سهم را از کل املاک تملیکی در اختیار دارد. همچنین بانک ملی ایران نیز با ۱۴درصد سهم عمده این اموال را به خود اختصاص داده است. این بانک در کنار بانک‌های کشاورزی، ملت و صادرات بیش از نیمی از اموال مازاد را در اختیار دارند. همچنین در میان این املاک ۲۵۰ شعبه بانکی نیز برای فروش وجود دارد که به‌دلیل ادغام و تکلیف بانک‌ها برای کاهش تعداد شعب خود تعطیل شده است. در میان املاک مازاد بانک‌ها نیز یک هزار و ۲۴۶ کارخانه تعطیل و ۲۷۷ واحد اقتصادی وجود دارد که سرمایه‌گذاران می‌توانند طرح‌های خود را برای فعال کردن این واحدها به بانک‌ها ارائه کنند یا آن را خریداری کنند. براساس گفته وزیر اقتصاد در مراسم رونمایی از «سامانه اموال مازاد بانک‌ها، تاکنون ۷هزار میلیارد تومان از دارایی‌های مازاد بانک‌های دولتی واگذار شده است که از این میان، ۴هزار میلیارد تومان آن مربوط به واگذاری سهام و بنگاه‌ها و ۲هزار میلیارد تومان آن مربوط به اموال تملیکی است. دژپسند گفته است که درآمد حاصل از واگذاری‌ها به خزانه دولت واریز نمی‌شود و تمام آن به بانک‌ها بازگشت خواهد داشت که می‌تواند برای افزایش توان تسهیلات‌دهی آنها به کار آید. او علت افزایش اموال منجمد بانک‌ها را امین بودن بانک‌ها در قبال سپرده‌گذاران و حفظ بیت‌المال خواند و افزود: جریان ارائه و اخذ تسهیلات بسیار پیچیده است و از طرفی بانک‌ها موظف به ارائه تسهیلات و از طرف دیگر تولید نیازمند اخذ این منابع مالی است اما از طرفی وجود اختلال هر دو بخش را دچار مشکل می‌کند. سپرده‌گذاران همواره به دنبال تبدیل

وقتی بانک‌ها مبلغی از تسهیلات را در حساب شخص مسدود می‌کنند

بانک‌ها خلاف می‌کنند، بانک مرکزی سکوت!

مشابه اقدامی که درباره پرداخت سود سپرده بالای ۲۰درصد به مشتریان انجام داد را در این باره نیز به اجرا بگذارد. گفتنی است رئیس‌کل بانک مرکزی سال گذشته به طور جدی بانک‌ها را تهدید کرد که سود بیش از ۲۰درصد به سپرده‌گذاران خود پرداخت نکنند.

اعتراض مشتریان مدعی می‌شوند که بانک مرکزی از بانک‌ها خواسته تا این رقم را مسدود کنند. با توجه به اینکه در طول این چند سال بانک مرکزی هیچ‌گونه برخورد جدی با این اقدام بانک‌ها انجام نداده است، به نظر می‌رسد که چندان با این اقدام خلاف مقررات بانک‌ها مخالف نیست، چراکه در غیر این صورت می‌توانست به گزارش اینسا، در شرایط تورمی بسیاری از مردم برای اهداف مختلف اقدام به دریافت تسهیلات می‌کنند؛ هرچند که بانک‌ها معمولاً برای پرداخت این تسهیلات سخت‌گیری‌های زیاد و شرایط دشواری را در نظر می‌گیرند. با پشت سر گذاشتن پروسه طولانی دریافت تسهیلات از بانک، مشتریان بانکی با معضلی روبه‌رو هستند که سال‌هاست حرف و حدیث‌هایی درباره آن مطرح است، اما هیچ‌گاه بانک مرکزی با جدیت به این موضوع ورود نکرده است.

هر کسی که برای دریافت تسهیلات به شعب بانکی مراجعه کرده باشد، به احتمال بسیار قوی شنیده است که بانک‌ها پس از پرداخت تسهیلات، مبلغی از آن را در حساب شخص مسدود می‌کنند؛ مبلغی که عمدتاً بانک درخواست می‌کند که مشتری پیش از دریافت وام آن را در حساب خود واریز کند. پس از پرداخت این مبلغ توسط متقاضی دریافت وام، بانک این مبلغ را در حساب شخص مسدود کرده و پس از چند روز کل مبلغ وام را برای فرد واریز می‌کند، اما پولی که مشتری به حساب خود واریز کرده، تا پایان پرداخت اقساط نزد بانک می‌ماند. در حالی است که بانک‌ها برای محاسبه سود تسهیلات، اصل مبلغ وام را در نظر می‌گیرند و در واقع در این مدت بانک سود پولی را می‌گیرد که نزد خودش بوده و به مشتری پرداخت نشده است.

در این زمینه حجت‌الاسلام و المسلمین غلامرضا مصباحی مقدم، عضو شورای فقهی بانک مرکزی با بیان اینکه این کار از نظر بخشنامه‌های بانک مرکزی خلاف مقررات است، اظهار کرد: این اقدام بانک‌ها طبعاً یک نوع فریب نسبت به مشتریان هم به حساب می‌آید، چراکه مثلاً می‌گویند ما به شما ۱۰۰ میلیون تومان تسهیلات می‌دهیم، اما عملاً ۸۰میلیون به مشتری می‌دهند و این در حالی است که تمام محاسبات برمبنای ۱۰۰میلیون تومان انجام می‌شود.

وی افزود: این سودی که محاسبه می‌شود، سود مضاعف پول و خلاف شرع است و این روش نوعی فریب نسبت به مشتریان بانکی است که باید جلوی آن گرفته شود. مصباحی مقدم تأکید کرد که انجام این نظارت وظیفه بانک مرکزی است و امکان آن کاملاً وجود دارد. نکته جالب اینجاست که این اقدام بانک‌ها مربوط زمان فعلی نیست، بلکه سال‌هاست که بانک‌ها این اقدام را که صراحتاً خلاف بخشنامه‌های بانک مرکزی است، انجام می‌دهند و عملاً بانک مرکزی نیز در این باره سکوت کرده است. جالب‌تر آنکه برخی از مدیران شعب بانکی در پاسخ به

شرکت گاز استان همدان

شماره ۵۲ – ۹۸ یک مرحله ای

موضوع مناقصه: محوطه سازی ایستگاه CGS نپاوند شامل تهیه مصالح، حمل و اجرا بطور کامل

شرکت گاز استان همدان در نظر دارد عملیات اجرایی پروژه مذکور را از طریق مناقصه به شرح ذیل به پیمانکاران واجد شرایط واگذار نماید.

شرح مختصر کار:

۱- مبلغ بر آورد اولیه پروژه ۴/۱۰۶/۸۴۹/۰۸۳ (چهار میلیارد و یکصد و شش میلیون و هشتصد و چهل و نه هزار و هشتاد و سه) ریال می باشد.

۲- مبلغ تضمین شرکت در مناقصه ۲۰۵/۳۴۳/۰۰۰ (دویست و پنج میلیون و سیصد و چهل و سه هزار) ریال می باشد که بصورت یکی از تضامین قابل قبول معتبر در آیین نامه معاملات دولتی می باشد.

۳- مدت اجرای پروژه ۱۸۰ روز می باشد.

۴- متقاضیان باید عضو سامانه تدارکات الکترونیکی دولت به آدرس www.setadiran.ir باشند.

متقاضیان شرکت در مناقصه از تاریخ درج آگهی به مدت ۷ روز از مورخ ۱۳۹۸/۰۹/۱۲ ساعت ۱۵ بهلت دارند نسبت به دریافت اسناد ارزیابی کیفی به سایت سامانه تدارکاتی الکترونیکی دولت به آدرس www.setadiran.ir مراجعه نمایند.

تاریخ تحویل اسناد ارزیابی کیفی حداکثر تا ساعت ۱۵ روز سه شنبه ۱۳۹۸/۱۰/۰۳ از طریق سامانه ستاد قابل دسترسی می باشد.

تلفن: ۴- ۳۸۲۶۰۵۷۱، ۸- ۳۸۲۶۱۰۷۵، دورنویس: ۳۸۲۵۶۲۰۷-۰۸۱

آدرس اینترنت: www.nigc-hm.ir

روابط عمومی شرکت گاز استان همدان

شماره مجوز ۵۴۵۱، ۱۳۹۸

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۸/۹/۱۲
تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۸/۹/۱۶

نماگر بازار سهام



عملکرد ۸ ماه ابتدای سال مشخص کرد

۶ کارگزار بانکی در میان ۱۵ کارگزار برتر بورس

آمار عملکرد ۱۰۷ کارگزار فعال بورس در هشت ماهه ابتدایی سال ۹۸ نشان می‌دهد که شش کارگزار بانکی با مجموع ۱۳.۵۸ درصد از کل معاملات، در میان ۱۵ کارگزار برتر از نظر ارزش کل معاملات بازار سرمایه قرار دارند. به گزارش اپینا، در این دوره مالی هشت ماهه کارگزاری بانک‌های «پاسارگاد، صنعت و معدن، پارس‌سیان، ملت، ملی و تجارت» توانسته‌اند مشارکت ویژه‌ای در بازار سهام داشته باشند و در مجموع سهم ۱۳.۵۸ درصدی از کل ارزش معاملات بازار سرمایه را برعهده داشته‌اند.

رتبه‌بندی عملکرد کارگزاری‌ها که از سوی بورس اوراق بهادار تهران اعلام شده مشخص می‌کند که در این دوره زمانی «از ابتدای سال جاری تا پایان آبان ماه» شرکت‌های کارگزاری «مقید با ۱۳۰۶ درصد، کارگزاری آگاه با ۷۰۳ درصد، کارگزاری بانک پاسارگاد با ۳۰۸۷ درصد، کارگزاری فارابی با ۳۰۲۴ درصد، کارگزاری حافظ با ۲۰۵۵ درصد، کارگزاری مبین سرمایه با ۲۰۴۸ درصد، کارگزاری صبا تامین با ۲۰۴۴ درصد، کارگزاری بانک صنعت و معدن با ۲۰۳۰ درصد، کارگزاری بانک پارسیان با ۲۰۲۹ درصد، کارگزاری بانک ملت با ۱۰۹۳ درصد، کارگزاری اقتصاد بیدار با ۱۰۶۹ درصد، کارگزاری تدبیرگران فردا با ۱۰۶۷ درصد، کارگزاری آینده‌نگر خوارزمی با ۱۰۶۵ درصد، کارگزاری بانک ملی با ۱۰۶۰ درصد و کارگزاری بانک تجارت با ۱۰۵۹ درصد» در رتبه‌های اول تا پانزدهم برترین کارگزاری‌ها از نظر کل ارزش معاملات قرار دارند.

همچنین آمار معاملات هشت ماهه اول ۹۸ نشان می‌دهد سهم معاملات آنلاین از معاملات نرمال ۶۱ درصد بوده به طوری که براساس آمار و اطلاعات منتشرشده در هشت ماهه اول ۹۸ از ۱۰۷ کارگزار فعال در بورس، ۱۰۴ کارگزار در معاملات آنلاین فعال بوده‌اند. در همین حال، آمارها حاکی از آن است که ۵۴۰۴ درصد از کل معاملات الکترونیکی در پنج کارگزاری انجام شده است که به ترتیب کارگزاری‌های «مقید با ۲۲۰۳۹ درصد، آگاه با ۱۱۰۷۸ درصد، فارابی با ۵۰۲۶ درصد، مبین سرمایه با ۳۰۴۱ درصد و بانک پاسارگاد با ۲۰۶۴ درصد» رتبه‌های اول تا پنجم را به نام خود ثبت کردند. همچنین از کل معاملات، بیش از ۲۴۳۴ هزار میلیارد ریال خرید و فروش الکترونیکی بوده است که ۵۳۰۴ درصد کل خرید و فروش است. از سوی دیگر، گزارش ارزش کل خرید و فروش در هشت ماهه ۹۸، بیش از ۴۰۵۲۵ هزار میلیارد ریال و ارزش خرید و فروش خرد و بلوک معادل ۸۸۰۲۶ درصد کل معاملات بوده است. در عین حال، ارزش خرید و فروش عمده ۲۰۷۴ درصد از معاملات و ارزش خرید و فروش سایر ابزارهای نوین مالی ۹ درصد از کل معاملات را به خود اختصاص داده است.

سود سهام عدالت برای همه مشمولان یکجا واریز می‌شود

احتمال واریز در دی‌ماه

شنیده‌ها حاکی از این است که اسامال سود سهام عدالت اسامال به‌صورت یکجا به حساب همه مشمولان واریز خواهد شد و احتمالاً موعد این واریز، دی‌ماه است. به گزارش مهر و طبق شنیده‌ها، سود سهام عدالت سال مالی ۹۷ خلاف دو سال قبل، به‌صورت یکجا واریز خواهد شد و به‌صورت واریز مرحله‌ای نخواهد بود. در این راستا، یک مقام مطلع گفت: در دوره‌های قبلی سود سهام عدالت به‌صورت گروه‌گروه واریز می‌شد. به این معنا که ابتدا از اقشار ضعیف شروع می‌شد و در ادامه به‌تدریج برای همه مشمولان واریز می‌شد، اما مقرر شده اسامال سود سهام عدالت برای همه مشمولان به‌صورت یکجا واریز شود.

شاخص بورس تهران در سومین روز هفته ۱۵۲۴ واحد رشد کرد

شاخص بورس در مسیر صعود



ارفع، گروه صنایع کاغذ پارس و پتروشیمی زاگرس با رشد خود از منفی‌تر شدن بازار جلوگیری کرده‌اند. ذوب آهن اصفهان، توسعه مولد نیروگاهی چهرم، صنایع کاغذ پارس و گروه سرمایه‌گذاری میراث فرهنگی نیز از جمله نمادهای پربرنده بازار فرابورس ایران بوده‌اند.

از شایعات در بازار سرمایه دوری کنید

سمت و سوی بورس تهران در حالی است که کارشناسان بازار سرمایه همچنان به سهامداران توصیه می‌کنند از شایعات دوری کنند. به گفته آنها، شایعات در بازار سرمایه همیشه مطرح بوده و هر روز در اثر رخدادهای مختلف اقتصادی و سیاسی ممکن است داغ‌تر هم بشود، بنابراین سهامداران باید به این نکته توجه کنند که بورس بازاری است که ریسک دارد و نباید تصمیمات خود را براساس شایعات یا اظهارنظر دلالتان انجام دهند. فردین آقابرگی از جمله کارشناسانی است که همین عقیده را دارد و درخصوص مهم‌ترین مولفه‌های تاثیرگذار در معاملات بورس معتقد است: اسامال بازار سرمایه از فراز و نشیب‌هایی مانند سیاست بین‌الملل، اقتصاد جهانی و فضای تحریم عبور کرد و شاید این چند روز تنها با موضوع اصلاح نرخ بنزین و فرآورده‌های نفتی مواجه بوده باشد.

به گفته وی، در اکثر کشورها قیمت حامل‌های انرژی همسو با نرخ جهانی نفت تعیین می‌شود و با آن تناسب دارد، اما اصلاح قیمت بنزین در کشور ما به درستی و در بازه‌های زمانی مناسب اجرا نمی‌شود و در نهایت دولت به جای اجرای تدریجی ناگزیر به اصلاح آنی می‌شود. در این شرایط این امکان وجود دارد که سیاست جدید تا حدودی تورم ایجاد کند که البته همین عامل به رشد شاخص کمک می‌کند. درست است که افزایش نرخ بنزین برای صنایع مختلف از جمله حمل و نقل محدودیت ایجاد می‌کند، اما برای اهالی بازار سرمایه این موضوع یک فرصت است و همین امر شیب ملایم صعودی شاخص را حفظ می‌کند.

مدیرعامل کارگزاری بانک دی با بیان اینکه در شرایط فعلی جذابیت معاملاتی و کسب سود منطقی از وجوه تمایز بورس نسبت به دیگر بازارها است، افزود: نوسان نرخ دلار و رشد بی‌اندازه آن طی چند سال اخیر نشان داد که بهتر است میزان نقدینگی موجود در کشور به سمت

شاخص کل بورس اوراق بهادار تهران در سومین روز هفته و یازدهمین روز آذرماه با رشد ۱۵۲۴ واحدی به رقم ۳۲۰ هزار و ۱۹۴ واحد رسید. تعداد و ارزش معاملات نیز نسبت به روز گذشته افزایش یافت، اما در نقطه مقابل فرابورس ۴۸ واحد عقب‌نشینی کرد.

به گزارش ایسنا، معاملات روز دوشنبه در بازار بورس اوراق بهادار تهران با رشد ۱۵۲۴ واحدی به پایان رسید و به این ترتیب، روند رشد بازار سرمایه حفظ شد. در این میان، شاخص کل بازار با معیار هم‌وزن نیز افزایشی بود و به ۹۶ هزار و ۶۱۷ واحد رسید که نسبت به روز گذشته حدود ۱۰۰ واحد رشد را نشان می‌دهد. به این ترتیب، با پایان یافتن معاملات بازار بورس اوراق بهادار تهران در انتهای یازدهمین روز آذرماه، ارزش بازار به یک میلیون و ۱۶۸ هزار میلیارد تومان رسید و تعداد و ارزش معاملات نیز نسبت به روزهای گذشته با افزایش همراه بود.

براساس آمار ثبت‌شده، معامله‌گران بازار بورس ۵۵۳ هزار و ۴۱۳ معامله در این بازار انجام دادند که ارزش آن نیز به بیش از ۲۱۸۰ میلیارد تومان می‌رسد که نسبت به روزهای گذشته رشد را نشان می‌دهد. شرکت ملی صنایع مس ایران، فولاد مبارکه اصفهان، صنایع پتروشیمی خلیج فارس، پتروشیمی جم و پتروشیمی خارک بیشترین تاثیر را در رشد بازار داشته‌اند و از سوی دیگر، بانک ملت و مخابرات ایران نیز بیشترین تاثیر منفی را بر بازار بورس گذاشته‌اند. همچنین بانک‌های ملت، تجارت، صادرات و اقتصاد نوین، ایران خودرو، سایپا و ماشین‌سازی اراک از جمله نمادهای پربریننده بورس اوراق بهادار تهران در این روز بوده‌اند.

افت ۴۸ واحدی شاخص کل فرابورس ایران

به موازات افزایش شاخص بورس، اما در مقابل، شاخص کل فرابورس ایران در روز گذشته روندی کاهشی داشت و درنهایت با ۴۸ واحد کاهش به ۴۱۰۹ واحد رسید. معامله‌گران این بازار نیز ۳۳۹ هزار و ۴۱۲ معامله انجام دادند که ارزش این معاملات به ۱۲۹۷ میلیارد تومان رسید. سنگ آهن گهرزمین، ذوب آهن اصفهان و صنایع ماشین‌های اداری ایران از مهم‌ترین نمادهایی بودند که سبب منفی‌شدن شاخص فرابورس ایران شدند. در نقطه مقابل نیز پتروشیمی مارون، شرکت آهن و فولاد

فراخوان مناقصات عمومی یک مرحله ای

نوبت اول



اداره کل منابع طبیعی و آبخیزداری استان آذربایجان غربی در نظر دارد مناقصات پروژه های اجرایی حوزه دریاچه ارومیه با عنوان (اجرای عملیات بوته کاری همراه با آبیاری و اجرای عملیات احداث بادشکن غیرزنده در سایت

مرنگلوی ۲ شهرستان ارومیه) و مناقصه خرید لوله و اتصالات شبکه آبیاری قطره ای به تعداد ۳۹ قلم کالا جهت

استفاده در پروژه پارک آبخیز مهاباد با شماره مناقصه به شرح جدول ذیل را از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی

دولت برگزار نماید. کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد مناقصه تا ارائه پیشنهاد مناقصه گران و بازگشایی

پاکتها از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد

و لازم است مناقصه گران در صورت عدم عضویت قبلی مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای

الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند. تاریخ انتشار مناقصه در سامانه تاریخ ۹۸/۰۹/۱۲ می باشد.

اشخاص حقیقی و حقوقی دارای حداقل رتبه ۵ رشته کشاورزی از سازمان مدیریت و برنامه ریزی (برای پروژه های

اجرایی حوزه دریاچه ارومیه) و کلیه افراد حقیقی و حقوقی عضو سامانه که توانایی تحویل اقلام را دارند (برای خرید

لوله و اتصالات شبکه آبیاری قطره ای پروژه پارک آبخیز مهاباد) مجاز به شرکت در مناقصات می باشند.

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

آدرس: ارومیه، بزرگراه خاتم الانبیا- اداره کل منابع طبیعی و آبخیزداری آذربایجان غربی تلفن: ۰۸-۳۲۷۷۵۰۰۵

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

دفتر ثبت نام: آذربایجان غربی ۳۲۳۳۲۱۱۳

ردیف	محل اجرا	شهرستان	مبلغ برآورد اولیه (ریال)	مبلغ تخمین (ریال)	زمان دریافت اسناد از سایت تا مورخه	مهلت ارائه پیشنهاد	زمان بازگشایی	ساعت	شماره سامانه
۱	سایت مرنگلوی ۲	ارومیه	۴/۵۰۰/۰۴۸/۵۸۲	۲۲۵/۰۰۲/۴۲۹	۹۸/۰۹/۱۷	۹۸/۰۹/۲۸	۹۸/۱۰/۰۱	۹ صبح	۲۰۹۸۰۰۰۲۲۵۰۰۰۰۴۸
۲	سایت مرنگلوی ۲	ارومیه	۴/۵۵۷/۹۹۹/۶۴۰	۲۲۸/۸۹۵/۴۸۲	۹۸/۰۹/۱۷	۹۸/۰۹/۲۸	۹۸/۱۰/۰۱	۹ صبح	۲۰۹۸۰۰۰۲۲۵۰۰۰۰۴۷
۳	پارک آبخیز	مهاباد	۷/۰۱۰/۶۰۰/۰۰۰	۷۰۱/۰۶۰/۰۰۰	۹۸/۰۹/۱۷	۹۸/۰۹/۲۸	۹۸/۱۰/۰۱	۹ صبح	۲۰۹۸۰۰۰۲۲۵۰۰۰۰۴۹

ادار کل منابع طبیعی و آبخیزداری آذربایجان غربی

شناسه آگهی ۶۸۳۶۶۹

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۸/۹/۱۲
تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۸/۹/۱۳

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۸/۹/۱۲
تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۸/۹/۱۳

شناسه آگهی ۶۸۰۸۰۴

روابط عمومی اداره کل راه و شهرسازی استان قزوین

آگهی فراخوان ۱۴-۹۸



نوبت اول

بدینوسیله به اطلاع میرساند اداره کل راه و شهرسازی استان قزوین در نظر دارد یک قطعه زمین با کاربری درمانی در

اراضی شهرستان بوئین زهرا تحت پلاک ثبتی ۱۵۰۵ فرعی از ۴۶ اصلی بخش ۹ قزوین به شرح جدول ذیل از طریق

فراخوان عمومی در قالب ماده ۱۰۰ قانون تنظیم بخشی از مقررات مالی دولت بصورت اجاره به شرط تملیک (۲۵) ٪ نقد

الباقی در اقساط ۵ ساله) به افراد حقیقی و حقوقی واجد شرایط صرفا با بهره گیری از سامانه تدارکات الکترونیک دولت

(setadiran.ir) واگذار نماید.

عنوان	شماره قطعه	مساحت (متر مربع)	قیمت پایه هر متر مربع (ریال)	قیمت کل (ریال)	سپرده شرکت در فراخوان (ریال)	آدرس
۱	-	۱۳۰۶/۱۳	۳۵۰۰۰۰۰	۴۵۷۱۴۵۰۰۰	۲۲۸۵۷۲۲۷۵۰	بوئین زهرا- بلوار مهر، بین خیابان مهرات از شمال و بلوار شهید انصاری

تاریخ انتشار: ۹۸/۹/۱۲ و ۹۸/۹/۱۳ مهلت دریافت اسناد مزایده: ۹۸/۹/۱۶ تاریخ بازدید: ۹۸/۹/۱۷ مهلت ارسال پیشنهاد: ۹۸/۹/۲۵

تاریخ بازگشایی: ۹۸/۹/۲۶ تاریخ اعلام به برنده: ۹۸/۹/۲۶

شرایط عمومی و توضیحات برگزاری مزایده /فراخوان دستگاه اجرایی

- برگزاری فراخوان صرفا از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت بوده و کلیه مراحل فرایند مزایده شامل دریافت

اسناد مزایده، ارسال پیشنهاد قیمت و اطلاع از وضعیت برنده بودن مزایده گران محترم از این طریق امکان پذیر می باشد.

- کلیه اطلاعات املاک و مستغلات شامل مشخصات، شرایط و نحوه فروش در برد اعلان عمومی سامانه مزایده قابل

مشاهده بررسی و انتخاب می باشد.

- علاقمندان به شرکت در فراخوان می بایست جهت کسب اطلاع از نحوه ثبت نام و دریافت گواهی الکترونیکی (توکن)

به سایت سامانه (www.setadiran.ir) بخش ثبت نام/ پروفایل مزایده گر مراجعه و با تلفن ۴۱۹۳۴-۰۲۱ داخلی ۵ تماس

حاصل نمایند.

امکان پرداخت تسهیلات جدید به تولیدکنندگان فرش دستباف وجود ندارد

رئیس اداره فرش استان اصفهان با بیان اینکه هند، چین و پاکستان از رقبای فرش ایران هستند، گفت طی سال‌های ۹۶ و ۹۷ دولت ۳۳ میلیارد تومان تسهیلات به تولیدکنندگان فرش دستباف پرداخت کرده است.

لطفاالله حسین هاشمی پیش از ظهر روز دوشنبه در نشست خبری بیست و دومین نمایشگاه فرش دستباف اصفهان، با بیان اینکه مرکز ملی فرش ایران زیرمجموعه وزارت صمت است، اظهار کرد: فرش دستباف به عنوان شناسنامه و پرچم و همچنین برند ایران است که باید در تبلیغات، صادرات و تولید آن درست حرکت کنیم. وی با تأکید بر اینکه فرش دستباف به عنوان کالایی استراتژیک چند وجهی است، افزود: این کالا مشمول جنبه‌های فرهنگی، هنری، سیاسی و ... است، به این دلیل جزو نخستین کالاهایی است که تحریم می‌شود.

به گزارش ایسنا، رئیس اداره فرش سازمان صنعت، معدن و تجارت استان اصفهان به فعالیت ۲۷۰ هزار هنرمند و یافته فرش در استان اشاره کرد و گفت: در استان حدود هشت تشکل و اتحادیه صنفی و تعاونی در تولید فروش و صادرات فرش فعالیت دارند. وی با بیان اینکه هم‌اکنون سه برند فرش اصفهان، کاشان و نایین در استان ثبت جهانی شده است، افزود: دو برند فرش جوشقان و یلمه علی‌آباد دهاقن نیز ثبت ملی شده است.

حسین هاشمی با اشاره به اینکه طی سال‌های ۹۶ و ۹۷ دولت ۳۳ میلیارد تومان تسهیلات به تولیدکنندگان فرش دستباف پرداخت کرده است، اظهار کرد: متأسفانه در سال جدید به دلیل مشکلات موجود امکان پرداخت تسهیلات جدید و اضافه از سوی دولت به تولیدکنندگان فرش دستباف وجود ندارد.

وی با بیان اینکه هند، چین و پاکستان از رقبای فرش ایران هستند، گفت: متأسفانه تحریم‌ها و محدودیت‌های موجود سبب شده تا طرح و نقشه‌های فرش ایرانی که بعضا به طور قاچاقی به سرقت رفته از سوی این کشورها مورد استفاده قرار گیرد، البته فرش‌های آنها اصالت، نقش و کیفیت فرش‌های ایران را ندارد.

اشتغال فرش دستباف بیشتر از فولاد و ذوب آهن است مدیرعامل اتحادیه تولیدکنندگان فرش دستباف روستایی و عشایری اصفهان نیز در این نشست، با انتقاد بر اینکه در تبلیغات فرش دستباف دچار ضعف هستیم، اظهار کرد: یکی از رقبای سخت فرش دستباف، فرش ماشینی است نه رقبای خارجی.

علی شهپازی درخصوص افزایش قیمت فرش دستباف، افزود: از ابتدای سال جاری نه‌تنها قیمت فرش افزایش نیافته، بلکه کاهش یافته است.

وی با بیان اینکه در دهه ۷۰ فرش دستباف به ۹۹ کشور صادر می‌شد، تصریح کرد: اشتغال فرش دستباف بیشتر از صنعت فولاد و ذوب آهن است، اما متأسفانه هنوز جایگاه فرش در کشور مشخص نیست.

مدیرعامل اتحادیه تولیدکنندگان فرش دستباف روستایی و عشایری اصفهان تأکید کرد: در شرایطی که آب را از اصفهان گرفته‌اند، فرش می‌تواند جایگزین آن شود و دولت باید در حوزه تبلیغات و معرفی فرش دستباف برنامه داشته باشد.

جمع‌بندی خسارات قطع اینترنت در حال انجام است

سازمان تنظیم مقررات خسارات واردهشده به اپراتورها را ۱۰۸۰ میلیارد تومان اعلام کرده است و بیشترین خسارت به ایرانسل وارد شده است.
محمدجواد آذری جهرمی در گفت‌وگو با ایسنا، گفت: مدیرعامل شرکت ملی پست کاهش درآمد ۵۴۰درصدی روزانه را گزارش کرده است. این آمار به معنای آسیب‌دیدن بخش عمده‌ای از کسب و کارهای کوچک است.
وی ادامه داد: بخش اعظم خسارات مربوط به کسب و کارهاست که سازمان فناوری اطلاعات جلسات متعددی با اتاق بازرگانی، نظام صنفی رایانه‌ای و اتحادیه کسب وکارهای نوپا داشته و در حال جمع‌بندی خسارات آنهاست و به محض تکمیل اعلام می‌کنیم.
به گزارش ایسنا، اتصال ایران به شبکه جهانی اینترنت از شنبه شب (۲۵ آبان)، به دلیل ناآرامی‌های ایجادشده در پی اجرای طرح اصلاح و سهمیه‌بندی بنزین و به منظور جلوگیری از امکان سوءاستفاده‌های احتمالی از این ابزار ارتباطی قطع شده بود.

قاچاق سیگار نصف شد

جدیدترین آمار منتشرشده از سوی وزارت صنعت، معدن و تجارت (صمت) نشان می‌دهد برآورد قاچاق سیگار از ۱۳ میلیارد نخ در شش ماهه اول سال گذشته به ۶میلیارد و ۹۰ میلیون نخ رسیده و در این مدت ۵۳.۲درصد کاهش داشته است.
به گزارش ایسنا، طبق آمارها در نیمه اول امسال صادرات سیگار با کاهش ۷۶درصدی به ۳۶ میلیون نخ رسیده است. این در حالی است که صادرات سیگار در شش ماهه اول سال گذشته ۱۵۰ میلیون نخ بوده است.

در این مدت صادرات تنباکو سنتی و معسل نیز ۴۳.۳ و ۷۷.۲درصد کاهش داشته است؛ به‌طوری‌که در نیمه اول امسال ۶۳.۳ و ۳۷.۱ تن تنباکو سنتی و معسل صادر شده است.
با این حال صادرات توتون در این مدت بیش از ۹ برابر شده و به ۹۳۱ تن رسیده است.

همچنین طبق این آمار برآورد مصرف سیگار تغییری نداشته و تولید سیگار در نیمه اول امسال ۲۶ میلیارد و ۴۴۰ میلیون نخ بوده که نسبت به تولید ۱۹ میلیارد و ۶۵۰ میلیون نخ در مدت مشابه سال گذشته، ۳۴.۶درصد افزایش داشته است.

در این میان آمارها نشان می‌دهد که تعداد واحدهای فعال دخانی در بخش سیگار و تنباکو از ۴۷ واحد در شش ماهه اول سال گذشته به ۵۸ واحد در نیمه اول امسال رسیده است.

همچنین طبق این آمار واریزی اشخاص و شرکت‌ها جهت محصولات دخانی به خزانه در نیمه اول امسال نسبت به مدت مشابه در سال گذشته تقریباً دو برابر شده است.

تلاش همه‌جانبه دشمن برای از پا درآوردن اقتصاد ایران

صادرکنندگان، رزمندگان واقعی جنگ اقتصادی هستند



و تومی که به وجود آورد کاهش قدرت خرید برای مردم را به همراه داشت. ما باید هم اقتصاد، تولید، صادرات و اشتغال کشور را مورد توجه قرار دهیم که به لطف خدا شرایطی بهتر از تصور دشمنان ما دارد و هم به وضع معیشتی مردم رسیدگی کنیم.

جهانگیری تأکید کرد: مردم ما این سختی‌ها را پشت سر گذاشتند اما نگذاشتند دشمن حس کند نظام ما در خطر آسیب قرار گرفته است؛ ما برای تاب‌آوری در مقابل فشار آمریکا باید هم در زمینه اقتصادی و هم سیاسی و اجتماعی چاره‌اندیشی می‌کردیم. آنچه که می‌تواند ما را از این مشکل و دوره به سلامت عبور دهد یک اجتماع ملی است؛ هیچ‌کس نباید به دنبال فرصت‌طلبی باشد و تصور کند که فرصتی برای تصفیه حساب به وجود آمده است؛ در شرایط کشور ما باید تهدیدها به فرصت تبدیل شود و در اقتصاد این کار را کردیم.

او اجتماع را مهم‌ترین سرمایه‌موردنیاز کشور دانست و بیان کرد: انتخابات رویه‌رو می‌تواند نشانی از همبستگی ملی باشد و یک انتخابات مناسب می‌تواند امنیت و سلامت کشور را در آینده تضمین کند.

جهانگیری تصریح کرد: مشکلات اقتصادی صادرکنندگان را قبول داریم؛ الان تمام سازمان‌ها وظیفه دارند سنگی از جلوی پای صادرکنندگان بردارند و اگر غیر از این باشد به فکر کشور نیستند؛ تمام بخش‌های کشور هزینه دارد و برنامه‌ریزی نامناسب می‌تواند کشور را وادار به دست بردن در بودجه بانک مرکزی و درنهایت ایجاد تورم و مشکل برای مردم شود.

لازمه توسعه صادرات توجه خاص به محصولات صادراتمحور

که باید عملی شود. در شرایط جنگ اقتصادی هستیم؛ لازم‌ه توسعه صادرات توجه خاص به محصولات صادراتمحور و رفع موانع تولید است که توقع داریم مشکلات تولیدی رفع شود.

احتشام با اشاره به اینکه تولید و توسعه صادرات مهم است، گفت: جایگاه صادرکنندگان باید مشخص باشد و انتظار داریم جایگاهی در شأن و منزلت آنها ایجاد شود. باید با توسعه دیپلماسی سیاسی بازارهای صادراتی را حفظ کنیم. ریاست انجمن شورای ملی زعفران تشریح کرد: تمام برنامه‌ریزی باید در تسهیل فراوانی ارزی باشد؛ در فرایند صادرات محصولات کشاورزی ارزی از کشور خارج نمی‌شود بلکه ارز به کشور باز می‌گردد. در شرایط سخت اقتصادی فعلی انتظار داریم بسته حمایتی خاصی به صادرکنندگان اختصاص یابد تا صادرکنندگان تمایل بیشتری به حضور در بازارهای جهانی داشته باشند.

مدیرکل وزارت صمت: تولیدکنندگان برای تدوین دستورالعمل جدید مبارزه با قاچاق پوشاک همکاری نمی‌کنند

واردات پوشاک است، در حالی که ممنوعیت به قوت خود باقی خواهد ماند و مابقی مواد این دستورالعمل می‌تواند در کارگروه نظارت مورد پیگیری قرار گیرد.

محرابی با اعلام اینکه واحدهای پوشاک و تولیدی‌ها فقط می‌گویند به ما نقدینگی بدهید و به سایر فعالیت‌های ما کاری نداشته باشید، گفت: این موضوع نشان می‌دهد که آنها تمایلی به اخذ شناسه برای کالاهای خود نداشته و فقط معتمدند واردکننده باید این کد را دریافت کند.

وی با تأکید بر اینکه شفافیت در روند تولید و کسب وکار به نفع تولیدکنندگان پوشاک است، اظهار داشت: ممکن است رعایت ضوابط در یکی دو سال اول برای آنها سخت باشد اما عملاً نتایج مثبتی را برای آنها خواهد داشت. ما باید حمایت از تولید را در جهت پایین آوردن قیمت تمام‌شده و بهره‌وری بالا در اولویت قرار دهیم، اما تولیدکننده هم باید در این روند با ما همکاری کند.

محرابی اضافه کرد: ما تمام کارهای شناسه‌دار شدن کالاها را انجام دادیم و حتی سامانه آماده و آموزش‌های لازم ارائه شده بود اما کسی حاضر به دریافت این کد نیست، به نحوی که میزان درخواست‌ها برای دریافت این کد بسیار اندک است. این در حالی است که شناسه کالا در جهت جلوگیری از قاچاق است.

اقتصاد ایران تعیین‌کننده باشد از جمله نفت مورد تحریم قرار گرفت و حتی کشورهای دوست ایران جرأت خرید مستقیم نفت از ایران را ندارند و ما به ناچار به روش‌های دیگری برای فروش نفت دست می‌بریم؛ تمام حوزه‌های مربوط به نفت و پتروشیمی تحت تحریم قرار گرفتند. او تصریح کرد: فلزات و صنایع معدنی سرمایه‌بعدی ما بود که آمریکایی‌ها روی آن دست گذاشتند؛ الکترودهای گرافیتی از جمله معدود بخش‌های وارداتی در حوزه فولاد بود که تحریم شد؛ صنعت حمل و نقل و تمامی بخش‌های مربوط به آن مثل بیمه حمل و نقل تحریم شد؛ بانک‌ها و تعاملات مالی ما تحریم شد و همه گلوگاه‌های تعاملات اقتصادی مسدود شد.

جهانگیری گفت: همزمان با جنگ اقتصادی جنگ روانی شدیدی علیه کشور به راه افتاد تا افکار منفی را بر مردم کشور پمپاژ کند؛ این اقدامات مشکلات بسیاری برای ما به وجود آورد اما اقتصاد ما روی پا ایستاد. فردی که در این فضا کالا را صادر کرده و درآمد ناشی از آن را به کشور باز می‌گرداند چیزی جز رزمنده جنگ اقتصادی نیست. معاون اول رئیس جمهور افزود: صعودی‌ها و آمریکایی‌ها تلاش بسیاری برای ایجاد آسیب در اقتصاد کشور می‌کنند اما شما صادرکنندگان توانستند از نظر زنی ۱۶درصد افزایش صادرات داشته باشید؛ درصد منفی ارزشی به دلیل شرایط خاص کشور است اما بیش از ۸۸ میلیون تن کالا از کشور صادر شده است و این نشان از موفقیت ایران و صادرکنندگان دارد.

او تصریح کرد: شرایط امروز طبقه متوسط و پایین جزو سخت‌ترین شرایط زندگی در دوران بعد از انقلاب است؛ این شوک دومی بود که بر کشور وارد شد

معاون اول رئیس‌جمهور گفت دشمنان هر روز فشارهای خود را بر نظام اقتصادی ایران افزایش داده و به هر بهانه‌ای مردم ایران را تحریم کردند.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، اسحاق جهانگیری معاون اول رئیس‌جمهور در همایش روز ملی صادرات ضمن تشکر از افرادی که در عرصه صادرات تلاش می‌کنند، اظهار کرد: هر کس امروز برای کشور صادرات انجام دهد فرد شریفی است که نیاز کشور را در این مقطع زمانی درک کرده است.

آمریکا به دنبال بهانه برای تغییر دولت ایران

او با تأکید بر اهمیت توجه به موضوع صادرات گفت: حدود دو سال از فشار جدید دولت آمریکا علیه ملت بزرگ ایران می‌گذرد؛ آمریکایی‌ها بعد از توقف برجام و ایجاد فضای مناسب برای گسترش تعاملات بین‌المللی با بهانه تغییر رئیس‌جمهور به توافقات و برجام پشت پا زدند که فشار سنگین و بی‌سابقه‌ای بر ملت وارد کردند. با صراحت اعلام کردند که این جنگی اقتصادی علیه ایران است و فشار مضاعفی به ملت ایران وارد خواهد کرد.

جهانگیری گفت: دشمنان انتظار داشتند این جنگ به فروپاشی اقتصاد ایران منجر می‌شود و هر روز که گذشت فشارها افزوده می‌شد؛ در بازه‌ای دو ساله آمریکا و تمام همپیمان‌او از هر آنچه که می‌توانستند ایران را تحریم کردند. حتی زمانی که متوجه شدند سازمانی برای تحریم باقی نمانده با موضوع جدید به نام تروریست بانک مرکزی را مجدد تحریم کردند.

معاون اول رئیس‌جمهور ادامه داد: تمامی زمینه‌هایی که می‌توانست در

ریاست انجمن شورای ملی زعفران گفت لازم‌ه توسعه صادرات توجه خاص به محصولات صادراتمحور و رفع موانع تولید است.

به گزارش گروه اقتصادی باشگاه خبرنگاران جوان، محسن احتشام ریاست انجمن شورای ملی زعفران گفت: در دوره رکورد و تحریم کنونی کشور، سهم کشاورزی مهم بوده چرا که درآمد و اشتغال در این بخش متمرکز است. در تولید بسیاری از محصولات کشاورزی مثل غلات، زعفران و... دارای مزیت مطلق و برخی مزیت نسبی هستیم.

ریاست انجمن شورای ملی زعفران بیان کرد: بسیاری از محصولات کشاورزی در مناطق محروم هستند و باید از آنها حمایت شود. کمک به توسعه محصولات کشاورزی جزو واجبات است، چراکه تأمین‌کننده کالای صادراتی هستند و تمرکز بر محصولات صادراتی ابزار مناسب نیاز دارد.

مدیرکل دفتر صنایع نساجی و پوشاک با بیان اینکه در اجرای برخی مواد دستورالعمل ساماندهی بازار پوشاک به مشکلاتی برخورد می‌کردیم که پایه قانونی آن مشخص نبود، گفت تولیدکنندگان در روند تدوین دستورالعمل جدید همکاری نمی‌کنند.

به گزارش تسنیم، وزارت صنعت، معدن و تجارت برای مدیریت و جلوگیری از ورود کالاهای قاچاق به کشور در شهریورماه سال ۹۵ دستورالعمل ساماندهی عرضه‌کنندگان پوشاک شرکت‌های خارجی را تدوین کرد و براساس آن قرار بود فروش کالاهای خارجی در سطح بازار مدیریت شود. البته وزارت صنعت سه ماه از زمان ابلاغ این دستورالعمل به فروشندگان مهلت داده بود تا اقدامات لازم را برای اجرایی‌شدن این دستورالعمل انجام دهند، اما متأسفانه با گذشت بیش از سه سال از ابلاغ این دستورالعمل اقدامی از سوی مراجع مربوطه انجام نشد و از طرف دیگر واردات پوشاک خارجی به ویژه قاچاق در سطح بازار تاکنون ادامه یافت. خبرگزاری تسنیم در قالب پرونده «قاچاق نبوش» به بررسی این مساله می‌پردازد.

افسانه محرابی در گفت‌وگو با خبرنگار اقتصادی خبرگزاری تسنیم، درخصوص وضعیت اجرای دستورالعمل ساماندهی بازار پوشاک که قرار بود با پیاده‌سازی آن حمایت لازم از تولیدکننده داخلی انجام و بازار پوشاک خارجی ساماندهی

اخبار

ورود به عرصه تأمین ورق‌های ساخت بدنه خودرو

رئیس سازمان جهاد دانشگاهی تهران با بیان اینکه از دستاوردهای این نهاد دستیابی به دانش فنی تولید ورق‌های موردنیاز برای ساخت بدنه خودرو است، گفت تاکنون شرکت‌های خودروسازی داخلی شماری از این ورق‌ها را از سازمان جهاد دانشگاهی تهران خریداری کرده و همچنان متقاضی هستند. به گزارش ایسنا، دکتر سید علی طباطبایی در غرفه مرکز تحقیقات و فناوری فرآوری مواد ویژه فلزی در شانزدهمین نمایشگاه بین‌المللی «ایران متافو» با بیان اینکه بیشترین فعالیت سازمان جهاد دانشگاهی تهران در دو حوزه نفت و خودرو است، اظهار کرد: در حوزه خودرو بحث کاتالیست‌ها و ساخت مونولیت‌های فلزی از جمله موارد حائز اهمیت است.

وی با اشاره به وجود تحریم‌ها درخصوص آلایزهای فلزی گفت: باید در شرایط کنونی با رفتاری هوشمندانه مانع از بروز خسارت‌ها و تهدیدهای ناشی از تحریم‌ها شد که در این صورت است که تهدید به فرصت تبدیل می‌شود.

رئیس سازمان جهاد دانشگاهی تهران با اعتقاد به اینکه کشور در زمینه آلایزهای فلزی، نفت و صنعت نیازهای بیشتری دارد، افزود: از دیگر مواردی که مرکز تحقیقات و فناوری فرآوری مواد ویژه فلزی بر روی آن فعالیت می‌کند لوله‌های مغزی مورد استفاده در حفاری چاه نفت است که این طرح یکی از ۳۱ طرح فناوریانه جهاد دانشگاهی است که از سوی دولت و مجلس به این نهاد واگذار شده است.

طباطبایی با بیان اینکه در ابتدای این طرح از سوی معاونت علمی ریاست جمهوری پشتیبانی شد و طرح و دانش اولیه آن در این نهاد ایجاد شد، اظهار کرد: بر این اساس در بستر طرح فناوریانه لوله مغزی نمونه تولید و نتایج از صنعت مربوطه گرفته می‌شود که اگر نتایج مثبتی در پی داشت تولید انبوه آن آغاز می‌شود.

وی استراتژی و رویکرد فناوریانه سازمان جهاد دانشگاهی تهران را نیاز بازار دانست و گفت: این سازمان همواره می‌کوشد تا نیازهای بازار را شناسایی و بر روی پژوهش‌های موثرتر و مورد نیاز تمرکز کند و با دستیابی به دانش و فناوری روز دنیا با تولیدات خود بازار مصرف را تأمین کند.

ب ام و به سراغ خودروهای برقی رفت

ب ام و با شرکت خودروساز چینی گریت وال، کارخانه‌ای جدید در چین می‌سازد که در آن خودروی برقی تولید خواهد شد.

به گزارش گسترش نیوز، حالا که ب ام و با شرکت خودروسازی چینی گریت وال وارد شراکت و سرمایه‌گذاری مشترک شده، خبر از برنامه تولید ۱۶۰ هزار دستگاه خودرو در سال را منتشر کرده و قرار است خودروهای برسد مینی (از اعضای گروه خودروسازی ب ام و) و سایر مدل‌های گریت وال در این کارخانه تولید شوند. برای اجرای این برنامه، ۶۵۰ میلیون یورو (معادل ۷۱۶ میلیون دلار) سرمایه‌گذاری در نظر گرفته شده است و طبق این برنامه قرار است که تا سال ۲۰۲۲ این کارخانه کامل شود.

مقر اصلی جوینت ونچر [سرمایه‌گذاری مشترک] بین ب ام و و شرکت گریت وال در نزدیکی شانگهای در محلی به نام Zhangjiagang شکل گرفته و در نهایت ۳ هزار نیروی جدید استخدام خواهد کرد. اوایل ماه نوامبر، شرکت گریت وال موفق شد از سازمان‌های نظارتی در چین اجازه ساخت کارخانه جدید خودروسازی در کشور چین را به‌دست آورد. در حال حاضر گریت وال در صدر جدول سازندگان خودروهای شاسی‌بند (SUV) و وانت‌های تجاری است. گریت وال که مقر اصلی آن در شهر بائودینگ است یک خودروی برقی مقرون به صرفه با برند اورا Ora هم دارد.

ب ام و با در جای کشش گروه خودروسازی فولکس واگن گذاشته که دو کارخانه جدید در سال آینده برای تولید خودروهای برقی در چین می‌سازد که مجموع ظرفیت آنها ۶۰۰ هزار دستگاه است. شرکت خودروسازی آمریکایی تسلا نیز در شانگهای چین کارخانه می‌سازد و قرار است در آن ۵۰۰ هزار دستگاه خودروی تسلا تولید و به بازار چین و منطقه عرضه کند.

خبر مهم رئیس سازمان استاندارد در حوزه خودرو

پیروزیخت گفت استاندارد، تنها در حوزه کالا و خدمات به کار نمی آید و همین موضوع باعث شده در سطح دنیا این موضوع مورد بحث قرار گیرد. به گزارش پایگاه خبری «عصرخودرو»، نیره پیروزیخت رئیس سازمان استاندارد در آیین تقدیر از واحدهای نمونه استان تهران، اظهار کرد: استاندارد می‌تواند به عنوان زیرساخت اقتصادی کشور به حساب آید و امید می‌رود که مشکلات فعالان اقتصادی، مرتفع شود. او با اشاره به اینکه استاندارد، تنها در حوزه کالا و خدمات به کار نمی‌آید، تصریح کرد: این است که استاندارد در دنیا جای بحث دارد. وی ادامه داد: جلسات متعدد شورای عالی استاندارد کشور به فواصل کم برگزار می‌شود که نشان‌دهنده اهمیت موضوع استاندارد و اهمیت دادن مسئولان به آن است. پیروزیخت تصریح کرد: مباحث خودرو و تدوین سند یکپارچگی غذا در شورای عالی استاندارد به نتیجه رسید. این مقام مسئول تأکید کرد: اگر بر حضور در سازمان جهانی استاندارد، دکس، سازمان استاندارد کشورهای اسلامی و... اصرار داریم، به دلیل حفظ کبان اقتصادی کشورمان و جلوگیری از نفوذ اقتصادی بیگانگان است. وی رشد و توسعه اقتصادی کشورهای اروپایی در اواخر دهه ۹۰ میلادی را یادآور شد و افزود در آن سال‌ها این کشورها برای رهایی از مشکلات زیست محیطی و آب مورد استفاده، با طراحی استانداردهای جدید، تولید فولاد را در کشورشان محدود و تمایل به استفاده از تولیدات کشورمان داشتند. پیروزیخت بر پایه‌گذاری درست صنعتی در همه دستگاه‌های اقتصادی تأکید کرد و افزود: در حالی که در دهه‌های ۸۰ و ۹۰ بسیاری وزارتخانه‌ها و سازمان‌ها کارشناسان غیرمرتبط با موضوعات را به جلسات استاندارد می‌فرستادند، امروز همان‌ها به استانداردارها معترضند. وی همچنین بر لزوم استفاده از بسته‌های حمایتی سازمان ملی استاندارد برای تأکید کرد که حاصل جلسات متخلف این سازمان با سازمان‌ها و بخش خصوصی است. این مسئول، به پیشی گرفتن صادرات از واردات با وجود همه مشکلات و نارسایی‌ها اشاره و آن را حاصل صبر و تحمل در برابر تحریم‌ها و سرلوحه قرار دادن اقتصاد مقاومتی برشمرد.



تصریح کرد: هدف دولت علی رغم تلاش در جهت ایجاد محدودیت در افزایش قیمت‌ها به دنبال برقراری یک سیستم خودنظارتی و خودکنترلی در قالب یک کار فرهنگی در سطح جامعه است که تابع زمان و یک مدل سازی و برنامه‌ریزی مدون است.

گلمردی با بیان اینکه شاید کارهای فرهنگی در کوتاه‌مدت به نتایج مثبت نائل نشود، افزود: برای حصول نتیجه بایستی مصرف سوخت، هزینه‌ها و قیمت‌های تمام‌شده را مدیریت کرد، اما به دلیل وجود مشکلات در مولفه‌های اقتصادی و بدون در نظر گرفتن آنها نتایج مطلوبی کسب نخواهیم کرد. وی کاهش مصرف و هزینه‌های سوخت را مستلزم یک ناوگان حمل و نقل عمومی مناسب دانست و افزود: افزایش هزینه‌ها از این طریق در این حوزه کنترل می‌شود، اما اینکه واقعا آیا این سیستم‌ها پاسخگو هستند یا خیر؟ بر روی کاغذ کارها و مفاهیم امیدوارکننده است اما در بعد اجرا به دلیل وابستگی با زیرساخت‌ها و مولفه‌های متعدد عملا با چالش مواجه می‌شویم.

این عضو کمیسیون انرژی مجلس شورای اسلامی درخصوص ایرادات وارد بر سهمیه‌های بنزین تعیین‌شده گفت: بسیاری از بخش‌ها از جمله جامعه معلولان، آموزشگاه‌های رانندگی و آژانس‌های اتومبیل درخواست تجدیدنظر و تعیین سهمیه داشته‌اند. این طرح افزایش قیمت دولت یک کار غیرکارشناسی بود که در چند مرحله هم در کمیسیون انرژی و هم در صحن علنی مورد دفاع دولت قرار گرفت اما مورد موافقت مجلس واقع نشد.

گزارشات ارائه‌شده در جلسه مذکور جامع و اثربخش نبود.

گلمردی درخصوص اختصاص ۱۰۰درصدی درآمدهای سوختی تحت عنوان یارانه به حساب خانوارها گفت: اقدام دولت در بحث هدفمندی مبنی بر توزیع منابع حاصله از محل افزایش قیمت بنزین بین ۱۸ میلیون خانوار در قالب دهک‌های پایین جامعه براساس گزارشات واصله و اظهارات مردم تاکنون موفق نبوده است.

وی پرداخت عینی درآمدهای ناشی از تغییر قیمت بنزین به خانوارها را یک استراتژی اشتباه دانست و افزود: افات این روش بیش از مزایای آن است و در بهبود وضعیت معیشت مردم تغییری ایجاد نخواهد کرد.

این عضو کمیسیون انرژی مجلس شورای اسلامی در ادامه گفت: افزایش نقدینگی در اثر افزایش قیمت کالای پایه‌ای مانند بنزین، عملا منجر به شکل‌گیری تورم می‌شود، بنابراین اثربخشی بسته‌های معیشتی بسیار پایین است همان‌گونه که شاهد بروز تنش‌ها و اعتراضات اجتماعی بودیم. گلمردی افزود: مجلس نقش حمایتی خود را از هر ساز و کاری در جهت سامان‌بخشی وضعیت بازار و رفاه مردم ایفا خواهد کرد، اما آثار و عواقب اتخاذ تصمیمات غلط را با طرح یا لوائح تحکمی به دلیل اثربخشی اندک آن نمی‌توان مدیریت کرد.

وی با اشاره به عنوان این طرح مبنی بر کنترشل قیمت‌ها گفت: به دلیل اینکه این طرح درخصوص توجه به وضعیت معیشتی مردم است نمایندگان همراهی خود را با آن اعلام خواهند کرد.

این نماینده مجلس درخصوص تعیین مشوق برای رانندگان کم‌مصرف

عضو کمیسیون انرژی مجلس شورای اسلامی بر افزایش قیمت مولفه‌های اقتصادی ناشی از افزایش قیمت کالاهای استراتژیک مانند بنزین تأکید و از طرح دوفوریتی مجلس در جهت مهار تورم خبر داد.

علی گلمردی در گفت‌وگو با خبرنگار خبرخودرو، درخصوص طرح دوفوریتی اخیر مجلس با عنوان ممنوعیت افزایش قیمت کالا و خدمات ناشی از مدیریت مصرف سوخت اظهار کرد: موضوع عدم افزایش قیمت کالا و خدمات ناشی از پرداخت یارانه‌ها و افزایش قیمت بنزین در جلسه‌ای با حضور نمایندگان مجلس و وزرای صنعت، دادگستری و مدیرعامل تعزیرات حکومتی مطرح شد که نمایندگان مجلس اظهارات و استدالات گفته‌شده مبنی بر عدم افزایش قیمت‌ها را غیرکارشناسی دانستند.

وی با تأکید بر اینکه سازوکارهای تعریف‌شده از جانب نمایندگان دولت مبنی بر توسعه اکیب‌های بازرسی و نظارتی در جهت کنترل قیمت‌ها موفقیت‌آمیز نخواهد بود، تصریح کرد: افزایش قیمت کالای پایه‌ای و استراتژیک حتما منجر به افزایش قیمت سایر مولفه‌های اقتصادی و اجناس موجود در بازار خواهد شد به دلیل اینکه افزایش قیمت بنزین به نوعی در قیمت تمام‌شده همه کالاها اثرگذاری خود را دارد.

نماینده مردم ماهشهر، امیدیه و هندیجان در مجلس شورای اسلامی با اشاره به لزوم ارائه طرح‌ها و لوایح مختلف مانند طرح اخیر در جهت ممانعت از بروز تورمات افسارگسیخته افزود: گرانی‌های ناشی از تغییر و تحولات مولفه‌های اقتصادی و همچنین افزایش قیمت‌های غیراخلاقی از جانب اهل کسب و کار می‌بایست چاره‌اندیشی شود؛ این در حالی است که

شهرداری تهران با هدف افزایش توان مالی رانندگان در راستای کاهش فاصله قیمت تعیین‌شده تاکسی، با تکیه بر منابع مالی شهرداری و در چارچوب ضوابط، تسهیلاتی را فراهم کرده که تاکسیرانی با استفاده از تسهیلات قرض الحسنه با سود ۴درصد نسبت به اسقاط خودرو و نوسازی تاکسی اقدام کند. روزنامه آنلاین وقایع اتفاقیه، معاون فنی و بهره‌برداری سازمان تاکسیرانی از افزایش تسهیلات قرض‌الحسنه نوسازی تاکسی‌های پایتخت به ۵۰ میلیون تومان خبر داد.

علی محتشمی‌پور در گفت‌وگو با ایسنا، در مورد تسهیلات نوسازی تاکسی‌های پایتخت با بیان اینکه در شهر تهران ۲۵ هزار تاکسی فرسوده فعال هستند، گفت: متأسفانه در سال‌های اخیر به علت عدم تأمین منابع مالی لازم و همچنین کاهش تولید و تحویل خودروها مطابق با استاندارد تاکسی، شاهد روند افزایش تاکسی‌های فرسوده در سطح شهر هستیم.

طرح تعویض تاکسی فرسوده با ۵۰ میلیون وام

وی با تأکید بر لزوم مشارکت رانندگان تاکسی در نوسازی تاکسی‌های فرسوده گفت: در سال‌های اخیر تحریم‌های ظالمانه موجب برهم خوردن بازار تعادل خودرو و افزایش قیمت آن شد؛ به گونه‌ای که افزایش قیمت خودرو بر توان رانندگان تاکسی و حتی بخش خصوصی تأثیر منفی گذاشت و آنها موافق به نوسازی نشدند.

محتشمی‌پور افزود: شهرداری تهران با هدف افزایش توان مالی رانندگان در راستای کاهش فاصله قیمت تعیین‌شده تاکسی، با تکیه بر منابع مالی شهرداری و در چارچوب ضوابط، تسهیلاتی را فراهم کرده که تاکسیرانی با استفاده از تسهیلات قرض‌الحسنه با سود ۴درصد نسبت به اسقاط خودرو و نوسازی تاکسی اقدام کند.

معاون فنی سازمان تاکسیرانی با تأکید بر اینکه برابر هماهنگی به عمل آمده با همکاری صندوق کارآفرینی امید و شرکت ایران خودرو تسهیلات به

سهمیه بنزین تعیین‌شده کفاف فعالیت آژانس‌ها را نمی‌دهد

استقبال مردم از اتومبیل‌های کرایه افزود: با توجه به افزایش چند برابری نرخ تاکسی‌های اینترنتی در مقایسه با گذشته و در برخی ساعات شبانه‌روز، استقبال مردم از آژانس‌های اتومبیل افزایش یافته است.

محمدی درخصوص وضعیت بیمه رانندگان آژانس‌های اتومبیل گفت: در دولت دهم بودجه‌ای برای بیمه رانندگان در نظر گرفته شده بود و پس از آن در ۴ تا ۵ سال گذشته در برابر صورتهای ارسالی اتحادیه به اتاق اصناف با فقدان بودجه مواجه شده‌ایم.

وی با اشاره به پوشش ۵۰درصدی رانندگان اتومبیل کرایه از سوی بیمه تأمین اجتماعی در گذشته افزود: در چند سال اخیر با بازنشستگی یا خروج رانندگان از فعالیت در آژانس‌های اتومبیل این مقدار ریزش داشته است اما جایگزینی برای رانندگان جدید صورت نگرفته است.

دبیر اتحادیه موسسات توریستی و اتومبیل کرایه تهران درخصوص میزان سهمیه تعیین‌شده برای اتومبیل‌های کرایه اظهار داشت سهمیه تعیین‌شده به میزان ۲۰۰ لیتر برای رانندگان اتومبیل‌های کرایه که از مناطق چهارگانه تهران عزیمت می‌کنند کفاف فعالیت‌های این صنف را نمی‌دهد.

به گزارش خبرخودرو، علی محمدی بر لزوم افزایش سهمیه بنزین موسسات اتومبیل کرایه و وضعیت ناسامان بیمه رانندگان تأکید کرد.

وی با اشاره به اثرگذاری قیمت سوخت بر نرخ کرایه‌ها گفت: اتحادیه در حال حاضر میزان کرایه‌ها را افزایش نداده است و درخصوص سهمیه بنزین تعیین‌شده در جلسات متعدد درخواست افزایش آن را مطرح کرده‌ایم و در انتظار تصمیمات جدید دولت در این زمینه خواهیم بود.

دبیر اتحادیه موسسات توریستی و اتومبیل کرایه تهران درخصوص میزان

۱۲ قرارداد و تفاهم‌نامه همکاری در حوزه آب امضا شد

هم‌زمان با «گردهمایی فناوریانه سازمان‌ها، صنایع، شرکت‌های دانش‌بنیان و استارت‌آپ‌های حوزه آب، خشکسالی، فرسایش و محیط زیست» ۱۰ تفاهم‌نامه و دو قرارداد همکاری میان بازیگران این زیست‌بوم امضا شد. این گردهمایی ۹ و ۱۰ آذرماه میزبان بخشی از فعالان زیست‌بوم حوزه آب، خشکسالی، فرسایش و محیط زیست شد. مدیران، فعالان، شرکت‌های دانش‌بنیان و استارت‌آپ‌های این حوزه در آخرین روز این رویداد به همت ستاد توسعه فناوری‌های آب، خشکسالی، فرسایش و محیط زیست معاونت علمی و فناوری دور هم جمع شدند تا شاهد امضای قرارداد و تفاهم‌نامه‌ها باشند. نادرقلی ابراهیمی، دبیر ستاد توسعه فناوری‌های آب، خشکسالی، فرسایش و محیط زیست معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری ارزش این قرارداد و تفاهم‌نامه‌ها را ۵۰ میلیارد تومان دانست.



دریچه

فناوری نوظهور بذر و پدافند غیرعامل

فضل‌الله صفی‌خانی

دبیر کارگروه تخصصی بذر و اندام تکثیری گیاهان دارویی در کشاورزی اولین قدم برای تولید هر محصولی وجود بذر و اندام تکثیری مناسب است. بذر اندامی از گیاه است که برای توانی نسل در آخرین مرحله از حیات گیاه تولید می‌شود.

با توجه به نقش استراتژیک حجم تولیدات کشاورزی در امنیت غذایی ملت‌ها، بذر و کیفیت آن در دهه‌های اخیر اهمیت دوچندان یافته است. زیرا بذر محل انتقال ریخته ژنتیکی و کلیه صفاتی است که آن گیاه در خود مستتر دارد. هرچه بذر از نظر خلوص ژنتیکی خالص‌تر باشد، محصول به دست آمده دارای کیفیت بهتر و ارزش اقتصادی بیشتری است.

با توجه به اهمیت علمی این موضوع در ستاد توسعه علوم و فناوری گیاهان دارویی و طب ایرانی، کارگروهی به عنوان بذر و اندام تکثیری، تشکیل شده است. فعالین عرصه گیاهان دارویی برای افزایش کمی و کیفی محصول و حضور فعال در بازار داخلی و جهانی نیاز مبرم به بذر مناسب دارند و این کارگروه که از متخصصین و چهره‌های علمی این حوزه تشکیل شده است، وظیفه ایجاد هماهنگی بین بخشی و راهنمایی و راهبری فعالین گیاهان دارویی در بخش بذر و اندام تکثیری را برعهده گرفته است.

در روال جاری، وزارت جهاد کشاورزی، متولی اصلی تامین بذر و سایر نهاده‌های موردنیاز تولیدکنندگان در بخش کشاورزی

از جمله در حوزه گیاهان دارویی است. با این همه با توجه به اینکه پس از تشکیل ستاد توسعه علوم و فناوری گیاهان دارویی و طب ایرانی در معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، یک جهش کمی و کیفی قابل توجه در حوزه گیاهان دارویی به وجود آمده است، لاجرم، این ستاد نمی‌توانست به موضوع مهمی همچون بذر نیز بی‌تفاوت باشد.

بر این اساس در کارگروه بذر و اندام تکثیری، کارشناسان خبره‌ای از مراکز علمی حضور دارند و علاوه بر آن از کلیه مسئولین بخش اجرایی دولتی در این حوزه دعوت می‌شود تا در کنار فعالین بخش خصوصی در این کارگروه حضور یابند تا با هم‌رسانی نظرات هر سه ضلع: دانشگاه، فعالین بخش خصوصی و مسئولین دولتی، یک خروجی بهره‌ور و پیشرو حاصل شود.

با توجه به نقش بذر در امنیت غذایی کشور، لازم است تا زیست‌بوم



تخصصی این حوزه با حضور شرکت‌های فناور و دانش‌بنیان توسعه یابد. بذری که توسط تولیدکنندگان گیاهان دارویی در حال حاضر استفاده می‌شود، به دلیل فقدان ارقام ژنتیکی اصلاح‌شده اصطلاحاً به «توده گیاهان دارویی» معروف است که فاقد خلوص ژنتیکی مناسب است. لذا انجام فعالیت‌های مربوط به اصلاح و معرفی ارقام گیاهان دارویی به ویژه برای گیاهان بومی و سازگار با شرایط آب و هوایی کشورمان از سوی موسسات تحقیقاتی مربوطه در وزارت جهاد کشاورزی و سایر مراکز ذی‌ربط احساس می‌شود. به همین خاطر فعالان گریزی از استفاده از بذر توده ناخالص گیاهان دارویی نیست هرچند با اتخاذ تدابیری چون سلکسیون و خالص‌سازی فیزیکی اولیه و فرآوری و عرضه آن در بسته‌بندی‌های مناسب می‌توان کیفیت بذور مذکور را ارتقا بخشید.

پرسش این است که چرا باید شرکت‌های دانش‌بنیان و فعالان بخش خصوصی به حوزه بذر ورود کنند و توجه اقتصادی این مسئله چگونه است؟ باید گفت که با توجه به ارزش افزوده بسیار بالایی که فناوری‌های نوظهور حوزه اصلاح و تهیه بذر به همراه دارد، شرکت‌های بین‌المللی فعال در حوزه بذر از حاشیه سود بسیار قابل توجهی برخوردار هستند. مضاف بر این وابستگی به واردات بذر از خارج از کشور، آسیب‌ها و ملاحظات زیادی دارد که

از منظر اقتصادی و پدافند غیرعامل قابل بررسی و واکاوی است. لذا زمینه بسیار مناسبی برای ورود و فعالیت شرکت‌های دانش‌بنیان در این عرصه بکر در کشور فراهم است تا از یکسو با توسعه کمی و کیفی فعالیت‌های مربوطه در زمینه اصلاح، فرآوری و عرضه استاندارد بذور کشاورزی به ویژه گیاهان دارویی به توسعه فناوریانه تلاش‌های جاری کمک کنند و از سوی دیگر از مزیت‌های اقتصادی فراوان در این زمینه بهره‌مند شوند.

در سطح جهانی گردش مالی تجارت بذر از مرز میلیاردها دلار عبور کرده است، شرکت‌های دانش‌بنیان و فناور علاقه‌مند، باید بدانند که این حوزه از توجه اقتصادی بسیار مناسبی برخوردار است و معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری و ستاد توسعه علوم و فناوری گیاهان دارویی و طب سنتی نیز همواره از فناوری‌های نوظهور حمایت کرده است.



گوگل به دلیل جمع‌آوری اطلاعات کاربرانش

گوگل توافق تبادل اطلاعات داشته‌اند تا بر سر پولی دریافت کرده‌اند یا خیر.

در ابتدا، کمیسیون اروپا قصد دارد درباره ا محلی، تبلیغات آنلاین، سرویس‌های ه مرورگرهای وب تحقیق کند، اما احتمال دارد براساس گزارش خبرگزاری رویترز، بازرس اطلاعاتی بوده و از این اطلاعات چگونه استفا شرکت‌ها چقدر ارزشمند بوده‌اند.

گوگل که پیش از این نیز در ارتباط با اتهام زیر پا گذاشتن قوانین ضدانحصار (آنتی‌تراست) با جریمه کمیسیون اروپا مواجه شده بود، بار دیگر زیر ذره‌بین تحقیقات این کمیسیون قرار گرفته است.

به گزارش زومیت، کمیسیون اروپا تحقیقات درباره جمع‌آوری و استفاده گوگل از اطلاعات کاربران را آغاز کرد. هرچند بازرسان قوانین آنتی‌تراست در اروپا به تازگی گوگل را با جرایم نقدی بی‌سابقه‌ای نقره‌داغ کرده‌اند، همچنان درباره اینکه گوگل چگونه اطلاعات کاربرانش را جمع‌آوری کرده و چه استفاده‌ای از آنها برده است، نگرانی‌هایی جدی وجود دارد. به همین دلیل، بازرسان با تعدادی از شرکت‌هایی تماس گرفته‌اند که با

انتشار نزدیک به ۵۰۰۰۰ مقاله در سال ۲۰۱۸

پایگاه داده WOS منتشر شده است. از این تعداد، ۲ میلیون و ۴۳۵ هزار و ۵۳ مقاله (حدود ۷۵ درصد کل مستندات) به عنوان مقاله (Article و Review) ثبت شده‌اند. کشور ایران در این سال با انتشار حدود ۵۰۰۰۰ مقاله در جایگاه پانزدهم جهان قرار گرفته است. این رتبه‌بندی براساس تعداد کل مقالات منتشرشده است .

درواقع بررسی‌های بیشتر این مقاله‌ها نشان می‌دهد، ۶۹۱۲ (حدود ۱۴ درصد) مقاله از کشور ایران در سال ۲۰۱۸ در نشریات با ضریب تأثیر بالاتر از ۴ منتشر شده‌اند. با توجه به اهمیت انتشار مقاله در نشریات دارای ضریب بالاتر از ۴، از این حیث جمهوری اسلامی ایران حائز رتبه ۲۱ جهانی انتشار مقاله در نشریات با ضریب تأثیر بیش از ۴ است.

از این تعداد، ۸۲ مقاله نیز در نشریات با ضریب تأثیر بالاتر از ۱۵ منتشر شده‌اند که ۶۱مقاله از آنها در نشریات با ضریب تأثیر بالاتر از ۲۰ منتشر شده‌اند.

ایران با انتشار نزدیک ۵۰۰۰۰ مقاله در سال ۲۰۱۸ در جایگاه پانزدهم جهان قرار گرفت.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، هرچند همواره تاکید می‌شود که باید آسیب‌های مقاله گرایی را در نظر گرفت، اما انتشار مقالات علمی معتبر و قابل استناد، در نشریات معتبر علمی دارای ضریب تأثیر بالا، یکی از شاخص‌های سنجش دانش در کشورهای مختلف محسوب می‌شود. ایران توانسته است با انتشار نزدیک ۵۰۰۰۰ مقاله در سال ۲۰۱۸ در جایگاه پانزدهم جهان قرار گیرد.

«ضریب تأثیر» یکی از شناخته‌شده‌ترین ضرایب کیفیت مجلات است که سالانه توسط موسسه ISI منتشر می‌شوند. با وجود معرفی ضرایب علم‌سنجی گوناگون

مانند شاخص هرش، آینگن فاکتور و ... همچنان محققان تلاش می‌کنند کارهای برجسته خود را در نشریات با ضریب تأثیر بالاتر منتشر کنند. در سال ۲۰۱۸ میلادی بیش از ۲ میلیون و ۶۸۰ هزار مستند در



دانشگاه‌ها تا ۴۰درصد یارانه خرید «تجهیزات و مواد آزمایشگاهی» دریافت می‌کنند

۲۵درصد این مبلغ را معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری به عنوان «یارانه» به دانشگاه‌ها و مراکز علمی داده است، گفت: در مجموع محصولات ساخت ایران طی شش دوره برگزاری نمایشگاه، نزدیک به ۵۰۰ میلیارد تومان فروش داشته و تجهیزات و مواد موردنیاز دانشگاه‌ها از این طریق تأمین شده است.

مدیرکل دفتر هماهنگی دانش، صنعت و بازار معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری با اشاره به اقدامات صورت‌گرفته برای ایجاد تعامل بیشتر میان دانشگاه و زیست‌بوم دانش‌بنیان کشور، اظهار کرد: در این خصوص به‌منظور حمایت از شرکتهای دانش‌بنیان و فناور حاضر در نمایشگاه در سال رونق تولید در جهت تحقق

اقتصاد دانش‌بنیان، برای به‌روزرسانی و تأمین نیازهای تجهیزات آموزشی و پژوهشی دانشگاه‌ها و مراکز علمی و پژوهشی، تسهیلات ویژه‌ای در نظر گرفته شده است.

عبدالرضا مجدالدین، مدیرکل دفتر هماهنگی، صنعت و بازار اعلام کرد با توجه به همکاری نزدیک صورت‌گرفته با مجموعه وزارت

علوم، تحقیقات و فناوری، مراکز علمی و دانشگاهی مراجعه‌کننده به «هفتمین دوره نمایشگاه تجهیزات و

مواد آزمایشگاهی ایران ساخت» می‌توانند از ۱۰ تا ۴۰درصد یارانه خرید مواد و تجهیزات آزمایشگاهی برخوردار شوند. به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری عبدالرضا مجدالدین، قائم‌مقام نمایشگاه تجهیزات و مواد آزمایشگاهی ایران ساخت با اشاره به آمار فروش تجهیزات در ششمین دوره نمایشگاه، از ارسال نامه اطلاع‌رسانی به کلیه مراکز دانشگاهی کشور درخواست فرایند خرید از هفتمین دوره نمایشگاه تجهیزات و مواد آزمایشگاهی ایران ساخت خبر داد.

وی با بیان اینکه در ششمین دوره نمایشگاه تجهیزات تاکنون حدود ۱۱۰ میلیارد تومان فروش محصول اتفاق افتاده که بیش از





برپایی نشست‌های تخصصی برای شناسایی چالش‌های شرکت‌های دانش‌بنیان

براساس ابلاغیه‌ای دستگاه قضا، ستاد اجرای سیاست‌های اقتصاد مقاومتی قوه قضائیه (دادگستری استان‌ها) و کانون‌های کارآفرینی در استان‌ها موظف به برگزاری نشست‌های تخصصی در راستای شناسایی مشکلات کسب و کارهای نوپا و دانش‌بنیان شدند. به گزارش ایسنا، براساس پیگیری‌های سازمان ملی کارآفرینی ایران در هفته جهانی کارآفرینی و توجه دستگاه قضا، کلیه کانون‌های کارآفرینی استانی موظف شدند با هماهنگی دادگستری‌ها و دبیرخانه‌های ستادهای استانی اقتصاد مقاومتی و با حضور کارآفرینان، استارت‌آپ‌ها، شرکت‌های دانش‌بنیان و کسب‌وکارهای مبتنی بر نوآوری، نشست‌های تخصصی برگزار شود و با شناسایی و احصای موانع و مشکلات، نتیجه را به صورت مستمر به دبیرخانه مرکزی پیگیری اجرای سیاست‌های کلی اقتصاد مقاومتی قوه قضائیه گزارش کنند.

یادداشت



کارآفرینی باید جزء رسالت دانشگاه قرار بگیرد

شهرسازی مشکلاتی را ایجاد کرده. این عوامل سبب شده که دانشگاه پیام‌نور با ۱۰ هزار دانشجو فاقد پارکینگ باشد.

رئیس دانشگاه پیام‌نور خراسان رضوی عنوان کرد: در حال حاضر شهرداری این اجازه را به ما داده که دانشجویان ماشین خود را در این زمین پارک کنند، اما ما اجازه ایجاد هیچ‌گونه سرپناهی برای آن نداریم و این امر سبب شده که تاکنون سرقط‌هایی در این مکان انجام شود. هرچه به شهرداری می‌گوییم که این زمین از مسکن و شهرسازی خریداری شده در جواب می‌گویند که نقشه‌ها تفاوت پیدا کرده و این زمین مال شهرداری است.

راه‌اندازی کتابخانه الکترونیک در دانشگاه پیام نور خراسان رضوی

نژادعلی در رابطه با انتقاد دانشجویان دانشگاه پیام نور مشهد نسبت به کوچک و به روز نبودن کتابخانه دانشگاه گفت: کتابخانه بخش زیادی از کتاب‌های خود دانشگاه را شامل می‌شود و علاوه بر کتابخانه فیزیکی، کتابخانه الکترونیک نیز وجود دارد که دانشجویان می‌توانند کتاب‌های موردنیاز خود را از طریق آن دانلود کنند. علت راه‌اندازی کتابخانه الکترونیک، صرفه‌جویی و حذف کاغذ است و تجربه من این است که رغبت افراد به کتاب‌های الکترونیک بیشتر از کتاب‌های کاغذی است به همین دلیل سرمایه‌گذاری زیادی برای تهیه کتب کاغذی و توسعه کتابخانه نمی‌شود.

رئیس دانشگاه پیام‌نور خراسان رضوی با اشاره به این موضوع که سرفصل‌های کتاب، در کتب دانشگاه پیام‌نور بیش از ۹۰ درصد رعایت می‌شود، تصریح کرد: نگارش کتاب‌ها در دانشگاه ما شکل خاصی دارد و کارگروه خاصی برای این کار شکل گرفته و کتاب‌ها در سایت مرکزی اعلام می‌شود همچنین نگارش کتاب‌ها به شکل تیمی انجام می‌شود.

وی درخصوص علت فقدان رشته روزنامه‌نگاری در مقطع ارشد در دانشگاه پیام‌نور مشهد اضافه کرد: بنده این قول را به شما می‌دهم که در صورت وجود پتانسیل این رشته در دانشگاه، حتما این موضوع را پیگیری کنم زیرا تاکنون برنامه‌ای در این زمینه وجود نداشته است و در وهله اول باید یک هیأت علمی برای این رشته وجود داشته باشد.

رئیس دانشگاه پیام‌نور خراسان رضوی در رابطه با تعداد اعضای هیأت علمی آقا و خانم و نسبت آن با یکدیگر تصریح کرد: اعضای هیأت علمی عمدتاً آقایان هستند و به نظر من علت آن این است که در گذشته آمار مردان تحصیلکرده بیشتر بوده است و نظیر شخصی بنده نیز این است که معمولاً بار مالی خانواده با مردان است. همچنان که بار مسئولیت تربیت فرزندان عمدتاً با خانم‌هاست.

نژادعلی افزود: این تعادل در آینده برقرار خواهد شد زیرا در حال حاضر تعداد تحصیلکرده‌های خانم افزایش یافته اما در کنار آن فرصت‌ها نسبت به گذشته کمتر شده است. به طور کلی تصبی برای عضویت زنان در هیأت علمی وجود ندارد و ملاک انتخاب، ارزیابی علمی افراد است. در کنار این مسائل باید به این موضوع نیز توجه کرد که در فرهنگ ما معمولاً روال اینگونه بوده که خانم‌ها بیش از آنکه به دنبال تحصیل باشند، به سمت خانه‌داری حرکت می‌کردند و مواردی چون تربیت فرزند و همسررداری نیز محدودیت‌هایی را برای آنان ایجاد می‌کرد، البته این موضوع کارشناسی‌شده نیست و صرفاً نظر شخصی بنده است.

قلب تپنده واگن مترو «ایران ساخت» شد

بر الزام بر بومی‌سازی ۸۵درصد واگن مترو در داخل کشور، شرکت‌های دانش‌بنیان با همکاری معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری اقدام به طرح مساله و برداشتن گام‌های مؤثر در این زمینه کرده‌اند.

مجموعه‌ای از شرکت‌های دانش‌بنیان شامل «تام لکوموتیو آریا»، «مدیریت انرژی نوآفر افق (مانا)»، «جهاد دانشگاهی»، «فن ژئراتور» و چندین شرکت دیگر با همکاری یکدیگر اقدام به طراحی و ساخت سیستم رانش به عنوان قلب محرک واگن مترو کردند. این کنسرسیوم توانسته است با تکیه به دانش و توان داخلی قسمت‌های مختلف سیستم رانش را طراحی کنند.

یکی از مهم‌ترین اجزای سیستم رانش MCM است که در این راستا شرکت مانا با همکاری شرکت تام لکوموتیو آریا به عنوان یکی از شرکت‌های فعال در زمینه سیستم‌های رانش قطار توانسته است با اتکا بر ظرفیت‌های علمی دانشگاهی و تجربیات موجود، نمونه اولیه سیستم MCM موردنیاز در خطوط مترو تهران را توسعه دهد.

با توجه به رشد جمعیت و افزایش تراکم جمعیت در کلانشهرها به خصوص شهر تهران، تقاضا برای سفرهای درون‌شهری هر روز افزایش می‌یابد.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، حمل‌ونقل عمومی به‌ویژه مترو به عنوان یک ناوگان قابل اطمینان و به‌موقع بهترین گزینه برای پاسخ به نیاز روزافزون سفرهای درون‌شهری افزایش ظرفیت ناوگان مترو امری غیرقابل‌اجتناب است. همچنین مطابق برآوردهای صورت‌گرفته، کلانشهر تهران تا سال ۱۴۰۲ نیازمند ۱۰۵۰ واگن جدید است. در این راستا از چندین سال پیش مذاکرات گوناگون با سازندگان متعدد انجام شده و برخی از آنها منجر به قرارداد نیز شده است، اما به دلیل نوع همکاری‌های مبتنی بر تامین مالی خارجی، دستاورد قابل توجهی در زمینه انتقال تکنولوژی و ساخت داخل برای کشور نداشته است. با توجه به شرایط خاص به وجود آمده و نیاز روزافزون پیش رو به واگن جدید و همچنین مطابق با ماده ۵۴ قانون برنامه ششم توسعه مبنی



زیر ذره‌بین تحقیقات کمیسیون اروپا قرار دارد

کمیسیون اروپا در ایمیلی به رویترز می‌گوید: این کمیسیون به‌عنوان بخشی از تحقیقات اولیه خود درباره اقدام گوگل برای جمع‌آوری و استفاده از اطلاعات کاربران، پرسشنامه‌هایی ارسال کرده و این تحقیقات هنوز در حال انجام است.

گوگل نیز ضمن ابراز موافقت ضمنی با انجام تحقیقات کمیسیون اروپا گفته است: ما از اطلاعات کاربران خود فقط برای ارائه خدمات مفیدتر و تبلیغات مناسب‌تر به آنها استفاده می‌کنیم و کاربران گوگل می‌توانند هر زمانی اطلاعات خود را مدیریت یا منتقل یا حذف کنند. این موضوع برای گوگل بسیار اهمیت دارد؛ به همین منظور، ما به همکاری با کمیسیون اروپا یا دیگر سازمان‌ها ادامه خواهیم داد.

دستاورد دانش‌بنیان‌های دیجیتال به نمایش درمی‌آید

توجهی برای محصولات دانش‌بنیان در حوزه‌های مختلفی مانند «نفت، گاز و پتروشیمی»، «برق، الکترونیک، نرم‌افزار»، «عمران و ساختمان»، «مکانیک، شیمی و متالورژی» و «کشاورزی و محیط‌زیست» ایجاد کند.

معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری همانند سال‌های گذشته و در تعامل و همکاری نزدیک با وزارت علوم، تحقیقات و فناوری، نسبت به برگزاری «هفتمین دوره نمایشگاه تجهیزات و مواد آزمایشگاهی ساخت ایران» همزمان با بیستمین نمایشگاه دستاوردهای پژوهش، فناوری و فن‌بازار کشور اقدام کرده است. براساس سطح‌بندی محصولات بخشی از مبلغ خرید تجهیزات و مواد آزمایشگاهی ساخت ایران، توسط مراکز علمی و پژوهشی دولتی بین ۱۰ تا ۴۰درصد تا سقف معینی مورد حمایت قرار خواهد گرفت.

ستاد توسعه فناوری‌های اقتصاد دیجیتال و هوشمندسازی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری یکی از ستادهایی است که از حضور شرکت‌های دانش‌بنیان فعال در این عرصه در هفتمین نمایشگاه تجهیزات و مواد آزمایشگاهی ایران ساخت حمایت می‌کند.

معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری از بدو تاسیس به دنبال تحریک بازار محصولات ایرانی و افزایش کشش بازار فناوری در کشور است؛ بازاری که می‌تواند اقتصاد کشور را تحولی اساسی دهد.

به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری زیست‌بوم فناوری و نوآوری که در کشور ایجاد شده است توانسته نقشی تأثیرگذار در معرفی محصولات دانش‌بنیان ایرانی داشته باشد؛ زیست‌بومی که به مدد آن دانش‌بنیان‌های ایرانی توانستند مجالی برای عرض‌اندام بیابند. در این زیست‌بوم، اقدامات ترویجی کمک مؤثری برای ایجاد کشش بازار این محصولات است. یکی از این اقدامات ترویجی برگزاری نمایشگاه‌هایی برای نمایش و معرفی محصولات دانش‌بنیان است. نمایشگاه تجهیزات و مواد آزمایشگاهی ایران ساخت یکی از این نمایشگاه‌ها است که آخرین روزهای آذرماه امسال برگزار می‌شود.

نمایشگاهی که هفت سال است مأموریت معرفی محصولات ایران ساخت به بازار را به عهده دارد و در شش دوره پیشین توانسته بازار خوب و قابل



کارگاه برندینگ

اسپاتیفای در قامت ناجی اسنپ‌چت

به قلم: ساحیل اشرف نویسنده حوزه بازاریابی محتوا

مترجم: امیر آل‌علی

مهم‌ترین درس بازاریابی این است که اگر رشد خود را متوقف سازید، محکوم به نابودی خواهید بود. درواقع هر برندی باید در تلاش برای ارائه خدمات بیشتر باشد. در غیر این صورت جایگاه فعلی خود را به رقبای خود خواهد داد. مثال بارز این امر را می‌توان شبکه اجتماعی اسنپ‌چت دانست که در چند ماه اخیر با مشکلات فراوانی مواجه بوده است. درواقع تا قبل از سه ماه گذشته، این شبکه را به عنوان رقیب اصلی اینستاگرام تلقی می‌کردند، با این حال نوآوری‌های صورت‌گرفته از سوی مدیران اینستاگرام با سکوت و عدم اتفاق تازه از سوی مدیران اسنپ‌چت همراه بوده است، با این حال همکاری با برند اسپاتیفای که به عنوان محبوب‌ترین اپلیکیشن در زمینه موسیقی محسوب می‌شود، باعث شده است تا بار دیگر اسنپ‌چت در مسیر صعودی خود قرار گیرد. بر طبق آن کاربران قادر خواهند بود تا موسیقی موردنظر خود را به صورت مستقیم با دوستان خود در اسنپ‌چت نیز به اشتراک گذارند. با این حال این اقدام تنها یک مرهم موقتی محسوب می‌شود. علت این امر به این خاطر است که این قابلیت مدتی قبل برای فیس‌بوک و اینستاگرام نیز فعال شده بود و در حال حاضر فیس‌بوک در فکر طرحی برای رقابت مستقیم با اسپاتیفای نیز است. به همین خاطر نیز اگر اسنپ‌چت خواهان بازگشت به روزهای اوج خود و کاهش اختلاف با رقبای اصلی است، باید به دنبال تداوم اقدامات جدید خود باشد. درواقع اگرچه باید اسپاتیفای را به عنوان ناجی اسنپ‌چت معرفی کرد، با این حال اگر اقدامات جدی از سوی مدیران این شبکه صورت نگیرد، بدون شک شاهد بحرانی جدی و حتی خارج شدن این شبکه از دور رقابت خواهیم بود. تحت این شرایط باید دید با توجه به نزدیک شدن به روزهای آخر سال، واکنش مدیران این شبکه که تا مدتی قبل آمارهای شگفت‌آوری را به ثبت رسانده، چه است.

منبع: business۲community

کوکاکولا: روی خوبی‌ها تمرکز کنید

آژانس خلاقیت SANTO کمپین «آنچه به اشتراک می‌گذاریم، از همه چیز قوی‌تر است» را به کارگردانی «پوچو منتاستی» راهاندازی کرد. کریسمس امسال، تحت عنوان خلاقانه «آنچه به اشتراک می‌گذاریم از همه چیز قوی‌تر است»، کوکاکولا از نگاه بابائوئل به کریسمس نگاه و ما را تشویق به کشف این موضوع می‌کند که در همه افراد خوبی و مهربانی پیدا می‌شود و نباید به تفاوت‌ها اندیشید. این کمپین کلی و یکپارچه همه مسائل مربوط به فصل تعطیلات، از آماده‌سازی‌های اولیه گرفته تا فرا رسیدن سال نو را دربر می‌گیرد.

ما همه عاشق بابائوئل هستیم اما اگر از زاویه دیگری به او نگاه کنیم، بابائوئل هم انسان است و البته جابزالخطا، او نیز ممکن است کارهای بدی از عبور از مرزهای کشف‌نشده گرفته تا شکستن درب‌ها و ورود ناخوانده به خانه‌ها را انجام دهد، اما ما هرگز متوجه این ویژگی‌های بد او نمی‌شویم زیرا تصمیم می‌گیریم که خصوصیات خوب او را ببینیم. با راهاندازی این کمپین، کوکاکولا الهام‌بخش مردم برای تمرکز بر روی نقاط مثبت و مشترک بین افراد می‌شود. باید بر روی چیزهایی تمرکز کرد که ما را دور هم جمع می‌کنند و کمتر به موضوعاتی پرداخت که ما را از هم جدا می‌کنند. کمپین فوق شامل یک آگهی بازگانی تلویزیونی به نام «قبول کردن بابائوئل» محصول شرکت فیلم‌سازی «Blue Films»، تحت کارگردانی «پوچو منتاستی» می‌شود.

منبع: mbanews

ایل: شادی کنار غم

آگهی تبلیغاتی جدید ایل به نام «سورپرایز» بر روی عشق، فقدان، اهمیت خانواده و البته آید تاکید می‌کند. ایل با یک فیلم تبلیغاتی مخصوص کریسمس به دنیای تبلیغات بازگشت و اگرچه به هیچ وجه عجیب نیست، اما نسخه ۲۰۱۹ آن «سورپرایز» نام دارد.

این فیلم سه دقیقه‌ای، محصول آژانس تبلیغاتی TBWA Media Arte Lab و به کارگردانی مارک مالوی، یک خانواده را در حالی به تصویر می‌کشد که مادر بزرگ اخیراً فوت کرده است و پدر بزرگ همچنان در غم فقدان همسرش می‌سوزد.

دو دختر بچه پدر بزرگ را در گوشه‌ای تنها یافتند و از آید او برای خوشحال کردنش پهره بردند. همچنین آنها در قالب یک دورهمی خانوادگی و دلگرم‌کننده شرایطی خاص را برای او فراهم آوردند.

در این آگهی تبلیغاتی هر بار که یکی از والدین برای ساکت کردن دخترها، آید را به آنها می‌دهند، با خود فکر می‌کنند که دختراها مشغول تماشای فیلم با بازی می‌شوند اما واقعیت چیز دیگری است.

در این آگهی تبلیغاتی می‌بینیم که آید چگونه می‌تواند نسل‌های مختلف را با هم پیوند دهد. نوه‌ها و پدر بزرگ هر سه از آید استفاده می‌کنند. صبح روز کریسمس دختر بچه‌ها به پدر بزرگ خود یک دفتر دیجیتال را هدیه می‌دهند که شامل ویدئوهایی از او در کنار همسرش می‌شود. سرانجام این پیام احساسی به بیننده انتقال پیدا می‌کند که حتی با وجود فوت مادر بزرگ، جمع گرم و صمیمی خانواده همچنان در کریسمس پابرجا است.

منبع: mbanews



آیا عصر سلطه گوگل و فیس‌بوک در تبلیغات دیجیتال تمام شده است؟

کاهش تاثیر گذاری گوگل و فیس‌بوک در حوزه تبلیغات دیجیتال



قابل بیان است. بنابراین گوگل و فیس‌بوک قدرت‌های سنتی دنیای آنلاین محسوب می‌شوند. این امر در آمار کاربران پرشمار هر کدام از آنها به خوبی نمایان است. فیس‌بوک علی رقم مواجهه با مشکلات گسترده هنوز هم نخستین شبکه اجتماعی از نظر تعداد کاربران فعال است. اینستاگرام به عنوان نزدیک‌ترین تعقیب‌کننده نیز به عنوان زیرشاخه فیس‌بوک فعالیت دارد بنابراین تهدید جدی متوجه فیس‌بوک در زمینه تعداد کاربران نیست. همین امر به طور دقیق پیرامون گوگل نیز صحت دارد. آنها سال‌ها بهترین خدمات در زمینه سرویس‌های ایمیل و موتور جست‌وجو را ارائه کرده‌اند. توسعه سایر بخش‌های جانبی کسب و کار آنها نیز در همین راستا قابل ارزیابی است بنابراین شهرت روزافزون‌شان تاثیر انکارناپذیری در کاهش سطح رقابت‌های موجود خواهد داشت.

نکته مهم درخصوص روند فعالیت گوگل و فیس‌بوک ظهور رقبای تازه است. امروزه شبکه‌های اجتماعی بسیار زیادی در سراسر دنیا مشغول فعالیت هستند. تیک تاک به عنوان مهم‌ترین شبکه اجتماعی نوظهور توجه بسیاری از کاربران سراسر جهان را جلب کرده است. توسعه سریع تیک تاک در میان کاربران نسل جوان جهت‌گیری برندهای مختلف برای همکاری تبلیغاتی با این پلتفرم را دوجندان کرده است. ما به طور معمول انتظار درآمد تبلیغاتی از یک پلتفرم آنلاین تازه تاسیس را نداریم بنابراین تیک‌تاک نوعی استثنا در این ماجرا محسوب می‌شود. بدون شک رقابت فیس‌بوک با شبکه‌های اجتماعی دیگر ارتباط مستقیمی به گوگل ندارد. شبکه اجتماعی گوگل پلاس از همان ابتدا جذابیت چندانی برای کاربران نداشت بنابراین تمرکز اصلی گوگل بر روی تقویت سرویس‌دهی گسترده در زمینه تبلیغات وب و به ویژه تبلیغاتی در گوشی‌های همراه است. در این زمینه خرده‌فروشی‌ والمارت با رونمایی از برنامه‌اش برای راهاندازی تبلیغات درون برنامه‌ای بسیاری از استراتژی‌های گوگل را دچار شوک کرده است. والمارت تا پیش از این همکاری تبلیغاتی گوگل محسوب می‌شد. بنابراین گوگل با مدیریت تبلیغاتی در اپ و سایت رسمی این برند درآمد مطلوبی به دست می‌آورد. جهت‌گیری والمارت برای قطع همکاری با گوگل شکاف درآمدی قابل توجهی برای این برند فراهم می‌کند. مدیریت این شکاف به دلیل حجم بالای همکاری‌های مشترک کار چندان ساده‌ای نخواهد بود.

فقدان ایده پردازی خلاقانه

بخش پایانی تحلیل من از وضعیت گوگل و فیس‌بوک مربوط به بحث ایده‌پردازی خلاقانه است. بدون شک این دو غول دیجیتال به دلیل ایده‌های نوآورانه‌شان موفق به جلب نظر مخاطب هدف شده‌اند بنابراین ادامه روند تعامل سازنده آنها با کاربران آنلاین در گرو تداوم ایده‌پردازی خلاقانه‌شان خواهد بود. شاید در نگاه نخست روند ایده‌پردازی خلاقانه گوگل و فیس‌بوک کاملاً آشکار به نظر برسد، با این حال اندکی تأمل بیشتر زاویه دید بهتری به ما خواهد داد.

ظهور پلتفرم‌هایی نظیر اسپاتیفای و نت‌فلیکس با ایده‌های جذاب در زمینه پخش موسیقی و محتوای تصویری به صورت آنلاین خدمات گوگل را تضعیف کرده است. بدون تردید گوگل فرصت مناسبی برای تبدیل ویوتیوب به پلتفرمی مانند نت‌فلیکس داشت، اما بسیار دیر به فکر اجرای آن افتاد بنابراین نت‌فلیکس به طور کامل ایده موردنظر را تصاحب کرد. در مورد ایده اسپاتیفای نیز گوگل در تلاش برای تبدیل سرویس Google Music به چنین ابزاری بود. در اینجا نیز اقدام دیوهنگام گوگل موجب از دست رفتن یکی از شانس‌های بزرگ شد.

ماجرای در مورد فیس‌بوک به شدت بدتر است. این برند در طول سال‌های اخیر اغلب نوآوری‌های خود در زمینه خدمات به کاربران را از دیگر پلتفرم‌ها تقلید کرده است. به عنوان مثال بخش استوری تقلید کاملی از اسنپ چت محسوب می‌شود. یکی از انتقادات اصلی به روند توسعه فیس‌بوک اتکا بر پیشینه موفق‌اش به جای تلاش برای نوآوری‌ها روند فعالیت خویش محسوب می‌شود. این امر در قالب‌هایی نظیر خرید اینستاگرام نمایان می‌شود. بدون تردید اینستاگرام یکی از ایده‌های جذاب برای تبدیل فضای شبکه‌های اجتماعی به محیطی عکس و فیلم‌محور است. بسیاری از کارشناس‌ها در عمل انتظار اجرای چنین ایده‌ای از سوی فیس‌بوک را داشتند، با این حال فیس‌بوک خیلی دیر به فکر استفاده از این الگو افتاد بنابراین در عمل به جای اجرای چنین ایده‌ای به فکر خرید امتیاز اینستاگرام افتاد. بدون شک ادامه چنین روندی برای گوگل و فیس‌بوک به شدت اعتبار و شهرت‌شان نزد کاربران را تهدید خواهد کرد بنابراین باید سرمایه‌گذاری بیشتری بر روی حوزه توسعه و تحقیقات از سوی هر دو آنها صورت گیرد. بدون تردید فقط زمان آینده حوزه تبلیغات دیجیتال را روشن خواهد کرد. بحث‌های مطرح در این مقاله برای روشن‌سازی فضای تبلیغات دیجیتال و آینده‌اش بود. از نظر من گوگل و فیس‌بوک توانایی بازاریابی نقش و تاثیر گذاری‌شان در حوزه تبلیغات را دارند. این امر در گرو شناخت درست تهدیدهای پیش روی و انتخاب استراتژی‌های کاربردی برای مقابله با آنها خواهد بود.

منبع: adage

توسعه فناوری و کاهش نقش گوگل و فیس‌بوک

توسع فناوری‌های نوین همیشه به سود شرکت‌های فعال در این حوزه نیست. مثال بارز این امر در مورد فناوری بلاک‌چین قابل مشاهده است. توسعه این فناوری نقش واسطه‌ای پلتفرم‌هایی نظیر گوگل و فیس‌بوک در فرآیند طبقه‌بندی اطلاعات شخصی کاربران را دستخوش تغییر ساخته است. وقتی این پلتفرم‌ها دسترسی کاملی به اطلاعات مربوط به کاربران‌شان نداشته باشند، امکان ترغیب برندها برای همکاری تبلیغاتی نیز وجود نخواهد داشت. بنابراین برندهای مختلف به سوی فرآیندهای دیگری در زمینه بازاریابی و تبلیغات خواهند رفت.

یکی از جایگزین‌های اصلی الگوی تبلیغات با همکاری برندهای بزرگ نظیر گوگل و فیس‌بوک مربوط به تبلیغات محلی است. این شیوه نیازمند استفاده از بانک اطلاعاتی غول‌های حوزه IT نیست، بنابراین ما شاهد روند کاهش وابستگی برندها به گوگل و فیس‌بوک نیز توجه داشت. شاید تا همین پنج سال پیش صحبت از رقیب جدی برای فیس‌بوک بی‌معنا بود، با این حال اکنون بسیاری از پلتفرم‌های مشابه در زمینه تبلیغاتی با فیس‌بوک و حتی گوگل رقابت دارند.

راهکار پیش روی گوگل و فیس‌بوک برای حفظ نقش‌شان در دنیای تبلیغاتی آنلاین بسیار دشوار است. آنها باید دست به انتخابی پیچیده برای حفظ جایگاه‌شان بزنند. بر این اساس آزادسازی گردش اطلاعات در بسیاری از پلتفرم‌ها و نرم‌افزارهای بلاک‌چین باید در دستور این دو غول دیجیتال قرار گیرد. پیامد نخست این امر کاهش سطح دسترسی این دو شرکت به اطلاعات کاربران‌شان است بنابراین دیگر گزینه‌هایی نظیر شخصی‌سازی دقیق محتوای تبلیغاتی از لیست خدمات گوگل و فیس‌بوک حذف خواهد شد. خوشبختانه فناوری بلاک‌چین تمام امکانات و درهای پیش روی برندها را مسدود نمی‌کند. در این زمینه استفاده از فناوری هوش مصنوعی ضروری خواهد بود. این فناوری در بسیاری از پلتفرم‌ها و نرم‌افزارهای تبلیغاتی کاربرد دارد. به این ترتیب با قطع دسترسی گوگل و فیس‌بوک به اطلاعات مستقیم کاربران اهمیت تحلیل محتوای تولیدی کاربران اهمیت می‌یابد. مزیت اصلی گوگل و فیس‌بوک در اینجا دسترسی به بسترهای سرویس‌های مختلف‌شان است. همانطور که مشاهده می‌کنیم، آینده تاثیرگذاری گوگل و فیس‌بوک در این بخش با دشواری‌های بسیار زیادی رو به روست بنابراین تحلیل وضعیت این دو برند به سادگی ممکن نیست. ادامه تاثیرگذاری گوگل و فیس‌بوک منوط به تصمیم‌گیری هوشمندانه و سریع برای تحول وضعیت‌شان خواهد بود.

رسوایی در زمینه سرقت اطلاعات کاربران

وقتی شرکت‌ها به دامنه وسیعی از اطلاعات کاربران دسترسی دارند، همیشه امکان سرقت اطلاعات با دست کم سوءاستفاده از آنها وجود دارد. ما در طول سال‌های اخیر به طور مداوم اخباری مبنی بر فروش اطلاعات کاربران از سوی فیس‌بوک و دیگر غول‌های حوزه فناوری شنیده‌ایم. این اخبار به‌طور کلی سطح اعتماد کاربران به گوگل و فیس‌بوک را کاهش داده است. گوگل نیز مانند فیس‌بوک درگیر شایعات و اخبار مختلفی مبنی بر فروش مداوم اطلاعات کاربران به سرویس‌های امنیتی یا برندهای دیگر است. در چنین فضایی دیگر رقبا با ارائه تضمین‌های مختلف برای رعایت حریم شخصی کاربران فرصت جلب نظر گسترده را دارند. به این ترتیب آینده برندهای فعال در زمینه تبلیغات دیجیتال بسیار روشن خواهد بود.

بدون شک غلبه بر شرایط دشوار گوگل و فیس‌بوک نیازمند اقدامات سریع است. خوشبختانه هر دو این شرکت‌ها اقدامات سریعی برای بازاریابی اعتماد مشتریان انجام داده‌اند. نکته مهم در این زمینه دشواری جلب دوباره اعتماد کاربران است. وقتی ما عملکرد منفی در یک زمینه داشته باشیم، خاطره آن تا سال‌ها در ذهن مخاطب باقی خواهد ماند. نکته مهم در این میان سطح بالای خدماتات گوگل و فیس‌بوک است بنابراین شاید این نکته تا حدی مانع کاهش شدید نقش این دو غول حوزه دیجیتال در دنیای تبلیغات شود. فیس‌بوک در طول سال‌های اخیر تحت فشارهای بی‌سابقه برای ایهام‌زدایی از روند فعالیتش بوده است. رسوایی‌های اخیر در زمینه سرقت اطلاعات و فروش غیرقانونی داده‌های کاربران برای فیس‌بوک بسیار گران تمام شده است. کاهش شدید سطح اعتماد کاربران به خوبی در روند حذف اکانت بسیاری از آنها قابل مشاهده است. براساس برآورد خبرگزاری رویترز حجم ضرر رسوایی‌های اخیر فقط در سال ۲۰۱۸ نزدیک به ۵ میلیارد دلار بوده است. همچنین باید نقش اعمال محدودیت‌های قانونی بر فعالیت فیس‌بوک را نیز مدنظر داشته باشیم. این امر به طور مشخص موجب تردیدهای بیشتر و تشدید جو بی‌اعتمادی نسبت به این برند خواهد شد.

ظهور رقبای تازه

فعالیت در حوزه تبلیغات دیگر محدود به یک یا دو برند مشخص نیست. از زمان توسعه فناوری اینترنت به صورت عمومی در زمینه شبکه‌های اجتماعی فیس‌بوک پیشساز بوده است. این امر به طور مشابه در مورد خدمات گسترده آنلاین گوگل

ایستگاه بازاریابی

۴ توصیه به برندها برای تولید محتوای مناسب

برندهای جهان فراموش کرده بودند که باید به استراتژی بازاریابی محتوا هم توجه کنند و در مورد نیازهای کاربران شان فکر کنند. شرکت‌ها فقط روی اولویت‌های خودشان و آنچه می‌خواستند بیان کنند متمرکز شده بودند. این اوضاع با طراحی کاربرمحور تغییر کرد – مردم کم‌کم بررسی نیازهای مخاطبان مختلف و پرداختن به آنها را به طور جدی شروع کردند، اما این خطر وجود دارد که یک سازمان بتواند در اثر توجه ویژه‌ای که نسبت به کاربران دارد، خود را فراموش کند. مارگوت بلومشتاین، استراتژیست برند و محتوا، در این مأموریت قصد دارد آونگ را به وسط چارچوب بازگرداند. او به این شکل استدلال می‌کند: «اگر شرکت‌هایی که همگی در یک صنعت خاص هستند و مخاطب یکسانی دارند، فقط روی نیازهای آن مخاطب متمرکز شوند، تجربه چندان جالبی نخواهند داشت.»

استراتژی بازاریابی محتوا

۱. توجه به بیان تفاوت‌ها

«خطوط هوایی که همان کالای مشابه را به فروش می‌رسانند، همه یکسان به نظر می‌رسند و ظاهری یکسان دارند، ولی چنین چیزی درست نیست زیرا ما می‌دانیم که آنها با هم فرق دارند به این دلیل که برندهای متفاوتی هستند، حتی اگر در مسیرهای یکسان پرواز داشته باشند و حتی در صورتی که قیمت‌شان یکسان باشد. ما می‌دانیم که تجربیاتی که جت‌بلو، ویرجین و یونایتد ارائه می‌دهند به طور قابل‌توجهی متفاوت هستند و مردم سطح وفاداری، تمایلات و علائق مختلفی دارند که با آن برندها مطابقت دارد. من دوست دارم با مشتریانم کار کنم تا به آنها در بیان این تفاوت‌ها به بهترین نحو کمک کنم. در صورتی که آنها بدانند چه کسی هستند، بهتر می‌توانند تصمیم بگیرند که با چه کسی می‌خواهند ارتباط برقرار کنند و چه زبان، محتوا و پلتفرم‌هایی برای جذب مخاطبان آنها بهترین هستند.»

۲. توجه به تجربه کاربر متناسب با برند

بلومشتاین، که با مشتریانی مانند تیمبرلند، لیندت و الجزیره آمریکا همکاری کرده است، به برندها کمک می‌کند تا اطمینان حاصل کنند که انتخاب‌های‌شان نه‌تنها برای مخاطبان مناسب است بلکه به عنوان یک شرکت برای خودشان هم مناسب است؛ رویکردی که او آن را تجربه کاربر متناسب با برند نامیده است. برای مثال آیا یک برند تجاری باید با جملات کوتاه و مختصر با مخاطبین خود در ارتباط باشد یا از محتوایی بلند و طولانی برای این کار استفاده کند؟ آیا آنها باید مصاحبه‌های ویدئویی با ذی‌نفعان خود انجام دهند، یا بهتر است که مستقیماً با بزرگ‌ترین مشتریان‌شان در ارتباط باشند؟

۳. توجه به اهداف ارتباطی

اولین قدم، صرف نظر از صنعت مشتری، اندازه یا مشکلی که سعی در حل آن دارند، همیشه کمک به آنها برای ایجاد یک ساختار پیام است. بلومشتاین این موضوع را به عنوان سلسله‌مراتب اهداف ارتباطی تعریف می‌کند که می‌تواند برای هدایت ایجاد نسخه و همچنین طراحی بصری مورد استفاده قرار بگیرد. بلومشتاین مشتری را از طریق یک فرآیند سه مرحله‌ای (که اولین بار آن را در کتاب خود به نام استراتژی محتوا در محل کار منتشر کرد) هدایت می‌کند به این ترتیب که باید پاسخ این سه سوال مشخص شود: اینکه چه کسی هستند، دوست دارند چه کسی باشند و چه کسی نیستند. او سپس تجزیه و تحلیل می‌کند که کدام اصطلاحات و واژه‌ها برای برند بسیار مهم و اساسی هستند به حدی که می‌خواهند حتماً نسبت به آنها پایبند باشند در حالی که برخی دیگر از واژه‌ها اهمیت چندانی برای برند ندارند. او توضیح می‌دهد: «شاید از قدیم شکل و شمایل سنتی داشته‌اید و حالا متوجه شده‌اید که این شیوه خسته‌کننده است، اما هنوز هم تمایل دارید دارای ثبات، مسئولیت‌پذیر و قابل اعتماد دیده شوید. در نهایت، ما الگوهای طبیعی را در این شرایط مشخص می‌کنیم و آنها را رتبه‌بندی می‌کنیم. ما باید پی ببریم که بهترین ویژگی که شما برای برقراری ارتباط با مخاطبین‌تان دارید، چیست – برای مثال، احساس ناآوری شما و خلاق و اولین بودن‌تان می‌تواند ویژگی مثبت شما باشد.»

۴-ارزایی محتوا

بلومشتاین پس از ایجاد ساختار پیام، به سمت کارهای تاکتیکی‌تر حرکت می‌کند. این کارها می‌توانند ایده‌هایی را در رابطه با محتوا و تعیین دستورالعمل‌های مرتبط با اصول نگارشی شامل شوند. ساختار پیام برای ارزیابی محتوای موجود در برند به منظور آزمایش کردن آن استفاده می‌شود. بلومشتاین ادامه می‌دهد: «هن نمی‌توانم به شما بگویم چند بار با تیمی کار کرده‌ام که ممکن است با گفتن اینکه تمایل دارند مدرن به نظر برسند، کارشان را شروع کنند، اما وقتی از آنها می‌پرسم مصدرن بودن چه معنایی دارد و با شیوه‌های قبلی که برای انجام کار داشته‌اند، چه فرقی دارد، اکثر اوقات مکث می‌کنند! خوب، چه کسی دوست ندارد که کارش مدرن و امروزی به نظر برسد؟ ما باید این واژه‌ها را بشکافیم و باز کنیم و از حالت انتزاعی به حالت واقعی و عینی بیش برویم.»

منبع: creativeblog/bazdeh



چه نوع ویدئوهایی برای بازاریابی دیجیتال مناسب‌تر هستند



به قلم: آستین گولد کارفرین

مترجم: امیر آل‌علی

این اقدام شما باید همراه با رعایت چند اصل باشد. نخست آنکه باید شناخت خوبی از جامعه هدف خود داشته باشید. درواقع افراد هر جامعه ویژگی‌های خاص خود را دارند که باید در اتخاذ شیوه خود، آن را مورد توجه جدی قرار دهید. درواقع تا زمانی که ندانید برای چه مخاطبانی قرار است تولید محتوا کنید، بدون شک هر اقدامی با ریسک بسیار بالا همراه خواهد بود. همچنین توجه به اصل متنوع بودن آموزش‌ها و چند قسمتی کردن آنها، از جمله مواردی است که تاثیر اقدام شما را افزایش خواهد داد. در آخر فراموش نکنید که طرح پرسش از خود مخاطبان نیز می‌تواند شما را متوجه بسیاری از کمبودها و اقداماتی که باید انجام شود، کند. به همین خاطر نباید تنها براساس تصورات خود اقدام کنید. برای این موضوع بهتر است تا از افراد توانا درون شرکت خود استفاده کنید. این امر همگان را متوجه حضور یک تیم توانا در شرکت شما خواهد کرد.

۳-نمایش پشت صحنه

اگرچه کمی عجیب به نظر می‌رسد، با این حال واقعیت این است که مخاطب تمایل دارد تا نسبت به همه چیز آگاه شود. بدون شک پشت صحنه از جمله مواردی محسوب می‌شود که افراد قادر به مشاهده آن نخواهند بود، با این حال بسیاری از اتفاقات آن می‌تواند جذابیت بالایی را به همراه داشته باشد. همچنین آشنایی با مراحل کار تهیه یک ویدئو، به توجه بیشتر نسبت به اقدام شما منجر خواهد شد. این امر درست اقدامی است که مستندسازها نیز به خوبی متوجه آن شده و با نمایش پشت صحنه خود، همگان را متوجه سختی‌های کار می‌کنند که با واکنش‌های بسیار خوبی همراه است، با این حال در این رابطه باید در تلاش برای رعایت اصل کوتاهی کار باشید. درواقع یک پشت صحنه یک ساعت، ابتدا هیچ فردی را به سمت خود جذب نخواهد کرد. به همین خاطر تنها مواردی را مورد توجه قرار دهید که نسبت به جذاب بودن آنها، اطمینان دارید.

۴-توجه به ولاگ‌ها

ایسن امر که در رابطه با یک موضوع با لحنی بسیار صمیمانه صحبت کنید، درستی اقدامی است که در ویدئوهایی تحت عنوان ولاگ‌ها اتفاق می‌افتد. برای مثال گری واینرچاک که به عنوان نویسنده بسیاری از بهترین کتاب‌ها در زمینه بازاریابی اینترنتی و موفقیت است، در این رابطه بسیار فعال عمل کرده و هر روزه ولاگ‌هایی را منتشر می‌کند. در این رابطه هیچ محدودیتی وجود نداشته و شما می‌توانید در رابطه با هر موضوعی صحبت کنید. درواقع ولاگ را به صورت خلاصه باید یک گپ دوستانه تلقی کرد. به همین خاطر ابتدا آن را به مانند یک سخنرانی رسمی تلقی نکرده و تا حد امکان آن را جذاب کنید. برای مثال می‌توان حتی با مخاطبان خود شوخی‌هایی را نیز داشته باشید. در صورت انجام درست این امر، شما به بالاترین حد از صمیمیت با مخاطبان خود دست پیدا خواهید کرد، با این حال نگاه کردن به چند نمونه ولاگ، می‌تواند کاملاً ایده‌های لازم را برای یک عملکرد فوق‌العاده به شما بدهد. در آخر فراموش نکنید که به علت ماهیت غیررسمی این دسته از اقدامات شما در رابطه با هر موضوعی می‌توانید با مخاطب خود صحبت کنید. درواقع هدف اصلی از این اقدام، افزایش سطح صمیمیت و تعامل شما با مخاطبان است.

۵-انجام مصاحبه

مصاحبه نیز یکی از مواردی محسوب می‌شود که جذابیت بسیار بالایی را برای مخاطب داشته و انتقال‌دهنده مطالب بسیار مفیدی خواهد بود. اگرچه این اقدام را از طریق متن نیز می‌توان انجام داد، با این حال نمایش فرد مصاحبه‌شونده، بدون شک سطح بالاتری را به وجود خواهد آورد، با این حال لازم است که توجه بالایی را داشته باشید. درواقع اگر فرد مصاحبه‌کننده، از شهرت کافی برخوردار نبوده

اگر بخواهیم مهم‌ترین اقدام در زمینه بازاریابی دیجیتال را نام ببریم، بدون شک ویدئو-ها با اختلافی فاحش در صدر قرار خواهند گرفت. علت این امر به این خاطر است که آنها قادر به تحت تاثیر قرار دادن حداکثری حواس مخاطبان هستند. برای مثال یک عکس در بهترین حالت ممکن تنها قادر خواهد بود تا بینایی مخاطب را به صورت کامل درگیر کند. در رابطه با فایل‌های صوتی نیز داستان به همین شکل بوده و تنها قوه شنوایی افراد تحت تاثیر قرار خواهد گرفت، با این حال ویدئوها ترکیبی از همه چیز محسوب می‌شوند. به همین خاطر نیز ضروری است تا مورد توجه برندها قرار گیرند با این حال نحوه فعالیت در این زمینه نیز کاملاً تعیین‌کننده بوده و لازم است تا در بازار به شدت رقابتی، کیفیت کار بالایی را داشته باشید. برای رسیدن به این هدف، قبل از توجه به مسائلی نظیر انتخاب بهترین لنز برای تصویربرداری، ضروری است تا نسبت به بهترین نوع از ویدئوها برای اقدامات تجاری، به آگاهی لازم دست پیدا کرده باشید. در همین راستا به بررسی ۱۰ نوع از بهترین ویدئوها برای بازاریابی دیجیتالی، خواهیم پرداخت.

۱-نمایش فرهنگ سازمانی شرکت

ایسن امر که فرهنگ کاری شرکت خود را معرفی کرده و آن را به عاملی برای تفاوت خود با سایرین تبدیل کنید، بدون شک اهمیت بسیار بالایی را خواهد داشت، با این حال صحبت کردن در رابطه با این موضوع، ابتدا مخاطب را جذب نخواهد کرد. برای مثال شما می‌توانید یک مقاله در رابطه با فرهنگ کاری تیم خود تهیه کنید، با این حال افراد تا زمانی که آن را با چشمان خود نبینند، به اطمینان لازم دست پیدا نخواهند کرد. در این رابطه نمایش غیرمستقیم، بهترین حالت ممکن خواهد بود. برای مثال به جای این امر که از تمامی کارمندان خود مصاحبه بگیرید، تنها کافی است تا از آنها در حین انجام کار خود فیلم گرفته و توضیحات لازم را به آن اضافه کنید، با این حال فراموش نکنید که شما باید همه چیز را به نمایش درآورید. برای مثال نحوه جشن گرفتن پس از کسب یک موفقیت و یا رو به رو شدن با یک مشکل، نه‌تنها اقدام شما را جذاب‌تر خواهد کرد، بلکه مخاطب را نیز به این باور نزدیک‌تر خواهد کرد که شما با آنها صداقت کافی را داشته و برندی قابل اعتماد محسوب می‌شوید. در این رابطه فراموش نکنید که شما باید در تدوین فیلم‌های خود نیز دقت عمل کافی را داشته باشید. درواقع بسیاری از موارد ممکن است ضبط شود، با این حال شما باید یک استاندارد زمانی را نیز رعایت کنید. به همین خاطر برخی از موارد بدون اهمیت را حذف کرده و برخی دیگر را با اقدامی نظیر افزایش سرعت بخش آن، به نمایش درآورید.

۲-آموزش رایگان

واقعیت این است که علت اصلی بسیاری از عدم خریدها، به علت ناآگاهی است که به عدم احساس نیاز تبدیل شده است. تحت این شرایط آموزش بسیاری از مطالب مرتبط با حوزه کاری خود، می‌تواند مشوق خوبی برای خرید حداکثری از سوی مخاطبان باشد. همچنین فراموش نکنید که افراد همواره نسبت به مطالب مفید و آموزش‌هایی که برای‌شان بار مالی را به همراه نداشته باشد، واکنش بسیار خوبی را داشته و این امر خود می‌تواند به شهرت بیشتر برند شما منجر شود، با این حال نحوه تدریس نیز بسیار مهم است و برای مثال برخی از افراد تصور می‌کنند که باید درست به مانند یک کلاس درس رفتار کرده و در تلاش برای ایجاد دوستی با مخاطبان خود نیستند. این امر در حالی است که امروزه توقع مخاطب به علت وجود برندهای مشابه بسیار و رشد تکنولوژی، بسیار بالا رفته است. به همین خاطر

و دلیلی برای نمایش او وجود ندارد، ضروری است تا کادر را به صورت کامل به فرد مصاحبه‌شونده اختصاص دهید. همچنین انتخاب موضوعات کاربردی و به‌روز، از دیگر مواردی محسوب می‌شود که در میزان موفقیت شما کاملاً تعیین‌کننده خواهد بود.

۶-استفاده از روش پرسش و پاسخ

یکی از حوزه‌های نسبتاً جدید که با واکنش‌های فوق‌العاده‌ای از سوی مخاطبان همراه بوده است، ساخت ویدئوهایی تحت عنوان پرسش و پاسخ است. درواقع محوریت کار به این صورت است که شما از قبل تعدادی سوال را انتخاب می‌کنید از یک یا چند نفر آنها می‌پرسید. در این رابطه شروع کار بهتر است از افراد درون خود شرکت باشد. بدون شک بهترین فرد برای شروع این ماجرا، مدیریت خواهد بود، با این حال توجه کنید که بیش از حد نیز نباید وارد حریم شخصی افراد شد. همچنین لازم است تا محدودیت کلمه‌ای برای پاسخ‌ها تعیین کنید. در غیر این صورت حالت مصاحبه‌ای پیدا خواهد کرد.

۷-نمایش و نقد و بررسی محصولات

شما باید فیلم‌هایی را برای رونمایی و نمایش تمامی محصولات خود تهیه کنید. این امر در زمینه شناخت آنها تاثیر بسزایی را خواهد داشت، با این حال در این رابطه نباید تنها به سطح مذکور بسنده کرده و لازم است تا کامل‌ترین اطلاعات را در اختیار آنها قرار دهید. بدون شک به هر میزانی که بتوانید مخاطب را بیشتر در شرایط رو به رو شدن مستقیم با محصول قرار دهید، شانس موفقیت شما نیز افزایش چشمگیر پیدا خواهد کرد. نکته طلایی در این رابطه این است که باید نقد و بررسی شما کاملاً صادقانه باشد. به همین خاطر حتی از صحبت در رابطه با نقص‌های موجود، واهمه‌ای نداشته باشید. با این حال می‌توان با اقداماتی نظیر تلاش برای بهتر کردن اوضاع در نسخه‌های بعدی، تاثیر پیام منفی خود را به حداقل برسانید. بدون شک این سطح از صداقت، تاثیر زیادی را بر روی تمامی مخاطبان خواهد داشت. همچنین می‌توانید برای واقع‌گرایانه‌تر کردن اقدام خود، از یک مشتری عادی بخواهید تا تجربه خود را در رابطه با محصول با سایرین به اشتراک بگذارد.

۸-آموزش ترغندها

اگرچه ممکن است این اقدام را کاملاً مشابه با مورد دوم تلقی کنید، با این حال واقعیت این است که آموزش ترغند، به فیلم‌های بسیار کوتاهی گفته می‌شود که عملاً آموزش کاملی محسوب نشده و تنها به معرفی راهکارها و توصیه‌هایی خواهد پرداخت که به استفاده بهتر از محصول و یا افزایش عمر آن منجر خواهد شد. به همین خاطر نیز بهتر است تا برای آنها یک بخش جداگانه مشخص کنید.

۹-نمایش اتفاقات مهم

پوشش خبری اتفاقات مهم، به عنوان آخرین اقدام مهمی محسوب می‌شود که باید مورد توجه جدی شما قرار گیرد. با این حال توجه داشته باشید که برای این موضوع، شما باید سرعت کار بالایی را داشته باشید. برای مثال سمیناری که امروز برگزار شده است، دیگر جذابیتی را برای افراد در روزهای آینده نخواهد داشت. به همین خاطر نیز باید از تیمی استفاده کنید که از مهارت کافی برخوردار بوده و با کمترین نیاز به ویرایش و تدوین، آن را در درون سایت خود قرار دهید. در نهایت توجه داشته باشید که این مورد، تنها الزامات اولیه برای آشنایی با حوزه‌های پرطرفدار محسوب می‌شود. به همین خاطر ابتدا نباید خود را به کسب اطلاعات در این زمینه محدود کرده و آن را برای شروع فعالیت خود کافی تلقی نمایید.

منبع: business&community

نکات مهمی که استارت آپ‌ها باید در استخدام اعضا در نظر بگیرند

هر کارآفرینی باید بهترین اعضا را برای ساخت تیم کاری‌اش انتخاب کند، اما سؤال مطرح می‌شود چه عواملی باید در فرآیند استخدام اعضا در نظر گرفته شود؟

سؤال مهمی که ذهن کارآفرینان استارت‌آپ‌های تازه‌کار را همواره به خود مشغول می‌کند، این است که در چه فعالیت‌هایی باید مشارکت داشته باشند؟ قطعاً یکی از اصلی‌ترین فعالیت‌ها برای موفقیت استارت‌آپ‌ها، داشتن تیمی قدرتمند و کاردان است. در ادامه مقاله، به بررسی عواملی می‌پردازیم که در فرآیند استخدام به شما کمک می‌کند تا تصمیمات هوشمندانه‌تری اتخاذ کنید.

فرهنگ، زمینه‌ساز موفقیت است و تیم کاری شما فرهنگ

شرکت را می‌سازد

هر کسب و کاری به اندازه فرهنگی که می‌سازد قدرتمند است. صداقت، روراستی و صبوری از جمله مواردی است که روی فرهنگ یک شرکت تأثیر می‌گذارد. این ارزش‌ها باید در بین کارمندان شرکت نمود یابد و بخشی از رفتار، تصمیم‌گیری و اعمال آنها باشد. شاید فراگیر کردن چنین فرهنگی سخت و چالش‌برانگیز باشد، اما برای رسیدن به موفقیت ضروری است. پس ارزش‌های شما فرهنگ‌تان را شکل می‌دهد و فرهنگ‌تان هم مزیت رقابتی شما را تقویت می‌کند.

ایجاد و فراگیر کردن فرهنگی مطابق با ارزش‌های یک شرکت از همان فرآیند اولیه استخدام شروع می‌شود. یکی از اصلی‌ترین نکاتی که باید در فرآیند استخدام کارمندان به آن توجه کنید این است که ببینید آیا ارزش‌های شما یا فرد در خواست‌دهنده کار هماهنگ است یا نه. پذیرش بازخورد‌های سازنده و پایبندی به ارزش‌های شرکت از جمله مواردی است که باید هنگام استخدام اعضا در نظر بگیرید.

به شخصیت افراد توجه کنید

جوزف کاپ، مدیرعامل شرکت تولیدکننده نرم‌افزارهایی برای افزایش راحتی بیماران درآین‌پارِه می‌گوید: «بهترین نصیحت برای استخدام نیروی کاری جدید را از مؤسس شرکت‌م یعنی شون شنیدم. او در زمینه داروسازی فعالیت دارد و سابقه کاری او در بیمارستان به ۱۵ سال می‌رسد. ما در یکی از جلسات ماهانه‌ای که با مشاور فروش شرکت داشتیم بسیار متعجب شدیم. اولین قدم او برای فروش محصولات با موفقیت چشمگیری همراه بود و این کار بدون زحمت خاصی انجام شد. این مسئله سبب شد تا من و شون به عنوان افراد درونگرا انرژی زیادی به دست آوریم. پس از آن، شون در بیانیه‌ای جدید اعلام کرد به فردی نیاز داریم که بتواند از همین راه به اعضای گروه انرژی مثبت منتقل کند. همانند یک بازیکن بسکتبال که به عنوان مهره اصلی تیم بازی می‌کند و به دیگر اعضا انرژی می‌دهد. توانایی و مهارت از موارد اساسی برای استخدام یک فرد است، اما این شخصیت افراد است که کمک می‌کند نقش مثبتی در یک تیم ایفا کنند.»

توجه به شخصیت افراد در هنگام استخدام از جمله مواردی است که باعث می‌شود بین شخصیت‌های متفاوت اما سازگار، تعادل خوبی برقرار شود. ایجاد تعادل بین شخصیت‌ها نه‌تنها به شور و اشتیاق محیط کار می‌افزاید بلکه انرژی کارمندان را هم بالا می‌برد.

تنها به دنبال استخدام افراد دسته اول و دوم باشید

کاپ معتقد است: «در هر سازمانی افراد به سه گروه تقسیم‌بندی می‌شوند. گروه اول کارمندان مهم و کلیدی آن شرکت هستند که باعث پیشرفت و دستیابی به اهداف سازمان می‌شوند. گروه دوم افراد قابل اعتمادی هستند که وظایف خود را کامل و سر موقع انجام می‌دهند و گروه سوم کسانی هستند که در گروه اول و دوم جای نمی‌گیرند.» پیشنهاد می‌شود تنها افراد گروه اول و دوم را استخدام کنید و ارتباط خوبی بین آنها به وجود آورید و گروه سوم را هم نادیده بگیرید؛ هرچند گفتن این موضوع خیلی راحت‌تر از عمل کردن به آن است. شناسایی شخصیت افراد و گنجاندن آنها در گروه‌های اول و دوم، چیزی نیست که بتوان از روی رزومه، دانشگاه و رشته تحصیلی و کارنامه آنها انجام داد. استخدام افرادی با خصوصیاتی چون وفاداری، پذیرش بازخوردها و داشتن هوش هیجانی بالا برای موفقیت یک تیم ضروری است.

منبع: forbes/ucan



۱۴ نکته درباره انواع، اجزا و نمونه بوم مدل کسب و کار



سریع‌ترین و کارآمدترین برای کمترین میزان سرمایه‌گذاری لازم انجام می‌شود. دو نوع اصلی کانال وجود دارد: کانال‌های تحت مالکیت شرکت به عنوان ویت‌رین یا کانال‌های شریک مانند توزیع‌کنندگان. یک شرکت می‌تواند هر یک یا ترکیبی از هر دو را انتخاب کند.

برای یک کارآفرین، اولین قدم در پرداختن به کانال‌ها تشخیص کانال‌های مشتریان است. بسته به راهبرد شرکت نقاط تماس با مشتریان می‌تواند محدود یا متنوع باشد. سپس او باید قدرت هر کانال را با انجام تحلیل SWOT بر روی کانال تعیین کند. نهایتاً، شرکت می‌تواند کانال‌های مشتریان جدیدی را تشخیص دهد و بسازد.

۴. رابطه مشتریان

یک سازمان باید نوع رابطه که با بخش مشتریان دارد انتخاب کند تا موفقیت و ثبات مالی ایجاد کند. روابط مشتریان را می‌توان به قرار زیر دسته‌بندی کرد. ۱- دستیار شخصی: در این نوع از رابطه شرکت مستقیماً از طریق کارمندی که با کمک به پیش‌فروش مشتری، در طول فروش و حتی شاید تأمین خدمات پس از فروش، تماس انسانی فراهم می‌کند ارتباط برقرار می‌کند. ۲- دستیار شخصی اختصاصی: این نوع از رابطه با تعاملی بسیار نزدیک بین مشتری و شرکت از طریق نماینده‌ای اختصاصی شناخته می‌شود که برای یک سری از مشتریان تعیین و گماشته شده است و به شخصه مسئول تجربه کاملی است که مشتری با شرکت خواهد داشت.

۳- خودیابری (سلف‌سرویس): خودیابری بار تجربه مشتری را بر روی ابزاری می‌گذارد که مشتری برای خدمت به او فراهم می‌کند قرار می‌دهد. ۴- خدمات خودکار: اینها توسط روابط خودیابری شخصی‌سازی می‌شوند که ترجیح تاریخی مشتری برای بهبود تجربه کل به کار گرفته می‌شود. ۵- اجتماعات/ انجمن‌ها: در عصر الکترونیک امروز ایجاد اجتماعات برای مشتریان به سازمان‌ها اجازه می‌دهد مستقیماً با این افراد ارتباط برقرار کنند. این امر اجازه تجربه مشتریان تقویت‌شده را می‌دهد چون انجمن به مشتریان اجازه می‌دهد تجربه‌های‌شان را به اشتراک بگذارند و به چالش‌ها و راه‌حل‌های مشتری برسند.

۶- همکاری مشترک: مشتری در شکلی که محصولات یا خدمات شرکت به خود می‌گیرند مستقیماً دست دارد.

برای یک کارآفرین، اولویت شناسایی نوع رابطه‌ای است که با مشتری دارد. سپس ارزش مشتری باید به لحاظ فراوانی هزینه‌هایش در محصولات و خدمات شرکت ارزشیابی شود. مشتریان وفادار روابطی هستند که شرکت باید برای سرمایه‌گذاری هدف قرار بدهد چون در طول سال یک جریان آیدی مستمر را تضمین می‌کنند.

۵. جریان درآمد

جریان درآمد روش(شناسایی) است که شرکت برای ترغیب کردن بخش مشتریان به خرید محصولات یا خدماتش از آن پیروی می‌کند. جریان درآمد را می‌توان از طریق روش‌های زیر ایجاد کرد:

۱- فروش دارایی: شرکت حق مالکیت بر کالا را به مشتری می‌فروشد. ۲- هزینه استفاده: شرکت به خاطر استفاده از محصولات یا خدماتش به مشتری هزینه پرداخت می‌کند. ۳- هزینه اشتراک: شرکت به خاطر استفاده منظم و پیوسته مشتری از محصولات یا خدماتش به آنها پرداخت انجام می‌دهد.

۴- وام دادن / مجوز گرفتن / اجاره: مشتری برای دسترسی اختصاصی به محصول برای دوره زمانی مشخصی پول پرداخت می‌کند. ۵- مجوز گرفتن: شرکت به خاطر استفاده از اموال معنوی‌اش پول می‌گیرد. ۶- هزینه کارگزاری: شرکت‌ها با افرادی که به عنوان واسطه میان طرف‌ها اقدام می‌کنند هزینه کارگزاری برای خدمات‌شان تعیین می‌کنند. ۷- تبلیغات: یک شرکت به سایرین پول می‌دهد تا محصولاتش را با استفاده از رسانه‌های خود تبلیغ کنند.

۶. منابع کلیدی

اینها دارایی‌های شرکت هستند که برای نحوه تأمین ارزش برای مشتریان پایای و مهم به شمار می‌روند. منابع را می‌توان به صورت انسانی، مالی، فیزیکی و معنوی دسته‌بندی کرد.

برای یک کارآفرین، اینکه با فهرست‌کردن منابع شروع کند حائز اهمیت است. این امر به شما ایده درست و شفاف‌ی درباره محصول یا خدمات نهایی که شرکت‌تان باید برای مشتری فراهم کند و اینکه کدام منابع غیرضروری هستند می‌دهد که به پس‌انداز در هزینه‌های شرکت‌تان منجر می‌شود. وقتی فهرست نهایی منابع در دسترس قرار بگیرد، شرکت می‌تواند درباره اینکه چقدر باید در این منابع کلیدی برای اداره یک کسب و کار پایدار سرمایه‌گذاری کند تصمیم‌گیری کند.

۷. فعالیت‌های کلیدی

فعالیت‌هایی که برای ایجاد گزاره ارزش شرکت کلیدی هستند. کارآفرین باید با فهرست کردن فعالیت‌های کلیدی مربوط به کسب و کارش شروع کند. این فعالیت‌ها مهم‌ترین فرآیندهایی هستند که کارآمدبودن مدل کسب و کار باید رخ بدهند. فعالیت‌های کلیدی باید با جریان‌های درآمد مطابق باشند. حالا ارزیابی اینکه کدام فعالیت‌های کلیدی هستند از طریق افزودن یا حذف برخی و ارزیابی تأثیرشان مهم و ضروری است.

۸. شراکت‌های کلیدی

برای ایجاد عملیات‌های کارآمد و ساده‌تر و کاهش خطرهای مرتبط با مدل کسب و کار، یک سازمان با تأمین‌کنندگان باکیفیتش شراکت‌هایی برقرار می‌کند. شراکت‌های کلیدی تسهیل‌های از تأمین‌کنندگان و شرکایی هستند که یکدیگر را در زمینه کمک به شرکت جهت ایجاد گزاره ارزش کامل می‌کنند. شراکت‌ها را می‌توان به دسته‌های زیر تقسیم‌بندی کرد:

– اتحاد استراتژیک بین رقبا

– سرمایه‌گذاری‌های مشترک و

– روابط بین خریداران و تأمین‌کنندگان

کارآفرین باید با شناسایی شرکای کلیدی‌اش شروع کند و پس از آن طرح‌های شراکت آتی را ترسیم کند. این کار را می‌توان از طریق ارزشیابی روابط شراکتی انجام داد تا مشخص کنید کدام ویژگی‌های رابطه باید بهسازی شوند و چه نوع شراکت آتی نیاز خواهد بود.

۹. ساختار هزینه

ایمن مورد هزینه اداره یک کسب و کار را مطابق مدلی مشخص تعریف می‌کند. کسب و کارها می‌توانند هزینه‌محور باشند یعنی بر به حداقل رساندن سرمایه‌گذاری در کسب و کار تمرکز کنند یا ارزش‌محور باشند یعنی بر تأمین بیشترین ارزش برای مشتریان تمرکز داشته باشند.

در ادامه ویژگی‌های ساختار هزینه را بر می‌خوانید:

۱- هزینه‌های ثابت: هزینه‌هایی که در طول دوره زمانی یکسان باقی می‌مانند. ۲- هزینه‌های متغیر: همانطور که از اسمش برمی‌آید، این هزینه‌ها براساس واریانس در تولید تغییر می‌کنند. ۳- صرفه به مقیاس/ مزیت مقیاس: هزینه‌ها با افزایش تولید کاهش پیدا می‌کنند. ۴- Economies of Scope: هزینه‌ها به سرمایه‌گذاری در کسب و کار

مربوط به محصول اصلی کاهش پیدا می‌کنند. اولین قدم برای کارآفرین آن است که به طور شفاف و روشن تمام هزینه‌های مربوط به کسب و کار را شناسایی کند. درک واقع‌بینانه از هزینه‌های کسب و کار یکی از نشانه‌های اصلی یک مدل کسب و کار خوب است. بعد از شناسایی، مهم است که تمام هزینه‌ها را روی بوم فهرست کند، تا به صورت بصری جلوی چشم حاضر باشند و بعد طرح‌هایی برای هر هزینه ایجاد کند. بعضی هزینه‌ها ممکن است از طریق اندازه‌های مشخصی کاهش پیدا کنند در حالی که سایر آنها ممکن است افزایش یابند اگر که تصمیم به سرمایه‌گذاری در بخش مشخصی بگیرد به دستاوردهایی در آینده منج خواهد شد.

چرا از بوم مدل کسب و کار استفاده کنیم

– تفکر بصری: ابزاری که به تصمیم‌گیرندگان نمایه‌ای آسان و تصویری برای تفکر ارائه می‌دهد. این ابزار تفکیک دسته و رفتاری از ملاحظات اصلی تأثیرگذار بر کسب و کار ارائه می‌دهد و همچنین مسیری را که سازمان از طریق مدل کسب و کارش پیش گرفته روشن می‌سازد.

– بازگویی سریع: اگر یک بوم به اندازه پوستر چاپ‌شده تهیه شود، می‌توان از آن در ترکیب با پاداشت‌های برجسی برای مدیران اجرایی استفاده کرد تا ترندهای بالقوه و فعلی مدل کسب و کار و تأثیرات‌شان را بررسی کنند. – درک رابطه بین این ۹ جزء: بوم مدل کسب و کار به تیم اجرایی اجازه می‌دهد درک کنند چگونه این ۹ بلوک با یکدیگر ارتباط دارند و راه‌های مختلفی که این روابط را می‌توان برای افزایش کارآمدی تغییر داد بشناسند. با استفاده از این ابزار جلوی فرصت یا ابتکار گرفته می‌شود.

– کوتاه و موجز: این ابزار تیم‌ها را تشویق می‌کند پیشنهادات کوتاه و ساده ارائه کنند تا بتوان آنها را روی تکه‌های کوچک کاغذ نوشت.

– سهولت محاسبه: این ابزار دسترسی و اشتراک‌پذیری آسان را میسر می‌سازد. با تصاویر بوم‌های تکمیل‌شده یا صرفاً به لحاظ فیزیکی انتقال دادن آن آدم‌ها می‌توانند لب مطلب را بفهمند و بر آن نیز بیفزایند، که این امر بوم را به یک ابزار بسیار قابل حمل و راحت تبدیل می‌کند.

۵ توصیه برای مدل کسب و کار

در اینجا پنج توصیه وجود دارد که مدل کسب و کاری‌تان و گزاره ارزش را به صورت یک قصه تعریف کنید:

۱. مرتکب قتل شناختی نشوید!

کاربران مشتاق بوم مدل کسب و کار اغلب به مخاطب‌شان کل بوم را یک‌باره نشان می‌دهند و بعد سعی می‌کنند آن را توضیح بدهند. این امر به چیزی منجر می‌شود که به آن «قتل شناختی» می‌گویند. سعی کنید مرحله به مرحله از بوم‌تان رونمایی کنید تا ایدئتان کارآمدی‌اش را حفظ کند.

۲. ذات و ماهیت داستان‌تان چیست؟

برای توضیح تمام جزئیات مدل کسب و کارتان وسوسه نشوید. مهم‌ترین موضوع آن است که مردم ماهیت مدل‌تان را دریابند. بر روی عناصر مهم تمرکز کنید و از قید جزئیات بگذرید. چرا مدل کسب و کارتان متفاوت است؟ چه چیزی باعث به چشم آمدنش می‌شود؟ چرا قرار است به رغم شکست باقی مدل‌ها، این مدل موفقیت‌آمیز باشد؟ همیشه می‌توانید در صورت لزوم جزئیات بیشتری را پیگیری و اعمال کنید.

۳. چطور اجزا باعث تقویت کل می‌شوند؟

۹ جزء سازنده بوم برای به تصویر کشیدن نحوه تناسب تمام ۹ جزء مدل کسب و کارتان با یکدیگر و تقویت هم، طراحی شده‌اند. از پر کردن هر جزء یکی پس از دیگری – مثل وقتی که چک‌لیست را بررسی می‌کنید – اجتناب کنید. در عوض، یک رشته نخ مرکزی برای داستان‌تان درست کنید و مخاطب‌تان را به آن وصل کنید. مشخص کنید چرا به شما پول پرداخت می‌کنند و از طریق چه جریان‌های درآمدی، روشن سازید کدام منابع و فعالیت‌ها برای ایجاد و تحویل گزاره ارزش نیاز هستند.

۴. از کدگذاری رنگی برای توضیح فوت و فن مدل‌تان استفاده کنید

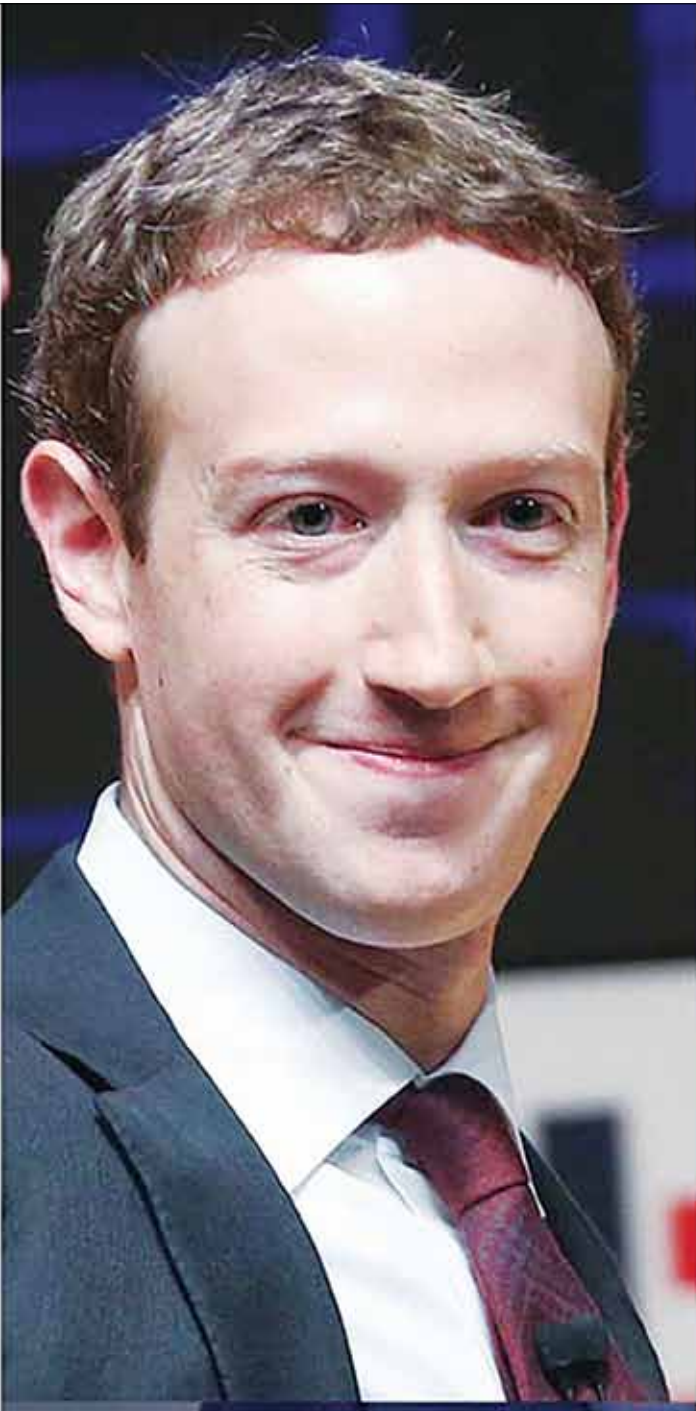
این یک تکنیک قدرتمند برای تأکید بصری نحوه ارتباط عناصر مدل کسب و کارتان است. این کار به مخاطب‌تان کمک می‌کند کارهای درونی و داخلی مدل کسب و کارتان را در یک آن درک کنند. مثلاً، استفاده از یک رنگ برای تمام کانال‌ها، جریان‌های عایدی، و منابع مربوط به یک بخش مشتریان مشخص. از رنگ دیگری برای عناصر مربوط به بخش دیگر استفاده کنید.

۵. مدرک بیاورید

از طریق گفتن این موضوع به مخاطب‌تان که چه چیزهایی را امتحان کردید، چه چیزی جواب داد و چه چیزی بی‌ثمر بود داستان‌تان را تقویت کنید. داده‌های سختی فراهم کنید که ایده مدل کسب و کارتان را حمایت می‌کنند.

منبع: cleverism/bazdeh

توصیه‌های مشترک جف بزوس بیل گیتس و مارک زاکربرگ برای کارآفرین‌ها



به قلم: مکس پالمر نویسنده حوزه موفقیت و کارآفرینی
مترجم: امیر آل‌علی

بدون شک ظهور اینترنت و رایانه، انقلابی را در سطح جهانی به وجود آورده است، با این حال در این رابطه بدون شک چند نفر نقش بسیار برجسته‌ای را داشته و به خوبی از این جریان، برای کسب ثروت و شهرت استفاده کرده‌اند. درواقع سه برند آمازون، مایکروسافت و فیس‌بوک ابر برندهایی هستند که هر فردی آرزوی در اختیار داشتن آنها را دارد. اگرچه در رابطه با داستان موفقیت و رازهای این افراد مقالات متعددی منتشر شده است، با این حال بررسی توصیه‌های مشترک آنها، بدون شک جذابیت و کاربرد بالایی را به همراه خواهد داشت. درواقع این موارد را باید کلیدهای طلایی موفقیت دانست. علت این امر به این خاطر است که برای سه نفر از بهترین‌های جهان کاملاً کارساز بوده است. در همین راستا به بررسی هشت مورد منتخب خواهیم پرداخت.

۱-کنجکاو باشید

بزوس، گیتس و زاکربرگ در دسته افرادی قرار می‌گیرند که در اصطلاح به آنها کنجکاو گفته می‌شود. درواقع این افراد در برابر موضوعات مختلف، ذهن پرسشگری را داشته و همین امر باعث شده است تا به نتایجی دست پیدا کنند که تاکنون از نظر سایرین پنهان مانده است. درواقع جهان در اختیار افرادی قرار دارد که در برابر محیط اطراف خود کنجکاو بوده و از این طریق به نتایج جدیدی دست پیدا کنند. بدون شک حتی تامین یک نیاز از جامعه نیز شما را به موفقیتی فراتر از حد تصور خواهد رساند، با این حال توجه داشته باشید که این امر به معنای عدم رضایت از شرایط و زندگی خود نبوده و تنها به این امر اشاره دارد که شما باید به این باور دست پیدا کنید که همواره روشی دیگر غیر از موارد معمول نیز وجود دارد. بدون شک نارضایتی، باعث خواهد شد تا حسی بد در شما شکل گیرد که در درازمدت تبدیل به ناامیدی خواهد شد. در نهایت توجه داشته باشید که تنها کنجکاو کافی نبوده و لازم است تا بر روی موارد مهم، زمان گذاشته و به دنبال راه حل نیز باشید. این امر اگرچه ممکن است در ابتدا کاملاً سخت به نظر برسد، با این حال این مورد نیز یک عادت رفتاری بوده و با تمرین، دیگر فشاری را در رابطه با آن احساس نخواهید کرد.

۲-هنجارها و عقاید رایج را کنار بگذارید

شما تنها زمانی به تفکر خلاق دست پیدا خواهید کرد که خود را

از شر محدودیت‌ها رها سازید. در این رابطه توجه داشته باشید که بزرگترین محدودیت، مواردی هستند که در ذهن افراد شکل گرفته است. به همین خاطر شما باید جسارت متفاوت بودن یا سایرین را داشته باشید. درواقع با سبک زندگی و عقاید عموم مردم، شما در صف افراد خاص جهان قرار نخواهید گرفت. برای مثال علت اصلی رشد آمازون به این خاطر بوده است که یک روش جدید در زمینه فروش را ایجاد کرده است. این امر آنها را در بازاری بدون رقیب وارد کرده که به علت تازگی و سهولت بالای آن، مورد استقبال بی‌ظییری قرار گرفته و در حال حاضر نیز موسس آن را به رتبه نخست ثروتمندترین افراد جهان رسانده است. با این حال لازم است تا توجه داشته باشید که یک جریان انقلابی، به علت این امر که عادت‌های رایج افراد را مورد هدف قرار داده و در تلاش برای تغییر آن است، ممکن است زمانی را برای جا افتادن نیاز داشته باشد. به همین خاطر نباید تصور کرد که موفقیت این افراد، یک شبه اتفاق افتاده و تنها در اختیار داشتن یک ایده متفاوت، به معنای پایان کار خواهد بود.

۳-آینده‌نگر باشید

اگر بخواهیم تنها یک مورد را به عنوان علت اصلی موفقیت روزافزون این سه برند اعلام کنیم، بدن شک آینده‌نگری مدیران آن، مهم‌ترین خواهد بود. درواقع باید بدانید که در سال‌های آینده تمایل دارید که در چه جایگاهی قرار داشته باشید. این امر را به صورت کامل می‌توان در نحوه رشد هر سه برند مشاهده کرد. برای مثال آمازون در ابتدای کار خود تنها یک فروشگاه آنلاین کوچک در زمینه فروش کتاب بوده است و یا فیس‌بوک در ابتدا تنها برای دانشجویها مورد استفاده قرار می‌گرفت. با این حال آینده‌نگری این افراد باعث شده است تا امروزه این سه برند، به سطح ابربرندهای جهانی برسند. نکته دیگری که لازم است تا در این بخش مورد توجه قرار دهید، این است که باید به خوبی خود را با روند تغییرات جهان، هماهنگ سازید. درواقع اگر نتوانید خود را به‌روز کرده و تغییرات لازم را اعمال کنید، بدون شک جایگاه خود را به برندی دیگر خواهید داد.

۴-میزان مطالعه بسیار بالایی را داشته باشید

بدون شک کتاب را باید بهترین دوستی دانست که هر فرد می‌تواند در زندگی خود داشته باشد. این امر در حالی است که بسیاری از افراد کم‌بود وقت را به بهانه‌ای برای مطالعه نکردن تبدیل کرده‌اند، با این حال علت اصلی این امر، عدم استفاده درست از زمان بوده و این امر باعث می‌شود تا افراد تصور کنند که با کمبود وقت مواجه هستند.

درواقع با یک مدیریت زمان درست و حذف عادت‌های غیرسودمند، شما زمانی به مراتب بیشتر از حد تصور را در اختیار خواهید داشت. جالب است بدانید که بیل گیتس در یکی از مصاحبه‌های خود عنوان کرده است که اگر می‌توانست یک قدرت فراطبیعی را داشته باشد، بدون شک توانایی مطالعه سریع‌تر را انتخاب می‌کرد که به خوبی تفاوت نگرش او با عموم مردم را می‌توان در این پاسخ مشاهده کرد، با این حال با توجه به این امر که حوزه‌های علم بسیار متنوع بوده و حتی تمام عمر یک فرد نیز برای مطالعه تمامی کتاب‌های جهان کافی نخواهد بود، هر انسانی باید زمینه اصلی خود را انتخاب کرده و در رابطه با آن و حوزه‌های مرتبط، مطالعه‌ای مداوم و در ابعاد بالا را داشته باشد. در نهایت این امر شما را به فردی شایسته برای پیشرفت تبدیل خواهد کرد.

۵-در زمینه تعیین اولویت‌ها وسواس خاصی داشته باشید
این امر که دقیقاً بدانید چه دسته از اقدامات از اهمیت بیشتری برخوردار بوده و به چه نحوی باید ترتیب‌بندی داشته باشید، در موفقیت شرکت و کاهش فشارها تأثیر بسزایی را خواهد داشت. برای کسب بالاترین حد نتایج در این زمینه، ضروری است تا برای افزایش تمرکز کارمندان خود نیز برنامه‌ای داشته باشید. برای مثال شناخت سریع مشکلات آنها، یکی از این موارد محسوب می‌شود. در نهایت این امر که به جای کمیت فعالیت‌ها به دنبال افزایش کیفیت آنها باشید، بدون شک شما را به نتایج به مراتب بهتری می‌رساند.

۶-در امور خیریه فعالیت کنید

بیل گیتس و همسرش یکی از بزرگترین بنیادهای خیریه جهان را تأسیس کرده‌اند. در این زمینه همسر مارک زاکربرگ نیز فعالیت‌های جدی‌ای را در این زمینه داشته و جف بزوس نیز همواره بخشی از درآمد خود را به امور خیریه اختصاص می‌دهد. درواقع این اقدام نه‌تنها یک تبلیغ فوق‌العاده برای شما محسوب می‌شود، بلکه تمرینی برای حفظ انسانیت خواهد بود، با این حال توجه داشته باشید که تلاش برای توانمندکردن افراد فقیر، همواره بهتر از کمک‌های مالی مداوم به آنها خواهد بود. این امر دلیل اصلی راه‌اندازی موسسات خیریه از سوی این سه کارآفرین بوده است.

۷-از بزرگ فکر کردن واهمه‌ای نداشته باشید

برای رسیدن به یک جایگاه بزرگ، شما به اقداماتی بزرگ نیز نیاز خواهید داشت. لازمه این امر عدم ترس از ایده‌های بزرگ است، برای مثال اگرچه ایده اولیه فیس‌بوک متعلق به برادران وینکلوس بوده است، با این حال آنها به علت ترس و عدم توانایی در گسترش و جهانی

کردن آن، همه چیز را از دست داده و مارک زاکربرگ به عنوان مالک این برند معرفی شد. به همین خاطر نیز بسیار مهم است که شما از پرداختن به ایده‌های بزرگ واهمه‌ای نداشته و همواره رویاهایی را در اختیار داشته باشید که برای افراد معمولی، کاملاً غیرممکن به نظر برسد. با نگاهی به این سه برند، همواره شاهد نوآوری‌هایی از جانب آنها هستید. برای مثال فیس‌بوک دو شبکه دیگر به نام‌های اینستاگرام و واتس‌آپ را با قیمت‌هایی بسیار بالا خریداری کرد که در آن مقطع یک اشتباه بسیار بزرگ تلقی می‌شد. با این حال در حال حاضر به سودآوری به مراتب بیشتری در مقایسه با شرکت مادر خود (فیس‌بوک) دست پیدا کرده‌اند. همچنین آمازون نیز در زمینه بازار مواد غذایی جهت گسترش محدوده عملکردی خود، وارد شده است. همچنین مایکروسافت، شبکه مخصوص کسب‌وکار را با نام لینکدین خریداری کرده است که همه این موارد، بیانگر شجاعت مدیران آن در قدم نهادن در مسیرهای جدید و اقدامات بزرگ است.

۸-موفقیت را تنها برای خود نخواهید

این امر که سایر افراد تیم شرکت خود را به افرادی توانا حتی برای جانشینی خود تبدیل کنید، از دیگر مواردی است که باعث خواهد شد تا نه‌تنها شرکت شما پیشرفت کند، بلکه رضایت کارمندان نیز به بالاترین حد ممکن برسد. برای مثال اگرچه بیل گیتس چندین سال است که از مدیریت مایکروسافت استعفا داده و تنها به امور موسسه خیریه خود می‌پردازد، با این حال از مدت‌ها قبل برای این تصمیم خود برنامه‌ریزی کرده و افرادی را جهت جانشینی خود آماده کرده است. همچنین جف بزوس و مایک زاکربرگ نیز در مصاحبه اخیر خود اعلام کرده‌اند که در برنامه‌های مداوم آموزشی خود، همواره افراد بااستعداد برای امر مدیریت را شناسایی می‌کنند تا آنها را برای زمانی که دیگر خواهند مدیریت شرکت نیستند، به عنوان جانشین خود معرفی کنند. اگرچه ممکن است تصور کنید که تحت این شرایط می‌توان از فردی خارج از شرکت نیز استفاده کرد، با این حال فراموش نکنید که این امر، یک اقدام پرریسک محسوب شده و عملاً نمی‌توان نسبت به موفقیت‌آمیز بودن شیوه‌های چنین مدیری اطمینان داشت و همواره این احتمال وجود دارد که زحمات گذشته و فرهنگ شکل گرفته به صورت کامل نابود شود، با این حال اگر فردی را خودتان تربیت کرده باشید، بدون شک مسیر شما را ادامه داده و حافظ مواردی خواهد بود که شما برای شکل گرفتن آن تلاش کرده‌اید.

منبع: business۲community

با برگزاری «سیزدهمین نشست سراسری فن‌بازارها»

توسعه استانی نوآوری سرعت گرفت



سیزدهمین نشست سراسری فن‌بازارهای منطقه‌ای و تخصصی سراسر کشور با حضور سورنا ستاری، معاون علمی و فناوری ریاست جمهوری، مهدی صفاری‌نیا رئیس پارک فناوری پردیس، محسن صالحی‌نیا مدیرعامل سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی و میلاد صدرخانو رئیس شبکه فن‌بازار ملی ایران برگزار شد. در این نشست ۳۲ قرارداد سرمایه‌گذاری و فروش فناوری با ارزش بالغ بر ۹۰۰ میلیارد تومان معرفی شدند.

به گزارش معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری

«فن‌بازار» به معنای بازار فناوری، محلی برای مبادلات فناوری است. در واقع فن‌بازار یک بنگاه معاملات فناوری است که با ایفای نقش واسطه اطلاعاتی و حقوقی، وظیفه نزدیک کردن طرف‌های «عرضه» و «تقاضا» در حوزه فناوری و محصولات پیشرفته را برعهده دارد.

شناسایی و ارائه فرصت‌های سرمایه‌گذاری در حوزه فناوری، جلب سرمایه‌گذاران، تسهیل روند تجاری‌سازی دانش‌فنی و سایر فعالیت‌های حرفه‌ای که منجر به «توسعه بازار فناوری» می‌شود از جمله نقش‌های اساسی فن‌بازارها است. در دنیا فن‌بازارها به سه دسته فن‌بازارهای اطلاعات فناوری، فن‌بازارهای انتقال فناوری و فن‌بازارهای ترکیبی تقسیم‌بندی می‌شوند. با حمایت معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، شبکه ملی فن‌بازار در کشور توانسته است در ۲۰ استان کشور، شعبه استانی ایجاد کند. این شبکه با حضور فعالان و نمایندگان سراسر کشور، سیزدهمین نشست سراسری خود را صبح روز ۹ آذر (۱۳۹۸) در محل سالن شیخ بهایی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری برگزار کرد.

در ابتدای این نشست که با حضور نمایندگانی از بیش از ۲۰ استان کشور برگزار شد، جمعی از «بروکرها» و مدیران فن‌بازارهای سراسر کشور تجربیات و دستاوردهای خود را با حاضران به اشتراک گذاشتند.

قرارداد «نانول‌های داخل چشمی»(HPMC) در سرنگ‌های از پیش پر شده با مواد اولیه گیاهی» که با تلاش فن‌بازار منطقه‌ای کرمانشاه منعقد شده است، از جمله هشت قراردادی بود که در این رویداد به صورت نمادین توسط مالکان و سرمایه‌گذاران به امضا رسید.

در ادامه این نشست، اکبر قنبرپور معاون توسعه نوآوری پارک فناوری پردیس ضمن اشاره به تلاش‌های انجام‌گرفته در دوره‌های قبل گفت: سیزدهمین نشست شبکه سراسری فن‌بازارهای سراسر کشور، این بار به میزبانی شبکه فن‌بازار ملی در تهران برگزار شده است و نشست‌های بعدی به میزبانی یکی از استان‌های متولی فن‌بازار منطقه‌ای برگزار خواهد شد.

وی افزود: زیست‌بوم فناوری در کشور اعضای زیادی دارد که از آن جمله می‌توان به تولیدکنندگان، شرکت‌های بزرگ پذیرنده فناوری، شرکت‌های دانش‌بنیان و ... اشاره کرد. با این همه جمع حاضر در این نشست عموماً از «واسطه‌های نوآوری» یا همان بروکرها تشکیل شده است که به صورت تخصصی در این حوزه فعالیت دارند.

نقش موثر بروکرها

معاون توسعه نوآوری پارک فناوری پردیس در ادامه اظهار کرد: بروکرها، کارگزارانی با ماهیت خصوصی هستند که در قالب شبکه فن‌بازارها در کشور، وظیفه هم‌رسانی و هماهنگی فضای نوآوری را برعهده گرفته‌اند و به یقین می‌توان گفت که این مهم یکی از سخت‌ترین کارهای این زیست‌بوم است و این فعالان تجارت فناوری، هم‌رسانی عرضه و تقاضا را در این زیست‌بوم برعهده دارند.

این مسئول حوزه نوآوری در کشور با ارائه گزارشی از فعالیت‌های انجام‌گرفته در سال‌های قبل افزود: در سال ۱۳۹۱ با توجه به ضرورت‌های موجود، اقدام به تأسیس شبکه ملی فن‌بازار در کشور کردیم و در سال ۱۳۹۲ نیز با جانمایی انجام‌گرفته در درون این شبکه، یک شبکه‌ا در بروکرها ایجاد شد. بروکرها دارای «یک شخصیت حقوقی خصوصی» هستند و درآدمشان از طریق انجام فعالیت‌های هم‌رسانی به دست می‌آید.

اکبر قنبرپور افزود: شبکه فن‌بازار ملی براساس اسناد بالادستی ابلاغی، ایجاد شده است که از جمله این اسناد می‌توان به ابلاغ مفادی از نقشه جامع علمی کشور از سوی شورای‌عالی انقلاب فرهنگی به معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری اشاره کرد. اخیراً نیز شیوه‌نامه‌ها و دستورالعمل‌هایی برای انجام کار بروکرها یا همان کارگزاران تجارت فناوری تدوین شده است که به زودی ابلاغ می‌شود. در حال حاضر نسبت به ایجاد فن‌بازار در دو حوزه تخصصی از جمله « فن‌بازار تخصصی حوزه گاز و حوزه سلامت» اقدام شده است و بیش از ۴۰۰ شرکت دانشسته‌های خود را که بالغ بر ۱۳۰۰۰ محصول است در سامانه فن‌بازار ملی کشور به آدرس www.techmart.ir عرضه کرده‌اند.

میلاد صدرخانو رئیس شبکه فن‌بازار ملی ایران نیز در ادامه این نشست،

ضمن تأکید بر لزوم هم‌افزایی و ایجاد تعامل بیشتر میان تمام اجزای شبکه سراسری فن‌بازارها گفت: سرمایه اصلی در شبکه فن‌بازار ملی ایران، اعضای شبکه، به ویژه بروکرها هستند. خوشبختانه تاکنون تعامل مثبت و سازنده‌ای بین تمام دفاتر فن‌بازار استانی و بروکرها ایجاد شده است. البته نمی‌توان نادیده گرفت که در برخی دفاتر نیز این تعامل در سطح مطلوبی قرار نداشت که باید رسیدگی شود.

رئیس شبکه فن‌بازار ملی ایران افزود: از فرصت ایجادشده در این نشست استفاده می‌کنم و از تمام همکاران در سراسر کشور درخواست می‌کنم که سطح همکاری و تعامل خود با بروکرها را افزایش دهند. از بروکرها نیز می‌خواهم تا فعالیت‌های خود را هرچه بیشتر با چارچوب‌ها و ضوابط اعلام‌شده از سوی دفاتر تطبیق دهند. با توجه به زحمات و ریسکی که یک بروکر متقبل می‌شود، این انتظار منطقی را دارند که شاهد بیشترین سطح همکاری و حمایت از سوی مسئولین مربوطه باشند.

پاسخ به نیاز صنایع بزرگ

محسن صالحی‌نیا، مدیرعامل سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی ایران، دیگر سخنران این نشست بود که با اشاره به ظرفیت‌ها و فعالیت‌های

تاسیس شرکت سپه‌ای خاص سورن خدمات پانیزد در تاریخ ۱۳۹۸.۰۹.۰۴ به شماره ثبت ۹۸۲۵ به شناسه ملی ۱۴۰۰۸۷۹۰۱۱۴ ثبت و امضا ذیل دفاتر تکمیل گردیده که خلاصه آن به شرح زیر جهت اطلاع عموم آگهی میگردد.

موضوع فعالیت :خدمات امور حمل و نقل شامل رانندگی و اداره امور نقلیه درون شهری و موارد مشابه – تعمیر و نگهداری تجهیزات و وسایل اداری به غیر از امور رایانه ، خدماتفنی خودرو و موارد مشابه –امور آشپزخانه و رستوران شامل طبخ و توزیع غذا، اداره رستوران و بوفه و موارد مشابه – خدمات عمومی شامل تنظیمات ، نامه رسانی ، تأمین تیروی استانی ، پیرایی نمایشگاهای داخلی و خارجی ، پیشخدمتی ، امور ایبارخانه، خدمات پاسخگویی تلفنی و موارد مشابه – نگهداری و خدمات فضای سبز شامل باغبانی ونگهداری فضای سبز و موارد مشابه –امور چاپ و تکثیر شامل صحافی ، حروفچینی ، غلط گیری ،خطاطی ، چاپ و تکثیر و سایر امور فنی و هنری چاپ و موارد مشابه –امور تأسیساتی شامل تعمیر ونگهداری و بهره برداری از تأسیسات برودتی و حرارتی و موارد مشابه –نماکاری و سقف کاذب ساختمان –نصب کنتورهای برق، گاز وتلفن و آب، جمع آوری برفهای غیر مجاز ، قطع و وصل مشترکین بهدکار و وصول مطالبات از مشترکین ، تست و نصب و اصلاح کنتورهای برق ،گاز و آب ، خدمات توزیع قبوض و قرائت کنتورهای برق ،گاز ،تلفن و آب درصورت لزوم پس از اخذ مجوزهای لازم از مراجع ذیربط مدت فعالیت :از تاریخ ثبت به مدت نامحدود مرکز اصلی : استان کهگیلویه وبویراحمد، شهرستان بویراحمد، بخش مرکزی ، شهر یاسوج، محله شهرک امام حسین ،خیابان فرعی ۱۱ شهید شرمث اله هوشمندى آ ، خیابان ۲۰متری شهیدان شهپازى ، پلاک ۱۰ ، طبقه اول ، واحد ۲ کدپستی ۷۵۹۱۸۱۸۱۸۶ سرمایه شخصیت حقوقی عبارت است از مبلغ ۱۰۰۰۰۰۰۰ ریال نقدی منقسم به ۱۰۰ سهم ۱۰۰۰۰۰ ریالی تعداد ۱۰۰ سهم آن با نام عادى مبلغ ۳۵۰۰۰۰۰ ریال توسط موسسین طى گواهی بانکی شماره ۳۰۵،۷۲۵ مورخ ۱۳۹۸،۰۸،۲۹ نزد بانک پانک توسعه تعاون شعبه شهید چمران با کد ۳۰۰۵ پرداخت گردیده است والباقی در تعهد صاحبان سهام می باشداعضا هیئت مدیره آقای مهرزاد آذرگشسب به شماره ملی ۴۲۲۰۵۹۳۳۸۱ و به سمت نایب رئیس هیئت مدیره به مدت ۲ سال آقای باسر ارجمند به شماره ملی ۴۲۳۱۹۶۱۵۱۴ و به سمت مدیرعامل به مدت ۲ سال و به سمت عضو هیئت مدیره به مدت ۲ سال آقای سیامک آذرگشسب به شماره ملی ۴۲۳۲۳۲۳۹۰۷۳ و به سمت رئیس هیئت مدیره به مدت ۲ سال دارندگان حق امضا:حق امضا کلیه اسناد و اوراق بهادار و تعهدآور بانکی و نامه های عادی و اداری با امضاء سیامک آذرگشسب (رئیس هیات مدیره) و مهرشکت معتبر خواهدبود اختیارات مدیر عامل :طبق اساسنامه بازرسان ختم ماه بی بی بلیاد به شماره ملی ۴۲۳۱۸۳۲۶۴ و به سمت بازرس علی البیلا به مدت یک سال مالی خاتم روح انگیز جعفریان به شماره ملی ۴۲۳۱۷۴۵۲۳۴ به سمت بازرس اصلی به مدت یک سال مالی روزنامه کثیر الانتشار فرصت امروز جهت درج آگهی های شرکت تعیین گردید. ثبت موضوع فعالیت مذکور به منزله اخذ و صدور پروانه فعالیت نمی باشد.

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان کهگیلویه وبویراحمد اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری یاسوج (۹۴-۶۸۱)

ابلاغیه
نام : محمد – نام خانوادگی : قاضی خانی – نام پدر : ناصر – کد پستی – کد ملی :۳۸۷۴۷۳۸۲۹۶– نشانی : مجهول المکان – منطقه شهرداری خواجهان مرندنی قاضی خانی فرزند محمد دادخواستی به طرفیت محمد قاضی خانی فرزند ناصر با موضوع در خواست صدور حکم رسد تقدیم دادگستری شهرستان قاضین نموده که جهت رسیدگی به شعبه اول دادگستری شهرستان قاضین واقع در همان شهرستان قاضین ، خیابان معلم ، ارجاع و با شماره پایگانی ۹۸۰۶۸۳ ثبت گردیده وقت رسیدگی آن مورخه ۱۳۹۸/۱۰/۳۰ ساعت ۱۰:۰۰ تعیین شده است ، به علت مجهول امکان بودن و در خواست خواجهان و به تجویز ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی دادگاه های عمومی و انقلاب در امور مدنی و دستور دادگاه مراتب یک نوبت اطلاع از مفاد آن به دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کاملخود در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی حاضر گردد.

م الف ۲۵۴ شعبه ۱ دادگاه عمومی حقوقی دادگستری شهرستان قاضین

مکاتبات قضائی

خواهان آقای علی وکیلی دادخواستی به طرفیت آقای علیرضا بابایی به خواسته مطالبه وجه ، تقدیم شورای حل اختلاف شهرستان قاضین نموده که جهت رسیدگی به شعبه ۱۱۱ واقع در قاضین ارجاع و با شماره پایگانی ۹۸۰۰۵۳ / ۱۱۱ / ثبت گردیده و وقت رسیدگی آن روز شنبه مورخه ۱۴ / ۱۰ / ۹۸ ساعت ۹ صبح تعیین شده است . به علت مجهول امکان بودن و در خواست خواجهان و به تجویز ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی دادگاه های عمومی و انقلاب در امور مدنی و دستور شورای حل اختلاف برای یک نوبت در یکی از جراید کثیر الانتشار آگهی می شود تا خواندگان پس از نشر آگهی و اطلاع از مفاد آن به شعبه ۱۱۱ شورای حل اختلاف شهرستان قاضین مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی حاضر گردد.

م الف ۲۵۴ مسئول دفتر شعبه شورای حل اختلاف شعبه ۱۱۱ شورای حل اختلاف شهرستان قاضین

آگهی مزایده اموال منقول

به موجب پرونده اجرائی کلاسه ۱۲۳۶-۹۷۰ امتیاز و اشتراک تلفن همراه به شماره ۰۹۱۲۷۸۹۹۷۴۱ به مبلغ ۱۰۰.۰۰۰.۰۰۰ ریال ارزیابی گردیده خط تلفن فوق متعلق به آقای احسان حبیبی پور ۰ از ساعت ۹ الی ۱۴ روز شنبه مورخ ۱۳۹۸/۱۱/۱۲ در اداره اجرا اسناد رسمی فروزون واقع در خیابان یادگان جنب کوچه زاکانی (بانک صادرات) از طریق مزایده به فروش می رسد مزایده از مبلغ ارزیابی شروع و به بالاترین قیمت پیشنهادی نقدا فروخته خواهد شد و کلیه بدهی های و هزینه های قانونی و غیره تا تاریخ مزایده و انتقال سند اعم از اینکه رقم قطعی آنها معلوم شده یا نشده باشد به عهده برنده مزایده است و نیم عشر وحق مزایده نیز نقدا از وی وصول خواهد شد ضمناً چنانچه روز مزایده تعلیل رسمی اعلام گردد مزایده روز اداری بعداز تعطیلی در همان زمان و مکان مقرر برگزار خواهد شد. این آگهی در یک نوبت به تاریخ ذیل بطور الصافی منتشر خواهد گردید.

تاریخ انتشار:۹۸/۹/۱۲

حسن کلبایی-رئیس اداره اجرای اسناد رسمی فروزون-۶۷۳-م الف

م الف ۲۵۴ شعبه ۱ دادگاه عمومی حقوقی دادگستری شهرستان قاضین

آگهی مزایده فروش اموال غیر منقول
حسب پرونده کلاسه ۹۷۰۳۹۱ برابر شماره ۹۵۰۹۹۷۱۸۳۰۱۰۰۵۷۰ صادره اول دادگاه حقوقی مسائل چاپر بر فروش مائترک مرحوم صاهر از شعبه اول دادگاه حقوقی حاصله بین ورثه به اسامی روح انگیز و حجت اه رحمانی و تقسیم بهای حاصله بین ورثه به اسامی روح انگیز و اندام و قربانعلی و صفر و ایرج و کاظم و عزیز جنگلی رحمانی که در همین راستا مائترک مرحوم شناسایی و به حیطه توقیف درآمده و توسط کارشناسی رسمی دادگستری به شرح ذیل ارزیابی و توصیف اجمالی گردیده است : یک قطعه زمین خشکی به مساحت ۲۲۱۸ مترمربع با کسر جرایم از مائترک مرحوم واقع در محال روستای میله برای پایین با حدود اربعه شمالا متصل به نهر آب و خله و محوطه وراث مرحوم جمال رنجبر و شرقا متصل به نهر آب و جنوبا متصل به خله و محوطه فزاد کاظمی و غربا متصل به جاده آسفاته محلی و زمین شالیزاری عزیز رحمانی با انضمام یک باب منزل مسکونی فاقد سند ثبتی که با توجه به موقعیت مکانی و نوع کاربری ارزش ملک موصوف (نرصه و اعیان) جمعا ۲/۳۱۸/۰۰۰/۰۰۰ ریال برارورد شده است . در ملک موصوف اعیاناتی وجود دارد که متعلق به کاظم و عزیز جنگلی رحمانی می باشد و جزء مزایده نمی باشد. بنابراین مقرر شده ملک موصوف از طریق مزایده حضوری در روز سه شنبه مورخه ۱۳۹۸/۰۹/۲۴ از ساعت ۱۰ الی ۱۱ در دفتر اجرای احکام مدنی دادگستری مسائل بفروش برسد. قبل از موعد مقرر هریک از شرکت کنندگان به دفتر اجرا مراجعه و مبلغ ده درصد قیمت پایه را واریز و رسید دریافت نموده و رسید مربوطه را به همراه قیمت پیشنهادی بصورت مکتوب در وقت مقرر به دفتر اجرا ارائه نمایند و درخواست افراد بدون پیوست فیش فاقد اعتبار می باشد. برنده مزایده مجموعاً می تواند ده درصد قیمت پیشنهادی خود را تودیع و نسبت به الباقی ظرف مدت یک ماه اقدام نماید و چنانچه برنده مزایده ظرف مدت یک ماه نتواند باقیمانده را پرداخت نماید ده درصد واریزی پس از کسر هزینه های اجرائی به نفع صندوق دولت ضبط و مزایده تجدید خواهد شد و وجوه واریزی کلیه شرکت کنندگان که در مزایده برنده نشده اند نیز به آنها مسترد خواهد شد و همچنین کسفی که تمایل برای شرکت در مزایده را دارند می توانند ۵ روز قبل از برگزاری مزایده به دفتر اجرا مراجعه تا مقدمات بازدید فراهم آید. آبی

تاریخ انتشار: ۱۳۹۸/۰۹/۱۲

سید رحیم مهرجوی –مدیر اجرای احکام مدنی دادگستری مسائل

آگهی موضوع ماده ۳ قانون و ماده ۱۴ آیین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت تبتی و اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی
برابر رأی شماره ۳۱۰۳-۰۱۰۶۰۰۰۳۰۱۳۹۸۶۰۳۰۱ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت تبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک ورامین تصرفات بلاعارض متقناقی آقای علی رضا جعفریان فرزند معطفی بشماره شناسنامه ۲۸۲۴ صادره از جواد آباد در- ششداگ یک قطعه زمین یا بنای اجادنی در آن- به مساحت ۱۲۵/۸۵ متر مربع پلاک شماره ۸۶ فرعی را ۱۰۴ اصلی واقع در فریه سکنینه بانو تهران بخش حوزه ثبت ملک ورامین- از مالکیت موسی عرب- محرز گردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت در صورتی که اشخاصی نسبت به صدور سند مالکیت متقناقی 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 نقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۸/۹/۱۲

تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۸/۹/۲۷

رئیس ثبت اسناد و املاک : محمد رحیم پورآیینی

آگهی مفقودی

کارت هوشمند ناوگان به شماره کارت ۴۱۲۳۳۱۶ متعلق به کامیون پنز به شماره انتظامی ۳۳۸ ع ۳۸ ایران ۵۵ و تعویض پلاک به شماره ۲۱۸ ع ۳۵ ایران ۸۷ مفقود گردیده و فاقد اعتبار است.

زنجان

۲۳

چه تفاوتی بین «حل مساله» و «تفکر بیش از حد» وجود دارد؟

مترجم:نازنین توکلی

«چرا رئیسم این را گفت؟»

«چگونه باید مذاکره را شروع کنم که منجر به فروش شود؟»

«چه اتفاقی می‌افتاد اگر دیروز در جلسه بیشتر از آن صحبت می‌کردم؟»

اینها چند نمونه از سؤالاتی هستند که هم‌زمان با هجوم افکار، ذهن را بمباران می‌کنند. چنین افکاری فضای ذهن را اشغال کرده، به جای کاهش عدم اطمینان فرد او را به شدت درگیر خود و مضطرب می‌کنند. همچنین می‌توانند پای مشکلات جدیدی را به زندگی فرد باز کند. از اختلالات خواب گرفته تا افزایش خطر ابتلا به بیماری‌های روحی و روانی. مطالعاتی که در این زمینه انجام شده، «نشخوار فکری» یا همان «تفکر بیش از حد» را به فهرست طولانی از پیامدهای منفی پیوند داده است.

اما در اغلب موارد، تفکر بیش از حد با فرآیند حل مسئله به آسانی اشتباه گرفته می‌شود. شاید از آن دسته افرادی هستید که خود را متقاعد می‌کنید، تفکر بیش از حد درباره یک مساله، نگرانی درباره آن و تکرار مکررات می‌تواند منجر به بهره‌وری بیشتر شود.

اما واقعا چه تفاوتی بین «حل مساله» و «تفکر بیش از حد» وجود دارد؟

من به‌عنوان روان‌درمانگر با مراجعان بی‌شماری صحبت کردم که کاملاً معتقدند باید زمان زیادی را به نگرانی درباره مشکلات‌شان اختصاص دهند.

آنها متقاعد شده‌اند که هرچه بیشتر وقت خود را صرف فکر کردن در مورد چیزی کنند، احتمالاً راه‌حل بهتری پیدا خواهند کرد یا دست‌کم اجازه نمی‌دهند، اتفاق ناخوشایندی بیفتد. درحالی‌که یافتن راه‌حلی برای مساله، لزوماً به تفکر سخت‌تر درباره آن نیاز ندارد.

«زمان» و «قدرت ذهن» بارزش‌ترین منابع هستند بنابراین روش منطقی این است که برای حل مساله از این منابع استفاده کنیم. نه اینکه زمان را با نشخوار افکار تکراری تلف کنیم.

«تفکر انتقادی و حل مسئله» ۲ مهارت پول‌ساز در کسب‌وکار

فعالانه به‌دنبال راه‌حل بودن»، یک تعریف ساده از «حل مسئله» است. به‌عبارت دیگر، می‌دانید چگونه مهارت‌ها را هدفمندتر کنید، استراتژی‌ها را به‌کار گیرید و مراحل اجرایی را پیاده‌سازی کنید. به تدریج متوجه می‌شوید که با کاهش هرچه بیشتر استرس مراحل حل مساله را آسان‌تر پشت سر می‌گذارید. از طرف دیگر، «تفکر بیش از حد» شامل تجزیه و تحلیل‌های بیش از حد و نگرانی و نشخوار مکرر افکار است. چنین اقداماتی باعث می‌شود تا در مرحله تعریف مساله درجا بزنید و نتوانید راه‌حلی برای آن ایجاد کنید. تفکر بیش از حد میزان پریشانی و اضطراب را افزایش می‌دهد و باعث می‌شود بیشتر روی جوانب منفی تمرکز کنید. تمرکز بر جوانب منفی شما را در دام اضطراب دائمی گرفتار می‌کند. از کجا بدانید که گرفتار تفکر بیش از حد شده‌اید؟

خواه در حال تجربه مساله‌ای در محل کارتان باشید؛ خواه ندانید چه نوع اقدامی باید در زمینه مالی انجام دهید به سؤالاتی که در ادامه مطرح شده است، پاسخ دهید. این سوالات شما را در تشخیص اینکه، در حال حل مساله هستید یا در دام تفکر بیش از حد، کمک می‌کنند.

از خودتان بپرسید:

آیا برای مساله‌ای که پیش روی من است راه‌حلی وجود دارد؟

برای بعضی از مسائل و مشکلات واقعا نمی‌توان راه‌حلی پیشنهاد کرد. رکود اقتصادی، بیماری ناعلاج شریک زندگی‌تان یا اشتباهی که در گذشته مرتکب شدید. دیگر نمی‌توانید به گذشته برگردید و آن را جبران کنید. آنچه می‌توانید انجام دهید تغییر نگرش و نحوه پاسخگویی به این نوع شرایط است.

تغییر در پاسخ احساسی به این مسائل خود می‌تواند یک راه‌حل باشد، اما تکرار مکرر چون و چراهای قبلی، بخشی از تفکر بیش از حد و نشخوار فکری است.

آیا من به دنبال راه‌حل هستم یا روی مسئله متمرکز شدم؟

در جست‌وجوی راهکارهایی باشید که به شما کمک کند احساس تقصیر نکنید. فکر کردن در مورد اینکه چقدر وضعیت مالی‌تان ناعادلانه است یا تصور اینکه بی‌خانمان می‌شوید، افکاری هستند که شما را در خود تسخیر کرده و از حرکت باز می‌دارند.

آیا فکر کردن به این مساله کمکی به حل آن می‌کند؟

فکر کردن به مسائل کاری در صورتی مفید خواهد بود که به‌دنبال یافتن دیدگاه جدیدی درباره آنها باشید، اما تکرار مجدد اشتباهات خود، تکرار بحث و گفت‌وگوهای همیشگی با همکاران یا تصور کردن اینکه همه چیز دارد به اشتباه پیش می‌رود، علایم اولیه تفکر بیش از حد است.

«زمان و قدرت ذهن بارزش‌ترین منابع هستند. روش منطقی این است که برای حل مساله از این منابع استفاده کنیم. نه اینکه زمان را برای نشخوار افکار تلف کنیم.»

تفکر خود را اثربخش کنید:

به زمان‌هایی توجه کنید که وسوسه می‌شوید وقت بیشتری را برای فکر کردن در مورد موقعیتی خاص اختصاص دهید. اگر واقعا به‌دنبال حل مشکل هستید، به کار خود ادامه دهید، اما اگر احساس کردید در حال افتادن به دام تفکر بیش از حد هستید، هرچه سریع‌تر نشخوار افکار را متوقف کنید.

زمانی که بتوانید حل مساله را از تفکر بیش از حد تشخیص دهید، در این صورت می‌توانید منابع‌تان را به فعالیت‌های بهره‌ور اختصاص دهید. قدرت ذهنی‌تان به شما کمک خواهد کرد که وقت و انرژی‌تان را به فعالیت‌های ارزشمند اختصاص دهید و از بزرگ‌ترین پتانسیل خود بهره‌برداری کنید.

منبع: forbes/modirinfo



فرصت امروز

روزنامه‌مدیریتی –اقتصادی

|سه‌شنبه**|** ۱۲ آذر ۱۳۹۸ **|** شماره ۱۴۴۳ **|** 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 لطفی، پلاک۴۹

دفتر مرکزی:۸۶۰۷۳۳۸۱

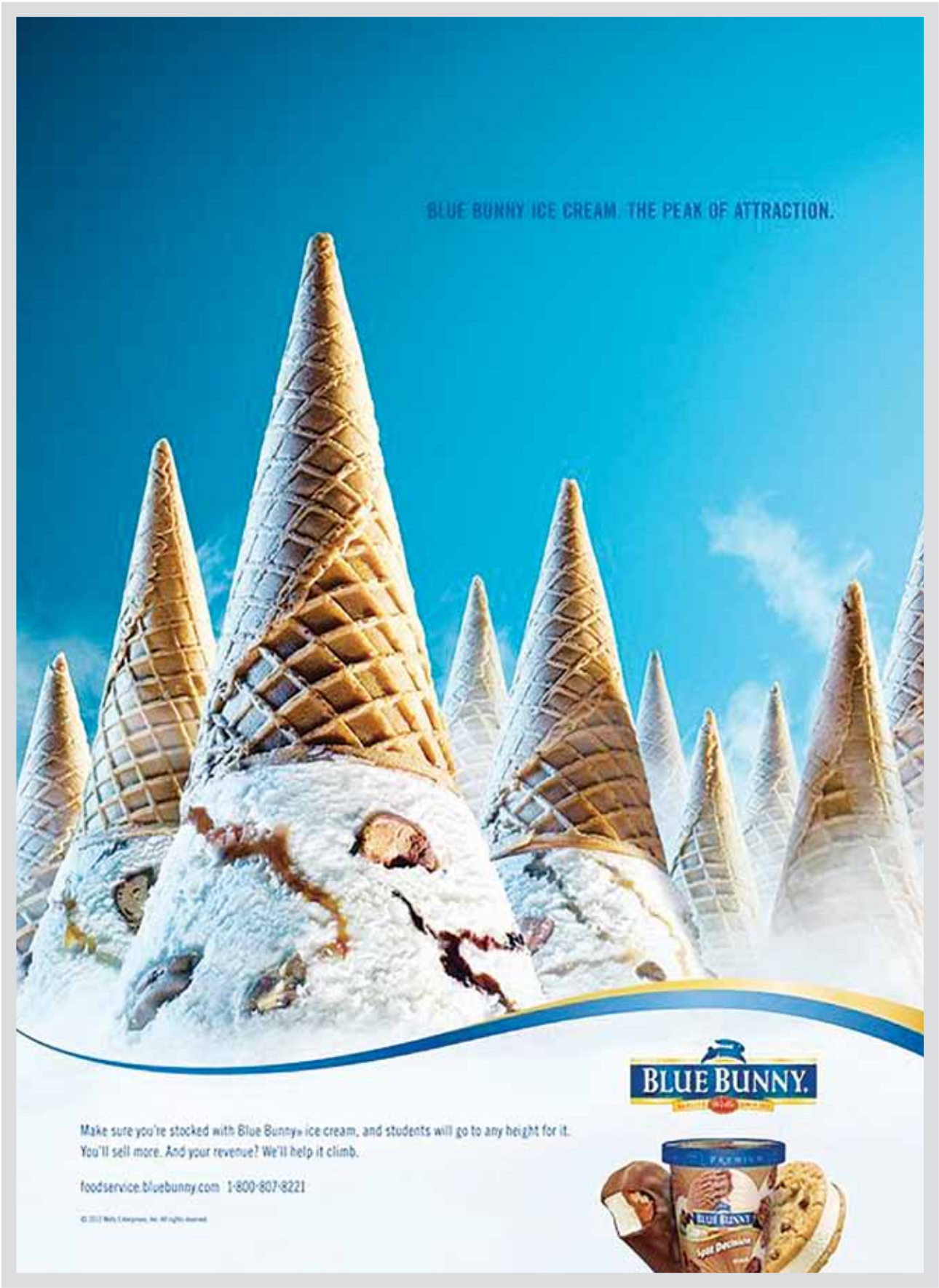
روابط عمومی:۸۶۰۷۳۱۴۳ **فکس تحریریه:** ۸۸۸۲۷۱۱۲

سازمان آگهی‌ها:۸۶۰۷۳۳۱۲ **امور مشترکین:** ۸۶۰۷۳۱۴۳

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

WWW.FORSATONLINE.COM

INFO@FORSATONLINE.COM



۵ تکنیک برتر برای رفع تعلل ورزیدن در راه دستیابی به هدف

۲. برای هدف روزانه خود هشدارهای تشریحی تنظیم کنید
هر ساعت یا هرچند ساعت یک هشدار همراه با پیامی که مربوط به هدف‌تان است تنظیم کنید. وقتی هشدار خاموش می‌شود شما به طور خودکار می‌دانید چه کاری باید انجام دهید. تکرار یک چیز باعث می‌شود که ذهن هوشیارمان به طور پیوسته درگیر شود و بعد از مدتی آن چیز جزئی از ناخودآگاه ما می‌شود و شما بیشتر به این باور می‌رسید که اهداف‌تان ارزش وقت‌گذشتن دارد.

۳. از عکس فردی که دوستش دارید استفاده کنید
عکس شخصی که موفقیت شما روی آنها هم تأثیر می‌گذارد به شما این قدرت را می‌دهد که در مورد اهداف پیش روی خود مصمم باشید. چون حالا دیگر آنها را فقط برای خود انجام نمی‌دهید.

۴. استراحت کنید و این جمله تاکیدی را تکرار کنید
در حال انجام هر کاری که هستید، ۱۰ ثانیه صبر کنید و این جمله را تا جایی که آهنگش هست تکرار کنید: استراحت کن (دم...بازدم)، نفس بکش (دم...بازدم)، بساز (دم...بازدم)

۵. استفاده از شی‌ای که معنا یا پیام خاصی را دربر دارد
یک شی که برای شما معنای خاصی دارد را انتخاب کنید و در تمام مدت جلوی دید بگذارید. وظیفه آن شی این است که به شما یادآوری کند که کارهایی برای انجام دادن دارید. منظور من آن کارهایی نیستند که مربوط به شغل فعلی شما هست؛ بلکه پرسوهای است که باید در جهت اهداف شخصی‌تان طی کنید تا به رویایی که در سر دارید دست پیدا کنید.

این پنج نکته طی تکرار منظم می‌تواند به عاداتی تبدیل شود که به طور ناخودآگاه شما را به اهداف‌تان نزدیک می‌کند. شما تنها کاری که باید بکنید این است که باور کنید که اهداف‌تان ارزش رسیدن و جنگیدن را دارند. شما لیاقت تجربه زندگی رویایی خود را دارید که با تلاش‌های روزانه حتماً به آن دست خواهید یافت.

منبع: addicted۲success/ucan

توجیه اینکه چرا ما به سمت اهدافی که آرزوی‌شان را داریم گام بر نمی‌داریم. در حالی که در محل کارمان برای اهداف شخص دیگری در حال تلاش کردن هستیم.

یک ضرب‌المثل قدیمی هست که می‌گوید اگر هدفی برای خودتان نداشته باشید باید برای هدف دیگران کار کنید. پس یک لطفی به خودتان بکنید و استراحت کنید. اتمام بهانه‌هایی که مانع پیشروی به سمت هدف‌تان می‌شود یا از تمام چیزهایی که تمرکزتان را بهم می‌زند، فاصله بگیرید. چون در حقیقت شما در چیزی که از آن لذت می‌برید، چه خوب چه بد، زندگی خود را شکل می‌دهید. درواقع شما باید از شغل فعلی خود فاصله بگیرید و زمان بیشتری به خود اختصاص دهید. می‌توانید این کار را در زمان ناهار انجام دهید یا وقت‌هایی که برای استراحت در نظر گرفتید. موقع نوشیدن قهوه یا هر زمان دیگری که خودتان احساس راحتی می‌کنید. لازم نیست که حتماً حین کار کردن باشد، بیرون از محل کار هم می‌توانید برای خودتان زمان بگذارید. اما چیزی که اهمیت دارد این است که سعی داشته باشید که حتماً این کار را انجام دهید. قدم‌های کوچکی بردارید تا انجمن، باور یا هر چیز مهم دیگری که خوشحال‌تان می‌کند را بسازید. به خاطر داشته باشید هدفی که هیچ تلاشی برای آن نشود برای همیشه یک رویا باقی می‌ماند.

در اینجا پنج نکته ذکر شده است که به شما کمک می‌کند از تمام اتفاقات اطراف‌تان فاصله بگیرید، رویاهای خودتان را بسازید و روی مهم‌ترین دارایی که دارید سرمایه‌گذاری کنید، خودتان!

۱. روزانه یک هدف برای خود تعیین کنید

هر روز یک هدف هرچند کوچک انتخاب کنید که شما را به هدف اصلی خود نزدیک‌تر می‌کند. آن را روی کاغذ بنویسید و تا آخر روز آن را حتماً انجام دهید. آن کاغذ را در جیب لباس، کیف پول، در قاب گوشی یا هر جای دیگری که توجه شما را به خود جلب می‌کند و جلوی چشم‌تان است، بگذارید. این کار به شما این قدرت را می‌دهد که هدف‌تان را طی روز انجام دهید زیرا در ذهن هوشیار‌تان کار وقت‌گیری به نظر نمی‌آید.