

یکی از بدیهی‌ترین اصول الفبای علم حقوق، حکمت قانونگذار در تصویب قوانین و نثارو بودن نسبت سهو یا خطا به قانونگذار است. الفبای دیگر علم حقوق، اصل تفکیک قواست که بر مبنای آن، قوای حاکمه مملکت به سه بخش اساسی تقسیم می‌شود و در چارچوب قانون اساسی، وظایف و اختیارات هر قوه مشخص و متمایز از دیگری است. بر مبنای اصل تفکیک قوا، امور اجرایی کشور منجمله رونق تولید و رفع موانع تولید در حیطه وظایف و ماموریت‌های قانونی قوه مجریه است. قوه قضائیه نیز قوه‌ای است مستقل که پشتیبان حقوق فردی و اجتماعی و مسئول تحقق‌بخشیدن به عدالت است و در راه اجرای عدالت و براساس اصل ۱۵۶ قانون اساسی، وظیفه رسیدگی و صدور حکم در مورد تظلمات، تعدیات، شکایات، حل و فصل دعاوی و رفع خصومات و اخذ تصمیم و اقدام لازم در آن قسمت از امور حسبه را که قانون معین می‌کند، دارد. قوه قضائیه همچنین احیای حقوق عامه و گسترش عدل و آزادی‌های مشروع و نظارت بر حسن اجرای قوانین را بر عهده دارد.

ادامه در همین صفحه

آنچه در هفته گذشته در بازار سرمایه رخ داد

ریزش ۳۰ هزار واحدی در سومین هفته زمستان

رخدادهای سیاسی و امنیتی در یکی دو هفته اخیر، اثر خود را بر بازار سرمایه گذاشت و شاخص بورس در سومین هفته زمستان با ریزش ۳۰ هزار واحدی...

قیمت ارز و سکه تا کجا می‌ریزد؟

پیش‌بینی بازارهای مالی در هفته پیش رو

بازارهای ایران در حال ورود به فاز تازه‌ای هستند، فاز اصلاح قیمت و بازگشت به وضعیت عادی. این در حالی است که تحولات رخ‌داده در یک هفته اخیر تنها بازارهای داخلی ایران را تحت تاثیر قرار نداده است. حالا کمتر خبری را می‌توان در رسانه‌های جهان یافت که برای تحلیل وضعیت بازارها اعم از بورس و طلا و دلار و... در آن نامی از ایران برده نشده باشد. به گزارش خبرآنلاین، پس از شهادت سردار سلیمانی توسط آمریکایی‌ها، منطقه خاورمیانه وارد فاز تازه‌ای شد. سقوط دلار آمریکا در بازار و رشد بی‌مهابای نرخ طلا در کنار ریزش بورس‌های معتبر جهان نشان می‌داد که بازارهای جهانی التهایی قابل پیش‌بینی را انتظار می‌کشند. پاسخ ایران به آمریکا اما همه معادلات را به هم ریخت...

کارنامه ایران در «شاخص نوآوری» از سال ۲۰۱۲ تا ۲۰۱۹ میلادی نشان می‌دهد

صعود ۴۳ پله‌ای ایران در نوآوری

مدیریت و کسب‌وکار



چرا مارک بنیوف دامین اپ‌استور را به استیو جابز هدیه داد؟

- ۱۲ مورد از خصوصیات اخلاقی انسان‌های اصیل
- دراگولا در شب در پوستر فیلمش دیده شد
- تبلیغات آنلاین (OnlineAdvertising) چیست؟
- شیوه‌های مذاکره فروش بیمه عمر
- تاثیرات استفاده از تکنولوژی در بازاریابی
- چگونه به یک میکرو اینفلوئنسر تبدیل شویم

۸ تا ۱۶

برای اولین‌بار در ایران انجام شد

«خنک‌سازی کک متالورژی به روش خشک» توسط شرکت «میدکو»

فرصت امروز: پروژه «خنک‌سازی کک متالورژی به روش خشک» به تازگی در شرکت «میدکو» بهره‌برداری شده است. تا سال ۲۰۱۵ میلادی، تنها در هفت کشور جهان از این تکنولوژی برای خنک‌سازی کک استفاده شده که حالا با بهره‌برداری پروژه «خنک‌سازی کک متالورژی به روش خشک» در شرکت «میدکو»، ایران نیز به جگره این کشورها پیوسته است. این پروژه به تازگی توسط شرکت «میدکو» از شرکت‌های «گروه مالی پاسارگاد» مورد بهره‌برداری قرار گرفته است. در این پروژه که برای اولین‌بار در ایران اجرا شده است، کک متالورژی با استفاده از گاز خنثی، خنک می‌شود. در این فناوری سبز با توجه به حذف آب از فرآیند خنک‌سازی کک، علاوه بر صرفه‌جویی زیاد در مصرف آب و انتشار آلاینده‌های هوا، امکان بازیابی انرژی حرارتی نیز فراهم شده است. در واقع، کاهش انتشار گازها و ذرات معلق آلاینده هوا را باید یکی از مهمترین اثرات زیست‌محیطی مجتمع کک‌سازی و پالایشگاه عنوان کرد. با استقرار این مجتمع، اقدامات پیشگیرانه و کنترلی مناسبی برای جلوگیری از انتشار آلاینده‌های هوا، شناسایی و انجام خواهد شد. علی‌اصغر پورمند، رئیس هیأت‌مدیره «میدکو» در این خصوص گفته است: «هن شاهد هستم که ۱۱ سال است مدیرعامل بانک پاسارگاد پابه‌پای ما برای به ثمر رسیدن این پروژه‌ها تلاش کرده است. سسی دی کیو پروژه‌ای صرفاً زیست‌محیطی با ظرفیت خنک‌کنندگی ۸۰۰ هزار تن کک است که در کنار حفظ محیط‌زیست، ۱۴ مگاوات برق هم تولید می‌کند.» به گفته پورمند، «با برنامه‌ریزی‌های انجام‌شده قرار است در سال ۱۳۹۸، سلسله‌پروژه‌های «میدکو» به بهره‌برداری برسد و این سومین پروژه هلدینگ، یعنی بهره‌برداری از سامانه خنک‌سازی کک در «شرکت فولاد زرند ایرانیان» است که فعالیت خود را آغاز کرده است.»

به گزارش تسنیم، مهمترین اقدامات کنترلی این مجتمع عبارتند از:

- احداث پالایشگاه گاز جهت تصفیه گاز تولیدشده در فرآیند کک‌سازی و پیشگیری از انتشار آلاینده‌های زیست‌محیطی.
- استفاده از سیستم پایش آنلاین گازهای خروجی دودکش کک‌سازی برای پایش و اندازه‌گیری لحظه‌ای گازها و ذرات خروجی از دودکش.
- احداث چهار دستگاه فیلتر غبارگیر (از نوع فیلتر کیسه‌ای) در قسمت‌های مختلف برای پیشگیری از انتشار ذرات معلق در هوا. این مجتمع تنها کک‌سازی دارای فیلتر غبارگیر در عملیات شارژ است.
- ایجاد فضای سبز منجر شامل گونه‌های مختلف به مساحت بیش از ۷۰ هکتار.
- در حال حاضر، همه کک‌سازی‌های موجود در ایران، از سیستم برج خاموش‌کننده تر یا CWQ (Coke Wet Quenching) برای عملیات خنک‌سازی کک استفاده می‌کنند. برج خاموش‌کننده تر، یکی از مهمترین جنبه‌های زیست‌محیطی و منبع انتشار آلودگی هوا و همچنین یکی از منابع مهم اتلاف انرژی گرمایی و آب در فرآیند کک‌سازی است. یکی از راهکارهای اصلی حذف این جنبه زیست‌محیطی مهم، اجرای سیستم خاموش‌کننده خشک یا CDQ (Coke Dry Quenching) است که «شرکت فولاد زرند ایرانیان»، سیستم CDQ را برای اولین‌بار در ایران با هزینه‌ای بالغ بر ۳۱,۷۵۰,۰۰۰ یورو اجرا کرده است. خنک‌سازی کک به روش خشک (CDQ)در حقیقت، یک سیستم بازیابی حرارتی برای خنک‌سازی یا کوئچنینگ کک داغ خارج‌شده از کوره کک‌سازی است. این خنک‌سازی تا جایی ادامه پیدا می‌کند که دمای کک برای حمل و نقل مناسب شود. علاوه بر این، CDQ یک سیستم صرفه‌جویی در مصرف انرژی است که در آن، انرژی گرمایی موجود در کک داغ منجر به تولید بخار آب و سپس تولید انرژی الکتریکی می‌شود. از طرف دیگر، با توجه به حذف آب از فرآیند خنک‌سازی کک، علاوه بر صرفه‌جویی زیاد در مصرف آب، انتشار آلاینده‌های هوا و بوی نامطبوع ناشی از آنها نیز تا حدود بسیار زیادی متوقف می‌شود. همچنین این طرح دارای یک نیروگاه ۱۴ مگاواتی تولید برق نیز هست که می‌تواند به تنهایی چیزی در حدود دو برابر انرژی الکتریکی مجتمع را تامین کند. در دنیا تا سال ۲۰۱۵ میلادی، حدود ۱۱۰ کارخانه کک‌سازی از تکنولوژی CDQ برای خنک‌سازی کک استفاده کرده‌اند که ۶۰ کارخانه در چین، ۲۴ کارخانه در ژاپن، ۹ کارخانه در کره جنوبی، هشت کارخانه در هند، پنج کارخانه در برزیل، سه کارخانه در تایوان و یک کارخانه در آلمان مستقر است. همچنین مزایای سیستم CDQ عبارتند از:
- بازیابی انرژی حرارتی موجود در کک داغ و تولید انرژی الکتریکی.
- تولید ۱۴ مگاوات بر ساعت برق، در حالی که کل مصرف مجتمع کک‌سازی در بیشترین حالت حدود شش تا هفت مگاوات بر ساعت است. در نتیجه، علاوه بر تامین انرژی الکتریکی موردنیاز مجتمع، امکان صدور چیزی در حدود نیمی از انرژی الکتریکی تولیدشده به خارج از مجتمع نیز وجود دارد.
- کاهش انتشار گازهای گلخانه‌ای ناشی از فرآیند تولید کک.
- کاهش انتشار ترکیبات مختلف آلاینده هوا.
- کاهش میزان مصرف آب.
- بهبود کیفیت محصول، کاهش رطوبت و

حکمت قانونگذار برای رونق تولید

یعنی بانک و وثیقه‌گذار است، با رضایت و توافق بانک تسهیلات‌دهنده و وثیقه‌گذاران در دفاتر اسناد رسمی صورت می‌گیرد. دفاتر اسناد رسمی نیز تحت نظارت سازمان ثبت اسناد و املاک کشور قرار دارند. درخواست صدور اجرائیه نیز از طریق همین دفاتر و تعقیب عملیات اجرایی از طریق دوایر اجرای سازمان ثبت انجام خواهد شد. پس براساس کدام قانون می‌توان از ضمانت اجرای قانونی اسناد رسمی لازم‌الاجرا کاست و بانک‌ها را از مراجعه به ضامن تسهیلات باز داشت؟ یا عملیات اجرایی را بدون حکم یا دستور محاکم متوقف کرد؟ مگر توقف عملیات اجرایی یا عدم مراجعه به ضامن تسهیلات نیازمند صدور دستور یا حکم مراجع قضایی نیست و مگر براساس تبصره ۱ ماده ۵ مکرر قانون جدید صدور چک، رفع محدودیت‌های مذکور در بندهای (الف)، (ج) و (د) درخصوص بنگاه‌های اقتصادی که با توجه به شرایط، اوضاع و احوال اقتصادی موجب اختلال در امنیت اقتصادی استان مربوطه شود، منوط به تشخیص شورای تأمین استان مربوطه نیست؟! همچنین این قبیل محرومیت‌های بانکی تنها براساس مصوبه شورای تأمین استان به مدت یک سال به حالت تعلیق درمی‌آید و اینکه در هیچ کدام از مواد آیین‌نامه اجرای اسناد رسمی لازم‌الاجرا و طرز رسیدگی به شکایات از عملیات اجرایی، تجویز نشده است که در صورت اختلاف‌نظر بین مرتبه (بانک‌های تسهیلات‌دهنده) و راهن (وثیقه‌گذار تسهیلات بانکی) ارزیابی کارشناس موردنظر ستاد تسهیل استانی، ملاک عمل خواهد بود.

در هر حال، نباید فراموش کرد که در فرآیند توسعه کشور، بانک‌ها از جمله نهادهای بسیار تاثیرگذار در توسعه به شمار می‌روند که با پرداخت تسهیلات به واحدهای تولیدی، جاده ناهموار و طولانی توسعه را هموار می‌سازند. قدرت و میزان تسهیلات بانک‌ها نیز وابسته به وصول به‌موقع اقساط تسهیلاتی است که به مردم و واحدهای تولیدی پرداخت‌اند. اگر اقساط تسهیلات به‌موقع پرداخت شود، نیازی به استفاده از ظرفیت‌های قانونی اسناد رهنی نیست، بنابراین ضرورتی نیست برای تسهیل تولید و رفع موانع از واحدهای تولیدی فعال، فرآیندی طراحی شود که برای حل یک مشکل، مشکل دیگری را قانون بودجه برای آن تاملین شود و وصول قانونی مطالبات غیرجاری بانک‌ها با موانع جدی مواجه شود و در نتیجه آن، حجم مطالبات معوق بانک‌ها افزایش یابد، زیرا نتیجه حتمی چنین فرآیندی، تضعیف قدرت تسهیلات‌دهی بانک‌ها خواهد بود. نیاز واحدهای تولیدی بدهکار به پرداخت بدهی‌شان به بانک‌ها را می‌توان به‌راحتی در چارچوب دستورالعمل امهال مصوب کمیته فقهی بانک مرکزی حل و فصل کرد، یا به صورت کمک‌های بلاعوض در قانون بودجه برای آن تاملین اعتبار کرد تا صرف پرداخت بدهی واحدهای تولیدی فعال به بانک‌های تسهیلات‌دهنده شود، اما نباید برای رفع موانع تولیدی، قوانین و مقررات نظام بانکی کشور و همچنین قوانین مربوط به اسناد رسمی لازم‌الاجرا را نادیده انگاشت و به جای محاکم قضایی، عملیات اجرایی را متوقف کرد و هیچ راه‌حل قانونی جایگزین هم برای بازپرداخت بدهی واحدهای تولیدی فعال و وصول مطالبات معوق بانک‌ها و کنار گذاشتن اسناد رسمی ابداع نکرد. در این‌دور رهگذر نباید فراموش کرد که تملک واحدهای تولیدی توسط بانک‌ها در کوتاه‌مدت منتهی به وصول مطالبات نخواهد شد، بلکه هزینه‌های نگهداری و آماده کردن واحد تملیک‌شده برای مزایده و فروش را به بانک‌ها تحمیل خواهد کرد و در کنار آن، حل مشکلات پرسنلی واحدهای تملیکی نیز مزید علت خواهد بود. بدین لحاظ، تملک واحدهای تولیدی بدهکار توسط بانک‌ها از سر ناچاری است و نه شوق در اختیار گرفتن این قبیل واحدهای بدهکار، بنابراین حکمت قانونگذار در تصویب قانون «الحاق موادی به رفع موانع تولیدی و...» مصوب اردیبهشت ۱۳۹۷، کنار گذاشتن ضمانت اجرای قانونی اسناد رسمی لازم‌الاجرا یا لغو مقررات قانون صدور چک و افزایش مطالبات غیرجاری بانک‌ها و جایگزینی «ستاد تسهیل» به جای محاکم قضایی نیست، بلکه پیدا کردن راهکاری است هوشمندانه که هم موانع تولید را از میان بردارد و تولید را تسهیل کند و هم بانک‌ها را از وصول قانونی مطالبات‌شان باز ندارد و موجب افزایش بی‌سابقه مطالبات غیرجاری بانک‌ها نشود. بدین لحاظ، بررسی کارشناسی مصوبات «ستاد تسهیل» توسط بانک مرکزی و هدایت موضوع به سمت‌وسویی که در کنار تعیین تکلیف بدهی معوق واحدهای فعال و غیر تعطیل تولیدی، معضل بدهی کلان غیرجاری بانک‌ها تشدید نشود، امری بسیار ضروری است و قابلیت اجرایی مصوبات «ستاد تسهیل» را افزایش خواهد داد.

ادامه از همین صفحه
دقیقا بر مبنای همین حکمت قانونی براساس اصل تفکیک قوا، امور اجرایی از جمله رونق تولید و رفع موانع تولیدی صرفا وظیفه و ماموریت قوه مجریه محسوب می‌شود. به هر حال، در بحث مهم رونق تولید و همچنین رفع موانع تولید، مجلس حکمت تصویب قانون «الحاق موادی به رفع موانع تولیدی و...» مصوب اردیبهشت ۱۳۹۷ را چنین تبیین کرده است: «به منظور بررسی و اتخاذ تصمیم درخصوص حل و فصل مشکلات واحدهای تولیدی، به ویژه در موارد مربوط به تکمیل و راه‌اندازی طرح‌های نیمه‌تمام، تأمین مالی، تعیین تکلیف بدهی‌های معوق و همچنین رفع مشکلات مرتبط با محیط زیست، منابع طبیعی و معادن و رفع موانع صادراتی، «ستاد تسهیل و رفع موانع تولید» پس از تهیه و تدوین آیین‌نامه اجرایی آن، توسط دولت ایجاد شود و متعاقبا در همین راستا، کار گروه‌هایی نیز در استان‌ها به ریاست استاندار تشکیل شوند».

ملاحظه می‌کنید که تاکید قانونگذار در این قانون، رونق تولید و ارائه راهکار قانونی به قوه مجریه برای رفع موانعی است که رونق تولید را با مانع و اشکال مواجه می‌سازد. از جمله این مشکلات، بدهی معوقه واحدهای تولیدی است که قانونگذار، دولت را مکلف به تعیین تکلیف این موضوع کرده است، اما در این قانون، هیچ‌گونه مجوزی برای تعطیل دائمی یا موقت سایر قوانین مرتبط با موضوع با هدف کمک به رونق تولید و رفع موانع تولیدی یا اعطای صلاحیت قانونی به ستاد موسوم به «ستاد رفع موانع تولید» برای سیاست‌گذاری در امور بانکی مشاهده نمی‌شود، بلکه بالعکس، در قانون مورد بحث، فرآیند رفع مشکلات واحدهای تولیدی با بانک‌های طلبکار نیز کاملا بدین شرح مشخص و مصرح شده است: «بانک‌ها و موسسات اعتباری و صندوق‌های حمایتی موظف هستند با تسهیلات یا موارد امهال مصوب در کار گروه تسهیل، حداکثر ظرف مدت یک ماه موافقت کرده و یا دلایل مخالفت خود را همراه با مستندات مربوط به هیات موضوع تبصره آن ماده تسلیم کنند. در صورت مخالفت بانک با اعطای تسهیلات مصوب کار گروه تسهیل، دلایل و مستندات بانک‌ها برای استنکاف از پرداخت تسهیلات مورد نظر، توسط هیاتی متشکل از خبرگان مورد وثوق بانکی و اقتصادی در هر استان، مورد بررسی و اظهارنظر قرار گیرد و در صورتی که دلایل بانک برای استنکاف از پرداخت تسهیلات موردنظر، مورد تأیید هیات مذکور واقع نشود، بانک موظف به پرداخت تسهیلات موردنظر به متقاضی شود.»

نگارنده به عنوان شخصی که حداقل با الفبای حقوق آشناست، معتقد است که حکمت قانونگذار از تصویب قانون مورد اشاره، صرفا ارائه راهکاری قانونی برای حل مشکلات مالی واحدهای تولیدی بدهکار، آن‌هم نه به صورت کلی بلکه به صورت خاص و موردی است که در قالب پرداخت تسهیلات یا امهال تسهیلات از طریق ستادهای استانی، قابل اعمال خواهد بود، اما از نظر مبانی حقوقی باید به این نکته توجه داشت که راهکار پیش‌بینی‌شده در این قانون، به معنای تفویض اختیار و اعطای صلاحیت قانونی به ستادهای تسهیل از جمله در موارد زیر نیست:

● سیاست‌گذاری در امور بانکی و ابلاغ این سیاست‌ها توسط معاون استانداری به شبکه بانکی کشور به جای ابلاغ سیاست‌های بانکی توسط بانک مرکزی،

● تعیین اولویت اجرایی برای بانک‌ها در تعقیب عملیات اجرایی و استفاده از اسناد رهنی، ● ممنوعیت بانک‌ها از انسداد حساب یا خودداری از ارائه دسته چک یا ممنوعیت خروج از کشور مدیران واحدهای تولیدی بدهکار، براساس اسناد رهنی یا قانون اصلاح قانون صدور چک.

● ممنوعیت بانک‌ها از مراجعه به ضامن یا ضامنین تسهیلات پرداختی به واحدهای تولیدی و محدود کردن حق قانونی آنان در مراجعه به ضامن به اتمام عملیات اجرایی و عدم کفایت ارزش وثایق بابت مابقی مطالبات،

● تعیین کارشناس مرضی‌الطرفین معرفی‌شده توسط ستاد در موارد اختلاف نظر بین واحدهای تولیدی بدهکار و بانک‌های تسهیلات‌دهنده و

دلایل این استنباط نیز ساده، صریح و روشن است، زیرا طبق قوانین پولی و بانکی کشور، مرجع تعیین و تصویب سیاست‌های بانکی، شورای پول و اعتبار و بانک مرکزی جمهوری اسلامی است. در مورد اسناد رهنی وثایق تسهیلات بانکی هم نیاز به توضیح وضاحت نیست، تنظیم و ثبت رسمی این قبیل اسناد که در واقع، اسنادی مبتنی بر توافق طرفین



هژمون‌های کلاسیک دنیا چطور رنگ باختند؟

نبرد بوکسورهای خسته

در حالی که قدرت نرم، مهمترین منبع هژمونی آمریکا در دنیا بوده و ارزشی به مراتب بیشتر از دلار داشته است، اما حالا این قدرت نرم به شدت کم شده است. در سوی مقابل و با وجود تمام تلاش‌هایی که چین برای جمع‌آوری قدرت نرم در این سال‌ها انجام داده، اما اوضاع مطابق میل اژدهای زرد پیش نرفته است. چین و آمریکا به دو بوکسور خسته شبیه هستند که مدام دارند مبارزه می‌کنند، اما دیگر کسی دنبال برنده این نبرد نیست، بلکه همه منتظر آندند تا ببینند کدام‌یک زودتر بر زمین می‌افتد؛ این عصاره یادداشت آرونبد سوبرامانیان، مشاور اقتصاد سابق دولت هند و عضو ارشد انیستیتو پیترسن در اقتصاد بین‌الملل در دانشکده کندی هاروارد است. او در این یادداشت، به نبرد آمریکا و چین تحت عنوان «نبرد بوکسورهای خسته» پرداخته و در جست‌وجوی پاسخ این سوال برآمده است که هژمون‌های کلاسیک دنیا چطور رنگ باخته‌اند؟ در یادداشت آرونبد سوبرامانیان می‌خوانیم:

۱۰ سالی می‌گذرد از زمانی که مسئله اوج‌گیری قدرت چین و افول قدرت آمریکا، از سوی بسیاری از متفکران و صاحب‌نظران مطرح شده است، اما این روزها که همین دو ابرقدرت جهان به شدت درگیر جنگ‌های تجاری هستند، زمانش فرا رسیده است که ارزیابی جدیدتری از مسئله اوج یا افول قدرت آنها ارائه بدهیم. آسان است که به سیاق گذشته، مسئله رقابت بین چین و آمریکا را نوعی انتقال قدرت میان آتن و اسپارتا (ابرقدرت‌های یونان کلاسیک) قلمداد کنیم، اما اوضاع امروز را واقعا نمی‌توان این‌طور تحلیل کرد.

به صورت سنتی، جهان همواره این سناریو را شاهد بوده است: یک قدرت رو به رشد قادر بوده است که یک قدرت رو به افول را به ورطه سقوط بکشانند. در واقع، تبعات چنین چالشی همیشه واضح بوده است. تنها سوالی که مطرح می‌شده آن بوده که آیا این گذار صلح‌آمیز است یا خشونت‌بار. همین پرسش را در جدال بین چین و آمریکا می‌توان مطرح کرد، اما تبعات این جدال بسیار با تصورات قبلی ما فصرق دارند، زیرا هر دوی این ابرقدرت‌ها در حال از دست‌دادن توان سابق‌شان هستند.

بگذارید اول مورد آمریکا را بررسی کنیم. قبلا تمام پیش‌بینی‌هایی که از افول آمریکا ارائه می‌شدند، مبتنی بر روندهای نامساعد داخلی در عرصه اقتصادی و اجتماعی بود؛ مثل کاهش رشد تولید، کاهش انگیزش اجتماعی و افزایش نابرابری درآمدی، اما در سال‌های اخیر آمریکا با یک افول بسیار بزرگ‌تر مواجه شده است، یعنی افول قدرت نرم. تعریف قدرت نرم این است: اینکه کشوری قادر باشد دیگران را وادارد که همان چیزی را بخواهند که او می‌خواهد. همین قدرت نرم در واقع، ارزشی بسیار بالاتر از دلار داشته و منبع هژمونی آمریکا در جهان به شمار می‌آمده است، امسا حالا این قدرت به شدت کاهش پیدا کرده است. آنچه که به عنوان قدرت آمریکا در جهان تلقی می‌شده حالا ملغمه‌ای از جنگ‌های فاجعه‌بار، عدم تعهد به مقابله با تغییرات اقلیمی، خراب‌کردن نظام تجارت جهانی و به‌هم‌زدن سیستم امنیت جهانی است. آمریکا حتی به نهادهای سیاسی خودش هم ضربات جبران‌ناپذیری وارد آورده است. حالا این کشور با یک رئیس‌جمهور نامتعادل، یک کنگره بی‌اثر، یک دادگاه عالی سیاست‌زده و یک نظام قانون‌گذاری که فقط در کنترل نخبگان است، مواجه شده است. این نهادها حالا دستاویز خنده در عرصه جهانی شده‌اند. در عرصه داخلی هم از زمان بروز بحران مالی سال ۲۰۰۸ میلادی، الگوی سرمایه‌داری آمریکایی اعتبار خودش را از دست داده است. در انتخابات سال ۲۰۲۰ میلادی، هر کسی که به قدرت برسد باز برای احیای این نهادها مشکل خواهد داشت و بنابراین افق روشنی برای احیای قدرت آمریکا دیده نمی‌شود.

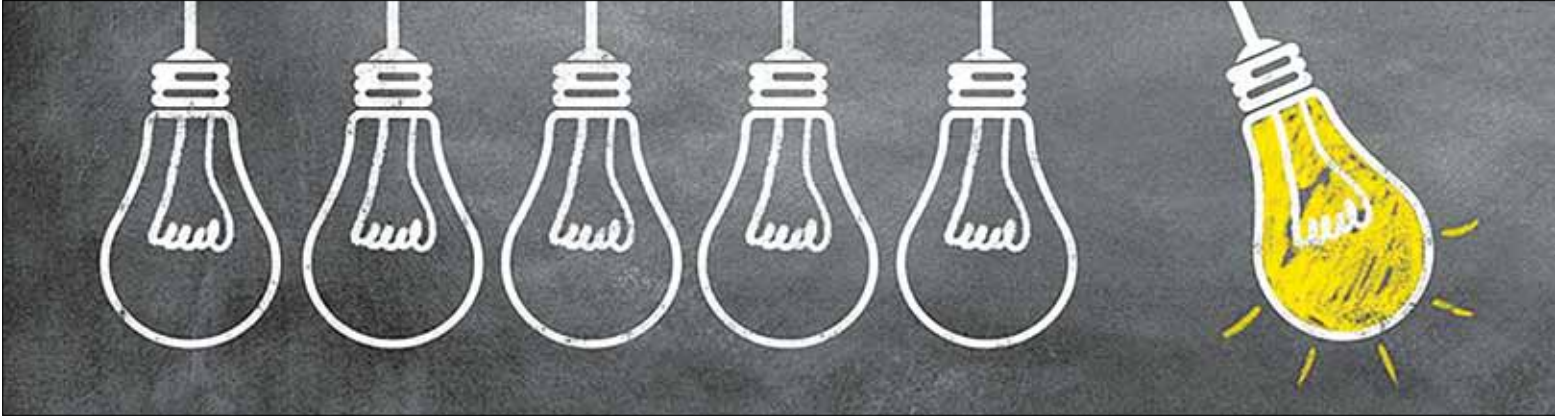
حالا اجازه بدهید تا مورد چین را بررسی کنیم. اگر اقتصاد چین مسیر خودش را حفظ می‌کرد، می‌توانست سلطه اقتصادی آمریکا را در میان‌مدت به چالش بکشد، اما نشانه‌های خروج اقتصاد چین از مسیرش حالا به شدت زیاد شده است و از بین رفتن فرصت‌های صادرات فقط یکی از این نشانه‌هاست. از سوی دیگر، شی جین‌پینگ رئیس‌جمهور چین اخیرا از الگوی رشد مبتنی بر بخش خصوصی (که در چهار دهه اخیر تأثیرش را روی اقتصاد چین نشان داده بود) فاصله گرفته و این مسئله دارد افق آینده اقتصاد اژدهای زرد را خدشه‌دار می‌کند. چین برخلاف آمریکا در گذشته قدرت نرم زیادی نداشت، اما در سال‌های اخیر با راهاندازی پروژه جاده ابریشم جدید (کمربند و جاده) سعی کرده است تا اوضاع را تغییر بدهد. احداث زیرساخت‌های عظیم در کشورهای مختلف به عنوان راهی برای بهبود قدرت و حضور بین‌المللی چین در این راستا مورد توجه قرار گرفته است.

چین در عین حال بانک سرمایه‌گذاری زیرساختی آسیا را تأسیس کرده تا نهادهای مالی بین‌المللی را (که مکانیسم اداره آنها را از مد افتاده می‌داند) به چالش بکشد. کاری که کشورهای اروپایی و آمریکا در این عرصه انجام دادند (یعنی حفظ قدرت انحصاری در نهادهایی مثل صندوق بین‌المللی پول و بانک جهانی) از چشم کشورهای دیگر جهان دور نمانده و موضع چین را در این خصوص تقویت کرده است.

با وجود تمام تلاش‌هایی که چین برای جمع‌آوری قدرت نرم برای خودش انجام داده است، اما اوضاع کاملا مطابق میل این کشور نیست. سروصدهایی که هر از چند گاهی درباره نفوذ چین در کشورهای جاده ابریشم جدید بلند می‌شود و چین را عامل بالا آوردن بدهی‌های سنگین برای این کشورها معرفی می‌کند، کم‌کم دارد به دردمندی جدی برای پکن بدل می‌شود. در این میان، شکی نیست که روند انتقال قدرت به سیاق کلاسیک (که مثلا بعد از اتمام جنگ جهانی دوم و بین انگلیس و آمریکا شکل گرفت) حالا دیگر محلی از اعراب ندارد. چین و آمریکای امروز به دو بوکسور خسته شبیه شده‌اند که در ۱۵ راند پشت سر هم دارند مبارزه می‌کنند، اما نکته اینجااست که دیگر کسی دنبال برنده این نبرد نیست، بلکه همه فقط می‌خواهند ببینند کدام‌یک از آنها زودتر بر زمین می‌افتد!

کارنامه ایران در «شاخص نوآوری» از سال ۲۰۱۲ تا ۲۰۱۹ میلادی نشان می‌دهد

صعود ۴۳ پله‌ای ایران در نوآوری



فراهم باشد تلاش‌ها راه به جایی نخواهد برد. درواقع آموزش و تحقیق و توسعه در کنار محیط مناسب دو شرط اصلی نوآوری است. بقیه شاخص‌هایی که در جدول زیر نشان داده شده است برمبنای این دو قابل تحقق است.

شاخص جهانی نوآوری برای پایش و ارزیابی فضای نوآوری و خروجی‌های خلاق کشورها طراحی شده است. منطق این نظام بر این امر استوار است که نوآوری محرک اصلی رشد اقتصادی و رفاه در جوامع است. تلاش برای بهبود وضعیت کشور در این شاخص به معنای کوشش برای بهبود رشد و توسعه اقتصادی و رفاه جامعه است. به همین خاطر باید بخش‌های مختلف اقتصاد کشور، از خدمات و کشاورزی تا صنعت، پیوسته از طرق مختلف توان انطباق‌پذیری خود را با تغییرات افزایش دهند. خلاقیت و نوآوری در فنون، روش‌ها، محصولات، بازارها و ... راه ارتقای جایگاه جهانی ایران در این شاخص و همچنین راه تحقق توسعه اقتصادی و اجتماعی پایدار است. در جدول زیر رتبه ایران برای سال‌های مختلف، از ۲۰۱۲ تا ۲۰۱۹ آمده است. روند هشت ساله نشان از بهبود قابل توجه جایگاه کشور از نظر این شاخص دارد. رتبه ایران از ۱۰۴ در سال ۲۰۱۲ به ۶۱ در سال ۲۰۱۹ رسیده است که از صعودی ۴۳ پله‌ای خبر می‌دهد. بیشترین پیشرفت را در سال ۲۰۱۵ داشته‌ایم که نسبت به سال قبل از آن ۱۴ پله صعود کرده‌ایم.

نکته مهم‌تر اینکه روند چندساله افزایشی و همواره در جهت بهبود بوده است. این خیلی مهم است که شاهد نوسان و یا رفت و برگشت از نظر رتبه جهانی نیستیم. اینگونه نیست که چند سال وضعیت کشور رو به بهبود بوده و بعد بدتر شده باشد. هر سال نسبت به سال‌های قبل، شاخص نوآوری در ایران بهتر بوده است، با این حال شواهد از آن حکایت دارد که هنوز تا رسیدن به نقطه مطلوب فاصله زیادی وجود دارد.

نوآوری نیز به عرصه رقابت تبدیل می‌شود. یعنی کشورهای مختلف نه‌تنها کوشش می‌کنند از طریق نوآوری توان رقابت اقتصادی خود را بالا ببرند، بلکه سعی دارند تا در موضوعات مختلف بیش از سایرین نوآوری داشته باشند.

به همین خاطر در چند سال اخیر دانشگاه کرنل و موسسه «پنسیلد» و موسسه «ووپپو» به طور سالیانه حدود ۱۳۰ الی ۱۴۰ کشور را از نظر شاخص‌های نوآوری رتبه‌بندی می‌کنند. منبع گردآوری داده‌ها و اطلاعات عموماً بانک جهانی، اقتصاد، ویکی‌پدیا، گزارش یونسکو و گزارش اقتصاد خلاق کنفرانس تجارت و توسعه سازمان ملل متحد است که طی آن ۸۱ مولفه در هفت گروه با بخش اصلی ارزیابی می‌شود. این هفت مولفه و زیربخش‌های آن در جدول زیر آمده است.

چند نکته در مورد این شاخص قابل توجه است. نخست اینکه محیط از اهمیت زیادی برخوردار است. محیط سیاسی، محیط کسب و کار و ... باید برای نوآوری مهیا باشد. نمی‌توان در کشوری که از نظر سیاسی ثبات و امنیت ندارد انتظار نوآوری و یا انتظار اقتصادی قوی و رقابتی داشت.

هرگونه فعالیت اقتصادی و نوآورانه در یک محیط و بستر مناسب و مهیا رخ می‌دهد. بدون شک موضوع سرمایه اجتماعی و اعتمادی که در یک جامعه جاری و ساری است نیز از فاکتورهای مهم در شکل‌گیری یک محیط مناسب و خوب برای فعالیت‌های اقتصادی است. هم در محیط سیاسی-اجتماعی و هم در محیط کسب و کار اعتماد عاملی است که پیوندهای اقتصادی را محکم‌تر، بادوام‌تر و آسان‌تر می‌کند و بدون آن بسیاری از زیرشاخص‌های مطرح در جدول زیر همچون سرمایه‌گذاری و ... محقق نخواهد شد و اگر هم محقق شود ناقص خواهد بود. بنابراین، می‌توان گفت که اگر محیط فراهم باشد گام‌های دیگر را می‌شود برداشت. بدون آموزش، تحصیلات و به ویژه تحقیق و توسعه، حتی اگر محیط هم

معیارهای سنجش شاخص نوآوری

گروه	زیرگروه اول	زیرگروه دوم	زیرگروه سوم
نهادی	محیط سیاسی	محیط تنظیم‌گر	محیط کسب و کار
سرمایه انسانی و تحقیقات	تحصیلات	تحصیلات عالی	تحقیق و توسعه
زیرساخت‌ها	فناوری اطلاعات و ارتباطات	زیرساخت‌های عمومی	پایداری زیست‌محیطی
پیچیدگی بازار	اعتیار	سرمایه‌گذاری	تجارت و رقابت
پیچیدگی کسب و کار	کارگران با دانش	پیوندهای نوآوری	جذب دانش
خروجی‌های دانشی و فناورانه	ساخت دانش	تأثیر دانش	انتشار دانش
خروجی‌های خلاقانه	دارایی‌های نامشهود	کالاها و خدمات خلاقانه	خلاقیت‌های آنلاین

سال	۲۰۱۲	۲۰۱۳	۲۰۱۴	۲۰۱۵	۲۰۱۶	۲۰۱۷	۲۰۱۸	۲۰۱۹
تعداد کشور	۱۴۳	۱۴۳	۱۴۳	۱۴۱	۱۲۸	۱۲۷	-	-
رتبه	۱۰۴	۱۱۳	۱۲۰	۱۰۶	۷۸	۷۵	۶۵	۶۱

مناطقى که مى‌توان با وام جدید مسکن در آن خانه‌دار شد

افزایش ۲۱درصدی اجاره‌بها در پاییز

تسهیلات از ۲۰ به ۲۵ سال افزایش پیدا کرد که می‌تواند در قدرت خرید خانواده‌ها موثر باشد.

بررسی‌ها نشان می‌دهد با نقدینگی حدود ۴۰۰ تا ۵۰۰ میلیون تومانی می‌توان در بعضی از محله‌های مناطق ۱۰ تا ۲۰ تهران اقدام به خرید مسکن کرد. البته اغلب واحدها در این دامنه قیمتی در جنوب غرب تهران یافت می‌شود. با اینکه بسته به موقعیت و امکانات واحدها نرخ‌ها متفاوت است اما شواهد گویای آن است که با نقدینگی ۴۰۰ میلیون تومانی باید بیشتر به دنبال واحدهای کمتر از ۵۰ متر مربع با سن بنای بالای ۱۵ سال در مناطق جنوبی تهران گشت.

میانگین قیمت مسکن شهر تهران در آذرماه ۱۳۹۸ بالغ بر ۱۳ میلیون و ۴۷۴ هزار تومان در هر متر مربع بوده است. این یعنی برای خرید یک آپارتمان ۵۰ متری با توجه به میانگین قیمت‌ها در پایتخت باید حدود ۸۰۰ میلیون تومان فراهم کرد. رصد بازار حاکی از آن است که عمده متقاضیان واقعی توان پرداخت چنین مبالغی را ندارند و به همین دلیل برای خرید یک آپارتمان با استفاده از وام ۲۴۰ میلیون تومانی باید قید برخی امکانات را بزنند.

گشتی در آگهی‌های فروش ملک نشان می‌دهد که یک واحد ۵۲ متری ۲۴ سال ساخت بدون امکانات در منطقه جوادیه در جنوب تهران ۳۹۵ میلیون تومان قیمت دارد. در محله بریانک یک واحد ۵۸ متری ۱۷ سال ساخت واقع در طبقه چهارم بدون آسانسور دارای پارکینگ و انباری به مبلغ ۴۰۵ میلیون تومان فروخته می‌شود. یک آپارتمان ۱۶ سال ساخت ۵۲ متری واقع در تهران‌نو بدون امکانات در طبقه چهارم بدون آسانسور ۴۱۵میلیون تومان به فروش می‌رسد. در محله امامزاده حسن آپارتمان ۵۰ متری ۱۰ ساله در طبقه دوم دارای بالکن و انباری بدون آسانسور ۳۷۵ میلیون تومان قیمت‌گذاری شده است.

بررسی جایگاه ایران در شاخص «نوآوری» در هشت سال اخیر نشان می‌دهد رتبه ایران در این شاخص، صعودی ۴۳ پله‌ای داشته است، به طوری که رتبه ایران از ۱۰۴ در سال ۲۰۱۲ به رتبه ۶۱ در سال ۲۰۱۹ رسیده است. ایران در این میان، بیشترین پیشرفت را در سال ۲۰۱۵ داشته که نسبت به سال قبل از آن ۱۴ پله صعود کرده است. نکته جالب این است که پیشرفت ایران در این روند هشت ساله همواره مستمر و افزایشی بوده است، یعنی اینطور نبوده که وضعیت ایران برای چند سال رو به بهبود باشد و سپس نزول یابد. با اینکه کارنامه ایران هر سال نسبت به سال قبل در شاخص نوآوری، بهتر از قبل بوده، اما هنوز تا رسیدن به نقطه مطلوب فاصله زیادی وجود دارد.

به گزارش ایرنا، نوآوری ضرورتی انکارناپذیر در رشد و توسعه پایدار یک جامعه است. این اهمیت از آنجا ناشی می‌شود که جهان به ویژه از بعد تکنولوژی پیوسته در حال تغییر است و پایداری اقتصاد و توان رقابت کشورهای مختلف در عرصه بین‌الملل، به قدرت انطباق آنها با این تغییرات وابسته است. هر نظام و یا سیستمی از جمله نظام‌های اقتصادی باید بتوانند پیوسته و متناسب با تغییرات بیرونی و درونی، خود را به‌روز دارند.

طبق دیدگاه‌های نظری، اگر سیستمی نتواند خود را با تغییرات درونی و بیرونی تطبیق دهد در نتیجه فشارهای وارده از بین می‌رود و درواقع دچار فروپاشی می‌شود. به همین خاطر سیستم‌های اقتصادی برای جلوگیری از فروپاشی در ابعاد مختلفی دست به نوآوری می‌زنند. برای مثال نیروی کار متخصص‌تری را استخدام می‌کنند، ماشین‌آلات نوین را جایگزین می‌کنند، بازارهای جدید را کشف می‌کنند، تنوع محصولات را افزایش می‌دهند و کارهایی از این قبیل.

هیچ اقتصادی نمی‌تواند درهای خود را به روی جهان ببندد. از این رو خود

درپچه

رئیس سازمان هواپیمایی تشریح کرد

آخرین نتایج بررسی علت سقوط هواپیمای ۷۳۷

رئیس سازمان هواپیمایی کشوری اعلام کرد که در حال بازسازی جعبه‌های سیاه هواپیمای برای خواندن اطلاعات آن هستیم و می‌خواهیم این کار حتی‌الامکان در ایران انجام شود اما براساس شواهد و آخرین اطلاعات به دست آمده از این سانحه، با قاطعیت می‌توان شایعاتی که در فضای مجازی و رسانه‌های خارجی مطرح می‌شود و مقامات آمریکایی از آن حرف می‌زنند مبنی بر اصابت موشک به هواپیمای را رد کرد.

به گزارش ایسنا، علی عبدالزاده با حضور در برنامه گفت‌وگوی ویژه خبری در مورد آخرین جزئیات و اطلاعات به دست آمده از دلایل و چگونگی سقوط هواپیمای بویینگ ۷۳۷ اوکراینی اظهار کرد: در این مورد باید گفت که ایران مانند همه اعضای ایکائو براساس مقررات ایکائو و انکس ۱۳ سازمان بین‌المللی هوانوردی سوانح هواپیمایی را بررسی می‌کند و تاکنون بر همین اساس کمیته‌های لازم را در این زمینه تشکیل داده‌ایم و کار را شروع کرده‌ایم. وی با بیان اینکه کارشناسان اوکراینی از صبح روز گذشته در ایران حضور پیدا کرده و با کمک آنها این سانحه را بررسی خواهیم کرد، افزود: قوانین بین‌المللی می‌گوید باید کشوری که در آن سانحه هواپیمایی رخ داده، تصمیم بگیرد که اطلاعات جعبه سیاه و بررسی سانحه چگونه انجام شود و ما تجربه و ما توان لازم را در این زمینه داریم البته اوکراینی‌ها نیز به ما کمک خواهند کرد و براساس قانون سازمانده موتور هواپیمای که کشور فرانسه است و طراح هواپیمای که آمریکااست نیز باید به ما کمک کنند و اطلاعات لازم را در اختیار ما قرار دهند تا بتوانیم با دقت بیشتری دلایل این سانحه را مشخص کنیم. همچنین از آنجا که کانادایی‌ها اتباع بیشتری در این پرواز داشته‌اند نیز می‌توانند به ما کمک کنند و ما اطلاع‌رسانی لازم را به فرانسه، کانادا و آمریکا انجام داده‌ایم و از آنها دعوت کرده‌ایم.

رئیس سازمان هواپیمایی کشوری در پاسخ به سوالی مبنی بر اینکه در رسانه‌ها چنین مسأله‌ای مطرح شده که مسئولان ایرانی گفته‌اند جعبه سیاه را به آمریکایی‌ها نمی‌دهیم، گفت: از نظر قانونی و منطقی چنین حرفی به هیچ وجه درست نیست و این اظهارنظر تاکنون مطرح نشده است اما مسئول خواندن جعبه سیاه این هواپیمای براساس قانون، ایران است و ما توانایی خواندن آن را داریم و می‌توانیم از اوکراینی‌ها نیز کمک بگیریم اما اگر به هر علتی مانند آسیب دیدن جعبه سیاه هواپیمای، توانایی بازسازی آن در داخل وجود نداشته باشد می‌توانیم از کشورهای دیگر کمک بگیریم که البته ظاهر این جعبه سیاه نشان می‌دهد که امکان بازسازی آن در کشور وجود دارد و ما در حال حاضر می‌خواهیم این کار را در داخل کشور انجام دهیم. خواندن اطلاعات جعبه سیاه این هواپیمای هم مشکلی نداریم چراکه بارها و بارها این کار را در ایران انجام داده‌ایم اما اگر شرایط خاصی برای خواندن جعبه سیاه نیاز باشد، از کشورهای دیگر کمک خواهیم گرفت چراکه منافع همه کشورها از جمله منافع ما ایجاب می‌کند که اطلاعات دقیق را از جعبه سیاه استخراج کنیم تا علت بروز این سانحه برای همه روشن شود. عبدالزاده در پاسخ به سوال دیگری مبنی بر اینکه در برخی رسانه‌ها و فضای مجازی این‌گونه مطرح شده است که این هواپیمای به دلیل اشتباه سامانه پدافندی ما سقوط کرده است این‌گونه توضیح داد: این حرف به هیچ‌وجه منطقی نیست و رسیدگی به چنین حوزه‌ای باید در فضای کارشناسی صورت گیرد اما چنین چیزی امکان‌پذیر نیست. همچنین ارتباط بین ساختارهای نظامی و غیرنظامی در این حوزه براساس قوانین ایکائو کاملاً تعریف شده است و در داخل کشور نیز همه ما تابع مقررات بین‌المللی و داخلی هستیم. همچنین در همان لحظه‌ای که این هواپیمای با سانحه مواجه شد حدود ۹ فروند هواپیمای پیرامون فرودگاه امام بودند و ده‌ها فروند نیز در ارتفاع ۲۵ هزار پایی مشغول پرواز بودند و این مساله نشان می‌دهد که فضا، فضای امنی بوده است.

وی همچنین درباره چگونگی سقوط این هواپیمای اضافه کرد: هواپیمای بویینگ ۷۳۷-۸۰۰ اوکراینی که در ساعت ۶:۱۲ صبح چهارشنبه از فرودگاه امام خمینی بلند شد، در ساعت ۶:۱۸ به زمین برخورد کرد و در چند دقیقه‌ای که خلبان توانست این پرواز را انجام دهد و به ارتفاع حدود ۸ هزار پایی برسد با برج مراقبت فرودگاه مهرآباد ارتباط برقرار کرده و اجازه ارتفاع ۲۱ هزار پایی را از برج مراقبت فرودگاه مهرآباد دریافت کرد اما در همان ارتفاع ۸ هزار پایی آتش گرفت و این مساله را شاهدان عینی نیز دیدند که تقریباً یک دقیقه قبل از سقوط آتش گرفته بود و با توجه به شواهد موجود و اینکه در هنگام صابت هواپیمای به زمین نوک هواپیمای به سمت جنوب شرقی یعنی فرودگاه امام خمینی بوده است نشان می‌دهد این هواپیمای قصد داشته با همان حالتی که هواپیمای آتش گرفته بود جان مسافران را نجات دهد و به سمت فرودگاه برگردد اما موفق نشد.

وی اعلام کرد: البته یکی دیگر از دلایلی که چنین شایعاتی در این زمینه مطرح می‌شود این است که در ماه‌های اخیر شرکت بویینگ در ارتباط با بویینگ ۷۳۷ مکتس که ممنوع‌الپرواز شده است، ضرر و زیان زیادی متحمل شده است و فکر کنید اگر چنین مساله‌ای در ۸۰۰-۷۳۷بویینگ هم به اثبات برسد این شرکت هواپیمایی که یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های دنیاست زبان هنگفتی می‌بیند. البته ما نمی‌گوییم که حتماً نقص فنی در هواپیمای وجود دارد. این مساله نیاز به بررسی کارشناسی دارد اما می‌گوییم ممکن است و می‌تواند فنی باعث سقوط هواپیمای شده باشد.

در بین این گفت‌وگو حمزه پاریاب کارشناس امور دفاعی روی آنتن آمد و درباره طرح شایعاتی مبنی بر اصابت موشک به هواپیمای ۷۳۷ اوکراینی این‌گونه توضیح داد: در ابتدا می‌خواهم از همه ایرانیان که وارد بازی رسانه‌ای و عملیات روانی که آمریکایی‌ها راه انداخته‌اند نشوند چراکه آنها می‌خواهند به توان نظامی ما خدشه وارد کنند، اما باید گفت که پدافند هوایی جمهوری اسلامی ایران آنقدر قوی است که می‌تواند اهدافش را در ارتفاع ۵۵ هزار پایی با دقت شناسایی کرده و از هم تفکیک کند و هیچ مشکلی در این زمینه در سامانه‌های پدافند هوایی و دفاعی ایران ندارد چراکه ما همین کار را توانستیم در فضای آب‌های خلیج فارس و دریای عمان و در شرایط سخت‌تری انجام دهیم و یک هواپیمای را از یک پهپاد کوچک تشخیص داده و آن را شناسایی و مورد اصابت قرار دهیم.

روایت‌های ضدونقیض درباره سقوط هواپیمای «بویینگ ۷۳۷» افکار عمومی را مبهوت کرده است

هت‌تریک بویینگ در سقوط



مسافران جمع شده و به پزشکی قانونی تحویل شده است، اما هویت بیشتر آنها مشخص نیست و نیاز به آزمایش‌های پزشکی دارد.
انطور که مسئولان هواپیمایی ایران می‌گویند، با پیدا شدن جعبه سیاه هواپیمای، پروسه بررسی علت سقوط بویینگ ۷۳۷ کلید خورده است.

در این میان، آتش گرفتن هواپیمای بویینگ در آسمان، موضوعی است که به کانون بحث‌ها و گمانه‌زنی‌ها تبدیل شده است. این اتفاق باعث شد تا از اولین ساعات سقوط هواپیمای، بازار شایعات به راه بیفتد و درحالی که روایت رسمی از جانب دولتمردان ایرانی، دلیل سقوط هواپیمای را نقص فنی عنوان می‌کرد، روایت‌های غیررسمی از جانب رسانه‌های غربی، سقوط هواپیمای «بویینگ ۷۳۷» را نتیجه یک حمله موشکی یا تروریستی عنوان کردند.

ستاریوی حمله موشکی در برابر نقص فنی

این رسانه‌ها درحالی با گمانه‌زنی‌های شتاب‌زده، سناریوی سقوط را از نقص فنی به حمله موشکی تغییر دادند که هواپیمای «بویینگ ۷۳۷» در چند سال گذشته، سقوط‌های دیگری نیز داشت و این سومین سقوط در کارنامه این هواپیمای بوده است. نخستین سقوط مربوط به ۲۹ اکتبر ۲۰۱۸ و متعلق به شرکت هواپیمایی لاین‌ایر مالزی بود که از فرودگاه سئوکرانو در جاکارتا به فرودگاه دیپایی امیر در بنگلادش عازم بود، اما ۱۳ دقیقه پس از تیک‌آف، در دریای جاوای اندونزی سقوط کرد و ۱۸۹ مسافر این جان باختند. دومین سقوط نیز در تاریخ ۱۰ مارس ۲۰۱۹ رخ داد که این هواپیمای از فرودگاه آدیس آبابا در پایتخت اتیوپی عازم نایروبی پایتخت کنیا بود که شش دقیقه پس از بلندشدن، در شهر بیشوفوی اتیوپی سقوط کرده و ۱۵۷ مسافر آن در دم جان باختند. هرچه هست، روایت رسانه‌های غربی از حادثه سقوط «بویینگ ۷۳۷» موجب شده تا توجه افکار عمومی جهان از پاسخ موشکی سیاه به مواضع آمریکا در عراق کاملاً منحرف شود.

و عرضه شده است. این سومین سقوطی است که هواپیمای بویینگ ۷۳۷ در چند سال گذشته متحمل شده و از آن می‌توان به «هت‌تریک بویینگ در سقوط» تعبیر کرد.

ساعت ۶ و ۱۲ دقیقه صبح چهارشنبه بود که یک فروند هواپیمای بویینگ متعلق به «شرکت هواپیمایی اوکراین‌اینترنشنال» از فرودگاه امام خمینی به مقصد کی‌یف از زمین برخاست. با اینکه این پرواز قرار بود ساعت ۵ و ۱۵ دقیقه انجام شود، اما تأخیر باعث شد تا هواپیمای بویینگ در ساعت ۶ و ۱۲ دقیقه در آسمان تهران به پرواز درآید، اما هنوز چند دقیقه‌ای از برخاستن هواپیمای بویینگ از فرودگاه امام‌خمینی تهران نگذشت که به یکباره هواپیمای «بویینگ ۷۳۷» در ساعت ۶ و ۱۸ دقیقه در آسمان آتش گرفت و حوالی شاهدشهر شهریار سقوط کرد؛ حادثه‌ای که متأسفانه منجر به کشته شدن تمامی سرنشینان این پرواز شد. تنها سه دقیقه از برخاستن هواپیمای از فرودگاه گذشته بود که موتور هواپیمای آتش گرفت و خلبان تصمیم گرفت تا به سمت فرودگاه بازگردد. این موضوع را شاهدان عینی می‌گویند که حادثه تلخ سقوط بویینگ را از نزدیک دیده‌اند.

۶ دقیقه مرگبار؛ از تیک‌آف تا سقوط

از زمان تیک‌آف هواپیمای «بویینگ ۷۳۷» از فرودگاه امام تا سقوط در حوالی شاهدشهر تنها شش دقیقه طول کشید و ۱۷۶ سرنشین بویینگ طی این شش دقیقه زندگی‌شان را از دست دادند. البته همانطور که شاهدان عینی ماجرا می‌گویند، آمار این فاجعه هولناک بدون تردید بیشتر می‌شد اگر خلبان هواپیمای تغییر مسیر نمی‌داد و این پرنده غول‌پیکر اهنی در محدوده مسکونی سقوط می‌کرد. تمام اهالی شاهدشهر و خلیج‌آباد معتقدند که اگر اقدام به‌موقع خلبان نبود، مطمئناً حادثه ناگوارى برای اهالی منطقه رخ می‌داد.

این هواپیمای دارای ۱۷۶ سرنشین شامل ۹ خدمه و ۱۶۷ مسافر بود که از این تعداد، ۷۰نفر مرد، ۸۱ زن، ۱۵ کودک و یک نوزاد بودند. با اینکه بقایای اجساد

۱۰ مورد از حوادث مرگبار سقوط هواپیمای بویینگ ۷۳۷

متهم ردیف اول سقوط هواپیمای اوکراینی کیست؟

انگلیس، افغانستان و کانادا (دارای تبعه در هواپیمای) در پروسه بررسی دلایل سقوط حضور خواهند داشت.

در این وضعیت بحث تحویل جعبه سیاه هواپیمای اوکراینی به سازنده هواپیمای یعنی بویینگ آمریکا مطرح شده است، اما توجه به سابقه بد هواپیماهای بویینگ ۸۰۰-۷۳۷ در بروز سوانح مرگبار این کار (تحویل جعبه سیاه به یانکی‌ها) اقدام درستی نیست زیرا سقوط‌های بی در پی هواپیماهای بویینگ این شرکت را به مرز ورشکستگی کشانده است و به عقیده تحلیلگران، این شرکت و همچنین دولت آمریکا با فراقتنی سعی می‌کنند نقص فنی احتمالی در سقوط هواپیمای اوکراینی را لاپوشانی کنند.

براساس آمار از سال ۲۰۰۶ میلادی به این سو یعنی طی ۱۵ سال گذشته (با احتساب سال ۲۰۰۶) ۲۴ فروند از هواپیماهای بویینگ ۸۰۰-۷۳۷ در سراسر جهان دچار حادثه شده‌اند و ۷۶۷ نفر در اثر این حوادث جان خود را از دست داده‌اند.

در ادامه گزارش، ۱۰ مورد از حوادث مرگبار سقوط هواپیمای بویینگ ۷۳۷ را می‌خوانیم.

✳ پرواز شماره ۱۹۰۷ گول ایر ترنسپورت در تاریخ ۲۹ سپتامبر ۲۰۰۶ با ۱۵۴ نفر مسافر در اثر برخورد با یک هواپیمای دیگر به نام امبراثر لگسی ۶۰۰ در آسمان دچار حادثه شد و تمامی مسافرانش جان باختند.

✳ همچنین در تاریخ پنج ماه مه سال ۲۰۰۷ میلادی یک فروند هواپیمای بویینگ ۷۳۷-۸۰۰ در پرواز شماره ۵۰۷ متعلق به شرکت کنیا ایرویز با ۱۰۵ نفر مسافر و ۹ نفر خدمه پروازی دچار حادثه شد و تمامی سرنشینان آن کشته شدند.

✳ در ۲۵ فوریه سال ۲۰۰۹ میلادی یک فروند هواپیمای بویینگ مدل ۷۳۷-۸۰۰ با شماره پرواز ۱۹۵۱ متعلق به شرکت ترکیش ایرلاین از استانبول به پرواز درآمد و درحالی‌که تلاش می‌کرد بر باند فرودگاه امستردام هلند فرود بیاید، دچار حادثه شد و از ۱۲۵نفر مسافر و خدمه پروازی آن، ۹ نفر کشته و ۴ نفر نیز به

خط خبری سقوط هواپیمای اوکراینی

پاتک تهران به تک رسانه‌ای آمریکا در ماجرای پرواز ۷۵۲

آنها بهانه خوبی برای برون‌رفت از بن‌بست خودساخته و فشار افکار عمومی فراهم ساخت.

واضح است که زبان حاکم بر حمل و نقل هوایی و هوانوردی، زبان فنی و علمی بین‌المللی است و هرگونه اظهارنظر در این حوزه تنها در شرایطی برای فعالان این بخش مسموع است که متعلق با این زبان بین‌المللی باشد، با این حال در یکی دو روز اخیر برخی مقامات سیاسی آمریکا و متحدانش بدون توجه به این مسئله ادعاهایی را مطرح کردند و در فضای رسانه‌ای هجمه سنگینی علیه تهران به راه انداختند؛ مبنی

ایمان ولی‌پور
ایمیل: IvanKaramazof@yahoo.com

هفته گذشته در حافظه تاریخی ایران و جهان، هفته ویزهای بود. هفته‌ای که

ابتدا با شهادت سردار قاسم سلیمانی، فرمانده قدس سیاه پاسداران ایران و ایومهدی المهندس، جانشین فرمانده الحشد الشعی در فرودگاه بغداد، آغاز شد و سپس به پاسخ موشکی سیاه به مواضع آمریکا در عراق منتهی شد. همچنین تشیع پرشکوه پیکر سردار سلیمانی در شهرهای اهواز، مشهد، تهران و جان باختن بیش از ۵۰ نفر بر اثر ازدحام جمعیت در کرمان، سقوط هواپیمای «بویینگ ۷۳۷» در حوالی شاهدشهر و واژگونی اتوبوس مسافربری تهران–گنبد در جاده فیروزکوه؛ دومینوی حوادثی که پشت سر هم اتفاق افتادند و افکار عمومی را مات و مبهوت کردند.

آنچه در صبح چهارشنبه اتفاق افتاد

صبح چهارشنبه گذشته، در حالی که افکار عمومی جهان تحت تأثیر حمله موشکی ایران به مواضع نظامی آمریکا در عراق بودند، یک فروند هواپیمای مسافربری اوکراینی در ایران سقوط کرد و تمامی سرنشینانش کشته شدند. سقوط هواپیمای «بویینگ ۷۳۷» دست‌کم در این دو سه روز، توجه افکار عمومی جهان را به خاورمیانه و قلب تپنده منطقه یعنی ایران متمرکز کرده است. البته آنچه افکار عمومی را در رابطه با سقوط این هواپیمای مسافربری حساسی گیج و مبهوت کرده است، روایت‌های ضدونقیضی است که درباره علت این سقوط در رسانه‌های غربی اشاره شده است. از سوی دیگر، با سقوط هواپیمای «بویینگ ۷۳۷» حالا نام بویینگ بیش از پیش در حافظه جهان با سقوط عجین شده است.

هواپیمای «بویینگ ۷۳۷» که به نام «چیه بویینگ» نیز شناخته می‌شود، یک هواپیمای مسافربری باریک‌پیکر و تکرارهرو است که در نسل‌های مختلف، ساخته

هواپیمای بویینگ ۷۳۷ در ۱۵ سال اخیر ۲۴ سانحه مرگبار داشته که جدیدترین آنها سقوط هواپیمای اوکراینی است، مسئله‌ای که باعث می‌شود این هواپیما‌ساز آمریکایی متهم ردیف اول سانحه چهارشنبه باشد.

به گزارش تسنیم، روز چهارشنبه گذشته و چند ساعت بعد از سقوط هواپیمای اوکراینی رئیس سازمان هواپیمایی کشوری درباره مرجع رسیدگی به این سانحه گفته بود: رسیدگی به سانحه سقوط هواپیمای اوکراینی براساس قوانین ایکائو، توسط ایران انجام می‌شود و اوکراینی‌ها نیز می‌توانند در این بررسی حضور داشته باشند.

علی عبدالزاده با بیان اینکه علت وقوع سانحه هنوز مشخص نیست، افزود: جعبه‌های سیاه هواپیمای پیدا شده که آنها را تجزیه و تحلیل کرده و دلایل را اعلام خواهیم کرد.

عبدالزاده در پاسخ به سوال دیگر تسنیم مبنی بر تأثیر اطلاعاتیه هوانوردی آمریکا (نوتام) بر پروازهای منطقه اظهار کرد: در این رابطه باید تأکید کنیم که پروازهای ما تغییری نکرده است و هیچ کاشهشی در پروازهای عبوری از آسمان ایران شاهد نبوده‌ایم و فقط مسیرهای پروازی جابه‌جا شده است. تا زمان بررسی تجزیه و تحلیل جعبه سیاه امکان اظهارنظر درخصوص دلایل سقوط این هواپیمای وجود ندارد.

وی در پاسخ به این سوال که آیا خواندن جعبه سیاه در ایران صورت می‌گیرد، گفت: برای پاسخ به این سوال باید ببینیم که نرم‌افزار و سخت‌افزار موردنیاز برای تجزیه و تحلیل جعبه سیاه چیست پس از آن مشخص می‌شود که این جعبه سیاه در کجا بررسی خواهد شد.

براساس قوانین ایکائو در صورت بروز سانحه برای هواپیماهای مسافربری، تجزیه و تحلیل و بررسی جعبه‌های سیاه باید در کشور انجام شود که حادثه در آن صورت گرفته است. همچنین نماینده کشور سازنده هواپیمای (آمریکا)، کشورهای سوئد،

اعلام آمادگی تهران برای حضور کارشناسان و نمایندگان کشورهای مرتبط با سانحه سقوط هواپیمای اوکراینی عملاً تک رسانه‌های غربی به رهبری آمریکا در سانحه سقوط پرواز ۷۵۲ تهران–کی‌یف را بی‌اثر کرد.

به گزارش ایرنا، بعد از واکنش سپاه به اقدام ایالات‌متحده و شهادت سردار سلیمانی که با موشک‌باران پایگاه عین‌الاسد در عراق انجام شد، آمریکایی‌ها به شدت در موضع انفعال قرار گرفتند. در چنین شرایطی و در حالی که آمریکایی‌ها به دنبال مفری بودند که از این بن‌بست خودساخته رهایی یابند، سقوط یک فروند هواپیمای بویینگ ۷۳۷ متعلق به شرکت هواپیمایی اوکراین اینترنشنال به زعم

898

دریچه



رئیس سازمان بورس از امکان بازگشت دامنه نوسان از ۲ به ۵درصد خبر داد

بازار بورس در هفته پیش رو متعادل می شود

رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار با تشریح جزئیات جلسه روز گذشته شورای عالی بورس که با حضور وزیر اقتصاد برگزار شد، از امکان بازگشت دامنه نوسان بازار سرمایه از ۲ به ۵درصد خبر داد و گفت برای هفته آینده بازار متعادلی را پیش بینی می کنیم.

شاپور محمدی با اشاره به نشستی که در سازمان بورس با حضور فرهاد دژپسند برگزار شد، گفت: هدف از این جلسه ارائه گزارشی از تحولات اخیر بازار سرمایه و اقدامات سازمان بورس و نهادهای بازار سرمایه از جمله فعالان حقوقی به شورای عالی بورس بود.

او با بیان اینکه در هفته گذشته نقدشوندگی بازار بسیار مناسب بود، توضیح داد: همه افرادی که تمایل به دسترسی به نقدشوندگی خودشان داشتند امکان اینکه بتوانند برخی از دارایی های سهامی و دارایی های خود را بفروشند برای آنها وجود داشت. از سوی دیگر در روزهای آخر این هفته بازار متعادل شد و انتظارات خود را با رویدادهای اخیر تنظیم کرد.

رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار در گفت وگو با ایسنا، با تاکید بر اینکه شورای عالی بورس به این جمع بندی رسید که بازار در هفته آینده متعادل است ابراز کرد: بر این اساس بازگشت دامنه نوسان از ۲ به ۵درصد امکان پذیر خواهد بود. البته این تصمیم که در روز چهارشنبه گرفته شد به هیجاناتی که ممکن بود به بازار روند منفی القا کند کمک و این هیجانات را کنترل کرد. وی به این سوال که آیا در روز شنبه دامنه نوسان از ۲ به ۵درصد باز خواهد گشت؟ پاسخ داد: این تصمیم را باید هیات مدیره اعلام کند و هنوز جلسه آن تشکیل نشده است، اما بازگشت دامنه نوسان به ۵درصد با توجه به متعادل شدن فضای بازار امکان پذیر است و زمان آن توسط هیات مدیره اعلام می شود. وی در ادامه ضمن اعلام قدرانی سازمان بورس از حمایت حقوقی ها از بازار گفت: در جلسه روز پنجشنبه که با حضور فعالان حقوقی بازار سرمایه در محل بورس تهران برگزار شد، از حمایت حقوقی ها قدرانی و تاکید شد که ممکن است هفته آینده به این حمایت نیازی وجود نداشته باشد.

رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار خاطرنشان کرد: اما نهادهای حقوقی که در بازار سرمایه استراتژی بلندمدت خود را تنظیم می کنند همیشه باید در بازار حضوری فعال داشته باشند و هر جا که لازم است به آرامش بازار کمک کنند، بنابراین هر زمانی که لازم باشد حمایت حقوقی ها را خواهیم داشت. رئیس سازمان بورس در مورد پیش بینی خود از وضعیت بازار در هفته آینده گفت: وضعیت بازار را عرضه و تقاضا تعیین می کند، اما ارزیابی ما بازار متعادل است. امیدواریم شرکت هایی که از سودآوری مناسبی برخوردارند بر اساس تحلیل های سرمایه گذاران مورد استقبال و اقبال بازار قرار گیرند.

معاون نظارت بانک مرکزی:

اعطای تسهیلات به متقاضیان برای خرید سهام نهایی شد

معاون نظارت بانک مرکزی گفت بحث های مربوط به اعطای تسهیلات بانک های مجاز به مشتریان برای خرید سهام نهایی شده و به زودی سهامداران می توانند از تسهیلات بانک ها برای خرید سهام استفاده کنند. به گزارش پایگاه خبری بازار سرمایه، فرهاد حنیفی در جلسه شورای عالی بورس افزود: بانک مرکزی و سازمان بورس دو بال اقتصادی کشور محسوب می شوند و با اهداف مشترک، منابع مورد نیاز شرکت ها را تامین می کنند. وی افزود: مشتری ها براساس سررسید، تضامن و نیازهای خود به این دو بازار مراجعه می کنند و امید است با همکاری نزدیک این دو تشکیلات، که از قبل هم وجود داشته جلوه بزرگ و کامل تری از اقتصاد توانمند کشور نمایان شود. معاون نظارت بانک مرکزی گفت: هدف از حضور نماینده این بانک در این جلسه شورای عالی بورس، اعلام حمایت کامل بانک مرکزی از بازار سرمایه است.

افزایش تنش ها در دو روز پایانی هفته، علی صحرایی مدیرعامل بورس تهران اعلام کرد، با توجه به اتفاقاتی که طی روزهای اخیر در بازار سرمایه رخ داد تا اطلاع ثانوی دامنه نوسان معاملات سهام به ۲درصد تغییر پیدا کرده است.

اما نگاهی به بازار سرمایه در هفته گذشته نشان می دهد شاخص کل بورس در پایان معاملات چهارشنبه (۱۸ دی ماه) به عدد ۳۵۳ هزار و ۸۰۷ واحد رسید که در مقایسه با پایان هفته قبیلش حدود ۸درصد افت داشت.

در پایان معاملات این هفته، شاخص بورس ۳۰ هزار و ۲۹۲ واحد کاهش داشت؛ شاخص کل در پایان روز چهارشنبه (۱۱ دی ماه) با عدد ۳۸۴ هزار و ۱۰۰ واحد به معاملات پایان داد که این رقم در روز چهارشنبه (۱۸ دی ماه) به عدد ۳۵۳ هزار و ۸۰۷ واحد رسید.

ارزش بورس تهران در هفته ای که گذشت ۱۳ هزار و ۱۱۲ میلیارد ریال بود که در مقایسه با هفته قبلش ۴درصد کاهش را تجربه کرد، همچنین ارزش فرابورس در مدت ذکر شده ۳هزار و ۹۱۷ میلیارد بود که نسبت به مدت مشابه هفته قبل با کاهش ۴درصدی همراه شد.

در هفته منتهی به ۱۸ دی ماه حمل و نقل، کانی های غیرفلزی، رایانه، خودرو، مواد دارویی، قند و شکر، بانک ها، سیمان، انبوه سازی، صنایع غذایی به جز قند و شکر، بیمه و بازنشسته، چند رشته ای صنعتی، تامین آب، برق و گاز، کانه های فلزی، فراورده های نفتی، شیمیایی و فلزات اساسی با بیشترین رشد منفی و فقط رادیویی ها با رشد مثبت بر شاخص کل همراه بودند. طبق آمار ارائه شده در هفته ای که گذشت صنعت حمل و نقل، کانی های غیرفلزی، رایانه و خودرو با بیشترین میزان رشد منفی همراه بودند.

گرفتند و ترجیح دادند سرمایه های خود را دوباره به سمت بازار طلا و ارز روانه کنند. به دنبال تکاپوی خروج سرمایه سرمایه گذاران از بورس همه کارشناسان به امید آرام کردن سرمایه گذاران و به منظور جلوگیری از تصمیمات هیجانی یکصدا معتقد به بازگشت دوباره رشد به بازار سرمایه بودند در حالی که صحبت های مطرح شده از سوی کارشناسان خبره بورس نتوانست آبی بر دل آتش گرفته سرمایه گذاران باشد و هیاهوی حاکم در بورس را کاهش دهد.

شاخص بورس در روز یکشنبه گذشته به دلیل کم شدن هیجان و جمع شدن تقریبی صف فروش در بازار روز شنبه در ابتدای معاملات به سمت روند صعودی پیش رفت، اما طولی نکشید که بازار تغییر مسیر داد و دوباره در مسیر کاهشی قرار گرفت. به دنبال نگرانی سهامداران برای ادامه روند نزولی بازار سرمایه، سازمان بورس معاملات روز دوشنبه بورس را به دلیل تشییع پیکر سردار قاسم سلیمانی تعطیل اعلام کرد. پیش بینی کارشناسان که اعلام کرده بودند بازار روز سه شنبه به دلیل کاهش تب و تاب ها در مسیر رشد قرار می گیرد اشتباه از آب درآمد و باز هم شاخص بورس با ۶ هزار و ۶۷۲ واحد افت و با ورود به کانال ۳۵۸ هزار واحد به معاملات پایان داد.

با توجه به کاهش تنش ها و عدم واکنش ایران در برابر اقدام تروریستی آمریکا سهامداران گمان داشتند بازار روز چهارشنبه متفاوت با دیگر روزهای هفته شروع به کار می کند و به طور حتم روند افزایشی را در پیش می گیرد اما بازار در این روز باز هم درگیر تنش ها شد و به دلیل حمله ایران به دو پایگاه آمریکا در عراق که بامداد روز چهارشنبه مورد هدف حملات موشکی ایران قرار گرفت باز هم ترس و استرس را در دل سهامداران انداخت و از همان دقایق نخست، معاملات در صف فروش قرار گرفتند.

سازمان بورس قبل از انجام معاملات روز چهارشنبه به منظور کاهش ضرر و زیان سهامداران دامنه نوسان معاملات در این روز را ۲درصد اعلام کرد، که با وجود چنین اقدامی از سوی سازمان بورس شاخص بورس از همان ابتدای معاملات روند نزولی را در پیش گرفت و شاخص بورس تا پایان معاملات بیش از ۵هزار واحد کاهش یافت.

با توجه به غیرقابل پیش بینی بودن روند معاملات در بازار روز شنبه و احتمال

رخدادهای سیاسی و امنیتی در یکی دو هفته اخیر، اثر خود را بر بازار سرمایه گذاشت و شاخص بورس در سومین هفته زمستان با ریزش ۳۰ هزار واحدی روبه رو شد. بازار سرمایه که از ابتدای امسال جزو بازارهای خوشنام و پرسود بود و از نظر رشد قیمت ها و پرداخت سود از بازارهای موازی مانند طلا و ارز سبقت زیادی گرفته بود، در هفته سوم دی ماه اما دچار افت بی سابقه ای شد.

به گزارش ایرنا، کارشناسان بازار سرمایه، همگی معتقد به رشد شاخص بورس تا پایان امسال و ورود به کانال ۴۰۰ هزار واحد بودند، اما در این مسیر مقاومت کانال ۳۷۰ هزار واحد را پیش بینی و اعلام کرده بودند در صورت گذر شاخص بورس از کانال ۳۷۰ هزار واحد به طور حتم شاخص بورس تا کانال ۴۰۰ هزار واحد رشد خواهد کرد.

شاخص بورس در روز دوشنبه ۹ دی ماه به دلیل استقبال سرمایه گذاران از بازار سرمایه و ایجاد صف های طولانی برای خرید، مقاومت پیش بینی شده را شکست و به کانال ۳۷۰ هزار واحد ورود کرد که به دنبال ادامه این رشد تا پایان هفته دوم دی ماه از کانال ۳۸۴ هزار واحد نیز عبور کرد.

و همچنین در کنار اتفاق نظر همه کارشناسان که معتقد به رشد شاخص بورس تا کانال ۴۰۰ هزار واحد تا پایان سال ۹۸ بودند، یکی از کارشناسان وعده افزایش شاخص بورس تا کانال ۴۲۰ هزار واحد را داد. شاخص ۴۲۰ هزار واحدی که از سوی این کارشناس تعیین شده بود، هوبوهایی را در بازار ایجاد و زمینه اقبال بیشتر به این بازار را فراهم کرد.

اما هنوز زمان زیادی از این پیش بینی که به مذاق همه سهامداران خوش آمده بود نگذشته بود که بامداد جمعه خبر شهادت سردار قاسم سلیمانی منتشر شد. این خبر کوبنده به گونه ای بر روند معاملات بازار روز شنبه و ایجاد وحشت میان سرمایه گذاران تاثیر گذار بود که در نخستین دقایق معاملات با افت بیش از ۱۲ هزار واحد و صف فروش طولانی از سوی سهامداران مواجه شدیم، رفته رفته شدت روند نزولی شاخص افزایش یافت و طولی نکشید که در دقایق پایانی معاملات، افت شاخص بورس به بیش ۱۶ هزار واحد رسید و شاهد بازگشت شاخص بورس به کانال ۳۶۷ هزار واحدی بودیم.

سرمایه گذاران با وقوع چنین رخدادی و تصور احتمال وقوع جنگ بین ایران و آمریکا بدون هیچ تردیدی تصمیم به خروج از این بازار



آگهی فراخوان ارزیابی کیفی



بدینوسیله به اطلاع شهر وندان گرامی می رساند شهرداری بندر بوشهر در نظر دارد مجوز احداث و راه اندازی و بهره برداری از مرکز معاینه فنی خودروهای سبک را از طریق فراخوان ارزیابی عمومی واگذار نماید. لذا از کلیه متقاضیان حقیقی و حقوقی واجد شرایط دعوت به عمل می آید برای خرید اسناد فراخوان ارزیابی از طریق سامانه الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس الکترونیکی www.setadiran.ir اقدام نمایند. ضمناً کلیه مراحل برگزاری فراخوان و بازگشایی پاکات از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) انجام خواهد شد و لازم است شرکت کنندگان در صورت عدم عضویت قبلی، مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در فراخوان محقق سازند.

ردیف	شرح فراخوان	شماره فراخوان
۱	احداث، راه اندازی و بهره برداری از مرکز معاینه فنی خودرو سبک	۲۰۹۸۰۰۵۷۰۱۰۰۰۶۹

توضیحات:

- تاریخ فروش اسناد ارزیابی: کلیه متقاضیان میتوانند حداکثر تا ساعت ۱۵ روز شنبه مورخ ۱۳۹۸/۱۰/۲۸ از طریق سامانه الکترونیکی دولت (ستاد) اسناد مزایده را دریافت نمایند.
- مهلت تحویل پاکات: تا ساعت ۱۰ روز دوشنبه ۱۳۹۸/۱۱/۱۴ از طریق بازگذاری در سامانه الکترونیکی دولت
- سایر جزئیات و شرایط در اسناد فراخوان درج شده است.
- ضمناً متن آگهی فراخوان در شبکه اطلاع رسانی شهرداری بوشهر به آدرس www.Bushehr.ir درج گردیده است.
- شهرداری در رد یا قبول هر یک از پیشنهادهای مختار است.
- اطلاعات تماسی سامانه ستاد جهت انجام مراحل عضویت در سامانه www.setadiran.ir مرکز تلفن ۲۱۹۳۴-۰۲۱

روابط عمومی و امور بین الملل شهرداری

آگهی مناقصه عمومی (تجدید)



شهرداری کرج در نظر دارد با توجه به بودجه مصوب شورای اسلامی شهر پروژه مندرج در جدول ذیل را از طریق مناقصه عمومی به پیمانکاران واجد شرایط واگذار نماید.

ردیف	شرح فعالیت	مبلغ پروژه به ریال	مبلغ سپرده به ریال	حدائق رتبه لازم	درصد غیر نقدی قرارداد
۱	مناقصه فیر پاشی، ترانی، حمل و پخش مکانیزه آسفالت سطح شهر ۵- ۹۸ سازمان عمران و باز آفرینی لشاهای شهری- تا سلف اعتبار	۹۰/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰	۵۰۰/۰۰۰/۰۰۰	رتبه ۵ راه و ترابری	۹۰%

۱- سپرده شرکت در مناقصه به یکی از روشهای ذیل ارائه گردد. ضمانت نامه بانکی معادل مبلغ فوق که به مدت ۹۰ روز اعتبار داشته و قابل تمدید باشد و یا و از بر قبض نقدی به مبلغ فوق به حساب ۷۰۰۷۸۶۹۴۸۶۲۳ بانک شهر. ۲- برندگان نفر اول و دوم مناقصه هر گاه حاضر به انعقاد قرارداد نشوند سپرده آنان به ترتیب ضبط خواهد شد. ۳- شهرداری کرج در رد یا قبول هر یک از پیشنهادهای مختار است. ۴- مبلغ ۵۰۰/۰۰۰ ریال بابت هزینه خرید اسناد به حساب ۷۰۰۷۸۵۳۱۳۷۹۵ نزد بانک شهر شهرداری واریز و رسید آنرا ارائه نمایند. ۵- متقاضیان می توانند از تاریخ انتشار آگهی جهت خرید اسناد مناقصه به اداره امور قراردادها و پیمانها واقع در میدان توحید- بلوار بلال شهرداری کرج طبقه هفتم مراجعه نمایند. ۶- در هر صورت مدارک مندرج در اسناد مناقصه ملاک فروش اسناد و متعاقباً عقد قرارداد خواهد بود. ۷- توضیح اینکه به غیر از سپرده شرکت در مناقصه کلیه اسناد و مدارک مربوط به پیمانکاران شرکت در مناقصه نزد شهرداری باقی می ماند. ۸- لازم به ذکر است هنگام خرید اسناد داشتن رتبه مربوطه و ارائه تاییدیه صلاحیت در سایت oldpmn.mporg.ir و یا sajar.mporg.ir معرفی نامه مهیور به مهر و امضای مدیرعامل، روزنامه آخرین آگهی تغییرات اعضای شرکت، کد اقتصادی و گواهینامه صلاحیت ایمنی معتبر الزامی میباشد. ۹- شرکت کنندگان در مناقصه می بایست کلیه فرمها و اطلاعات مورد در خواست شهرداری را تکمیل و به همراه سایر اسناد مناقصه در پاکت مربوطه قرار دهند. ۱۰- سایر اطلاعات و جزئیات در اسناد مناقصه مندرج است. ۱۱- پیشنهادات می بایست در پاکتهای مجزا (الف-ب-ج) لاک و مهیور به مهر شرکت شده و تا پایان وقت اداری روز سه شنبه مورخ ۹۸/۱۱/۱ به آدرس کرج-میدان توحید-بلوار بلال دبیرخانه شهرداری کرج تحویل داده شود. ۱۲- پیشنهادات رسیده در روز چهارشنبه مورخ ۹۸/۱۱/۳ در کمیسیون عالی معاملات شهرداری کرج (دفتر شهردار) مطرح و پس از بررسی و کنترل برنده مناقصه اعلام خواهد شد. هزینه چاپ آگهی به عهده برنده مناقصه میباشد.

جهت کسب اطلاعات بیشتر با شماره تلفن ۳۵۸۹۲۴۱۸-۳۵۸۹۲۴۳۱-۰۲۶ تماس و یا به سایت www.karaj.ir مراجعه نمایید.

اداره امور قراردادها و پیمانها - شهرداری کرج



سطح زیر کشت گندم به ۶ میلیون هکتار رسید

مشکلی در تأمین نهاده‌ها نداریم

نایبرئیس بنیاد ملی گندمکاران گفت براساس پیش‌بینی‌های وزارت جهاد کشاورزی، ۲ میلیون هکتار گندم آبی و ۴ میلیون هکتار گندم دیم برای سال زراعی جدید کشت شد.

علی‌قلی ایمانی در گفت‌وگو با باشگاه خبرنگاران جوان، با اشاره به اینکه کشت گندم به پایان رسیده است، اظهار کرد: براساس پیش‌بینی‌های وزارت جهاد کشاورزی ۲ میلیون هکتار گندم آبی و ۴ میلیون هکتار گندم دیم برای سال آینده کشت شد و نگرانی از این حیث وجود ندارد.

او درباره آخرین وضعیت مزارع سبز گندم، گفت: با توجه به شرایط نامناسب جوی و کاهش بارندگی در برخی استان‌ها، کشاورزان کشت انتظاری انجام دادند، به طوری که منتظر بارندگی هستند و آن دسته از کشاورزانی که آب در اختیار دارند، اقدام به آبیاری مزارع خود کردند و در نهایت همین امر موجب شده است تا مزارع گندم چندان سبز نباشد.

نایبرئیس بنیاد ملی گندمکاران ادامه داد: با توجه به نگرانی گندمکاران در بحث خرید قیمت تضمینی، برخی از آنها از حضور خود مصرفی در مزارع استفاده کردند، چراکه قیمت بذر گواهی شده نسبت به قیمت خرید تضمینی ۱ هزار تومان بالاتر بود، هرچند استفاده از حضور خودمصرفی ممکن است، مشکلاتی همچون آلودگی، بیماری و کاهش عملکرد در واحد سطح را به همراه داشته باشد، اما اکثر کشاورزان به سبب قیمت بالای حضور گواهی‌شده و افزایش هزینه‌های تولید به این باور رسیدند که خود اقدام به ضدعفونی بذر گندم کنند.

ایمانی درباره آخرین پیگیری‌ها پیرامون اصلاح قیمت خرید تضمینی گندم برای سال زراعی آینده، گفت: مکاتباتی را با سازمان بازرسی کل کشور، کمیسیون کشاورزی مجلس و ... انجام دادیم تا بحث قیمت از قسمت حقوقی پیگیری شود، از این رو همچنان منتظر اصلاح قیمت خرید تضمینی گندم برای سال زراعی آینده مطابق با هزینه‌های تولید و تورم هستیم. این مقام مسئول در ادامه بیان کرد: نمایندگان کمیسیون کشاورزی مجلس قول دادند که در بودجه سال ۹۹ ردیف اعتباری مشخص کنند تا براساس آن قیمت پیشنهادی بنیاد ملی گندمکاران که ۲ هزار و ۵۰۰ تومان است به تصویب برسد و حال تمامی کشاورزان منتظرند تا ببینند سازمان بازرسی و کمیسیون کشاورزی مجلس چه اقداماتی انجام می‌دهند. او افزود: اگر کمیسیون کشاورزی مجلس به وعده‌های خود مبنی بر افزایش قیمت گندم برای سال زراعی آینده عمل کند، در بحث خرید مشکلی نخواهیم داشت و گندم موردنیاز کشور از تولید داخل تأمین خواهد شد که بدین ترتیب نیازی به واردات در شرایط فعلی تحریم و جنگ اقتصادی نیست. نایبرئیس بنیاد ملی گندمکاران در پایان درباره آخرین وضعیت تأمین و توزیع کود شیمیایی، تصریح کرد: کود پایه همچون فوسفات و پتاسه تأمین شده و در اختیار کشاورزان قرار گرفته است، تا حدودی توزیع کود سرک با مشکلاتی مواجه بود که هم‌اکنون برطرف شده است و در حال حاضر مشکلی در بحث تأمین نهاده‌ها نداریم.

افزایش قیمت ۱۰ تا ۱۵ درصدی در بازار مواد شوینده در نیمه دوم سال

رئیس اتحادیه عمده‌فروشان مواد شوینده گفت در نیمه دوم امسال، قیمت مواد شوینده ۱۰ تا ۱۵ درصد، افزایش پیدا می‌کند. علیرضا رضایی قهرودی، رئیس اتحادیه عمده‌فروشان مواد شوینده و پاک‌کننده در گفت‌وگو با باشگاه خبرنگاران جوان، درباره آخرین وضعیت بازار مواد شوینده اظهار کرد: در شش ماهه دوم امسال، قیمت مواد شوینده ۱۰ تا ۱۵ درصد افزایش پیدا خواهد کرد. رئیس اتحادیه عمده‌فروشان مواد شوینده و پاک‌کننده با اشاره به اینکه وضعیت بازار، نسبت به شش ماه اول سال بهتر شده است، تصریح کرد: خوشبختانه مشکل و کمبودی در تأمین مواد شوینده در بازار نداریم. او در ادامه افزود: خوشبختانه توانست‌ایم کمبودها را در بازار جبران کنیم. رئیس اتحادیه عمده‌فروشان مواد شوینده و پاک‌کننده با بیان اینکه کیفیت مواد شوینده در بازار مناسب است و می‌توانند با دیگر کشورها رقابت کنند، تصریح کرد: این موضوع، عاملی است که سبب می‌شود، دست دلالان و سودجویان در بازار کوتاه شود. قهرودی با تأکید بر اینکه مردم در تالش هستند تا در زمینه مواد بهداشتی صرفه‌جویی کنند و مصرف خود را مدیریت کنند، تصریح کرد: این در حالی است، که ما مردمی داریم که همیشه به بهداشت خود اهمیت داده‌اند. گفتنی است، هم‌اکنون واحدهای تولیدی، نیاز به کسب مجوز از سوی سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان ندارند و می‌توانند افزایش متعارف قیمت‌ها را مدنظر قرار دهند، اگر قیمت‌ها خارج از عرف سازمان حمایت باشد از سوی انجمن تولیدکنندگان فراورده‌های آرایشی، بهداشتی و مواد شوینده و سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان، کنترل و برخوردهای لازم صورت خواهد گرفت.

ثبات قیمت مرغ در بازار ادامه‌دار شد

نرخ هر کیلو مرغ ۱۲ هزار و ۲۰۰ تومان

عضو هیأت‌مدیره اتحادیه مرغ‌داران گوشتی با اشاره به استمرار ثبات نرخ مرغ در بازار گفت امروز نرخ هر کیلو مرغ گرم ۱۲ هزار و ۲۰۰ تومان است. عظیم حجت در گفت و گو با باشگاه خبرنگاران جوان، از استمرار ثبات نرخ مرغ در بازار خبر داد و گفت: امروز متوسط نرخ هر کیلو مرغ زنده درب مرغداری ۸ هزار و ۳۰۰ تومان و مرغ آماده به طبخ در خرده‌فروشی‌های سطح شهر ۱۲ هزار و ۲۰۰ تومان است.

وی افزود: با توجه به شرایط فعلی عرضه و تقاضا پیش‌بینی می‌شود که قیمت نوسان چندانی نداشته باشد.

حجت قیمت فعلی هر قطعه جوجه یک‌روزه را ۳ هزار و ۵۰۰ تومان اعلام کرد و گفت: در حال حاضر نرخ جوجه با قیمت مصوب سندات تنظیم بازار یک هزار تومان اختلاف دارد که متأسفانه این اختلاف قیمت در نرخ مصوب لحاظ نشده است. عضو هیأت‌مدیره اتحادیه مرغ‌داران گوشتی ادامه داد: با توجه به اختلاف قیمت جوجه یک‌روزه با نرخ مصوب سندات تنظیم بازار از مسئولان ذی‌ربط انتظار می‌رود که در ماه‌های بهمن و اسفند مابه‌التفاوت آن را در قیمت تمام‌شده لحاظ کنند تا مرغ‌داران با کنترل بازار در ایام پایانی سال دچار چالش نشوند.

وی با اشاره به اینکه قیمت نهاده‌های دامی نسبت به هفته‌های اخیر نوسانی نداشته است، بیان کرد: هم‌اکنون قیمت هر کیلو ذرت در بنادر یک هزار و ۳۵۰ تومان، کنجاله سویا ۲ هزار و ۳۵۰ و ۲ هزار و ۴۰۰ تومان و قیمت ذرت در انبارهای استانی یک هزار و ۶۰۰ تومان و کنجاله سویا ۲ هزار و ۵۵۰ تومان است.



جانبی- در گفت‌وگو با ایسنا، با اشاره به تنظیم بازار شب عید و تصمیم‌سازی برای آینده بازار تلفن همراه کشور، گفت: همکاری تمام‌قد دستگاه‌های دولتی و قول مساعد آنها جهت بهبود فرآیندها، امیدبخش است. با قوت گرفتن این روند همکاری از ابتدای سال جاری و اعتماد دولت به بخش خصوصی، شاهد تحولات مهمی در بازار تلفن همراه بوده‌ایم. شاید نقطه عطف آن را بتوان محدودیت‌های اعمال‌شده در واردات مسافری که در ابتدای خرداد امسال اعمال شد، دانست. وی با اشاره به واردات ۱۰ میلیون و ۵۰۰ هزار دستگاه موبایل طی ۹ ماه به کشور گفت: این میزان دستگاه از طریق رویه مسافری و تجاری وارد کشور شده است و بخش اندکی از آن نیز شامل تولیدات داخلی می‌شود. این در حالی است که مصرف کشور در این بازه زمانی ۹ میلیون ۶۰۰ هزار دستگاه موبایل بوده است. تنها در آذرماه سال جاری واردات موبایل یک میلیون و ۲۶۵ هزار دستگاه بوده و مصرف در این ماه به یک میلیون و ۲۵۰ هزار دستگاه رسیده است.

دبیر انجمن واردکنندگان موبایل، تبلت و لوازم جانبی گفت: تحلیل ما از بررسی داده‌های موجود و روند واردات و مصرف کشور این است که در سه ماه پایانی سال، حداقل ۳ میلیون و ۸۰۰ هزار دستگاه موبایل وارد کشور خواهد شد. البته این پیش‌بینی در صورتی محقق خواهد شد که شرایط عادی باشد و اختلالی در روند تخصیص ارز و ثبت سفارش‌ها به وجود نیاید. نکته حساس و نگران‌کننده در این مسیر که همواره واردات را دستخوش تغییرات می‌کند، جهش ارز و نوسانات آن است، اما اگر شرایط مطلوب و پایدار باشد، انتظار آن می‌رود که از اوایل بهمن ماه مصرف موبایل در کشور سیر صعودی داشته باشد.

۲۶ درصد رسانند، همچنین معافیت ۵۸۰ دلاری برای واردات تلفن همراه مسافری حذف و مقرر شد استفاده از نرخ ارز بازار ثانویه برای محاسبه حقوق ورودی واردات تلفن همراه مسافری اعمال شود.

در حالی که روند واردات مسافری مطابق میل واردکنندگان رسمی و قانونی پیش می‌رفت، چندی پیش حسین غروی‌رام - رئیس انجمن واردکنندگان موبایل، تبلت و لوازم جانبی- از مشکلات و کندی رسیدگی به درخواست‌های ثبت سفارش و صف‌های طولانی نوبت رسیدگی به پرونده‌های واردات موبایل خبر داد که در صورت ادامه این روند، موجب اختلال در بازار موبایل شب عید خواهد شد. به همین دلیل با کند شدن روند واردات تلفن همراه به کشور و ابراز نگرانی رئیس هیات مدیره انجمن واردکنندگان موبایل نسبت به احتمال التهاب در بازار شب عید با ادامه این روند، جلسه‌ای مشترک با کلیه ذی‌نفعان دولتی و خصوصی حوزه موبایل در ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز برگزار شد که نماینده بانک مرکزی، خیال واردکنندگان را از تأمین ارز برای واردات موبایل راحت کرد.

امیرحسین شکوهی - مدیرکل نظارت ارز بانک مرکزی- پیش‌تر نیز از نلمه‌نگاری وزیر صنعت با این بانک به منظور تغییر ارز موردنیاز برای واردات تلفن همراه و تأمین آن از محل ارز سامانه نیما، صادرات یا سپرده واردکننده بنابه درخواست متقاضی به کلیه ارزها خبر داده بود. همچنین نمایندگان وزارت صمت نیز نسبت به تسریع و تسهیل رسیدگی به پرونده‌های ثبت سفارش شرکت‌های واردکننده موبایل قول مساعد دادند.

احتمال افزایش مصرف موبایل در کشور از ابتدای بهمن

در این راستا امیر اسحاقی -دبیر انجمن واردکنندگان موبایل، تبلت و لوازم

بهبود وضعیت تولید در کشور

رشد بخش صنعت منفی ۱ درصد شد

که امسال این عدد به ۱۰۳ میلیون تن افزایش یافت و این مسئله نشان می‌دهد تولید محصولات صنعتی در ۹ ماهه ابتدای سال جاری افزایشی بوده است. وزیر صنعت، معدن و تجارت مثبت‌شدن رشد اقتصادی کشور را ناشی از مثبت شدن رشد صنعت و معدن دانست و گفت: در ۹ ماهه سال جاری تولید بیش از دوسوم محصولات صنعتی منتخب افزایشی بوده است. وی افزود: در واقع براساس آمار و علی‌رغم همه مشکلات به همت تولیدکنندگان، روند تولیدات صنعتی رو به رشد است. رحمانی با اشاره به نام‌گذاری سال جاری به نام رونق تولید و تأکیدات مقام معظم رهبری برای تحقق این شعار گفت: وضعیت تولید بهبود یافته و براساس پیش‌بینی‌های بانک مرکزی وضعیت صنعت بهتر شده و این روند در سال ۹۹ نیز ادامه خواهد داشت که این موضوع را مراجع بین‌المللی نیز تصدیق می‌کنند.

پیشنهاد برای تعیین تکلیف ۶۰ میلیون دلار کالای غیرضروری

در صورت موافقت هیات وزیران، این کالاها وضعیت مشخصی پیدا خواهند کرد. این در حالی است که ظاهراً موضوع هنوز به طور جدی در دولت مطرح و مورد بررسی قرار نگرفته و تصمیم‌گیری نهایی در مورد آن انجام نشده است. کالاهای گروه (۴) عمدتاً کالاهای لوکس و مصرفی هستند که در حال حاضر مجموع این کالاهای دپوشده در گمرک به بیش از ۶۰ میلیون دلار می‌رسد و در ۱۷ گمرک قرار دارند.

در بین کالاهای گروه (۴) مانده در گمرکات انواع کالاها از جمله لوازم خانگی، لوازم‌التحریر، لوازم آرایشی، ژل‌های تزریقی زیرپوستی، آلات موسیقی و غذای حیوانات دیده می‌شود.

برای تعیین تکلیف سریع‌تر و ترخیص کالاها مصوب شد و در دستور کار قرار گرفت. از کالاهای رسوب‌کرده در گمرک، بخشی مربوط به کالاهای گروه (۴) است که ترخیص آنها متوقف و از مدت‌ها قبل در رابطه با تعیین تکلیف و ترخیص آن بحث‌های زیادی مطرح بوده است، به طوری که حواشی و حتی شایعاتی در مورد ترخیص یا واگذاری آنها به سازمان اموال تملیکی برای فروش یا هرگونه تصمیم دیگری وجود داشت.

اما تازه‌ترین اطلاعات دریافتی از آن حکایت دارد که در جریان بازدید اخیر وزیر اقتصاد از گمرکات، موضوع کالاهای گروه(۴) نیز مورد بررسی قرار گرفته و در راستای تعیین تکلیف این کالاها، پیشنهادی به دولت ارائه شده است که

دبیر انجمن واردکنندگان موبایل، تبلت و لوازم جانبی از کاهش واردات مسافری از یک‌میلیون و ۲۰۰ هزار دستگاه در اردیبهشت‌ماه امسال، به ۱۵۰ هزار دستگاه تا پایان آذرماه خبر داد.

به گزارش ایسنا، طرح رجیستری یا شناسنامه‌دار کردن تجهیزات سیم‌کارت‌خور با هدف مبارزه با قاچاق از سال ۱۳۹۶ اجرایی شد و بر خلاف گذشته که به دلایلی از جمله جعل شناسه IMEI گوشی‌ها با شکست مواجه می‌شد، این بار با ترکیب دو شناسه گوشی و سیم‌کارت به صورت همزمان، میزان تخلف از طریق جعل شناسه گوشی را به صفر رساند.

این موضوع واردکنندگان غیررسمی را بر آن داشت که با روشی دیگر، برای واردات گوشی‌های قاچاق تلاش کنند که یکی از این راه‌ها، واردات چمدانی گوشی‌های مسافری بود؛ پرداخت مالیات بر ارزش افزوده و معافیت‌های گمرکی، در برهه‌ای از زمان موجب واردات هزاران گوشی به اسم مسافری شد و همین موضوع مسئولان را به فکر راه‌چاره انداخت و آن دریافت مستقیم کد فعال‌سازی گوشی مسافری پس از پرداخت عوارض و ثبت موفق شناسه سریال دستگاه در گمرک بود که با اتصال گمرک به سامانه هم‌ا مکان‌پذیر شد.

اما این اقدام هم چندان موفقیت‌آمیز نبود و به خرید و فروش اطلاعات مسافران و حتی بدون آگاهی آنها منجر شد که در سفرهای زیارتی حجاج هم شدت گرفت. به همین دلیل با نزدیک شدن به ایام اربعین، تصمیم جدیدی مبنی بر افزایش تعرفه گمرکی گوشی‌های مسافری گرفته شد. بدین‌ترتیب وزارت صنعت، معدن و تجارت، تعرفه گمرکی واردات تلفن همراه را با افزایش حقوق ورودی گوشی به

وزیر صمت با اشاره به اینکه وضعیت تولید در کشور بهبود یافته است، گفت رشد بخش صنعت از منفی ۹ درصد در سه ماهه چهارم سال ۹۷ به منفی یک درصد در حال حاضر رسیده است. به گزارش تسنیم، رضا رحمانی پس از نشست بررسی عملکرد وزارتخانه‌های مختلف برای رونق تولید در پاسخ به سوالاتی درخصوص وضعیت تولید در ۹ ماهه گذشته گفت: اگرچه رشد بخش صنعت در سال گذشته منفی بود، اما در سال جاری، روند رویه رشدی در پیش گرفت. وی با اذعان به اینکه هنوز هم رشد بخش صنعت مثبت نشده گفت: این شاخص در سه ماهه چهارم سال ۹۷ منفی ۹ بود که حال این عدد به منفی یک رسیده و این مسئله یعنی اینکه شاخص رشد صنعت به عددی مثبت تبدیل شده است. رحمانی در ادامه از آمار صادرات به عنوان یکی از دلایل رشد بخش صنعت یاد کرد و افزود: صادرات در ۹ ماهه سال گذشته ۸۷ میلیون تن بود

در پی دپوی کالاهای گروه (۴) در گمرکات و بنادر ایران، چندی پیش و بعد از بازدید وزیر اقتصاد از این مناطق، وی پیشنهادی را در رابطه با تعیین تکلیف این کالاها که عمدتاً مصرفی و غیرضروری هستند به هیات وزیران ارائه کرده است.

به گزارش ایسنا، در سال جاری و بعد از جدی تر شدن موضوع ترخیص کالاها و ممانعت از رسوب آن در گمرکات و بنادر، در دستور رئیس‌جمهور مقرر شد که برای رفع مشکلات و ترخیص سریع کالاها کمیته‌ای به ریاست وزیر اقتصاد و با شرکت نمایندگان وزارت راه و شهرسازی، وزارت صنعت، معدن و تجارت، جهاد کشاورزی، بانک مرکزی و گمرک تشکیل شود و در همین راستا پیشنهادهایی

نهضت داخلی‌سازی با حمایت مسئولان تداوم خواهد داشت

مدیرعامل ایران خودرو از افزایش شمارگان تولید روزانه این خودروساز به بیش از ۲ هزار دستگاه در ماه‌های پایانی سال جاری خبر داد. به گزارش ایکوپرس، فرشاد مقیمی مدیرعامل ایران خودرو در نشست هیات‌مدیره انجمن قطعات و مجموعه‌های خودرو گفت: افزایش شمارگان تولید با حفظ کیفیت و تعمیق ساخت داخل نمادی از مقاومت در جبهه اقتصادی در برابر تحریم‌ها است.

وی با اشاره به همدلی خوب قطعه‌سازان برای رونق تولید خاطرنشان کرد: تشکیل میزهای ساخت داخل باعث شد، سازندگان قطعات به چرخه تولید بازگردند و خودروهای تولید شده با کسری قطعه، تکمیل و تحویل مشتریان شود.

مقیمی تصریح کرد: برای تداوم نهضت داخلی‌سازی قطعات نیازمند همکاری همه دستگاه‌های ذی‌ربط هستیم.

مدیرعامل ایران خودرو بر تولید صادرات‌محور تاکید کرد و اظهار کرد: با تداوم افزایش تولید و به کارگیری مکانیزم‌هایی در صادرات، رسیدن به بالانس ارزی با تلاش شبانه‌روزی در ایران خودرو محقق خواهد شد.

در ادامه حسن وفادار، نایب‌رئیس هیات‌مدیره ایران خودرو ضمن قدردانی از تعامل مطلوب انجمن‌های قطعه‌سازی با این خودروساز گفت: اجازه ورود قطعات بی‌کیفیت به خطوط تولید را نخواهیم داد تا تصویر ذهنی مشتریان نسبت به ایران خودرو مخدوش نشود.

وی تصریح کرد: تولید روزانه ۲ هزار دستگاه فعلی که با همکاری سازندگان و کارگران خطوط تولید صورت گرفته، مقدس است، زیرا ۷۰درصد این میزان تولید ساخت داخل است.

وفادار تاکید کرد: تفکر برگزاری میزهای داخلی‌سازی قطعات باید به الگویی برای دیگر صنایع تبدیل شود.

سید مرتضی مرتضوی، رئیس هیات‌مدیره انجمن سازندگان قطعات و مجموعه‌های خودرو نیز از تدبیر تیم مدیریتی ایران خودرو درخصوص احیای زنجیره تامین قدردانی و اظهار کرد: با تلاش و وحدت آرامش به صنعت خودرو و به خصوص ایران خودرو بازگشته است.

وی تاکید کرد: انجمن قطعه‌سازان برای تحقق اهداف تولید ایران خودرو از هیچ کوششی دریغ نخواهد کرد.

آزادسازی واردات خودرو به کشور چقدر جدی است؟

دبیر انجمن واردکنندگان خودرو می‌گوید درآمد دولت از محل واردات خودرو صفر شده است. از این‌رو برخی نمایندگان مجلس نسبت به ممنوعیت واردات خودرو ابراز نارضایتی کرده‌اند و قرار شد واردات خودروهای خارجی به کشور را مورد بررسی قرار دهند.

به گزارش پدال نیوز به نقل از تجارت نیوز، دبیر انجمن واردکنندگان خودرو در پاسخ به این پرسش که آیا ممکن است واردات خودرو به کشور آزاد شود؟ گفت: درآمد دولت از محل واردات خودرو صفر شده است. تولیدکنندگان خودرو هم برای ادامه مسیر با برخی چالش‌ها رو به رو هستند. از این‌رو برخی نمایندگان مجلس نسبت به ممنوعیت واردات خودرو ابراز نارضایتی کرده‌اند و این پرسش برای آنها ایجاد شده که چرا در لایحه بودجه ۹۹ درآمدی از محل واردات خودرو دیده نشده است.

مهدی دادفر افزود: ممکن است قدرت مذاکره و چانه‌زنی آنها برای واردات خودروهای خارجی اثرگذار باشد. ناگفته نماند که در مجلس شورای اسلامی تصمیمات احساسی زیاد مطرح می‌شود. البته در این شرایط نمی‌توان وضعیت بازار یا برخی اقدامات را پیش‌بینی کرد و باید منتظر برخی موضوعات در آینده باشیم.

او اظهار کرد: فعلا بازار خودرو در وضعیت راکد قرار دارد. از هفته گذشته تاکنون خرید و فروش خاصی در بازار خودروهای خارجی دیده نمی‌شود و امیدواریم که با تدابیر به موقع مسئولان شاهد رونق باشیم.

همکاری جیلی با اسمارت در تولید خودروی برقی

برند اسمارت که پیش از این به گروه دایملر تعلق داشت، طی سرمایه‌گذاری ۷۸۰ میلیون دلاری در چین فعال خواهد بود. خودروهای جدید اسمارت، با پیشرانه تمام برقی تولید خواهند شد.

به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو» به نقل از زومیت، خودروسازی اسمارت در سال ۱۹۹۴ تأسیس شد. این شرکت با هدف تولید مدل‌های شهری کوچک و کم‌مصرف، فعالیت خود را در آلمان آغاز کرد. از همان ابتدا، گروه دایملر صاحب ۴۹درصد سهام اسمارت بود و بعدها، به مالک اصلی تبدیل شد. در سال ۲۰۱۸، گروه خودروسازی جیلی چین توانست ۶۹/۹درصد از سهام دایملر را خریداری کند و در ترکیب هیات‌مدیره قرار گیرد. حالا براساس توافق طرفین چینی و آلمانی، برند اسمارت نیز به صورت سهم ۵۰- ۵۱ میان جیلی و دایملر، با کارخانه‌ای جدید در چین، ادامه فعالیت خواهد داد. شهر نینگ‌دو نزدیک به شرق کشور چین، میزان کارخانه اسمارت خواهد بود. خودروهای آینده این شرکت، تمام‌برقی هستند و هم‌زمان در چین و آلمان عرضه خواهند شد. بازتولید اسمارت از سال ۲۰۲۰ آغاز می‌شود. طراحی این خودروها برعهده مرسدس بنز خواهد بود و جیلی با همکاری ولوو، مهندسی فنی و تولید محصولات آینده اسمارت را انجام خواهد داد.

احتمالا ظاهر خودروهای جدید اسمارت، تغییر خواهد کرد تا بنابر اظهارات مدیران پروژه، به کلاس B ارتقا یابد. امروزه فولکس واگن پولو، پژو ۲۰۸ و فورد فیست، مشهورترین خودروهای این کلاس هستند. هدف از تولید محصولات آینده اسمارت، مدل‌هایی پیش‌رو و هوشمند با پیش‌رانه تمام‌الکتریکی عنوان شده است. محدود شدن تولیدات اسمارت به خودروهای برقی، سال گذشته توسط مدیران مرسدس بنز و جیلی اعلام شد.

روز گذشته لی شوفو، مدیرعامل و هم‌بنیان‌گذار جیلی به خبرنگاران گفت: ما به ارزش اسمارت کاملا احترام می‌گذاریم. به عنوان سهامدار مساوی (با مرسدس بنز)، خود را موظف به توسعه برند اسمارت در سطح جهانی می‌دانیم.

تا پیش از آغاز تولید نسل جدید اسمارت در چین، کارخانه‌های فعلی در هامباک فرانسه و نوامستو اسلوونی با عرضه مدل‌های قدیمی ادامه فعالیت خواهند داد. بعد از شروع به کار خط تولید نینگ‌دو در سال ۲۰۲۰، خودروهای برقی مرسدس بنز در کلاس بدنه کوچک از سری EQ جایگزین اسمارت در کارخانه هامباک خواهند شد.



وی با بیان اینکه دولت در دو خودروساز بزرگ کشور سهام چشمگیری ندارد، گفت: معضل اصلی در ساختار شرکت‌های خودروسازی است، زیرا این شرکت‌ها سهام‌های تودرتوی بیش از ۲۰درصدی در شرکت‌های زیرمجموعه خودشان دارند و با واگذاری سهام باقی‌مانده مشکلی حل نمی‌شود.

دبیر انجمن صنایع همگن نیرومحرکه و قطعه‌سازان ادامه داد: دولت با واگذاری این مقدار سهام، از نظر قانون تجارت و معادلات حاکم بر اقتصاد و بنگاه‌داری در عمل کارهای نیست، اما مشاهده می‌شود صاحب نفوذ قابل ملاحظه‌ای است.

وی اضافه کرد: همه مدیران ارشد، میانی و رده پایین دو خودروساز بزرگ کشور با دستور دولت مشخص می‌شوند یا در برخی موارد به عنوان «پاچ» به مجلس، قوه قضائیه و دیگر نهاده‌ا، مدیر ارشد برای این دو خودروساز می‌پذیرند و لابی‌های خود را انجام می‌دهند.

مجبی‌نژاد بیان داشت: حال اگر این خرده سهام‌ها واگذار شوند، دولت در یکی از آنها حتی یک کرسی هیات مدیره نمی‌تواند داشته باشد، اما در عمل همه کرسی‌های هیات مدیره را دولت تعیین می‌کند و در خودروساز دیگر، تنها یک کرسی هیات مدیره در اختیار بخش خصوصی است.

وی گفت: از آنجایی که سهام دولت در این دو شرکت سهام عمده و اکثریت نیست، در صورت واگذاری نیز نمی‌توان گفت مدیریت و تصدیگری دولتی هم واگذار می‌شود.

دبیر انجمن صنایع همگن نیرومحرکه و قطعه‌سازان گفت: باید ابتدا

دبیر انجمن صنایع همگن نیرومحرکه و قطعه‌سازان گفت پیشنهاد واگذاری سهام خودروسازان باید با سه شرط اصلاح فضای پیرامونی صنعت خودرو، اصلاح ساختار خودروسازی و کاهش تصدیگری‌های دولت انجام شود.

به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو» به نقل از ایرنا، آرش مجبی‌نژاد افزود: در واگذاری خودروسازان، باید دید دلیل واگذاری اندک سهام باقی مانده دولت در آنها چیست؟

وی بیان داشت: در ظاهر هدف اصلی، کاهش مداخله دولت در امور داخلی این شرکت‌هاست، اما اگر خصوصی شدند و همچنان دخالت‌های دولتی و حاکمیتی (شامل مجلس و قوه قضائیه) بخواهد ادامه یابد، کمکی نخواهد کرد.

این مقام صنفی ادامه داد: اگر دیدگاه دولت در مباحث صنعتی و تولیدی کشور به‌خصوص آنچه متعلق به بخش خصوصی است از حد نظارت و سیاست‌گذاری تنزل کند، به معنای دخالت در امور جاری بنگاه‌های اقتصادی است.

وی اظهار داشت: فضای کنونی کسب‌وکار و فضای پیرامونی صنعت خودرو چه دست بخش خصوصی یا دولت باشد، جای کار برای خودروساز و قطعه‌ساز نمی‌گذارد و به ویژه با قیمت‌گذاری‌های دستوری و با وجود قوانین و مقررات مخل کسب و کار فرقی نمی‌کند که معضل از دوش دولت برداشته شده و به دوش بخش خصوصی گذاشته شود.

مجبی‌نژاد اضافه کرد: اگر دخالت‌های دولت ادامه یابد، بخش خصوصی نیز نمی‌تواند کار زیادی از پیش برد و مشابه بسیاری خصوصی‌سازی‌ها، محکوم به شکست خواهد بود.

«سونی» در تلاش برای رسیدن به صنعت بزرگ خودروسازی!

سرنوشت آن نامعلوم بوده و مشخص نیست که این خودرو چگونه تولید شده و به مشتریان عرضه می‌شود، کمپانی سونی مشخصات فنی اولیه آن را ارائه کرده است و انطور که گفته می‌شود، یک خودروی کاملا الکتریکی خواهد بود که از تکنولوژی‌های روز دنیا در باطن خود سود می‌برد.

این خودرو به تنهایی ساخته نشده است و در مراحل توسعه آن شرکت‌های بزرگی همچون «بوش»، «نویدیا»، «کانتیننتال»، «ZF» و یا حتی شرکت «کوالکام» به کمپانی سونی برای ایجاد خودروی اختصاصی خود کمک کرده‌اند. به عنوان مشخصات فنی اولیه، کمپانی سونی دو موتور الکتریکی ۲۰۰ کیلوواتی را برای خودروی الکتریکی خود پیش‌بینی کرده است و قادرند تا شتاب صفر تا صد ۴٫۸ ثانیه و همچنین سقف سرعت ۲۴۰ کیلومتر بر ساعتی را برای خودرو به همراه داشته باشند، هرچند سونی صحبتی در رابطه با مجموعه باتری‌های آن و یا حتی محدوده حرکتی آن نکرده است و در صورت تایید تولید و عرضه این خودرو به مشتریان، سونی از جدیدترین تکنولوژی ذخیره‌کننده‌های انرژی

کمپانی سونی به دنبال هم‌فقطاران خود، در تلاش برای رسیدن به صنعت بزرگ خودروسازی جهانی است و هدف خود را با یک خودروی کانسپت به تصویر کشیده است.

به گزارش پرسین خودرو، در جریان نمایشگاه CES لاس‌وگاس آمریکا، کمپانی سونی با حضور در این نمایشگاه و معرفی یک خودروی کانسپت کاملا جدید همه را غافلگیر کرد. سونی به عنوان یکی از بزرگ‌ترین تولیدکنندگان و پیشگامان حوزه فناوری و تکنولوژی در جهان، درست همانند رقبای خود همچون اپل، گوگل، سامسونگ و یا حتی کمپانی‌های بزرگ چینی، با معرفی یک خودروی کانسپت کاملا جدید نشان داد که این غول تکنولوژی جهانی هم صنعت بزرگ خودروسازی برایش جذابیت داشته و در تلاش است تا سهمی از این بازار بزرگ داشته باشد.

خودروی سونی در نمایشگاه CES لاس‌وگاس با نام «ویژن S» معرفی شده است و درحالی‌که هنوز یک خودروی کانسپت به شمار می‌رود و همچنان

تسهیلات ۱۰ هزار میلیاردی هر چه سریع‌تر باید به خودروسازان پرداخت شود

عظیمی از بدهی و مشکلات مالی مواجه هستند و در این شرایط اداره این صنعت اصلا کار راحتی نیست.

وی با اشاره به بدهی ۲۰ هزار میلیاردی خودروسازان به قطعه‌سازان گفت: برای حل این مشکلات باید تسهیلات مصوب شده هرچه سریع‌تر به این صنعت تزریق شود تا تولید افزایش یابد و چرخ صنعت قطعه‌سازی نیز به چرخش در بیاید.

این عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی تغلل در واگذاری خودروسازان به بخش خصوصی را جایز ندانست و افزود: اجرای این امر مهم نیازمند ارائه ساز و کارها، برنامه و مدیریت است و هرچه زودتر باید اجرایی شود تا وضعیت صنعت خودرو وخیم‌تر نشود.

یارانه حمایتی خرید تجهیزات آزمایشگاهی «ایران ساخت» بیشتر می شود

یارانه حمایتی معاونت علمی و فناوری برای خرید تجهیزات آزمایشگاهی ایران ساخت افزایش یافت. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، با توجه به استقبال مراکز عضو شبکه آزمایشگاهی فناوری‌های راهبردی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری از خرید تجهیزات داخلی در هفتمین نمایشگاه تجهیزات و مواد آزمایشگاهی ایران ساخت، درصد یارانه پرداختی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری برای خرید این تجهیزات افزایش می‌یابد.

آنطور که رضا اسدی‌فرد مدیر شبکه آزمایشگاهی فناوری‌های راهبردی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری می‌گوید: با هدف بهره‌مندی مراکز عضو شبکه آزمایشگاهی فناوری‌های راهبردی معاونت علمی از حمایت‌های این نهاد، برای خرید تجهیزات آزمایشگاهی از نمایشگاه، یارانه خرید این تجهیزات بیشتر می‌شود.



دریچه

زیست‌بوم رو به توسعه گیاهان دارویی حوزه دام

مجید ترابی

دبیر کارگروه دامپزشکی ستاد توسعه علوم و فناوری گیاهان دارویی و طب سنتی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری همان‌گونه که افزایش فراآورده‌های دامی برای تامین غذایی موردنیاز آحاد جامعه اهمیت دارد، به همان میزان سلامت این محصول حائز اهمیت است. در سال‌های اخیر برخی نگرانی‌ها در مورد باقیمانده‌های دارویی در فراآورده‌های غذایی، موجب وضع قوانین سخت‌گیرانه در برخی کشورها شده است.

همین مسئله موجب شده است تا پرورش‌دهندگان حیوانات به جایگزینی داروهای شیمیایی با داروهای طبیعی و استفاده از روش‌های مکمل بیش از گذشته توجه کنند.

ستاد توسعه علوم و فناوری گیاهان دارویی و طب سنتی معاونت

علمی و فناوری ریاست جمهوری نیز با توجه به تأکيدات سند ملی گیاهان دارویی و اهمیت این حوزه، اقدام به تشکیل کارگروهی در زمینه استفاده از داروهای گیاهی در حوزه دامپزشکی کرده است.

ستاد تلاش کرد تا همه بازیگران موثر این حوزه، در این کارگروه حضور داشته باشند تا سلامت عمومی به شکل بهینه‌تری از خروجی تلاش این گروه کاری منتفع شود.

«سازمان دامپزشکی»، «اساتید دانشگاهی»، «انستیتو پاستور»، «سازمان تحقیقات کشاورزی» و نمایندگان شرکت‌های بخش خصوصی از جمله برخی اعضای این کارگروه را تشکیل می‌دهند.

این کارگروه از ابتدا چند مورد قابل توجه را در دستور کار خود قرار داد.

در صدر این اولویت‌ها فرآیند «تسهیل

تولید» قرار داشت. می‌توان گفت که در ابتدای امر موانع و مشکلات ورود شرکت‌های دانش‌بنیان و استارت‌آپ‌ها و محققین بخش خصوصی در حوزه تولید داروهای گیاهی و مکمل‌های مورد استفاده در بخش دام و طیور و آبزیان کم نبود.

از جمله این مشکلات می‌توان به موانع تقنینی اشاره کرد. در واقع در یک برهه زمانی برخلاف داروهای شیمیایی، قوانینی مشخص برای نحوه ثبت داروهای گیاهی در این حوزه وجود نداشت.

خوشبختانه با پیگیری‌های ستاد توسعه علوم و فناوری گیاهان دارویی و طب سنتی، پس از مدتی این بستر قانونی فراهم شد.

پس از این، فرهنگ‌سازی و ترویج گفتمانی در این حوزه به عنوان گام دوم، مدنظر قرار گرفت. شرکت‌های دانش‌بنیان و تولیدکنندگان بخش خصوصی ترغیب شدند تا فعالیت در این حوزه را نیز به عنوان یک خط کاری مورد توجه قرار دهند.

به ویژه شرکت‌های تولیدکننده داروهای انسانی، نسبت به ورود به حوزه دام و طیور تشویق شدند، زیرا بسیاری از تجهیزات و دستگاه‌ها در این دو حوزه مشترک است.



شیمیایی که مواد اولیه آنها غالباً وارداتی است، ما در کشور بیشتر مواد اولیه لازم برای تولید داروهای گیاهی در حوزه دام و طیور را در اختیار داریم و این مسئله در پیوست اقتصادی طرح‌های دانش‌بنیان این حوزه موثر خواهد بود.

بی‌شک محققان و پژوهشگران کشور به لحاظ علمی این توان را دارند که علاوه بر تامین نیاز داخل، افق‌های صادراتی را نیز در نظر بگیرند، هرچند انجام برخی اصلاحات در قوانین حمایتی می‌تواند در توسعه زیست‌بوم داروهای گیاهی بالاخص در حوزه دام و طیور و آبزیان موثر باشد. بسیاری از واردکنندگان، مواد اولیه خود را با استفاده از ارز رسمی و دولتی وارد کشور می‌کنند، این در حالی است که تولیدکننده داخلی که با مشکلات متعددی دست به گریبان است از چنین امتیاز تعیین‌کننده‌ای برخوردار نیست و مجبور است مواد اولیه مورد نیاز را با نرخ آزاد تهیه کند.

انجام اصلاحات و تنظیم بازار به نفع تولیدکننده می‌تواند کفه ترازو را به نفع تولید سنگین کنید و از واردات و خروج غیرضروری ارز بکاهد.

ach every iPhone user

چرا مارک بنیوف دامین اپ‌استور

بیشتر توضیح می‌دهد که چگونه او این ایده موضوع احتیاج به زمان داشتند. بنیوف در ملاقات، یک شب موقع صرف شام ایده اپ‌ا روی یک دستمال سفره درحالی‌که در یک رستوران یک شب هنگام شام در سانفرانسیسکو اتفاقی می‌افتد اگر هر توسعه‌دهنده‌ای از هر راه‌اندازی شد که به برنامه‌نویسان یک پلتفرم سیلنز فورس ایجاد کند؟ چه اپلیکیشن‌ها را در یک دایرکتوری آنلاین ذخیره داده شود تا آنها را دانلود کنند؟

بنیوف می‌گوید او آنقدر اسم اپ‌استور را در ذهنش نگذاشت تا زمانی که به این ایده رسید. دامین آن را خریداری کنند. در نهایت ایده AppExchange نامیده می‌شد. به این دلیل مذاکره‌ای داشت و متوجه شد که آنها از کلبه او برای فروشگاه آنلاین خود انتخاب کرده بودند. فروشگاه خود را با نام ppExchange.com راه‌اندازی شد که به برنامه‌نویسان یک پلتفرم سیلنز فورس ایجاد کند؟

می‌دهد و سپس آنها را در AppExchange قرار داد.

مارک بنیوف، در کتابش به نام Trailblazer تعریف می‌کند که چگونه استیو جابز با ایده‌های خود توانست پدر اولین اپ‌استور کاربردی را بکارد و چگونه بنیوف با هدیه دادن دامین سایت appstore.com این خدمت او را جبران کرد.

به گزارش زومیت، شرکت سیلنز فورس زمانی که در سال ۱۹۹۹ راه‌اندازی شد، یک شرکت پیشگام در زمینه سرویس‌های ابری بود، اما جهش این شرکت هفت سال بعد یعنی در سال ۲۰۰۶ اتفاق افتاد. زمانی که سیلنز فورس به اولین شرکت SaaS بدل شد که سرویس‌های مرتبط را در فروشگاه آنلاین توزیع می‌کرد.

در سال گذشته در مصاحبه‌ای در مورد بیستمین سالگرد سیلنز فورس، پارکر هریس مدیر فناوری و هم‌بنیان‌گذار این شرکت اعلام کرد که ایده اپ‌استور سه سال قبل از راه‌اندازی AppExchange در ملاقاتی با استیو جابز مطرح شده است. در سال ۲۰۰۳ بنیوف، هریس و دیو مولنیهوف برای ملاقات با جابز به کوپرتینو سفر کرده بودند. در آن ملاقات، جابز به آنها توصیه می‌کند که اگر می‌خواهید به عنوان یک شرکت رشد و توسعه داشته باشید، به اکوسیستم نرم‌افزاری ابری نیاز دارید. اگرچه که امروزه این موضوع برای شرکت‌های SaaS امری عادی است، اما در سال ۲۰۰۳ برای بنیوف و تیمش موضوعی جدید بود.

در ادامه بنیوف در کتابش می‌گوید که بعد از اینکه جابز توصیه خود را مطرح کرد، از او خواسته است که منظورش را در مورد اکوسیستم اپلیکیشن بیشتر توضیح دهد و جابز

«کنفرانس ملی بهبود و بازسازی سازمان و کسبوکار» اسفندماه ۹۸ برگزار می‌شود

دولتی ما باید با مفاهیم اولیه کسب و کار آشنایی داشته باشند تا برنامه‌ریزی‌ها به شکل بهتری صورت گیرد. در ادامه دکتر موسی احمدزاده، عضو اتاق بازرگانی مشترک ایران و کانادا اظهار داشت: بخش خصوصی مشکلات بسیار زیادی دارد

و با چالش‌های بسیار زیادی مواجه است و موانع و بوروکراسی در سطح کسب و کارها در دنیای مدرن کسب و کارها برون‌سپاری می‌شود، اما در جامعه ما خصوصاً در بدنه دولت هنوز به این موضوع توجهی نشده است. وی اظهار داشت: ما باید از مدیران شجاع قدردانی کنیم که در شرایط تحریم توانسته‌اند اشتغال پایدار ایجاد کنند و دغدغه آنها اشتغال است. احمدزاده اضافه کرد: ایجاد اشتغال پایدار مبتنی بر دانستن ادبیات تولید است و این ادبیات به معنای آن است که تولید باید دانش‌بنیان و مبتنی بر صادرات باشد اگر می‌خواهیم اشتغال پایدار داشته باشیم، باید به جوان‌های دانش‌محور میدان دهیم و دانشگاه و صنعت را به هم وصل کنیم، زیرا با این کار می‌توان پیشرفت اقتصادی داشت و در عرصه بین‌الملل حرفی برای گفتن داشته باشیم.



اولین نشست خبری همایش «کنفرانس ملی بهبود و بازسازی سازمان و کسبوکار» که در اسفندماه برپا خواهد شد، برگزار شد.

به گزارش باشگاه دانشجویان ایستا، در این جلسه دکتر مهدی باغبان دبیر

اجرایی همایش ضمن عرض تسلیت به مناسبت شهادت سپهبد حاج قاسم سلیمانی، عنوان کرد با توجه به مشکلات مدیریتی، سیاسی، اقتصادی در کشور امروزه سازمان‌ها و کسب و کارها بیش از هر چیزی نیازمند بهبود و بازسازی هستند تا بتوانند خود را با شرایط کنونی همسو کنند. دکتر احمد جعفرنژاد، عضو هیات‌علمی گروه آموزشی مدیران صنعتی دانشگاه تهران نیز با اشاره به ضرورت توجه به زنجیره تامین در نظام کسب و کارها و توجه به اکوسیستم کارآفرینی گفت: فضای کسب و کارها در جوامع کنونی به گونه‌ای است که سازمان‌ها باید برای بقا و توسعه خود، پیوسته به دنبال کسب مزایای رقابتی و کاهش هزینه‌های خود باشند. از این رو به سمت مدیریت‌های جدیدی چون مدیریت زنجیره تامین روی می‌آوردند همچنین وی، توجه به زنجیره تامین را یکی از روش‌های مدیریتی دارای اهمیت در کسب و کارها دانست و اشاره کرد مدیران



صدور مجوز تاسیس مرکز نوآوری صنایع خلاق و فرهنگی برای دانشگاه علم و فرهنگ

رئیس دانشگاه علم و فرهنگ از صدور مجوز تأسیس مرکز نوآوری صنایع خلاق برای دانشگاه علم و فرهنگ خبر داد. به گزارش ایسنا، سیدسعید هاشمی گفت: مجوز تأسیس مرکز نوآوری صنایع خلاق توسط معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری صادر شده است. وی افزود: دانشگاه علم و فرهنگ به عنوان یک دانشگاه کارآفرین از دغدغه‌های مهمی در بخش اشتغال دانش‌نمینان برخوردار است و از این رو تمام تلاش خود را برای ایجاد بستر و زیرساخت‌های مرتبط به‌کار گرفته است. هاشمی در عین حال عنوان کرد: وجود مجموعه‌های موثری چون موسسه توسعه پایدار گردشگری (از ایده‌پردازی تا تجاری‌سازی تخصصی در بخش گردشگری)، بنیاد توسعه کسب و کار (از تشکیل هسته‌های فکری کارآفرینی تا ثبت مراکز خدمات تخصصی دانشگاهی) و پارک ملی علوم و فناوری‌های نرم و صنایع فرهنگی (از تشکیل کانون‌های اولیه تا ایجاد شرکت و تجاری‌سازی عمومی) در دانشگاه با این دیدگاه بوده است.



یادداشت

گامی برای جهانی شدن

عباس کبریایی‌زاده

دلیل در همین فرصت کوتاهی که کار گروه شکل گرفته است، یک شتاب‌دهنده برای تولید داروهای ضد سرطان ایجاد کردیم و به زودی شتاب‌دهنده دوم نیز در این گروه شکل می‌گیرد. هدف دیگری که دنبال می‌کنیم تولید مواد موثره دارویی برای توسعه تولید و عرضه داروهای گران‌قیمت و پیشرفته است. در همین رابطه شبکه ارتباطی خوبی را بین دانشگاه‌ها، مراکز تحقیقاتی و پارک‌های علمی و فناوری کشور ایجاد کردیم و سعی شده است که این شبکه ارتباطی به سمت صنعت داروسازی هم حرکت کند. البته ایجاد و دستیابی به بازارهای جهانی نزدیک و دور برای شرکت‌های فعال در این حوزه را هم مدنظر داریم. تا پایان سال آینده هم تلاش می‌کنیم در یکی از شتاب‌دهنده‌های شکل‌گرفته در کشور، ۲۵ مولکول «های‌تک جدید» که برخی در حوزه دارو و درمان شخصی کاربرد دارند را تولید و عرضه کنیم. همه این اقدامات را با هدف استفاده درست از پتانسیل‌ها و ظرفیت‌های داخلی پیگیری می‌کنیم.

چه تعداد از دانشجویان بین‌المللی در اروپا ماندگار می‌شوند

با توجه به ادغام فارغ‌التحصیلان ماندگار در بازار کار و همین‌طور پیامدهای آن اندازه‌گیری نیروی کار امکان مقایسه بین این افراد و همکاران بومی‌شان که در همان سال فارغ‌التحصیل شده‌اند را مهیا ساخته است. فارغ‌التحصیلان بین‌المللی به‌اندازه فارغ‌التحصیلان داخلی در بازار کار خود موفق بوده‌اند؛ یک سال بعد از فارغ‌التحصیلی، تفاوت قابل ملاحظه‌ای بین وضعیت استخدامی این دو گروه مشاهده نشده است.

فارغ‌التحصیلان بین‌المللی ماندگار ریسک بیکاری بیشتری نسبت به همکاران داخلی‌شان نداشته‌اند، اما لازم است توجه شود که این ماندگاران بین‌المللی با وجود تقاضای بالا در بازار برای مهارت‌های‌شان گلچین شده‌اند، ضمن اینکه فارغ‌التحصیلان بین‌المللی که نتوانسته‌اند شغلی پیدا کنند یا امید چندانی به موفقیت شغلی نداشته‌اند کشور میزبان را ترک کرده‌اند.

فارغ‌التحصیلان بین‌المللی ماندگار احتمال بیشتری برای بستن قراردادهای پاره‌وقت دارند. این امر بیشتر در ماندگاران از کشورهای جهان سوم، به‌خصوص فارغ‌التحصیلان مونث مشهود است. همچنین در دهک درآمدی فارغ‌التحصیلان بین‌المللی ماندگار با فارغ‌التحصیلان داخلی تفاوت‌هایی مشاهده می‌شود.

ماندگاران بین‌المللی با احتمال کمتری به دو دهک بالای درآمدی می‌رسند و با احتمال بیشتری در دو دهک پایین درآمدی می‌مانند، اما این تفاوت‌ها در سطح متعارف چندانی قابل توجه نیست.

طبق شاخص کفایت شغلی که با سطح مهارت حرفه‌ای نشان داده می‌شود، احتمال اینکه فارغ‌التحصیلان بین‌المللی ماندگار در مشاغل با مهارت‌های کم و متوسط به کار شوند بیشتر از همتایان داخلی‌شان بوده است. این رقم برای کشورهای جهان سوم معادل با ۱۸ درصد و برای فارغ‌التحصیلان داخلی تنها ۱۰٫۹ درصد است.

در کل می‌توان گفت، فارغ‌التحصیلان بین‌المللی ماندگار در رابطه با ادغام در بازار کار کشورهای عضو اتحادیه اروپا به نسبت خوب عمل کرده‌اند، اما نیازهای بازار کار ملی با منطقه‌ای و ترجیحات این افراد لزوماً بر هم منطبق نیستند. به‌نظر می‌رسد این افراد تمایل چندانی به اقامت در خارج از مناطق کلانشهری نداشته باشند و همین‌طور در حال حاضر نشانه‌ای از ترجیح بیشتر این افراد برای داشتن شغل در حوزه‌های علوم و مهندسی (علوم، ریاضیات و مهندسی، ساخت و تولید) با حوزه‌های مربوط به سلامت و رفاه ملاحظه نمی‌شود.

با وجود اینکه برخی دانشجویان بین‌المللی تصمیم می‌گیرند بلافاصله بعد از فارغ‌التحصیلی در کشور میزبان بمانند، ممکن است به مرور زمان خود را تغییر دهند و به کشور خود یا کشور ثالث مهاجرت کنند.

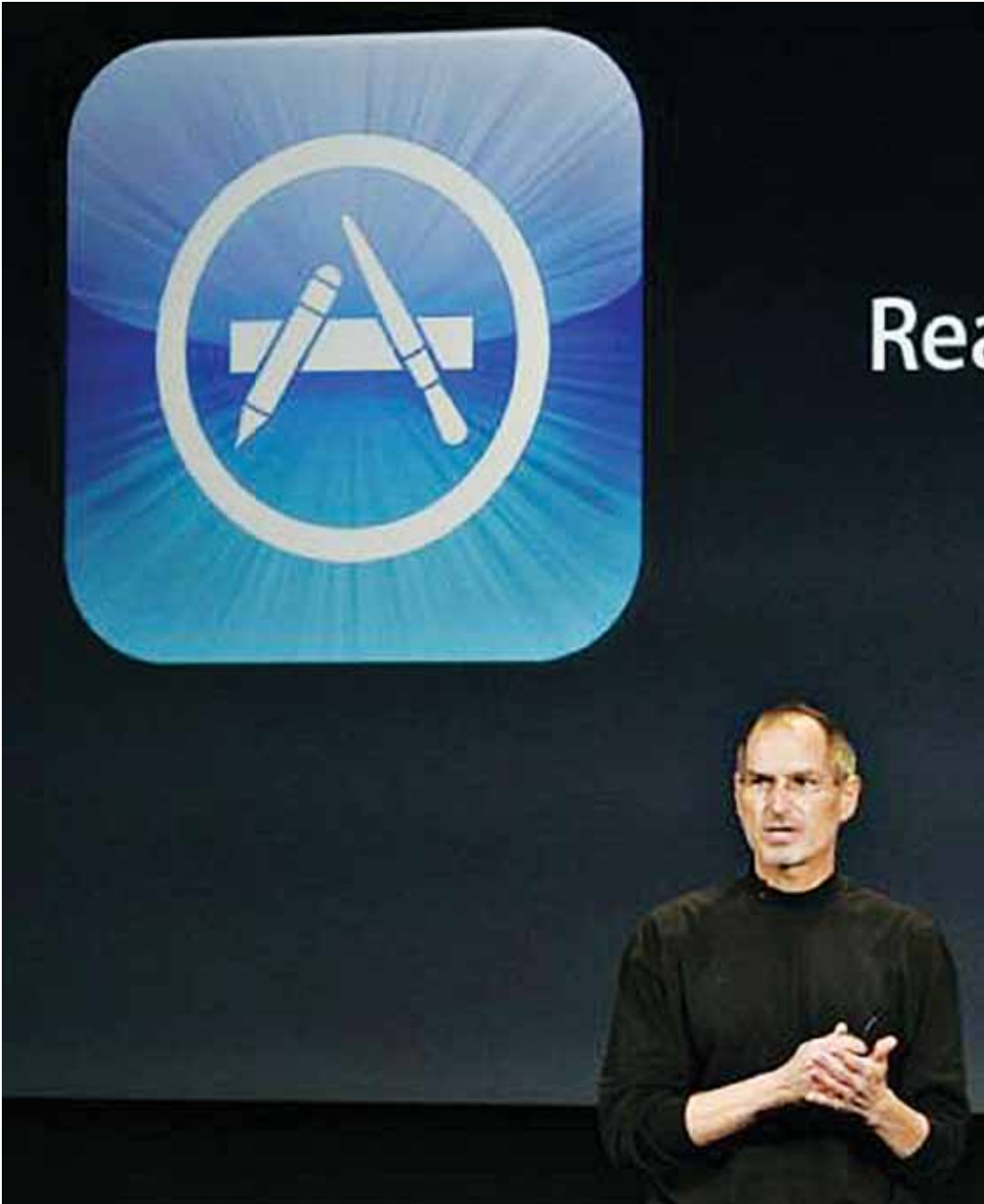
به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان به نقل از پایگاه خبری تحلیلی فناوری و نوآوری، بررسی‌های مختلفی در رابطه با محاسبه نرخ ماندگاری وجود دارد. شناسایی دقیق دانشجویان بین‌المللی در سطح بین‌کشوری، اولین چالش است. دومین مسئله این است که معمولاً ردیابی فارغ‌التحصیلان منفرد به سختی صورت می‌گیرد؛ اگر این افراد از دانشگاه‌ها فارغ‌التحصیل شوند، می‌توانند به راحتی از سیستم جست‌وجوی اداری خارج شده و در موارد بسیاری ردیابی آنها غیرممکن است. به این ترتیب محاسبه مستند و محکم نرخ ماندگاری امکان‌پذیر نیست. علاوه بر اینها رفتار ماندگاری، پدیده‌ای پویاست؛ با وجود اینکه برخی دانشجویان بین‌المللی تصمیم می‌گیرند بلافاصله بعد از فارغ‌التحصیلی در کشور میزبان بمانند، ممکن است به مرور زمان خود را تغییر دهند و به کشور خود یا کشور ثالث مهاجرت کنند. عده‌ای دیگر ممکن است از زمان ثبت‌نام در دانشگاه تصمیم به تحصیل و سپس کسب تجربه کاری در کشور میزبان و بعد بازگشت به کشور خود گرفته باشند. با گذشت زمان فارغ‌التحصیلی، نرخ ماندگاری رو به افول می‌رود، بنابراین بازه زمانی محاسبه نرخ ماندگاری از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است، با این وجود برای درک تصویری کلی از وضعیت نرخ ماندگاری در اتحادیه اروپا و آمریکا داده‌های این بخش قابل تامل است.

نرخ ماندگاری جمعی تمام کشورهای غیرعضو اتحادیه اروپا بین ۱۶٫۴ درصد تا ۲۹٫۱ درصد است.

این نرخ‌ها بین دانشجویان ورودی از کشورهای عضو OECD بسیار کمتر و برای دانشجویان ورودی از کشورهای کمتر توسعه‌یافته یا کشورهای با عدم ثبات سیاسی، بسیار بیشتر است.

بازار کار فارغ‌التحصیلان بین‌المللی در اتحادیه اروپا

در این بخش پیامدهای ادغام فارغ‌التحصیلان ماندگار در بازار کار بر مبنای داده‌های توصیفی اندازه‌گیری نیروی کار اتحادیه اروپا ارائه می‌شود. ماهیت این پیمایش به گونه‌ای است که امکان تفکیک فارغ‌التحصیلان ماندگار کشورهای درحال توسعه (جهان سوم) و کشورهای عضو اتحادیه اروپا وجود دارد و بنابراین امکان ارزیابی درجه جایگزینی این دو نوع ماندگاران میسر است.



رور را به استیو جابز هدیه داد؟

به این ترتیب تا سال ۲۰۰۸ از اپ‌استور خبری نبود، تا اینکه بنیوف به یک کنفرانس بزرگ در مسو رد آیفون به کوپر تینو دعوت شد. بنیوف در این باره می‌نویسد که در آن کنفرانس جابز جمله‌ای گفت که من را شگفت‌زده کرد. او به حضار گفت:

من به شما اپ‌استور می‌دهم.

بعد از همه این اتفاقات، جابز اپ‌استور را روی تمام تلفن‌ها قرار می‌دهد و به این ترتیب دیگر نیازی به وب‌سایت‌ها برای دانلود اپلیکیشن‌ها نبود. شاید به همین دلیل باشد که امروزه دامنه به فروشگاه آی‌تیونز اشاره می‌کند و آی‌تیونز را راه‌اندازی می‌کند (یا به کاربران امکان بازکردن آن را می‌دهد).

حتی امروزه صفحه اپ‌استور در سایت **apple.com** از زیر دامنه اپ‌استور استفاده می‌کند، اما همچنان این داستان جالب است که چگونه مکالمه‌ای بین جابز و بنیوف توانست تأثیر عمیقی بر نحوه ارائه نرم‌افزار سازمانی داشته باشد و به ازای مشاوره جابز، بنیوف چه هدیه‌ای به او داد.

را عملی کرده است، اما آنها برای درک این کنایش می‌نویسد که چند سال بعد از این ستور به او الهام می‌شود و او ایده اولیه‌اش را ستوران نشسته بود، می‌نویسد.

نوا، ایده ساده‌ای به ذهن خطور کرد. چه بر نقطه از جهان بتواند اپلیکیشن‌های خود اتفاقی می‌افتد اگر پیشنهاد بدهیم که این ره کنند و به تمام کاربران سیلز فورس اجازه

وست داشت که روز بعد به و کلایش گفت که اپ‌استور به نتیجه رسید، اما از همان ابتدا که بنیوف قبل از راه‌اندازی آن با مشتریان بات موضوع استقبال کردند ولی از نامی که د، استقبال نکردند، بنابراین در سال ۲۰۰۶ A راه‌اندازی کرد. به دنبال آن **Force.com** فرم توسعه کامل برای ایجاد اپلیکیشن‌ها توزیع می‌کند.

کند شدن روند نوآوری‌های جهانی با شیوه‌های تجارت چین

رابرت اتکینسون، مدیر بنیاد فناوری اطلاعات و نوآوری ایالات متحده ITIF اظهار کرد: گزینه‌های تولید کم‌هزینه می‌تواند بر تصمیمات طراحی محصول تأثیر داشته باشد، از این طریق رفاه مصرف‌کننده در کوتاه‌مدت با

هزینه کارایی پویا (نوآوری) و در درازمدت افزایش می‌یابد. این مورد به ویژه در مناطقی که دولت‌ها می‌توانند هزینه تولید را دستکاری کنند و هزینه نیروی کار را نیز پایین نگه دارند اهمیت دارد.

علاوه بر این، شرکت‌هایی که در صنایعی در معرض رقابت بیشتر واردات از چین قرار دارند، به دلیل نگرانی در مورد شیوه‌های ناعادلانه تجارت، شاهد کاهش سرمایه‌گذاری در تحقیق و توسعه هستند. اتکینسون گفت: «ماهیت سیاست اقتصادی و تجاری چین بسیار تحریف‌کننده است و در نهایت به بسیاری از شرکت‌های ابتکاری در

بسیاری از کشورهای خارجی آسیب می‌رساند.» موانع تجاری و استفاده شرکت‌های خارجی از این مورد می‌تواند بهره‌وری شرکت‌ها را محدود کند.

شیوه‌های تجارت چین و حمایت شدید از مشاغل خود موجب کند شدن نوآوری جهانی و آسیب‌رساندن به پیشرفت‌های فناوری شده است و این آسیب بر کشورهای آمریکای شمالی و کشورهای اروپایی بیش از دیگر کشورهاست.

به گزارش ایسنا، این تحقیق بخشی از پروژه یک ساله تأثیر رشد اقتصادی چین در نوآوری فناوری جهانی است.

جهانی‌سازی و همکاری بین کشورهای توسعه‌یافته و اقتصادها با دستمزد پایین، نوآوری تاریخی را تحریک کرده است، اما نقش فزاینده چین در اقتصاد جهانی بر تحقیقات و توسعه جهانی تأثیر منفی گذاشته است.

طبق تحقیقات ITIF، اقتصاد با دستمزد پایین در چین، انگیزه‌ای در کشورهای توسعه‌یافته مانند کانادا، ایالات متحده و اروپا ایجاد کرده که به جای تمرکز بر روی توسعه فناوری‌هایی که به آنها امکان تولید کارآمدتر و

با هزینه کمتری را می‌دهد، به جابه‌جایی تولید توجه نکنند. متعاقب آن، شرکت‌ها فرآیندهای تولید را دوباره طراحی کردند و به جای ماشین‌آلات از کار دستی حمایت کردند تا آنها را به طور کلی کارآمدتر و خلاق‌تر کند.



ایجاد مدارس کارآفرین یکی از ضرورت‌های جامعه است

باید در ارائه مدل‌های مختلف آموزشی الگو و سرآمد باشد. مدیرکل آموزش و پرورش اصفهان نیز در این آیین گفت: آموزش‌های مهارتی در آموزش و پرورش با واقعیت‌های کار و ابتکار، مهارت‌های زندگی، تضمین آینده و قطع وابستگی‌های

ویرانگر پیوند خورده است. محمد اعتدادی، گسترش مراکز آموزش مهارتی و کارآفرینی را یکی از تاکیدات سند تحول بنیادین آموزش و پرورش عنوان کرد و گفت: این اداره کل آماده هرگونه کمک معنوی برای ایجاد این نوع مدارس است. دومین کنفرانس ملی مدارس کارآفرین با رویکرد برنامه‌ریزی درسی و با بررسی نظریه‌ها، ابعاد و تجارب کارکردی و با حضور اساتید و صاحب‌نظران به مدت یک روز در اتاق بازرگانی اصفهان برگزار شد. از جمله محورهای این کنفرانس فلسفه کارآفرینی در برنامه درسی دوره پیش‌دبستانی و دبستان، اهداف مبتنی بر کارآفرینی در برنامه درس، محتوای مبتنی

بر کارآفرینی در برنامه درسی و مبانی جامعه‌شناسختی برنامه درسی کارآفرین پیش‌دبستانی و دبستان، مدل‌های غنی‌سازی برنامه درسی کارآفرین و جایگاه خانواده در برنامه درسی کارآفرین در دوره پیش‌دبستانی و دبستان است.

استاندار اصفهان گفت یکی از ضرورت‌های رفع موانع و مشکلات فعلی کشور به‌ویژه در مقوله اقتصاد و اشتغال، ایجاد مدارس کارآفرین است.

به گزارش ایرنا، عباس رضایی در دومین کنفرانس ملی مدارس کارآفرین در

اتاق بازرگانی اصفهان افزود: کارآفرینی و تولید کارآفرین به معنای ایجاد تغییر، تحول و پویایی و به نوعی منشأ اثر بودن است.

وی بر ضرورت تحول در نظام آموزش عادی و عالی تأکید کرد و گفت: توسعه پایدار زمانی ممکن خواهد شد که از کاروان پیشرفت علمی عقب نمانیم و این مهم زمانی ممکن خواهد شد که نظام آموزش و پژوهش ما متحول شود. استاندار اصفهان تصریح کرد: هیچ‌گاه با روش‌های سنتی نمی‌توانیم در توسعه علمی و پایدار کشور موفق شویم و بر این اساس باید کارآفرینی به عنوان یک اصل مهم در نظام آموزشی جدی گرفته شود. وی همچنین یکی

از مشکلات بزرگ و حلقه‌های گمشده نظام آموزش عادی و عالی کشور را نبود نیازسنجی در تعداد و نوع رشته‌های تحصیلی و گستره آن عنوان کرد. رضایی تأکید کرد: بارها در شورای آموزش و پرورش تأکید شده که اصفهان



پپسی همان چیزی است که دوستش داریم

این برای نخستین بار در ۲۰ سال گذشته است که پپسی شعار خود در ایالات متحده آمریکا را تغییر می دهد: این همان چیزی است که دوستش داریم.

پپسی همه مردم را به انجام کارهای شاد و لذت بخش بدون توجه به قضاوت دیگران تشویق می کند. اقدام فوق بخشی از کمپین جدید پپسی با این شعار در آمریکا است: «این همان چیزی است که دوستش دارم.»

پپسی در گذشته شعارهای مختلفی داشته است که حتی بعضی از آنها بر پایه یک فصل و موسم خاص تعیین شده اند اما این شعار جدید با هدف تبلیغ قدم نهادن فراتر از محدودیت ها بر روی پپسی جدید، پپسی زیرو قند و دایت پپسی (Diet Pepsi) به چشم می خورد.

به گفته تاد کاپلان، معاون بازاریابی پپسی، این کمپین با هدف نمایش احساسات مصرف کنندگان هنگام لذت بردن از راهی غیرمعمول راه اندازی شد.

کمپین فوق مشتمل بر پنج آگهی تبلیغاتی تلویزیونی جدید به نام های «تتاب»، «کم فروغ شو»، «دی جی باریبکیو»، «مترو» و «لاواندریا»، غرق شدن مردم در همه لحظات زندگی روزمره و کشف خود در حال رقصیدن در مکان ها یا موقعیت های غیرمنتظره، با وجود نگاه خیره دیگران را به طور خاص به تصویر می کشد.

این آگهی های تبلیغاتی در کشورهای انگلیسی و اسپانیایی زبان اکران خواهند شد. به اعتقاد پپسی، طرفداران رو به رشد آن، با همان لاتین تبارها با کمال میل فرهنگ اسپانیولی خود را با فرهنگ آمریکایی درهم می آمیزند.

پپسی در طول بازی های حذفی لیگ فوتبال آمریکا (NFL) و مراسم گلدن گلوب در آینده نزدیک آگهی های تبلیغاتی منتخب «این همان چیزی است که دوستش دارم» را پخش می کند. آگهی های تبلیغاتی فوق در قالب برنامه های فرعی اجتماعی و دیجیتال، تبلیغات خارج از خانه احیا یا تجدید شده، نقاط یا محل های فروش و خلاقیت های خرده فروشی اکران خواهند شد.

طرفداران پپسی چه کسانی هستند؟

اینفوگرافیک برند پپسی از طرفداران پپسی به تفصیل نام برده است.

به گفته جو مک هاف، مدیر ارشد دیدگاه ها و تجزیه و تحلیل ها در پپسی، تلاش های گسترده ای در مسیر توسعه و تعمیق درک آن از مصرف کننده انجام شده اند. تحقیقات کیفی و کمی گسترده منجر به استحصال آموزه های غنی در مورد مصرف کننده و ایجاد امکان تنظیم ارتباطات برند به شکل معنادار شدند که با طرفداران وفادار پپسی هماهنگ هستند.

احتمالا طرفداران پپسی دو برابر بیشتر از بقیه در پایان یک فیلم جذاب و تماشایی به تشویق بازیگران و دست اندرکاران آن می پردازند، دو برابر بیشتر از بقیه دست به تشویق تیم مورد علاقه خود در یک مسابقه ورزشی می زنند، دو برابر بیشتر از بقیه در روز اول بهار از سر کار خود جیم می شوند، چهار برابر بیشتر از بقیه سر تا پا لباس تیم محبوب خود را می پوشند و دو برابر بیشتر از بقیه به دفعات تئاتر تماشا می کنند.



دراکولا در شب در پوستر فیلمش دیده شد

در حالی که از لحاظ زیبایی شناسی تغییر و تبدیل با استفاده از ابزارهای انیمیشن در این صنعت امری رایج و متداول و انجام هر کاری شدنی است، اما این حرف را در مورد کمپین های تبلیغاتی چایی نمی توان گفت. با این حال وضعیت یک سری پوسترهای خلاقانه متناسب با ماهیت دراکولا در روز و شب تغییر می کند.

دو بیلبورد زمان محور در لندن و بیرمنگهام جنس این نمایش و پدیده نوظهور و در ادامه ذهن های درخشان سازندگان آن، مارک گاتیس و استیون موفت را به تصویر می کشند. هر دو نفر تولیدکنندگان سریال معروف شرلوک هولمز به شمار می روند.

در طول روز بینندگان خنجرهایی را می بینند که در بیلبورد فرو رفته و از آنها خون ریخته است. ترکیب بندی این سلاح های خونین ظاهرا تصادفی است اما راز آن در شب مشخص می شود. در آن هنگام سایه شخصیت شرور این سریال به چشم می آید.

با هدف عمق بخشیدن بیشتر به بیلبورد فوق، یک جعبه کمک های اضطراری را می توان زیر بیلبورد یافت که به آسانی قابل استفاده است. بر روی آن این نوشته به چشم می خورد که چنانچه حضور خون آشامی را در این حوالی احساس کردید، می توانید شیشه را بشکنید و از آن استفاده کنید. در این میان یک خنجر چوبی دیگر وجود دارد که رهگذران می توانند برای سوزاندن ارواح خون آشام از آن بهره ببرند.

تصور می شد که سریال دراکولا اقتباسی غیرعادی از رمان ترسناک «برام استاکر» باشد، بنابراین باید تبلیغاتی به همان اندازه هیجان انگیز برای آن انجام شود. کمپین تبلیغاتی سریال دراکولا جای هیچ شک و تردیدی را در دل مخاطبان باقی نمی گذارد که آنها می توانند انتظار یک چیز تازه و غیرمنتظره از این اقتباس فوق العاده خوب و عالی از رمان کلاسیک خون آشام را داشته باشند. ستاره این سریال سه قسمتی «کلاسن بنگ» در نقش کنت دراکولا است. سریال فوق با همکاری نتفلیکس تولید شد و از روز ۴ ژانویه می توان هر سه قسمت را در نتفلیکس تماشا کرد.

منبع: mbanews



مفصل و جدی فکر کنید. یک طراحی خوب می تواند نتایج شما را چندین برابر بهبود بخشد.

واضح و مختصر کار کنید

در تبلیغات آنلاین شما فضای زیادی برای ترغیب مخاطب در اختیار ندارید. تبلیغات دیجیتالی احساس فوریت و نیاز را القا کرده و مهم توانایی شما در مختصر و برجسته کردن موارد ضروری است. به این فکر کنید که چرا مخاطبان باید روی تبلیغات شما کلیک کنند؟

از (Call To Action) خوب استفاده کنید

اگر می خواهید مخاطب با وبسایت شما در تعامل باشد و نسبت به تبلیغات ارائه شده عکس العمل داشته باشد، حتما از Call-To-Action یا CTAs ها که برای جلب نظر کاربران به میدان می آیند، استفاده کنید.

به عناصر بصری توجه کنید

انسان ذاتا موجودی است بصری و این بدان معناست که تاثیر و برداشت های اولیه ما از هر چیزی، بسیار مهم است. در تبلیغات آنلاین، این فاکتور نقش اساسی ایفا کرده و اگر تبلیغات شما از طراحی بد، خطاهای املائی و یا دستوری، تصاویر بی کیفیت یا عناصر نامناسب برخوردار باشد، فرصتی عظیم برای Conversion را از دست داده اید.

لوگوی خود را فراموش نکنید

تصور برند شما از اهمیت زیادی برخوردار بوده و مهم است لوگویی که به نمایش می گذارید، اعتماد به نفس، خوش بینی و مسئولیت پذیری را القا کند؛ لذا مطمئن شوید که لوگوی درج شده در تبلیغات دیجیتالی از همه نظر واضح و متناسب است.

همه چیز را بسنجید

در آخر و مهم تر از همه اینکه برای به حداکثر رساندن کارایی، عملکرد تبلیغات تان را در زمان واقعی بسنجید. کمپین های خود را با جزئیات تجزیه و تحلیل کرده و هر آنچه را که فکر می کنید درست انجام نمی شود، تغییر دهید؛ کسب و کار شما به لطف همین معیارها می تواند تغییر کند. اگر چه دنیای تبلیغات آنلاین گسترده بوده و به زمان و منابع نیاز دارد، اما با همین راهنمای مقدماتی هم می توانید کار خود را شروع کنید. دنیایی از فرصت ها پیش روی شماست! به خودتان بستگی دارد که می خواهید از آن بهره مند شوید یا نه!

منبع: belovedmarketing

آگهی های خود را در زمان واقعی مشاهده کنید.

حال که دانستید چرا باید پول خود را برای تبلیغات اینترنتی سرمایه گذاری کنید، لازم است بهترین اشکال تبلیغات آنلاین را شناخته و بدانید چه نکات و راهکارهایی برای رسیدن به نتیجه ای مطلوب موثر هستند.

راه های دستیابی به تبلیغات آنلاین نتیجه بخش داشتن یک وبسایت خوب

داشتن یک وبسایت خوب با طراحی جذاب که سریع بارگیری شود، قطعا به جذب کاربر کمک خواهد کرد. از طرفی باید زمان لازم و کافی برای تعریف اطلاعاتی که کاربر هنگام ورود به صفحه مشاهده می کند، اختصاص داده و اطمینان حاصل کنید که این محتوا به اندازه کافی جذاب است تا سبب Conversion شود.

در مورد بازارکار خود خوب تحقیق کنید

اگر بهترین تبلیغات آنلاین دنیا را داشته باشید اما گیج کننده و نامفهوم باشد، هیچ تاثیری نخواهد داشت. لذا برای داشتن تبلیغاتی تاثیر گذار، قبل از شروع، در مورد بازارکار خود تحقیق کرده، هدف خود را به طور واضح مشخص کنید و بدانید که جامعه هدف شما دقیقا چه کسانی هستند.

نوع تبلیغات را مشخص کنید

اگر بدانید مشتریان بالقوه شما بیشتر در کجا هستند، می توانید بهترین نوع تبلیغ را انتخاب کنید. آیا مخاطب شما در فیس بوک است؟ پس برای تبلیغ در فیس بوک اقدام کنید و یا ویدئو تماشا می کند؟ تبلیغات آنلاین خود را در آپارات به حداکثر برسانید.

به هدف تبلیغات آنلاین فکر کنید

برای داشتن یک تبلیغات موثر، بسیار مهم است که بدانید قرار است با تبلیغات آنلاین دقیقا چه چیزی به دست آورید. ترافیک بالاتر می خواهید؟ یا فروش بیشتر و یا حتی بهبود نام تجاری تان؟! هدف شما هرچه که باشد، آن را به طور واضح مشخص کرده و تبلیغات خود را روی آن متمرکز کنید.

زمان لازم و کافی برای طراحی تبلیغات خود اختصاص دهید

این فاکتور را جدی بگیرید. به یاد داشته باشید که برای انتقال آنچه می خواهید و نحوه انجام این کار، فضای بسیار کمی در اختیار دارید. لذا در مورد اینکه از چه کلماتی باید استفاده کرد و به روی چه عناصر بصری باید تأکید کنید، به طور

تبلیغات آنلاین Online Advertising یک روش بسیار کارآمد برای دستیابی مشاغل به مشتریان بالقوه است. قطعا همه کسب و کارهایی که در اینترنت حضور دارند، یک هدف را دنبال می کنند: رسیدن به جامعه هدف بزرگتر و دریافت بیشترین مزایای ممکن، با کمترین میزان سرمایه گذاری.

برخلاف تبلیغات سنتی، تبلیغات آنلاین برای هر شغلی قابل دسترس تر بوده و افراد را قادر می سازد تا به سرعت، با کارآمدی بیشتر و با صرف هزینه مناسب، به هدف خود برسند. برای حضور فعال در اینترنت، داشتن یک وبلاگ خوب، حضور موثر در شبکه های اجتماعی و داشتن استراتژی بازاریابی آنلاین، لازم و اجتنابناپذیر است. واقعیت این است که برای دیده شدن بهتر و به دنبال آن کسب درآمد بیشتر، تبلیغات آنلاین ضروری بوده و در حال تبدیل شدن به یک روال عادی و بایسته است. البته فقط این نیست، باید بدانید که چرا تبلیغات آنلاین اینقدر مهم است و مزایای آن چیست؟

بزرگترین فایده تبلیغات آنلاین چیست؟

تصور کنید در یکی از بهترین خیابان های دنیا، یک فروشگاه جذاب دارید که ۲۴ ساعته و ۳۶۵ روز سال باز است. این کم و بیش اتفاقی است که هنگام استفاده از تبلیغات اینترنتی می افتد: شما به طور خودکار برای هزاران نفری که کل زندگی شان را در جستجوی شما بوده اند و حتی نمی دانستند که وجود دارید، قابل رویت می شوید!

تبلیغات آنلاین چه برای کسب و کارهای بزرگ و چه کوچک به طور یکسان، اهمیت بسیار دارد. زیرا در ازای پرداخت مبلغی می توانید بازدید بهتری کسب کرده که مطمئنا منجر به افزایش ترافیک وبسایت و به دنبال آن بالا رفتن فروش آنلاین خواهد شد.

تبلیغات آنلاین سالانه گردش مالی فراوانی را در سراسر جهان به همراه داشته و در کنار بازاریابی محتوا و ویدئومارکتینگ، یکی از بزرگترین بسترهای رو به رشد در اینترنت بوده به طوری که صرف هزینه در تبلیغات آنلاین، تنها در دو سال گذشته به ۱۲۷،۵۳ میلیارد دلار رسیده است.

این مسئله تا حدودی به این دلیل است که تبلیغات آنلاین بسیار جذاب است و امکان تقسیم بندی بهتر تبلیغ را فراهم کرده و اساسا می توان تعیین کرد که به چه نوع مخاطبی برسد. همه این موارد را می توان با روشی موثر، ساده، انعطاف پذیر، قابل سنجش و کم هزینه انجام داد. علاوه بر این، شما قادر خواهید بود عملکرد

اخبار دیجیتال مارکتینگ

نویسنده: شراگیم مرادی

استفاده از تکنولوژی در همه موارد مانند صنعت، رفاه و بازاریابی می تواند مفید و تحول زا باشد، در این فرصت قصد داریم تاثیرات استفاده از تکنولوژی در بازاریابی را برای شما توضیح دهیم.

برخی مدیران بازاریابی و تیم های آنها به دنبال راه هایی بهتر برای ارتباط برقرار کردن با مشتری هایی هستند که خیلی سریع تر از برند عمل می کنند و این شرکت ها همیشه یک استراتژی برای قدرت مند کردن تیم بازاریابی شان دارند تا بهتر عمل کنند و سریع تر از گذشته فعالیت داشته باشند. برای رسیدن به این هدف بازاریابان شروع به فناوری بازاریابی می کنند، اما ما بیشتر دنبال این هستیم که مشکلات بازاریابی و حل کنیم.

هیچ وقت مشخص کردن و برنامه ریزی ویژگی ها، مزایا و ریسک های اجزای مختلف بازاریابی فناوری شما در مقابل خواسته ها و ظرفیت های سازمان شما خیلی مهم نبوده. بلکه نیازها و ظرفیت های سازمان شما خیلی مهم بوده. خرید مولفه یا ابزار که سازمان شما و تیم شما هیچ وقت به آن نیاز نداره خطر رفت زمان و بودجه سازمان شماست. در نظر گرفتن تناسب سازی سازمانی خیلی مهم است. نه به خاطر برنامه ریزی و پیاده سازی گام به گام مراحلش بلکه به خاطر چرخه زندگی فناوری بازاریابی شما.

تکنولوژی مناسب:

این واژه به معنای انتخاب و استفاده از ابزار بازاریابی فناوری است که یک

تاثیرات استفاده از تکنولوژی در بازاریابی

یکی از پیشنهادات: از استراتژی مهاجرت استفاده کنید. وقتی از پلتفرم یک فروشنده راضی نیستید آن فروشنده را رها کنید.

قبل از اینکه شما به سمت استراتژی های دیگر حرکت کنید سه مشکل فروشنده ها را بیان می کنم که باید دوری کنید:

دو دوست در یک گاراژ:

من در یک سازمان بین المللی کار می کردم و برای وبسایت های خودشان آن شرکت با یک شرکت کوچک ارتباط برقرار کرد که توسط یکی از دوستان آن شرکت اداره می شد. که آن دوست پیشنهاد کرد که سیستم مدیریتی مولفه های اولیه را راه اندازی کنند. اگرچه این سیستم به اختصار CMS نامیده می شد فاقد ویژگی ها و مزایای شرکت مدنظر بود اما شرکت به خاطر اینکه تایم و هزینه زیادی صرف آن شده بود حاضر به تغییر آن نبود.

افزایش کارمند:

بودجه کم دارید و اتاقی هم برای استخدام نیرو ندارید اگرچه نیرو لازم دارید. زمانی که تیم فروشنده به شما پیشنهاد کمک می دهد تا مقداری از مشکلات انسانی شما را حل کند شما قبول می کنید آن پیشنهاد را. اما بهتر خودتان را راحت کنید از این جور مسائل وقتی تنها هستید.

دوست خانوادگی:

چند بار در این موقعیتی بودید که CEO قسمتی از یک سازمان است. اگر اتفاق بدی بیفتد که اگر بخواهید یک فروشنده جدید استخدام کنید باید معضل داشتن فروشنده را قبول کنید و با این مشکل روبه رو هستید.

منبع: blogad

ایستگاه بازاریابی

ترافیک سایت بیشتر با ۶ محتوای تصویری

به قلم: سیاد بلخی نویسنده حوزه بازاریابی و تبلیغات

مترجم: امیر آل علی

با شروع سال جدید یکی از سوالات بسیار مهم این است که چگونه می‌توان ترافیک سایت را افزایش داد. در این رابطه فراموش نکنید که جهان با سرعتی بسیار بالا در حال اینترنتی‌شدن همه‌چیز است. به همین خاطر نباید در این رابطه به سطحی معمولی راضی شوید. اگرچه روش‌های متعددی برای این موضوع معرفی شده است، با این حال به نظر می‌رسد که نسبت به اهمیت محتواهای تصویری، اقدامات کمی انجام شده است. درواقع امروزه از این موارد به عنوان عامل موفقیت سایت‌ها در زمینه سئو و افزایش ترافیک سایت یاد می‌شود. برای مثال در حال حاضر ویدئوها محبوب‌ترین محتواهای موجود محسوب می‌شوند. بدون شک عدم استفاده درست از آنها باعث خواهد شد تا در بازار رقابتی حال حاضر، محکوم به شکست باشید. به همین خاطر توجه بیشتر به آن کاملا ضروری است. در همین راستا به بررسی شش محتوای تصویری خواهیم پرداخت که استفاده از آنها تحولی را در وضعیت ترافیک سایت شما به وجود خواهد آورد.

۱- گیف

اگر بخواهیم یک توضیح ساده را در رابطه با ماهیت گیف داشته باشیم، اصطلاح تصاویر متحرک، بهترین گزینه محسوب می‌شود. فراموش نکنید که این دسته از تصاویر به علت نزدیک‌تر بودن به ویدئوها از محبوبیت بالاتری برخوردار هستند، با این حال هنوز هم بسیار کم مورد استفاده قرار می‌گیرند. فراموش نکنید که ساخت آنها نیز بسیار ساده بوده و نباید تصور کنید که شما حتما به استفاده از نمونه‌های موجود، محدود هستید، بـا این حال بنا بر آمارهای منتشرشده، گیف‌های طنز بهترین بازخوردها را به همراه دارد. به همین خاطر اولویت اول شما باید استفاده از آنها باشد. برای دسترسی به انواع مختلف این تصاویر متحرک شما می‌توانید از سایت‌هایی نظیر giphy.com استفاده کنید. همچنین از این سایت می‌توانید برای ساخت موارد موردنظر خود نیز استفاده کنید.

۲- اینفوگرافی

یکی از جذاب‌ترین روش‌های انتقال اطلاعات بـه صورت دیداری، ساخت اینفوگرافی محسوب می‌شود. درواقع آنها تصاویری هستند که در درون خود اطلاعاتی را به نمایش درمی‌آورند. از آنها خصوصا برای نشان دادن موارد مرحله‌ای استفاده می‌شود. برای مثال مراحل ایجاد یک کمپین تبلیغاتی یکی از این موارد محسوب می‌شود. جالب است بدانید که رضایت بسیار بالایی از این دسته از تصاویر وجود داشته ولی تـا به امروز آن -گونه که باید مورد توجه قرار نگرفته است. برخلاف ظاهر، ساخت بدون نیاز به آموزش خاصی بوده و بهترین سایت برای استفاده از نمونه‌های آماده و با ساخت موارد دلخواه، canva.com است.

۳- فیلم

همانطور که در بخش مقدمه نیز عنوان شد، فیلم‌ها محبوب‌ترین محتوا در سراسر جهان محسوب می‌شود. به همین خاطر نیز ضروری است تا اولویت اول شما باشد. برای درک بهتر این موضوع تنها کافی است تا نگاهی به آمار خیره‌کننده تعداد بازدیدکنندگان یوتیوب تنها در یک روز بیندازید. درواقع حتی افراد تمایل دارند تا به جای این مثال، ویدئویی از آن را مشاهده کنند، با این حال دو نکته را هرگز فراموش نکنید. نخست آنکه حتما باید ویدئوها ساخته خودتان باشد. به همین خاطر آشنایی با اصول فیلم‌برداری و تهیه یک دوربین باکیفیت الزامی خواهد بود. خوشبختانه در حال حاضر دوربین‌های عکاسی پیشرفت فوق‌العاده‌ای را داشته‌اند. به همین خاطر از آنها می‌توان برای تهیه فیلم‌های فوق‌العاده نیز استفاده کرد، با این حال توجه داشته باشید که تهیه فیلم تنها نصف راه بوده و لازم است تا نسبت به نحوه ویرایش و تدوین نیز اطلاعاتی را داشته باشید. در نهایت ترجمه بهترین موارد موجود، به مطالب بعدی برسد، درست کاری است که در زمینه ساخت اسلاید صورت می‌گیرد. این دسته از مطالب به علت درگیر کردن افراد، جذابیت بالایی را به همراه دارد، با این حال توجه داشته باشید که کاهش حجم عکس، توجه به روان‌شناسی رنگ و رعایت اصل کوتاهی، سه راز اصلی موفقیت در این رابطه محسوب می‌شود. در نهایت فراموش نکنید که در اسلایدها شما تنها به استفاده از عکس متن محدود نبوده و می‌توانید از تمامی محتواهای تصویری استفاده کنید. برای ساخت آنها نیز انواع نرم‌افزارها وجود دارد که Movavi یکی از بهترین‌ها محسوب می‌شود.

۴- اسلاید

اسلاید را باید درست به ماند یک آلبوم عکس تلقی کرد. درواقع این امر که چند تصویر را در کنار هم قرار دهید و افراد با یک کلیک سـاده بتوانند به مطالب بعدی برسند، درست کاری است که در زمینه ساخت اسلاید صورت می‌گیرد. این دسته از مطالب به علت درگیر کردن افراد، جذابیت بالایی را به همراه دارد، با این حال توجه داشته باشید که کاهش حجم عکس، توجه به روان‌شناسی رنگ و رعایت اصل کوتاهی، سه راز اصلی موفقیت در این رابطه محسوب می‌شود. در نهایت فراموش نکنید که در اسلایدها شما تنها به استفاده از عکس متن محدود نبوده و می‌توانید از تمامی محتواهای تصویری استفاده کنید. برای ساخت آنها نیز انواع نرم‌افزارها وجود دارد که Movavi یکی از بهترین‌ها محسوب می‌شود.

۵- نمودارها

این موارد خصوصا برای انجام مقایسه، بهترین گزینه محسوب می‌شود. درواقع در آمار شما تنها به استفاده از یک عکس، اطلاعات بی‌شماری را به مخاطب انتقال خواهید داد که در حال عادی ممکن است حتی به ۱۰ صفحه نیاز داشته باشید. برای ساخت آنها نیز ابزارهایی نظیر Visme وجود دارد که تمامی کارها را انجام داده و تنها کافی است تا اطلاعات را وارد کنید. در نهایت بررسی نمونه‌های مشابه، شما را در تولیدهای حرفه‌ای‌تر یاری خواهد کرد. در نهایت فراموش نکنید که در زمینه تولید محتوا، همواره راهکارهای ساده‌تری نیز وجود دارد. برای مثال می‌توانید از نمودارهای ساخته‌شده در سال گذشته استفاده کرده و تنها اطلاعات امسال و یا تغییرات دلخواه را در آنها اعمال کنید.

۶- نقل قول‌ها

جملات زیبا و سخنان افراد مطرح، جذابیت بسیار بالایی را برای هر فرد به همراه خواهد داشت. برای این موضوع این امر که متن را در درون یک عکس مناسب و مرتبط قرار دهید، به افزایش تاثیر آن کمک شایانی را خواهد کرد. این دسته از محتواهای تصویری کاربرد بسیار بالایی را دارند. بـرای مثال می‌توانید در پایان یک مقاله در رابطه با اصول سرمایه‌گذاری از یک نقل قول از فردی نظیر وارن بافت استفاده کنید. در نهایت توجه داشته باشید که استفاده از تمامی این شش مورد الزامی بوده و نباید صرفا به چند مورد از آنها بسنده کنید.

منبع: business۲community

شیوه‌های مذاکره فروش بیمه عمر



مذاکره شوید و بیمه عمر شرکت خود را به آنها بفروشید.

ب: آگاهی و دانایی بر موضوع مذاکره

شما فروشنده بیمه عمر هستید. لازم است با همه فوت و فن‌های بیمه عمر آشنا باشید. حتی با قوانین بیمه عمر شرکتهای رقیب هم آشنایی داشته باشید. هر چقدر شما بر موضوع مذاکره اشراق بیشتری داشته باشید و به سوالات احتمالی طرف مقابل به درستی پاسخ دهید امکان موفقیت شما در فروش بیمه عمر بیشتر می‌شود. گاهی افراد با حداقل اطلاعات وارد مذاکره می‌شوند و در همان چند دقیقه اول گوشه رینگ، ناکاوت می‌شوند. وقتی نماینده یک سازمان با شما وارد مذاکره می‌شود و شما نمی‌توانید به سوال‌های او پاسخ دهید او طبعاً جلسه را ترک می‌کند و می‌تواند بگوید شاید بهتر باشد با مدیران شما وارد گفت و گو شوم.

البته گاهی امکان دارد علی‌رغم همه اشراق بر موضوع مذاکره گاهی نتوانید به یک سوال تازه در مذاکره پاسخ دهید. در این صورت می‌توانید ضمن گرفتن اجازه با مدیر مربوطه در این زمینه مشورت کنید و یا به او بگویید حداکثر تا فردا پاسخ سوال شما را کتبا تقدیم خواهم کرد.

ج: پیشنهادهای چندگانه در زمان‌های مختلف

شما باید انقدر بر موضوع اشراق داشته باشید که اگر به دلیلی مشتری حاضر به خرید بیمه عمر نشد شما برگ دیگری برای او رو کنید تا مذاکره برای فروش قطعی ادامه پیدا کند همیشه پیشنهادهای خوبی برای ادامه مذاکره داشته باشید. طرف مذاکره باید حق انتخاب‌های فراوان داشته باشد. اگر خدمات پزشکی بیمه عمر رضایت او را برآورده نکرد می‌توانید از سود سالیانه بگویید اگر این هم برایش جالب نبود از وام‌هایی بگویید که می‌توان با بیمه عمر گرفت.

د: بازی با اعداد و ارقام در مذاکره

در فروش بیمه عمر عدد و رقم خیلی اهمیت دارد. شما باید برخی از این اعداد را در ذهن خود بسپارید و در زمان لزوم آنها را بیان کنید. مشتری بیمه عمر با حساب و کتاب جلو می‌آید، بنابراین اگر شما اعداد و ارقام بیمه‌های عمر شرکت‌های دیگر را هم در دست داشته باشید می‌توانید با مهارت بیشتری مذاکره کنید.

فرضا اگر شرکت‌های رقیب پس از دو سال، ۷۰ درصد از موجودی را وام می‌دهد شما می‌توانید با اطلاعات درست بگویید شرکت ما در ۱۲ ماه ۵۸درصد از موجودی را وام می‌دهد. این اعداد می‌تواند معجزه کند و مشتری احتمالی را به خریدار قطعی بیمه عمر تبدیل کند. هر چقدر تسلط شما بر اعداد و ارقام و اطلاعات آماری و عددی بیمه عمر بیشتر باشد امکان مانور بیشتری در مذاکره دارید.

بیمه‌گذار عمر برای امنیت مالی خانوادهاش به حرف‌های شما گوش می‌دهد. اگر شما نتوانید با اعداد و ارقام نظر او را جلب کنید طبعاً عقد قرارداد فروشی نخواهید

چگونه به یک میکرو اینفلوئنسر تبدیل شویم

منجر خواهد شد. در این رابطه مطالعه کتاب‌ها و مقالات مرتبط با حوزه برندسازی شخصی، شما را به اطلاعات کاملی در این زمینه می‌رساند.

۲-کیفیت را به کمیت ترجیح دهید

اگر تصور می‌کنید که تعداد پست‌های شما ضامن موفقیت خواهد بود، بدون شک در بزرگ‌ترین اشتباه ممکن به سر می‌برید. درواقع برای مخاطب کیفیت یک مطلب به مراتب مهم‌تر از کمیت آن بوده و لازم است تا تنها مطالبی را به اشتراک بگذارید که از بازخوردهای مثبت آن اطمینان دارید. همچنین این نکته را فراموش نکنید که شما از تعداد فالوورهای کمتری برخوردار هستید. این امر اگرچه در نگاه اول یک ضعف تلقی می‌شود، با این حال لازم است تا به نکات مثبت آن نیز توجه داشته باشید. درواقع این موضوع باعث خواهد شد تا فرصت برای تعامل بیشتر با مخاطب شکل گیرد. به همین خاطر نیز ضروری است تا در این رابطه اقدام کرده و زمانی کافی را صرف پاسخگویی و افزایش ارتباط خود با مخاطبان کنید. در نهایت فراموش نکنید که مخاطب همواره تمایل دارد تا پشت صحنه اتفاقات را نیز ببیند. به همین خاطر از نمایش بخشی از زندگی روزمره و اقدامات حین تهیه مطالب خود نیز تصاویر و فیلم‌هایی را منتشر کنید، با این حال به علت اهمیت کمتر آنها بهتر است تا از امکانات فرعی نظیر قابلیت استوری اینستاگرام استفاده کنید.

۳-بیشترین تمرکز خود را بر روی تولید ویدئو قرار دهید

منظور از تولید فیلم، انجام کاری حرفه‌ای در حد سینمای هالیوود نبوده و تنها به این امر اشاره دارد که از جذابیت این بخش نهایت استفاده را داشته باشید. در حال حاضر نیز دوربین‌های عکاسی، کیفیت فیلم‌برداری فوق‌العاده‌ای را نیز دارند. به همین خاطر نباید تصور کنید که الزاما به یک دوربین فیلم‌برداری و صرف هزینه‌های بالا نیاز خواهید داشت. در این رابطه آمارها نیز کاملا دیوانه‌کننده بوده و در سال ۲۰۱۹ به صورت متوسط در شبکه‌های اجتماعی گوناگون محتواهای ویدئویی بیش از شش برابر عکس و متن بازدید داشته‌اند. بدون شک با کمی خلاقیت، قادر به خلق ویدئوهایی فوق‌العاده خواهید بود.

۴-مادی‌گرایی را کنار بگذارید

اشتباه بزرگ تقریبا تمامی اینفلوئنسرها این است که همه چیز را تبلیغ

محمدرضا محمدی

کارشناس اقتصادی

مذاکره یکی از مهمترین بخش‌های فروش بیمه عمر است. هر قدر شما توانایی بیشتری در مذاکره داشته باشید امکان موفقیت و فروش شما بیشتر است.

مذاکره در قراردادهای رسمی انواع مختلفی دارد اما ما قصد نداریم شما را با انبوهی از واژه‌ها و اصطلاحات مذاکره‌ای گیج کنیم. مذاکره یعنی گفت و گوی دو یا چند نفره. بهترین شیوه مذاکره دوستانه است. برخی معتقدند که باید آداب و تشریفات خاصی داشته باشد، اما برای فروش بیمه عمر در ایران هر چقدر شما ساده‌تر باشید مشتری شما را بهتر قبول می‌کند.

برخی از افراد خود را ملزم به پوشش خاص مثل کت و شلوار برند و کفش فلان و ساعت بهمان می‌کنند. اینها نشانه موفقیت افراد نیست. برخی حتی اتومبیل‌های گران‌قیمت اجاره می‌کنند تا طرف مذاکره را قریب دهند. هیچ چیز بهتر از راستی و درستی و مهریابی و صداقت و انسانیت در دل افراد نمی‌نشیند. با دروغ و کلک و ادا و اطوار نمی‌توانید فروشنده حرفه‌ای باشید. وقتی در خانه ۴۰ متری در محله‌های پایین‌شهر مستاجر هستی آیا واقعا برای مذاکره فروش بیمه عمر باید کت برند بپوشی و سوار اتومبیل آنچنانی شوی و کراوات بزنی؟

آیا بهتر نیست در مذاکره همه چیز با راستی و درستی انجام شود. شما خدماتی از نوع بیمه عمر به مردم می‌فروشید. خدماتی که به آنها زندگی می‌دهد و می‌تواند آینده مهمی آنها را چراغانی کند. چرا به کار خود شک دارید که در مذاکرات با چراغ دستی وارد می‌شوید. کار فروش بیمه یعنی اهدای چلچراغ زندگی. هر کس آن را بخرد، همیشه خانهاش آباد است. پس شما نیازی به رفتارهای دروغین ندارید. ساده و مهربان باشید. مردم سادگی و مهریابی را دوست دارند و به شما به خاطر رفتار ساده و مهربانه احترام می‌گذارند و از شما بیمه عمر می‌خرند.

در مذاکره فروش بیمه عمر رعایت برخی از مسائل لازم است که به برخی از آنها اشاره می‌کنیم:

الف: شناسایی طرف مذاکره

یکی از الزامات، شناسایی کسی است که قرار است با او وارد گفت و گو شوید. هر چقدر نقاط ابهام طرف مذاکره شما کمتر باشد میزان تسلط شما بر او بیشتر است. شما باید تا جایی که می‌توانید اطلاعاتی درباره زندگی، تحصیلات، آداب اجتماعی، ثروت و دارایی، پست و مقام، موفقیت‌های اجتماعی و مالی، سابقه فعالیت طرف مذاکره به دست آورید و اگر آن فرد نماینده یک سازمان است شما باید علاوه بر اینها اطلاعاتی درباره سازمان او کسب کنید تا بتوانید با داشتن اطلاعات کامل وارد

به قلم: پریتانی هوداک کارآفرین

مترجم:امیر آل علی

همه ما با اصطلاح اینفلوئنسر در شبکه‌های اجتماعی آشنا هستیم، با این حال میکرو اینفلوئنسر پدیده‌ای کمتر شناخته‌شده محسوب می‌شود. اگرچه تعاریف مختلفی از آن وجود دارد، با این حال نشان دادن آن به صورت عددی، بدون شک مناسب‌ترین گزینه محسوب می‌شود. طبق این تعریف به افرادی که بیش از ۱۰ هزار و کمتر از ۱۰۰ هزار فالوور را داشته باشند، میکرو اینفلوئنسر گفته می‌شود، با این حال این امر به معنای آن نخواهد بود که فردی را که از طریق اقداماتی نظیر خریدن فالوور و عدم تولید محتوا به چنین جایگاهی دست پیدا کرده را در این دسته قرار دهیم. ضرورت توجه به این موضوع به این خاطر است که یکی از پیش‌بینی‌ها در رابطه با سال ۲۰۲۰ این است که سلطه اینفلوئنسر‌ها در شبکه‌های اجتماعی به پایان خود نزدیک خواهد شد و توجهات بیشتر به سمت نوع دوم می‌رود. به همین خاطر تبدیل شدن به چنین فردی، یک اقدام سودآور محسوب می‌شود، با این حال بسیاری از افراد حتی از نخستین گام در این رابطه آگاهی نداشته و این امر باعث می‌شود تا با نتیجه‌ای کاملا فاجعه‌بار مواجه شوند. در همین راستا به بررسی مراحل آن خواهیم پرداخت.

۱-برندسازی شخصی داشته باشید

ممکن است تصور کنید که توجه به موضوعات پرطرفدار نظیر قرار دادن کلیپ‌های طنز، باعث جلب سریع مخاطب خواهد شد، با این حال از این اقدام شما چه سودی را خواهید برد؟ درواقع هدف تنها کسب فالوور نبوده و لازم است تا خود را به فردی شناخته شده تبدیل کنید. به همین خاطر توصیه می‌شود تا بر روی علاقه خود تمرکز کنید. این موضوع باعث خواهد شد تا حتی ساعت‌ها وقت گذاشتن برای ایجاد محتوا، برای شما چیزی شبیه به یک سرگرمی باشد. در نهایت فراموش نکنید که شما باید در کار خود یک ناواری را داشته باشید. در غیر این صورت هیچ مزیت رقابتی در مقایسه با سایرین را نخواهید داشت. در نهایت فراموش نکنید که همکاری با سایرین، به شناخته‌تر شدن شما در مدت زمانی کمتر

نکاتی آموزشی از بهترین سخنرانی‌های برنامه تد در سال ۱۳۰۹(۵)

به قلم: ها یِ دِن فیلِد نویسنده حوزه بازاریابی و کسبوکار
مترجم: امیر آل علی

۴- هشت مرحله تا ساخت شرکتی که افراد از کار در آن لذت خواهند برند

سخنران: پتی مک کورد

درگیر شدن با اصطلاح پیچیده، کار را همواره با سختی خاصی مواجه خواهد ساخت. این امر در حالی است که هیچ افتخاری در این رابطه وجود نداشته و لازم است تا همه چیز را تا حد امکان ساده نگه دارید. نکته جالبی که در رابطه با بهترین الگوهای مدیریت منابع انسانی در شرکت وجود دارد این است که در ابتدا باید به این پرسش پاسخ دهید که به چه دلیل آنها در این دسته قرار گرفته‌اند. درواقع تا به امروزه هیچ معیاری برای سنجش روش‌ها وجود نداشته است و نتیجه‌بخش بودن اقدامات در یک شرکت، عملا به معنای آن نخواهد بود که این موضوع برای شما نیز بسا همان نتایج همراه خواهد شد. درواقع کپی‌برداری بزرگ‌ترین اشتباهی است که هر مدیری می‌تواند در طول زندگی خود مرتکب آن شود، با این حال رعایت یکسری اصول کمک خواهد کرد تا افراد از کار در شرکت شما لذت کافی را ببرند که در ادامه به معرفی هشت مرحله اصلی در این رابطه خواهیم پرداخت.

۱- با کارمندان به مانند بچه‌ها رفتار نکنید. این امر که افراد را بیش از حد درگیر قوانین کنید، درست اقدامی است که والدین برای بچه‌ها انجام می‌دهند. این امر در حالی است که ابدا کارمندان شما بچه نبوده و به خوبی می‌توانند اوضاع را تحلیل کنند. به همین خاطر نیز لازم است تا نگاهی به قوانین شرکت خود انداخته و آنها را حداقل به نصف کاهش دهید. این امر باعث خواهد شد تا افراد از فشارهای بی‌مورد رهایی یافته و آرامش بیشتری را احساس کنند. ۲- کنترل همه‌چیز را کنار بگذارید. هیچ دلیلی وجود ندارد که مدیر شرکت همه چیز را در کنترل خود داشته باشد. فراموش نکنید که در شرکت همه وظایف مشخص بوده و لازم است تا اعتماد لازم وجود داشته باشد. در غیر این صورت یک شانس بزرگ برای کسب رضایت کارمندان را از دست خواهید داد. فراموش نکنید به هر میزان که کارمندان رضایت بالاتری را داشته باشند، راندمان کاری آنها نیز افزایش پیدا خواهد کرد.

۳- به کار افراد معنا ببخشید. اگر افراد دلیل انجام فعالیت‌های خود را ندانند، بدون شک تعهد و تمایل لازم را برای آن نخواهند داشت. به همین خاطر الزامی است تا چند دلیل برای فعالیت آنها اعلام کرده و با راهکارهای خلاقانه خود، به کار آنها معنای بیشتری را ببخشید. ایجاد هدف خود ضامن نهایت تلاش از سوی افراد خواهد بود. همچنین فراموش نکنید که هیچ فردی تمایل ندارد که کاری را برای زمانی مانند ۶۰ سال ادامه دهد. به همین خاطر همواره چالش‌های جدید را برای آنها داشته باشید. تحت این شرایط حتی اگر افراد شرکت شما را ترک کنند، همواره بهترین جملات را در رابطه با آن بیان خواهند کرد که این امر به معنای وجود یک سفیر تبلیغاتی فوق‌العاده خواهد بود.

۴- به تفاوت‌ها توجه داشته باشید. درواقع همه افراد باید اطلاعات را به درستی دریافت کنند. این امر در حالی است که یک موضوع برای کارمندان عالی‌رتبه ممکن است به راحتی قابل هضم باشد. برای کارمندی دیگر ابدا هیچ‌گونه معنایی را پیدا نکند. به همین خاطر نیز ضروری است تا با هر کارمند، به زبان خاص خود صحبت کنید. بدون شک این اقدام بدون تلاش برای افزایش ارتباط، میسر نخواهد شد.

۵- تمرین داشته باشید. قبل از انجام هر کاری آن را تمرین کنید. این موضوع خصوصا در رابطه با اقداماتی که نیاز به کار تیمی دارد، اهمیت بالاتری را خواهد داشت. این اقدام شما درست به مانند یک تیم ورزشی خواهد بود که مربی چندین روز قبل از شروع مسابقه شرایط و اقدامات را با تیم خود تمرین می‌کند تا در نهایت بتوانند بهترین عملکرد را داشته باشند. بدون شک در شرکت نیز شما به انجام چنین اقدامی نیاز خواهید داشت.

۶- بهترین الگوی شرکت باشید. این امر یک واقعیت غیرقابل‌انکار است که کارمندان بیشترین توجه را به شما دارند. درواقع یک خواسته از سمت شما تنها زمانی مورد توجه قرار خواهد گرفت که خودتان نیز به آن متعهد باشید. برای مثال اگر خواهان حضور به‌موقع افراد در شرکت هستید، خودتان باید نخستین فردی باشید که در شرکت حضور پیدا می‌کند. درواقع تنها زمانی می‌توانید ارزش‌ها را حفظ کنید که به آن عمل کرده باشید.

۷- گلابه‌ها را کنار بگذارید. برای مثال بسیاری از افراد نگاهی منفی را نسبت به استارت‌آپ‌ها دارند و ایده‌های آنها را احقانه تلقی می‌کنند. این امر در حالی است که در ابتدا باید به این پرسش پاسخ دهید که اصلا نظر شما اهمیتی را خواهد داشت؟ درواقع افراد در زندگی امروز زمان زیادی را صرف گلابه می‌کنند، با این حال این موضوع تنها زمان را نابود خواهد ساخت. همچنین در شرکت نیز باید انتقاد مداوم را کنار گذاشته و به تفاوت افراد با خودتان احترام بگذارید.

۸- تغییر را همه چیز بدانید. درواقع شما باید به این موضوع توجه ویژه‌ای را داشته باشید که جهان با سرعتی مثال‌زدنی در حال تغییر است. تحت این شرایط تنها زمانی می‌توانید موفقیت خود را تضمین کنید که با روند آن خود را هماهنگ سازید. به همین خاطر اگر به تغییرات توجه نداشته و حتی این موارد در آینده را پیش‌بینی نکنید، بدون شک محکوم به نابودی خواهید بود. همچنین هیچ فردی تمایل ندارد در شرکتی حضور داشته باشد که به نوعی با تکنولوژی‌های جدید بیگانه محسوب می‌شود.

۵- چگونه با افراد مخالف به نتیجه برسیم سخنران: ایو پرلمن

ظهور اینترنت باعث شده است تا مرزها از بین رفته و افراد از سرتاسر جهان قادر به بیان نظرات خود باشند. بدون شک همه افراد جهان را از زاویه دید ما مشاهده نکرده و نظرات مختلفی دارند. تحت این شرایط سوالی که مطرح است این است که چگونه می‌توان با آنها به نتیجه رسید. برای این موضوع هیچ‌چیز به اندازه اعتقاد به دموکراسی واقعی چاره‌ساز نخواهد بود. درواقع فراموش نکنید در جهانی که شما برای حرف دیگران ارزشی قائل نشوید، بدون شک سایرین نیز مشابه همین رفتار را خواهند داشت. همچنین نحوه ارتب با افراد نیز می‌تواند معجزه‌آسا باشد. درواقع در موارد متعددی مشاهده شده است که یک رفتار شایسته، حتی مخالف‌ها را نیز به طرفداران شما تبدیل کرده است. این موضوع دقیقا رفتاری است که سیاستمدارها در انجام آن خبره محسوب می‌شوند.

منبع: entrepreneur

چگونه از جو حاصل از شکست خوردن فاصله بگیریم



سرعیا به دنبال مقصر می‌گردند، با این حال اگر اتفاقی در زندگی شما رخ داده است، بدون شک شما نیز مسئول آن خواهید بود. به خاطر اینکه این اقدام تنها شرایط را بحرانی خواهد کرد، بهتر است تا بر روی اقداماتی که باید خودتان انجام دهید، تمرکز کنید. درواقع با کینه‌جویی، تنها مشکلاتی جدید را برای خود به وجود خواهید آورد.

۸- شرایط را قبول کنید

این امر که شرایط فعلی خود را بپذیرید، کمک خواهد کرد تا آرامش بیشتری را به دست آورید. برای مثال ممکن است شکست فعلی شما باعث شود که نیاز به ایجاد تغییراتی در سبک زندگی کاملا الزامی باشد، با این حال بسیاری از افسردا نمی‌خواهند با این واقعیت کنار بیایند و این امر زمینه را برای انواع بدهی‌ها و مشکلات جدید فراهم می‌آورد. در نهایت فراموش نکنید که انسان‌های بزرگ، از دل سختی‌ها ساخته می‌-شوند.

۹- ترس از تغییر را کنار بگذارید

بدون شک اگر در بهترین وضعیت قرار داشته باشید، دلیلی برای شکست وجود نخواهد داشت، با این حال در صورتی که این اتفاق افتاده است، باید نسبت به ایده‌آل بودن وضعیت خود شک کنید. به همین خاطر از همین امروز باید یکی از بزرگ‌ترین ترس‌های تاریخ که مقوله‌ای به نام تغییر است را کنار بگذارید. همواره این مثال را مورد توجه قرار دهید که گیاهان در برخورد با یک مانع، آن را دور می‌زنند. درواقع آنها هیچ‌گاه روند رو به جلوی خود را متوقف نکرده و بیش از حد برای یک مانع توقف نمی‌کنند. شما نیز باید از محیط اطراف خود درس گرفته و به همین شکل رفتار کنید. به همین خاطر هیچ‌گاه برای تغییرات لازم خود را محدود به باورهای نادرست نظیر سن نکنید.

۱۰- ذهنیت برنده داشته باشید

برای این امر که از یک شرایط دشوار عبور کنید، باید ارتقای ذهنی داشته باشید. در کنار این موضوع اگر از روحیه یک جنگجو برخوردار نباشید، بدون شک حتی ممکن است به فکر پایان دادن به زندگی خود باشید. به همین خاطر اگر همان فرد قبل از شکست محسوب می‌شوید، بدون شک محکوم به تکرار این اتفاق خواهید بود. در نهایت فراموش نکنید که یکی از جذابیت‌های زندگی، همین بالا و پایین‌ها است. درواقع بدون آنها پس از مدتی عملا احساس افسردگی پیدا خواهید کرد.

۱۱- اجازه ندهید که گذشته شما معرف آینده باشد

آیا کسی امروزه از شکست‌های استیو جابز خصوصا در هنگام شروع فعالیت او صحبتی می‌کند؟ بدون شک پاسخ منفی بوده و این امر برای تمامی افراد موفق تاریخ یکسان است. به همین خاطر نیز نباید تصور کنید که شکست امروز، تا ابد به مانند لکه‌ای سیاه باقی خواهد ماند. بدون شک با کسب دستاوردهای بزرگ‌تر، همه چیز به نحوی فراموش خواهد شد که انگار از اول وجود نداشته است، با این حال تنها فردی که هیچ‌گاه نباید شکست را فراموش کند، خودتان هستید. در غیر این صورت ممکن است دچار اعتماد به نفس کاذب شوید که خود عاملی برای نابودی خواهد بود. درواقع شما باید همواره درس‌ها را به خاطر بسپارید.

منبع: success

از شکست‌ها بوده است و این امر مانع از ادامه پیدا کردن افکار منفی خواهد شد. درواقع هیچ‌گونه نتیجه مثبتی از دل چنین افکاری به دست نخواهد آمد. به همین خاطر نباید اجازه دهید که آنها برای مدتی طولانی در ذهن شما باقی بماند. در غیر این صورت با انواع بیماری‌های روحی و جسمی نیز مواجه خواهید شد.

۳- محدوده زمانی تعیین کنید

قوی‌بودن ابدا به معنای این امر نخواهد بود که به احساسات خود توجه نداشته باشید. درواقع ابدا سعی نداریم که شکست را یک اتفاق شادی‌آور برای‌تان تبدیل کنیم. بدون شک این امر که تلاش کنید ولی به نتیجه دلخواه نرسید، اتفاقی تلخ خواهد بود، با این حال برای ناراحتی خود اگر زمانی محدود را مشخص نکنید، بدون شک فرصت شروع مجدد را از خود خواهید گرفت. به همین خاطر مثلا یک نصف روز را صرف احساسات موجود کنید. درواقع عدم سرکوب، باعث خواهد شد تا امکان بازپایی قوا در مدت‌زمان کمتری امکان‌پذیر باشد. در نهایت پس از گذشتن از این مرحله، ضروری است تا برای شاد شدن خود اقدامی را انجام دهید. برای مثال دیدن یک فیلم کمدی، وقت گذراندن در کنار دوستان و خانواده و حتی انجام بازی‌های رایانه‌ای می‌تواند گزینه‌های بسیار مطلوبی محسوب شوند.

۴- نگرانی‌ها را کنار بگذارید

بیش از ۹۰درصد از نگرانی‌های افراد، هیچ‌گاه واقعیت نمی‌پذیرد. به همین خاطر نیز نباید خود را درگیر آن کنید. به همین خاطر بهتر است تا به جای درگیر کردن ذهن خود با اتفاقات آینده، به دنبال برنامه‌ریزی برای تغییر اوضاع باشید. بدون شک با تلاش همه‌چیز متفاوت خواهد شد. به همین خاطر نگرانی اقدامی غیروشمندانه محسوب می‌شود.

۵- از فردی کمک بگیرید

در هنگام ناراحتی ممکن است که تصمیمات شما بیش از حد احساسی باشد. تحت این شرایط کمک گرفتن از افراد دیگر به عنوان مشاور، کاملا کارساز خواهد بود. در این رابطه فراموش نکنید که شکست به خوبی اقدامات آتی شما را مشخص خواهد کرد، با این حال شما به تحلیل درست آن نیاز دارید. در نهایت درگیر کردن خود با این اقدام، باعث می‌شود تا فرصتی برای پرداختن به فکرهای بیهوده، وجود نداشته باشد.

۶- هیجان شروع دوباره را در خود ایجاد کنید

تاکنون دقت کرده‌اید که برای کاری که برای اولین بار می‌خواهید انجام دهید تا چه میزان هیجان دارید؟ در رابطه با شروع مجدد خود نیز باید چنین روحیه‌ای را داشته باشید. در این رابطه فراموش نکنید که شروع مجدد به معنای پیمودن یک مسیر قدیمی نبوده و با توجه به افزایش تجربه و آگاهی از تغییرات لازم، شما عملا در مسیری جدید وارد خواهید شد. به همین خاطر نوع نگاه شما باید به آن، یک مورد کاملا جدید باشد. در نهایت فراموش نکنید که برخی از افراد از انرژی مثبت بسیار بالایی برخوردار هستند، بدون شک داشتن چند دوست با این ویژگی کمک بسیار بزرگی برای‌تان خواهد بود.

۷- انگشت اتهام خود را پایین بیاورید

یکی از عادت‌های رایج این است که پس از بروز یک شکست، افراد

۱۲ مورد از خصوصیات اخلاقی انسان‌های اصیل



آیا تاکنون به این فکر کرده‌اید که چطور می‌توان به انسان اصیل تبدیل شد؟ حقیقت این است که اگر انسان اصیلی نباشید، هوش هیجانی هم نمی‌تواند برای‌تان مفید باشد و شما را به موفقیت برساند. با ما همراه باشید تا با خصوصیات رفتاری انسان‌های اصیل آشنا شوید.

تحقیقات زیادی نشان می‌دهد هوش هیجانی (EQ) نقش مهمی در عملکرد شغلی شما ایفا می‌کند. موسسه تلنت اسمارت (TalentSmart) در پژوهش جدیدی، هوش هیجانی بیش از یک میلیون نفر را آزمایش کرد. در نهایت این مجموعه به این نتیجه رسید که ۸۵ درصد از موفقیت‌های شغلی در تمام حوزه‌ها، به دلیل داشتن این ویژگی حاصل می‌شوند.

درآمد سالانه افراد با هوش هیجانی بالا، ۲۹ هزار دلار بیشتر از افرادی است که هوش هیجانی پایینی دارند. جالب است بدانید، کمی افزایش در میزان هوش هیجانی می‌تواند درآمد سالانه شما را تا هزار و ۳۰۰ دلار افزایش دهد. پژوهش‌های زیادی در این زمینه انجام شده و یافته‌های بسیاری در دست است، که می‌توان ساعت‌ها در ارتباط با آنها حرف زد.

اهمیت اصیل‌بودن برای رسیدن به موفقیت

یقین داریم هوش هیجانی روش قدرتمندی است، برای اینکه انرژی‌تان را روی مسیر مشخصی بگذارید و به نتایج فوق‌العاده‌ای دست یابید، اما یک مشکل وجود دارد، اگر شما انسان اصیلی نباشید، هوش هیجانی هم نمی‌تواند باعث موفقیت‌تان شود و کار چندانی برای‌تان انجام نمی‌دهد. پس لازم است با خصوصیات رفتاری انسان‌های اصیل آشنا شوید.

اخیرا پژوهشی در مدرسه کسب‌وکار فاستر (Foster) در دانشگاه واشنگتن انجام شده و نتایج آن اعلام می‌کند، هوش هیجانی که فقط در ظاهر دیده می‌شود برای مردم قابل پذیرش نیست. آنها تمایلی به نشانه‌های ظاهری هوش هیجانی ندارند و می‌خواهند این خصوصیت اصالت داشته باشد و احساسات واقعی طرف مقابل باشد.

به عقیده کریستینا فانگ (Christina Fong) پژوهشگر ارشد، وقتی در مقابل همکاران‌تان قرار می‌گیرید، آنها روایت‌های بی‌مغز نیستند، بلکه به احساساتی که بروز می‌دهید فکر می‌کنند و به صادقانه بودن یا نبودن‌شان اهمیت می‌دهند.

نتایج همین پژوهش نشان می‌دهد مدیران صادق، در انگیزه‌بخشی به افراد، تاثیرگذاری بالایی دارند. زیرا نه تنها با کلام خود، بلکه با رفتارشان، حس اعتماد و تحسین را به وجود می‌آورند. خیلی از مدیران ادعا می‌کنند اصالت برای‌شان اهمیت دارد، اما مدیران اصیل، هر روز به ادعای خود پایبند هستند و آن را در عمل نشان می‌دهند.

مواردی که بیانگر رفتار انسان اصیل هستند

تنها به دنبال ظاهرگرایی نباشید. اینکه سعی کنید رفتارهایی از خود نشان دهید که با هوش هیجانی در ارتباط است، به هیچ‌وجه کافی نیست؛ بلکه باید به طور واقعی اصیل باشید. رفتارتان را با آن افرادی که به واقع اصیل هستند، مقایسه کنید تا به میزان اصالت خود پی ببرید. لازم است، خصوصیات واقعی افراد اصیل را در نظر بگیرید و ببینید چه میزان از این ویژگی‌ها در شما وجود دارد.

جنت لونیز استفانسون می‌گوید: «اهالت نیازمند میزان مشخصی از خصلت‌هایی چون شفافیت، آسیب‌پذیری و اخلاق‌مداری است.»

۱. انسان‌های اصیل تلاش نمی‌کنند که دیگران دوست‌شان داشته باشند

انسان‌های اصیل، اهل خودنمایی کردن نیستند و خود واقعی‌شان را نشان می‌دهند. آنها می‌دانند برخی‌ها دوست‌شان دارند و برخی دیگر، نه. به هیچ عنوان هم از این قضیه ناراحت نمی‌شوند. مسئله این نیست که آنها اهمیتی به علاقه داشتن یا نداشتن دیگران نمی‌دهند، همچنین اجازه نمی‌دهند این موضوع روی انجام کار درست سایه بی‌اندازد. افراد اصیل وقتی باید تصمیم نامطلوبی بگیرند یا در موقعیت ناخوشایندی باشند، با روی باز به استقبالش می‌روند.

انسان‌های اصیل نیازی به توجه دیگران ندارند، به همین خاطر تلاشی هم برای خودنمایی نمی‌کنند. آنها به این درک رسیده‌اند که به جای تظاهر به اینکه شخص اصیلی هستند، باید با اعتمادبه‌نفس و مختصر و مفید حرف بزنند.

بدین ترتیب اطرافیان توجه بیشتری به آنها می‌کنند و به هر آنچه می‌گویند علاقه بیشتری نشان می‌دهند. باید بدانید دیگران به سرعت متوجه رفتارتان می‌شوند و تمایل بیشتری به رفتار صادقانه شما دارند، تا آنکه سعی کنید چیزی را در ظاهر نشان دهید.

۲. انسان‌های اصیل زود قضاوت نمی‌کنند

انسان‌های اصیل ذهن روشنی دارند و این خصوصیت باعث می‌شود در نظر دیگران جذاب و اهل معاشرت به نظر برسند. بدون شک هیچ کسی تمایل ندارد با فردی که از قبل عقیده‌ای در ذهنش دارد و حتی حاضر نیست به نظرات دیگران گوش بدهد، ارتباط برقرار کند.

داشتن ذهنیت باز در محل کار، بسیار مهم است، زیرا امکان نزدیک شدن به دیگران و بهره‌مندی از ایده‌های جدید و استفاده از کمک آنها را فراهم می‌کند. برای کنار گذاشتن افکار از پیش شکل گرفته و قضاوت‌های بی‌جا، باید دنیا را از دریچه چشمان دیگران ببینید.

برای این مسئله نیاز نیست به طور حتمی به باورهای آنها عقیده پیدا کنید، یا از رفتارهای‌شان چشم‌پوشی کنید، بلکه بدین معناست که آنقدر از قضاوت‌ها فاصله بگیرید، که دیگر قابل تشخیص نباشند. تنها در این صورت است که به دیگران اجازه می‌دهید همانی باشند که در واقعیت هستند.

۳. انسان‌های اصیل، خودشان مسیر زندگی‌شان را می‌سازند

انسان‌های اصیل برای داشتن احساس شادی و رضایت، به نظرات دیگران تکیه نمی‌کنند. این خصوصیت به آنها اجازه می‌دهد تا مسیری که قطب‌نمای درونی خودشان را نشان می‌دهد، دنبال کنند. آنها خودشان را می‌شناسند و طور دیگری وانمود نمی‌کنند. مسیر زندگی آنها از درون، اصول و ارزش‌های خودشان می‌آید. آنها کاری را انجام می‌دهند که یقین دارند درست است و تحت تأثیر این مسئله قرار نمی‌گیرند، که شاید کسی از این کار خوشش نیاید.

۴. آدم‌های اصیل بسیار بخشنده هستند

حتما شما هم با افرادی کار کرده‌اید، که همیشه در استفاده از دانش یا منابع خود مردود هستند. آنها طوری رفتار می‌کنند که به نظر می‌آید، اگر برای انجام

کارشان آنچه را که نیاز دارید را به شما بدهند، می‌ترسند از آنها جلو بزنید. انسان‌های اصیل بخشنده هستند و همیشه تمام چیزهایی که می‌دانند و منابعی که به آن دسترسی دارند را با بخشندگی، در اختیار دیگران قرار می‌دهند. آنها با تمام وجود دوست دارند، که شما هم کارتان را به نحو احسن انجام دهید. زیرا خود را همکار شما می‌دانند و آنقدر به خودشان مطمئن هستند، که هرگز نگران این نمی‌شوند که شاید موفقیت شما باعث شود آنها عقب بيفتند. آنها به این باور رسیده‌اند که موفقیت دیگران، موفقیت آنها نیز هست.

۵. انسان‌های اصیل برخورد محترمانه‌ای دارند

اشخاص اصیل چه با مهم‌ترین مشتریان‌شان برخورد داشته باشند، چه با فردی که برای‌شان جای می‌آورد؛ همیشه با رعایت ادب و احترام رفتار می‌کنند. آنها می‌دانند که مهم نیست با کسانی که قرار ناهار دارید چقدر خوب برخورد می‌کنید؛ اگر آنها ببینند که با دیگران چقدر بد رفتار می‌کنید، همه چیز تحت تأثیر قرار خواهد گرفت. انسان‌های اصیل با همه محترمانه رفتار می‌کنند، زیرا باور دارند از دیگران بهتر نیستند.

۶. انسان‌های اصیل هیچ انگیزه مادی ندارند

انسان‌های اصیل برای اینکه احساس خوبی داشته باشند، نیازی به وسایل گران‌قیمت ندارند. این بدین معنا نیست، که آنها فکر می‌کنند اگر بهترین و گران‌قیمت‌ترین چیزها را برای خودشان بخرند، تا وضعیت خوب مالی‌شان را به رخ دیگران بکشند، کار اشتباهی است. بلکه آنها برای اینکه احساس شادی و آرامش داشته باشند، به هیچ عنوان نیازی به این کار ندارند. شادی انسان‌های اصیل، از درون آنها سرچشمه می‌گردد و از همان چیزهایی می‌آید که به زندگی‌شان عمق می‌دهد؛ چیزهایی مانند خانواده، دوستان و اهداف ارزشمند.

۷. انسان‌های اصیل بسیار قابل اعتماد هستند

اغلب افراد به سمت کسانی جذب می‌شوند که اصالت بیشتری دارند، زیرا می‌دانند بهتر می‌شود به آنها اعتماد کرد. وقتی طرف مقابل‌تان را به طور دقیق نمی‌شناسید و نمی‌دانید چه احساسی دارد، چطور می‌توانید او را دوست داشته باشید؟

انسان‌های اصیل به تمام حرف‌هایی که می‌زنند باور دارند و اگر قولی بدهند، به طور حتم سر قول‌شان می‌مانند. شما هیچ‌وقت از یک فرد اصیل نخواهید شنید که بگوید: «فقط این را گفتم که جلسه زودتر تمام شود». این افراد حرفی را می‌زنند که به آن اعتقاد دارند و وقتی چیزی بگویند، شما با اطمینان خاطر می‌دانید که حقیقت را می‌گویند.

۸. انسان‌های اصیل همه چیز را به خودشان نمی‌گیرند

شخصیت این افراد به قدری محکم و استوار است، که به خاطر حرف‌های بی‌اساس اطرافیان‌شان آزرده‌خاطر نمی‌شوند. اگر کسی از آنها انتقاد کند، به سرعت نتیجه‌گیری نمی‌کنند. آنها احساس نمی‌کنند مورد توهین فرد مقابل قرار گرفته‌اند و به انتقام نیز فکر نمی‌کنند.

آنها می‌توانند بازخوردهای منفی و مخرب را به صورت هدفمند ارزیابی کنند و آنچه درست است را به کار بگیرند و بقیه را رها کنند. این افراد بدون اینکه به احساسات منفی در وجود خود پروبال بدهند، به صورت مسالمت‌آمیز در کنار

دیگران به زندگی ادامه می‌دهند.

۹. انسان‌های اصیل به وسایل ارتباطی اعتیاد ندارند

به طور حتم می‌دانید پیامک دادن و نگاه به موبایل در حین گفت‌وگو، حواس طرف مقابل را پرت می‌کند. انسان‌های اصیل وقتی گفت‌وگویی را آغاز می‌کنند و به آن احساس تعهد دارند، تمام انرژی خود را بر روی آن گفت‌وگو می‌گذارند. وقتی تمام وجود خود را به آن ارتباط اختصاص دهید، آن گفت‌وگو برای‌تان لذت‌بخش‌تر خواهد شد.

اما وقتی مانند روبات با دیگران ارتباط برقرار کنید و تمام حواس‌تان به گوشی موبایل باشد، درست مانند این است که مغز آنها را روی حالت خلبان خودکار (autopilot) گذاشته‌اید. در نهایت آنها هیچ تمایلی به ادامه گفت‌وگو نخواهند داشت. این افراد به دنبال ایجاد ارتباط هستند و به گفت‌وگوهای روزمره نیز اهمیت می‌دهند. علاقه واقعی به دیگران، باعث می‌شود آنها سوالات خوبی مطرح کرده و آنچه به آنها گفته شده را، به دیگر جنبه‌های مهم زندگی فرد مقابل ارتباط دهند.

۱۰. انسان‌های اصیل اسپیر هوای نفس‌شان نیستند

انسان‌های اصیل براساس هوای نفس‌شان تصمیم‌گیری نمی‌کنند؛ زیرا برای اینکه احساس خوبی نسبت به خودشان داشته باشند نیازی به تحسین دیگران ندارند. همچنین، آنها به دنبال این نیستند که مورد توجه دیگران قرار بگیرند یا تلاش نمی‌کنند دستاوردهای دیگران را به نام خودشان بنویسند. این افراد کاری را که باید، انجام می‌دهند بدون اینکه به دنبال جلب توجه دیگران باشند.

۱۱. انسان‌های اصیل اهل ریاکاری نیستند

انسان‌های اصیل به آنچه می‌گویند عمل می‌کنند. آنها به دیگران راهی را پیشنهاد نمی‌کنند که خودشان حاضر به امتحان آن نیستند. این تا حد زیادی به خاطر خودآگاهی آنها است. بسیاری از انسان‌های ریاکار به هیچ عنوان متوجه اشتباهات خود نمی‌شوند، زیرا چشمان‌شان را به روی ضعف‌های خود بسته‌اند، اما این اشخاص به خوبی متوجه اشتباهات خود می‌شوند و قبل از هر چیزی، مسائل خودشان را حل می‌کنند.

۱۲. انسان‌های اصیل اهل خودستایی نیستند

حتما با کسانی که مدام در مورد خودشان و موفقیت‌های‌شان صحبت می‌کنند برخورد داشته‌اید. آیا تاکنون فکر کرده‌اید چرا آنها این‌گونه رفتار می‌کنند؟ آنها مدام خودستایی می‌کنند و در تلاشند خودشان را بزرگ جلوه دهند. زیرا اعتمادبه‌نفس کافی ندارند و نگران این هستند که اگر به موفقیت‌های‌شان اشاره نکنند، دیگران متوجه آنها نمی‌شوند. انسان‌های اصیل به خودستایی کردن در مورد دستاوردهای‌شان نیازی ندارند. آنها به موفقیت‌های خود یقین دارند و می‌دانند اگر در حقیقت کار مهمی انجام دهند، بدون توجه به اینکه چند نفر تحسین‌شان کنند، آن دستاورد خودش را نشان می‌دهد.

انسان‌های اصیل خودشان را به خوبی می‌شناسند و آنقدر به خود اعتماد دارند، که ظاهر خودشان را پذیرفته‌اند و با آن راحت هستند. آنها در زمان حال زندگی می‌کنند. این اشخاص به هیچ عنوان تلاش نمی‌کنند خودشان را در نظر دیگران خوب جلوه دهند و نگران پذیرفتن کسی هم نیستند.

منبع: forbes/ucan

اقدامات ضروری برای تاسیس رستوران

به قلم: لوری میالی نویسنده حوزه بازاریابی و کسب‌وکار
مترجم: امیر آل‌علی

آیا تاکنون به مراحل که برای تاسیس یک رستوران باید طی شود فکر کرده‌اید؟ اگرچه ممکن است نظرات مختلفی در این رابطه وجود داشته باشد، با این حال اگر به صورت مرحله‌ای پیش بروید، بدون شک تاثیر اقدام خود را بیش از حد کاهش خواهید داد. به همین خاطر نیز ضروری است تا با اصول این موضوع به ترتیب آشنا شوید. در همین راستا به بررسی پنج مورد منتخب خواهیم پرداخت.

۱- تعیین نام و مکان

نخستین گام قبل از هر چیزی، تعیین نام مکان تاسیس رستوران است. در این رابطه توجه داشته باشید که نام برند، نخستین موردی است که افراد با آن آشنا شده و مورد مشاهده قرار می‌دهند. به همین خاطر نیز ضروری است تا هر نامی را انتخاب نکنید. به خاطر داشته باشید که وجود یک داستان در پشت انتخاب شما، مهم‌ترین اصل محسوب می‌شود. همچنین رعایت اصل کوتاهی در کنار استفاده از مفاهیم و یا اسامی مطرح در بین مردم، بدون شک شانس موفقیت شما را افزایش خواهد داد. برای مثال برای یک رستوران سنتی، استفاده از نام‌های قدیمی بهترین گزینه محسوب می‌شود. به همین خاطر نیز به هماهنگ‌بودن نام انتخابی با نوع رستوران و یا شیوه کار خود نیز توجه داشته باشید. در نهایت فراموش نکنید که مکان رستوران باید کاملاً با توجه به نیاز شما باشد. برای مثال در صورتی که تنها یک تهیه غذا محسوب می‌شوید، دیگر مسئله جای پارک و بزرگ بودن فضا مطرح نخواهد بود.

۲- ایجاد یک برنامه تجاری

شما باید حداقل برای پنج سال آینده خود قبل از شروع کار برنامه‌ریزی کنید. در این رابطه تنها به پیش‌بینی بسنده نکرده و موارد را پس از طی کردن حتماً اصلاح کنید. برای مثال ممکن است پیش‌بینی با درآمد کسب‌شده در هفته نخست تفاوت‌هایی را داشته باشد. تحت این شرایط اگر اصلاحات لازم را انجام ندهید، بدون شک با مشکل خصوصاً در هنگام جمع‌زدن و بررسی عملکرد سالانه خود مواجه خواهید شد. برای این موضوع خوشبختانه تکنولوژی بسیار کمک کرده و می‌توانید از نرم‌افزارهای موجود استفاده کنید. در نهایت فراموش نکنید که در برنامه تجاری شما، همواره اقدامات پشتیبان نیز باید وجود داشته باشد. علت این امر به این خاطر است که همواره این احتمال وجود دارد که اتفاقات پیش‌بینی‌نشده‌ای رخ دهد. به همین خاطر در صورت عدم آمادگی برای طرحی دیگر، بدون شک با مشکلی جدی مواجه خواهید شد. درواقع تاریخ پر است از رستوران‌هایی که فعالیت صرفاً چند ماهه‌ای را داشته‌اند که علت اصلی آن را باید در عدم وجود برنامه‌های جایگزین دانست. همچنین در این مرحله لازم است تا تمامی مجوزهای لازم را دریافت کنید.

۳- طراحی متفاوت

رستوران شما باید به مکانی تبدیل شود که هم آشپزها و کارکنان در آن فضای کافی و احساس آرامش را داشته و هم مشتری نمونه آن را تاکنون مشاهده نکرده باشد. در غیر این صورت یکی از مزیت‌های رقابتی خود را در همان ابتدای کار از دست خواهید داد. فراموش نکنید که بسیاری از موارد غذایی، دستور پخت یکسانی را داشته و به همین خاطر احتمالاً کیفیت کار شما، در بسیاری از رستوران‌های دیگر نیز وجود داشته باشد. به همین خاطر توجه به طرحی متفاوت بسیار مهم خواهد بود. در این رابطه فراموش نکنید که بهترین‌ها صرفاً پرهزینه‌ترین موارد نبوده و نوآوری مهم‌ترین اصل محسوب می‌شود. در نهایت فراموش نکنید که شما در کنار طراحی باید بودجه لازم را برای تهیه لوازم مورد نیاز، اختصاص دهید. برای این موضوع می‌توانید از وام‌ها و یا شرکای تجاری استفاده کنید. توجه به نکاتی نظیر روان‌شناسی رنگ، بدون شک تاثیر اقدامات شما را چندبرابر خواهد کرد.

۴- منو خود را تعیین کرده و معیارهای استخدامی خود را مشخص کنید

هر رستورانی از یک منو برخوردار است. در این رابطه فراموش نکنید که نوع رستوران شما، در تعیین گزینه‌ها کاملاً تاثیرگذار است. برای مثال شما نمی‌توانید در یک رستوران ایتالیایی، غذایی مکزیک را سرو کنید. در این رابطه مشاهده منوهای مختلف، می‌تواند راهنمای عمل بسیار خوبی برای شما باشد. در نهایت توجه داشته باشید که شما می‌توانید از تکنولوژی برای این موضوع استفاده کرده و توجه به محیط زیست را در دستور کار خود قرار دهید. بدون شک امروزه یکی از مواردی که مورد توجه جهانی قرار گرفته است، حفاظت از محیط زیست است که به عنوان یک وظیفه عمومی تلقی می‌شود. به همین خاطر شما نیز باید در این رابطه اقداماتی را انجام دهید. برای مثال عدم استفاده از کاغذ برای منوها و استفاده از تبلت و یا صفحه‌های لمسی، می‌تواند جذابیت بالاتری را به همراه داشته و برند شما را در نزد مشتری، شایسته احترام کند، با این حال نباید تنها به این اقدام خود را محدود کنید. بدون شک با کمی تمرکز بر روی این موضوع، اقدامات بسیار جالب دیگری را نیز پیدا خواهید کرد.

در نهایت در این مرحله ضروری است تا اپلیکیشن خود را نیز طراحی کنید، با این حال فراموش نکنید که فعالیت صرفاً تجاری، رضایت مخاطب را به همراه نخواهد داشت. به همین خاطر ضروری است تا در زمینه تولید محتوا و پوشش اخبار مرتبط با حوزه کاری خود نیز فعالیت کنید. در نهایت اعلام آمادگی برای همکاری با موسسات محیط زیستی باعث خواهد شد تا آنها بسیاری از اطلاعات لازم را در اختیار شما قرار دهند که می‌توانید از آن در اپلیکیشن خود به عنوان بخشی از اقدامات ضروری در زمینه تولید محتوا، استفاده کنید. درواقع ایجاد ارتباط با گروه‌های مختلف، خود باعث خواهد شد تا نسبت به وجود تعدادی مشتری از همان ابتدای شروع کار، اطمینان داشته باشید. در آخر نکته‌ای که بسیار ضروری است و با این حال ایداً مورد توجه قرار نمی‌گیرد، معرفی کامل کارکنان است. درواقع این موضوع در کسب اطمینان افراد امری بسیار مهم تلقی می‌شود. به همین خاطر تصویر و سابقه کارکنان خود را نیز در معرض نمایش قرار دهید. ایجاد یک مجموعه آموزشی از نحوه طبخ غذا، باعث خواهد شد تا آشپزها شما به برند شخصی دست پیدا کنند. این امر بدون شک هزینه کمتری را برای شما در مقایسه با زمانی خواهد داشت که شناخته‌شده‌ترین‌ها را به استخدام خود درآورید.

۵- تبلیغات خود را آغاز کنید

یکی از اشتباهات رایج این است که افراد تبلیغات را به تنها چند روز قبل از افتتاح رستوران محول می‌کنند، با این حال واقعیت این است که شما به حداقل دو ماه قبل زمان نیاز خواهید داشت. برای این موضوع نیز توجه داشته باشید که با توجه به گسترده بودن روش‌های تبلیغاتی، ضروری است تا بهترین‌ها را برای خود انتخاب کنید. با این حال نتایج آمارها در این رابطه حاکی از آن است که در حال حاضر تبلیغات اینترنتی، بالاترین میزان تاثیر را دارند.

منبع: thebalancesmb

فرصت امروز

روزنامه‌مدیریتی - اقتصادی

شنبه ۲۱ دی ۱۳۹۸ | شماره ۱۴۷۰ | 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، پلاک ۴۹

دفتر مرکزی: ۸۶۰۷۳۳۸۱

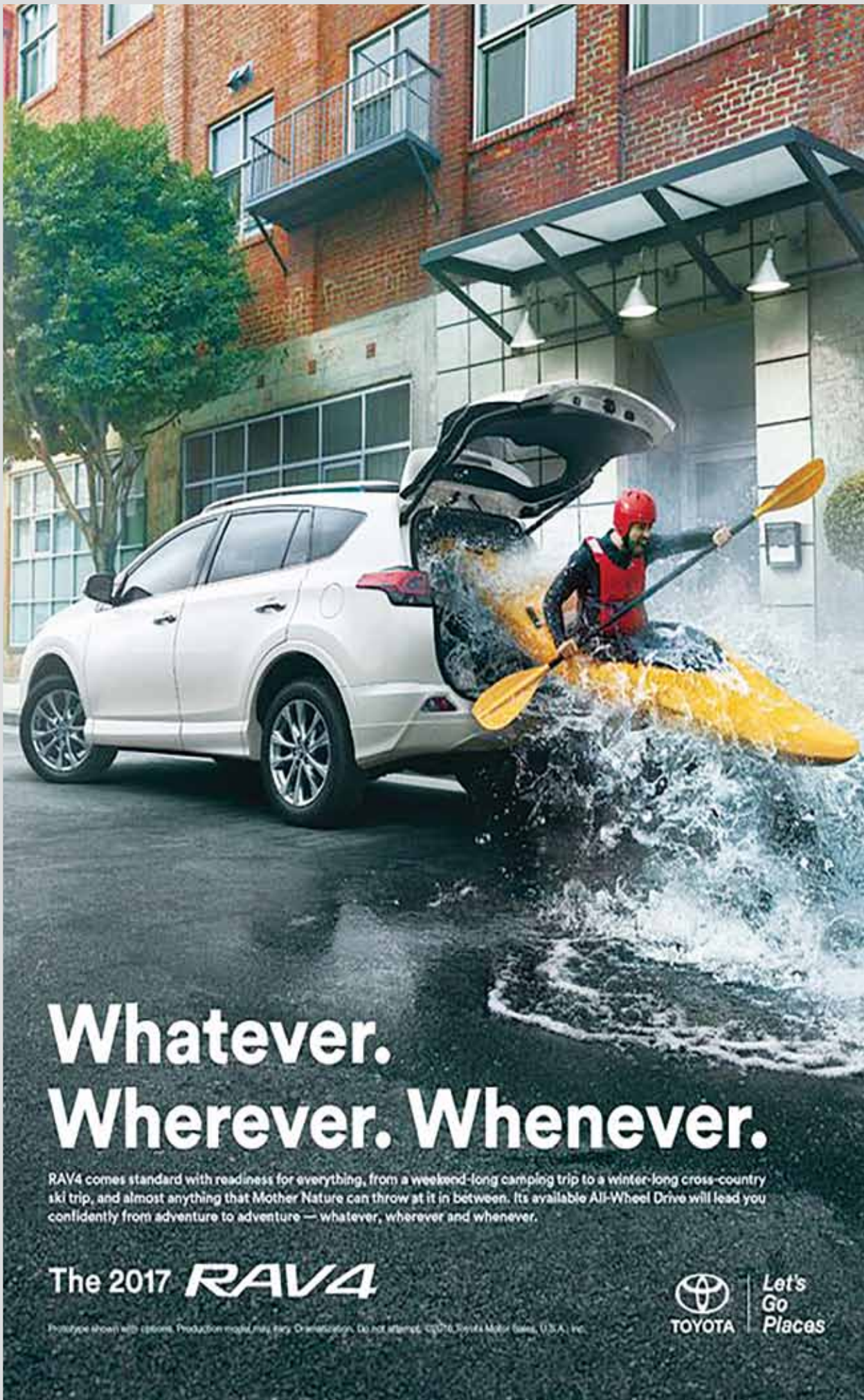
روابط عمومی: ۸۶۰۷۳۱۴۳ فکس تحریریه: ۸۸۸۲۷۱۱۲

سازمان آگهی‌ها: ۸۶۰۷۳۳۱۲ امور مشترکین: ۸۶۰۷۳۱۴۳

آیین‌نامه اخلاق حرفه‌ای روزنامه: WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

WWW.FORSATONLINE.COM

INFO@FORSATONLINE.COM



Whatever. Wherever. Whenever.

RAV4 comes standard with readiness for everything, from a weekend-long camping trip to a winter-long cross-country ski trip, and almost anything that Mother Nature can throw at it in between. Its available All-Wheel Drive will lead you confidently from adventure to adventure — whatever, wherever and whenever.

The 2017 RAV4

Prototype shown with options. Production model may vary. Options extra. ©2016 Toyota Motor Sales, U.S.A., Inc.

TOYOTA | **Let's Go Places**

فراخوان مناقصه عمومی دو مرحله ای (تامین کالا)

نوبت اول

شماره تقاضا: ۸۱۴/۶۰۱۷۵۸۸۲۳۹



شرکت مهندسی و توسعه
قاز ایران

شرکت مهندسی و توسعه گاز ایران به آدرس خیابان طالقانی نرسیده به چهارراه مفتاح پلاک ۲۰۰ در نظر دارد تعداد ۲۴ عدد سیستم گیربکس مورد نیاز طرح تاسیسات تقویت فشار گاز (مربوط به تاسیسات تقویت فشار گاز خط هشتم سراسری) را با مبلغ حدود ۴/۱۰۲/۱۰۰/۰۰۰ ریال با توجه به موارد زیر از شرکتها و تولیدکنندگان واجد شرایط داخلی تامین نماید. ضمناً گیربکس های مذکور برای شیر آلات توپکی موجود در انبار شهید طاهری این شرکت خریداری می گردد و برنده مناقصه لازم است پس از تامین گیربکس ها نسبت به حمل شیر آلات توپکی از انبار این شرکت به کارخانه خود اقدام و پس از نصب گیربکس بر روی شیر و تست آنها، کالای یاد شده را بصورت یکپارچه (شیر + گیربکس) تحویل انبار این شرکت نماید.

علاقتمندان جهت کسب اطلاعات بیشتر می توانند با شماره تلفن ۸۱۳۱۳۱۸۰ و یا ۸۱۳۱۳۴۵۸ تماس و با مراجعه به نشانی WWW.NIGCENG.IR متن کامل آگهی را رویت نمایند.

– ارائه تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار به مبلغ حدود ۲۰۵/۱۰۵/۰۰۰ ریال وفق آیین نامه تضمین معاملات دولتی به شماره ۱۳۳۴۰۲/ت ۵۰۶۵۹ مورخ ۹۴/۰۹/۲۲ هیئت محترم وزیران قابل قبول میباشد.

– مهلت اعلام آمادگی کتبی جهت حضور در مناقصه ۷ روز پس از تاریخ آگهی نوبت دوم و محل دریافت استعلام ارزیابی کیفی آدرس فوق می باشد.

زمانبندی فرآیند مناقصه بطور تقریبی شرح ذیل میباشد:

– تاریخ انتشار آگهی فراخوان مناقصه ۹۸/۱۰/۲۱ – تاریخ استعلام ارزیابی کیفی ۹۸/۱۰/۲۸

– تاریخ دریافت اسناد ارزیابی کیفی ۹۸/۱۱/۱۹ – تاریخ تحویل اسناد مناقصه ۹۸/۱۱/۲۶

– تاریخ دریافت اسناد مناقصه ۹۸/۱۲/۱۹ – تاریخ جلسه گشایش پاکات فنی ۹۸/۱۲/۲۴

– تاریخ نهایی ارزیابی فنی بازگانی ۹۹/۰۲/۲۴ – تاریخ جلسه گشایش پاکات مالی ۹۹/۰۲/۲۹

– مدت اعتبار پیشنهادها ۳ ماه

شماره مجوز ۶۳۳۷.۱۳۹۸

«روابط عمومی شرکت مهندسی و توسعه گاز ایران»



سازمان آگهی‌ها

۸۶۰۷۳۱۴۳