

رویترز گزارش داد

به پایان دنیای سرمایه‌داری رسیده‌ایم؟

نتایج یک نظرسنجی جدید نشان می‌دهد که بیشتر مردم جهان منتقد شکل فعلی نظام سرمایه‌داری هستند.

به گزارش رویترز، نتایج یک نظرسنجی توسط موسسه «ادلمان تراست» نشان می‌دهد که احساس ناپراباری اقتصادی در سال‌های اخیر در بین مردم جهان تشدید شده است و اکنون بخش زیادی از مردم نسبت به کارایی نظام کاپیتالیسم تردید دارند. در این نظرسنجی که با مشارکت ۳۴ هزار نفر از ۲۸ کشور جهان از فرانسه و انگلیس گرفته تا روسیه و چین و آمریکا صورت گرفته است، ۵۶درصد پاسخ‌دهندگان معتقد بوده‌اند که زبان نظام سرمایه‌داری به شکل فعلی به مراتب بیشتر از منافع آن بوده است.

این نظرسنجی که از سال ۲۰۰۰ میلادی تاکنون به صورت سالانه برگزار می‌شود، در تلاش است تا راهکارهایی را به سیاست‌گذاران کشورهایایی که دارای نظام سرمایه‌داری هستند، ارائه دهد. از زمان بحران مالی سال ۲۰۰۸، نظر مردم نسبت به نظام سرمایه‌داری تا حد زیادی تغییر کرده است. در بین کشورهای مختلف، بیشترین سطح نااطمینانی به کاپیتالیسم در تایلند با ۷۵درصد مشاهده شده و هند با ۷۴درصد و فرانسه با ۶۹درصد در رده‌های بعدی قرار دارند. تنها در استرالیا، آمریکا، کانادا و کره جنوبی، اکثریت پاسخ‌دهندگان معتقد به کارایی نظام سرمایه‌داری بوده‌اند.

همچنین نتایج این نظرسنجی نشان می‌دهد که خوش‌بینی به شرایط اقتصادی در سال جاری میلادی در آسیا بیش از سایر مناطق جهان بوده است. ریچارد ادلمان، مدیر این موسسه با تأکید بر ضرورت توجه هرچه بیشتر به مسائل اجتماعی و پرداختن به شکاف طبقاتی گفت: کسب و کارها باید از رویکرد فعلی خود فاصله بگیرند. ادامه رویه کنونی دیگر ممکن نیست و نباید تمرکز شرکت‌ها و دولت‌های بزرگ تنها معطوف به سهامداران و مالکان باشد.

پیشتر بنیاد «آکسفام» با اشاره به توزیع ناعادلانه ثروت اعلام کرده بود: در حال حاضر، ۲ هزار و ۱۵۳ نفر با ثروت یک میلیارد دلار یا بیشتر در جهان وجود دارند که مجموع ثروت آنها برابر با مجموع ثروت ۴ میلیارد و ۶۰۰ میلیون انسان است.

چرا آینده‌نگری در آمریکا از مد افتاده است؟

جاهلی نزدیک‌بینان

کسری بودجه آمریکا در سال مالی اخیر تقریباً یک تریلیون دلار شده و به نظر می‌رسد این وضع در سال‌های مالی بعدی بدتر هم بشود، اما سیاست‌گذاران آمریکایی چنان‌که در این موضوع توجه نشان نداده‌اند، چون ظاهراً دغدغه‌های مهم‌تر دارند.

به گزارش ویک، جمهوری‌خواهان دنبال کاهش مالیات بیشتر برای طبقه ثروتمند هستند و دموکرات‌ها فقط می‌خواهند دولت بیشتر پول خرج کند. البته این بی‌توجهی خیلی جای تعجب ندارد. بعضی از امروزی‌ها گمان می‌کنند دوران احتیاط مالی سپری شده و اصلاً لیلی ندارد که به آینده فکر کنند. مد امروز این است که به حرف چهره‌های همیشه‌نگران درباره آینده نباید گوش داد و باید فقط روی اوضاع مالی امروز متمرکز بود. اما این وضع، نشانه نوعی بیماری ملی درازمدت یعنی نزدیک‌بینی است.

یک تحقیق که اخیراً توسط ری فِر، اقتصاددان دانشگاه یل انجام شده، نوعی تقارن تاریخی جالب را به نمایش می‌گذارد. اول به این نکته توجه کنید که میزان اختصاص هزینه به پروژه‌های زیرساختی در آمریکا از سال ۱۹۷۰ به‌شروع به کاهش کرد و درصد آن از تولید ناخالص داخلی پایین آمد. این روندی است که در هیچ کشور ثروتمند دیگری در این دهه‌ها مشاهده نشده. به نوشته فِر، در همین زمان که دولت‌های آمریکا، بی‌توجهی عمیقی به ساخت جاده و پل و خطوط ریلی سریع نشان می‌دادند، یک اتفاق دیگر هم افتاد: کسری بودجه آمریکا به شدت بالا رفت و البته همچنان هم دارد بالا می‌رود. به نظر فِر، هرزمانی این دو مسئله دارد یک تحول اساسی را در دیدگاه ملی آمریکا نشان می‌دهد؛ اینکه سیاست‌گذاران آمریکایی دیگر هیچ نظری به سوی آینده ندارند و فقط برای مقاصد کوتاه‌مدت و بی‌نتیجه پول خرج می‌کنند. واقعیت این است که تعمیر پشت بام در زمانی که هوا آفتابی است و پایین‌آوردن هزینه‌ها پیش از آنکه سر و کله مامور مالیات پیدا شود، خصوصیتی است که در بسیاری از آدم‌ها و ملل موجود نیست و نوعی افتخار در آمریکا را می‌طلبد. در دنیای امروز که پیشرفت تکنولوژیک دارد با سرعت زیادی همه ابعاد قدرت در جهان را تغییر می‌دهد، بودجه علمی آمریکا در حد ۰٫۷درصد از تولید ناخالص داخلی‌اش است. این رقم در دهه ۶۰ میلادی که تازه آنقدرها هم پیشرفت تکنولوژی در آن مطرح نبود، ۲درصد از تولید ناخالص داخلی بود. جالب اینجاست که خوش‌بینی‌ها نسبت به پیشرفت تکنولوژی و بهبود اوضاع آینده که دهه‌هاست در کشورهای مختلفی از جهان دیده می‌شود، در آمریکا همیشه ندارد. مثلا یک نظرسنجی که دو سال پیش انجام شد، نشان داد که آمریکایی‌ها بیشتر از آنکه اتوماسیون مشاغل را موضوعی جالب و جدید بدانند، از آن هراس دارند و ترجیح می‌دهند این تحول تکنولوژیک توسط روبات‌ها اصلا رخ ندهد. عده زیادی از آمریکایی‌ها حتی مطمئن هستند که هوش مصنوعی، زندگی‌شان را بدتر خواهد کرد و بنابراین باید به ارزش‌های سابق در بازار کار و اقتصاد چسبید. صاحب‌نظرانی که اوضاع آمریکا را از این منظر دنبال می‌کنند، حتی معتقدند که دورانی که به خلاقیت تکنولوژیک در سیلیکون ولی پا داد (یعنی دهه ۱۹۷۰ تا ۲۰۰۰) دیگر در آمریکا تکرار نخواهد شد و از این

یاب،ت آمریکا از کشورهای دیگر جا مانده است. حضور دونالد ترامپ در قدرت هم اوضاع عقب‌ماندگی آمریکا را وخیم‌تر کرده است. او با نوعی نوستالژی اقتصادی درباره مشاغل قدیم مثل کار در معادن زغال‌سنگ و لزوم احیای آنها حرف می‌زند و در مقابل، به نظر می‌رسد نسبت به دانشمندان و کارکنان حوزه‌های پیشرفته مثل بیوتکنولوژی و علوم کامپیوتر، بسیار مشکوک و بی‌اعتماد است. البته ظاهراً این نوستالژی اقتصادی مسری است و کاندیداهای حزب دموکرات هم دچارش هستند. الیزابت وارن درست مثل ترامپ به پروتکشنیسم تجاری اعتقاد دارد و برنی سندرز هم از سال ۱۹۷۰ تاکنون دارد یک پیام سوسیالیستی واحد را به مردم می‌دهد. در این میان اگر آمریکا می‌خواهد در دنیای رو به پیشرفت امروزی جایگاهی داشته باشد، چاره‌ای ندارد جز اینکه هرچه سریع‌تر به جای کاندیداهای سنتی‌اش در عرصه ریاست‌جمهوری و قانون‌گذاری، به دنبال چهره‌هایی باشد که اندکی از اوضاع آینده آمریکا و جهان در عرصه تکنولوژیک سردرביاورند و به سرمایه‌گذاری در زیرساخت‌ها و تکنولوژی‌های آینده تمایل نشان بدهند. در غیر این صورت، آن عقب‌ماندگی که آمریکا از دهه ۷۰ میلادی دارد تجربه‌اش می‌کند، شدیدتر و شدیدتر خواهد شد و فقط توسل به راه‌هایی مثل جنگ تجاری با چین و بقیه دنیا ممکن است در کوتاه‌مدت جلوی افول سریع آمریکا را بگیرد، اما حتی همان گزینه هم تقریباً سوخت شده است.

سی‌وسومین اجلاس داووس از دیروز بدون حضور ایران آغاز شده و تا روز دیگر ادامه دارد

۷ محور داووس ۲۰۲۰



✳️ جامعه و آینده مشاغل: امروزه هر کسی که دارای تلفن همراه است، می‌تواند به متون درسی برای کسب مدرکی در دانشگاه هاروارد دسترسی پیدا کند، در اقتصاد گیگ مشارکت کند و یا منابعی را برای سرمایه‌گذاری جدید خود بیابد. فناوری‌هایی که زندگی اقتصادی و اجتماعی ما را مختل می‌کنند، هم‌زمان می‌توانند به ما در انطباق با شرایط کمک کنند، اما تاریخ نشان می‌دهد که اگر این موضوع به بازار سپرده شود، ممکن است انقلاب صنعتی چهارم در دوره‌ای طولانی و آسیب‌زننده درگیر شود. انقلاب صنعتی چهارم در راه است و می‌باید نسبت به تجدید مهارت‌ها اقدام کنیم، اما چه کارهایی را در این زمینه باید انجام دهیم؟

✳️ تکنولوژی خوب: فناوری جدید همیشه باعث به وجود آمدن اختلال می‌شود. از یک سسو، مشاغلی از بین می‌روند و از سوی دیگر، مشاغل جدید خلق می‌شوند، ضمن اینکه در ایجاد تحولات عمیق اجتماعی نیز موثر است، اما گلوگاه سرعت و مقیاس تحولات فناوری مزبور، موضوع دیگری است و دقیقاً همان چیزی است که بشریت را تهدید می‌کند. جهان همواره با طیف گسترده‌ای از مسائل اخلاقی مواجه است؛ چگونه جامعه جهانی می‌تواند در مورد قواعدی از جمله نوزادان اصلاح‌شده ژنتیکی، روبات‌های جنگی و الگوریتم‌هایی که شانس زندگی را تعیین می‌کنند، به توافق برسد؟ آیا لازم نیست که کمی از سرعت تحولات بکاهیم؟

✳️ اقتصادهای عادلانه‌تر: از زمان جنگ جهانی دوم، میانگین امید به زندگی در سراسر جهان ۳۰ سال افزایش یافته است. در عین حال، دسترسی به مراقبت‌های سلامت و تحصیل، باعث خروج میلیاردها نفر انسان از فقر شده است. با این وجود، نابرابری ثروت در بسیاری از ملل افزایش یافته، تحرک اجتماعی معکوس شده و فراگیری و انسجام تضعیف شده است. اکنون ترس از بدتر شدن وضعیت به دلیل ظهور فناوری‌های جدید هم وجود دارد، اما چگونه می‌توان اقتصادها را به گونه‌ای تغییر داد تا رشد به نفع بسیاری از مردم و نه‌تنها تعداد معدودی باشد و به چه نحو می‌توان اطمینان حاصل کرد که موتور خارق‌العاده توسعه انسانی که ساخته شده، پایدار است؟

✳️ کسب‌وکار بهتر: از زمان نخستین انقلاب صنعتی، کسب‌وکار در خط مقدم تحولات فناوری و اجتماعی قرار داشته است. بدون تحولات فناوری و اجتماعی نمی‌توان دنیایی منسجم و مقاوم ایجاد کرد. در این راستا، بنگاه‌ها باید اقدام‌های زمانی خود را تغییر دهند، به‌وی‌سودهای کوتاه‌مدت نگاه کنند و خود را به سازمان‌های پایدار و فراگیر تبدیل کنند. سوال این است که یک بنگاه هوشمند برای انجام چه کاری ایجاد شده است؟

✳️ آینده سالم: هزینه مراقبت‌های سلامت جهانی طی یک دهه گذشته به طرز چشمگیری افزایش یافته است. برخی از بیماری‌ها که قبلاً به صورت خصوصی در اتاق مشاوره با پزشکان مطرح می‌شد، اکنون عمومی و پدیدهی شده است. تنهایی، استرس در محیط کار، آندوه، افسردگی و اضطراب تنها برخی از مسائل سلامت روان هستند که همه باید از آنها اطلاع داشته باشند. بیماری‌های جسمی نیز بخشی از مشکل هستند. علم پزشکی، تحولات بزرگی را رقم زده است، اما فناوری، نویدبخش رویای «پزشکی دقیق» است که زمانی در کتاب‌ها و فیلم‌های علمی، تخیلی به نمایش درآمده است، اما چگونه می‌توان ضمن اطمینان از دسترسی عادلانه برای همه، چالش‌های مهم مراقبت‌های سلامت را شناسایی و رفع کرد؟

✳️ فراتر از ژئوپلیتیک: بر روی کره زمین، ۱۹۳ کشور مستقل وجود دارد و روز به‌روز مراکز قدرت منطقه‌ای در حال افزایش هستند و نکته آشکار، سهم‌بودن همه افراد در این حقیقت زندگی است. زمانی که خرد تمام جوامع بین‌المللی به کار گرفته شود می‌توان کارهای بزرگی انجام داد. نمونه آن، تلاش برای حل معضل لایه ازن و توافق پاریس برای محدودکردن تغییرات آب‌وهوایی است. مقیاس چالش‌هایی که جهان با آنها مواجه است، داستان‌های موفقیت‌ بیشتری را می‌طلبد. باید از ژئوپلیتیک و رقابت‌های بین‌المللی به سمت همکاری‌های جهانی حرکت کرد و ملل نیز باید تغییر کنند.

دست پیدا کردند. در یک کلام، اجلاس داووس، یکی از زمینه‌های خلاق برای مشارکت سران سیاسی در فعالیت‌های جهانی است و امسال، مجمع جهانی اقتصاد، پنجاهمین سال تولدش را در داووس جشن می‌گیرد.

کیفیت حضور ایران در اجلاس سالانه داووس

از ژانویه ۱۹۷۱ که اولین اجلاس داووس در سوئیس به ابتکار کلاوس شواب برگزار شد تا همین امسال، ایران هیچ‌گاه حضور پررنگی در مجمع جهانی اقتصاد نداشته است. گفته شده محمدجواد ظریف، وزیر امور خارجه به دلیل دخالت برنام‌ای نتوانسته امسال در اجلاس داووس شرکت کند، اما حضور دولتمردان ایرانی در اجلاس داووس رسماً از سال ۲۰۰۴ و با سفر سیدمحمد خاتمی به کشور سوئیس کلید خورد. ایران در آن برهه به عنوان بانی نظریه «گفت‌وگوی تمدن‌ها» در دنیا از احترام خاصی برخوردار بود و غربی‌ها علاقه‌مند به حضور خاتمی در این اجلاس بودند.

پس از خاتمی اما محمود احمدی‌نژاد در هیچ‌کدام از نشست‌های داووس حضور نیافت. تنها در سال ۱۳۸۶ مجتبی ثمره‌هاشمی به عنوان مشاور ارشد احمدی‌نژاد در اجلاس داووس حاضر شد و البته آنچه او را به داووس کشاند، بحث غنی‌سازی و فعالیت‌های هسته‌ای ایران بود. دو سال بعد در سال ۱۳۸۸ نیز منوچهر متکی، وزیر امور خارجه دولت احمدی‌نژاد در اجلاس داووس شرکت کرد و در این اجلاس درباره ضرورت حل و فصل موضوع فعالیت‌های صلح‌آمیز هسته‌ای ایران رایزنی کرد. اگرچه سفر دولتمردان ایرانی به شهر داووس در دولت یازدهم نیز ادامه یافت، اما همچنان موضوع صحبت‌ها، مسائل هسته‌ای ایران بود. در تازه‌ترین اجلاس داووس در سال ۲۰۲۰ اما هیچ نماینده‌ای از ایران حضور نداشت.

از نجات سیاره زمین تا آینده کسب‌وکار و تکنولوژی

به گفته مجمع جهانی اقتصاد، چهار مسئله در اجلاس امسال داووس به عنوان مسئله مهم و عاجل جهانی شناخته شده و مورد بحث قرار می‌گیرد؛ نخست اینکه چگونه می‌توان چالش‌های اقلیمی و محیط‌زیست را که اکولوژی و اقتصاد جهان را تهدید می‌کند، با فوریت حل کرد؟ دوم اینکه چگونه می‌توان صنایع را به سمت مدل‌های کسب‌وکار پایدارتر و فراگیرتر متناسب با تغییر زمینه‌های تجارت و مصرف بر حسب اولویت‌های سیاسی، اقتصادی و اجتماعی هدایت کرد؟ سوم اینکه چگونه می‌توان فناوری‌های محرک انقلاب صنعتی چهارم را حکمرانی کرد که ضمن منفعت‌بردن کسب‌وکار و جامعه، از حداقل ریسک هم برخوردار باشد؟ و در نهایت، اینکه چگونه می‌توان با گرایشات و روندهای جمعیتی، اجتماعی و فناوری که باعث شکل‌دهی مجدد حوزه تحصیل، اشتغال و کارآفرینی می‌شود، منطبق شد؟

در اجلاس داووس ۲۰۲۰ میلادی، هزار شرکت‌کننده از سراسر جهان شرکت می‌کنند که هدف از این کار، ارائه مفهوم واقعی «سرمایه‌داری ذی‌نفعان»، کمک به دولت‌ها و نهادهای بین‌المللی در اجرای موافقت‌نامه پاریس و اهداف توسعه پایدار و تسهیل بحث و گفت‌وگو در رابطه با فناوری و حکمرانی تجاری است. اجلاس داووس ۲۰۲۰، هفت محور را جزو اولویت مباحث خود قرار داده که شامل نجات سیاره زمین، آینده مشاغل، تکنولوژی خوب، اقتصادهای عادلانه‌تر، کسب‌وکار بهتر، آینده سالم و فراتر از ژئوپلیتیک است.

✳️ نجات سیاره زمین: زمین روز به روز در حال گرم‌تر شدن است و این اتفاق موجب ذوب‌شدن یخ‌ها و درنتیجه افزایش سطح آب‌های اقیانوس‌ها شده و سطح آب‌های جهان هم با پلاستیک‌ها پوشانده شده است. همچنین زمین شاهد از دست دادن گونه‌های مختلف جانوری و افزایش انتشار گازهای گلخانه‌ای است. این اتفاقات باعث دلسردی پیش آمده، رهبران سیاسی نیز به این کنفرانس پیوستند. هم وجود دارد؛ شعار امسال «پایداری» است و در هر حوزه فعالیت‌های بشر از جمله انرژی، غذا، پوشاک، مسافرت و شهرها کاربرد دارد، اما حتی اگر همه چیز ۱۰۰درصد پایدار هم باشد، همچنان برای ترمیم خسارات وارنده اقداماتی باید صورت پذیرد، اما از کجا باید شروع کرد؟

۵ پیش‌بینی صندوق بین‌المللی پول از سال ۲۰۲۰ میلادی

رشد اقتصادی جهان بهتر می‌شود؟

قبلی صندوق بین‌المللی پول در اکتبر ۲۰۱۹ است. به گفته صندوق بین‌المللی پول، تقاضای داخلی هند در میان استرس بخش مالی و کاهش رشد اعتباری، بیشتر از حد انتظار، کاهش یافته است. با این حال این پیش‌بینی ۵۵٫۵درصدی برای سال ۲۰۲۰ از وضعیت ۴۸٫۸درصدی سال ۲۰۱۹ به مراتب بهتر است که دلیل آن، عملکرد پولی و کاهش قیمت نفت بوده است.

همچنین طبق گزارش صندوق بین‌المللی پول، برآورد رشد اقتصادی چین برای سال ۲۰۲۰ میلادی با ۰٫۲ درصد رشد بیشتر همراه شده است. این تجدیدنظر به دلیل امضای فاز نخست توافق تجاری میان چین و آمریکا است که ریسک‌های پیش‌پیش‌روی دومین اقتصاد بزرگ جهان را کاهش می‌دهد، با این حال انتظار می‌رود اختلافات حل‌نشده در روابط گسترده‌تر آمریکا و چین بر فعالیت‌های اقتصادی اذهای زرد سایه بیندازد.

در این میان، پیش‌بینی می‌شود آمریکا به عنوان بزرگ‌ترین اقتصاد جهان، رشد ۲درصدی در سال ۲۰۲۰ میلادی داشته باشد که البته

ایمان ولی‌پور

ایمیل: IvanKaramazof@yahoo.com

«مردم علیه نخبگان اقتصادی با این باور که به آنها خیانت شده، قیام کرده‌اند و تلاش‌های ما برای محدودکردن میزان گرم‌شدن زمین به ۱٫۵ درجه سانتیگراد، به طرز خطرناکی در حال کاهش است. با توجه به بحران‌هایی که جهان با آن مواجه است، در نشست امسال داووس ۲۰۲۰، بایستی تصویرسازی مجدد از اهداف و ابزارهای مدیریت عملکرد برای بنگاه‌ها ودولت‌ها صورت گیرد. این همان دلیل شکل‌گیری مجمع جهانی اقتصاد در ۵سال گذشته بوده و در نظر داریم طی ۵سال آینده در تحقق آن مشارکت کنیم.» این سخنران پروفیسور کلاوس شواب، بنیان‌گذار و مدیر اجرایی مجمع جهانی اقتصاد درباره چشم‌انداز اجلاس داووس در سال ۲۰۲۰ است.

نزدیک به نیم قرن است که در اولین ماه از سال میلادی، رهبران سیاسی و بزرگان اقتصادی در شهر «داووس» گرد هم می‌آیند و درباره چالش‌های مهم جهان صحبت می‌کنند. داووس، تفرجگاهی کوهستانی در سوئیس است که از پنج دهه پیش به میزبان سالانه مجمع جهانی اقتصاد تبدیل شده است.

اجلاس داووس ۲۰۲۰ به مدت چهار روز از دیروز سه‌شنبه آغاز به کار کرده و تا دو روز دیگر ادامه می‌یابد. شعار امسال داووس، «طرفین یک جهان هماهنگ و قابل‌تداوم» است و جدا از مسائل سیاسی و اقتصادی، تغییرات اقلیمی و گرمایش زمین، یکی از مهم‌ترین محورهای اجلاس داووس ۲۰۲۰ است، به طوری که بسیاری منتظر مواجهه‌گرتا تونبرگ، نوجوان حامی محیط‌زیست با دونالد ترامپ به عنوان رئیس‌جمهوری که از بیماران اقلیمی پاریس خارج شده، در داووس هستند. از سوی دیگر، شروع توفانی و کوبنده سال جدید میلادی، از افزایش تنش‌های سیاسی در خاورمیانه گرفته تا ماجرای بر گزیت و همینطور امضای فاز نخست قرارداد تجاری میان چین و آمریکا، اجلاس امسال را چالشی‌تر از قبل کرده است.

جشن ۵۰سالگی مجمع جهانی اقتصاد در داووس

با اینکه از قریب به نیم قرن پیش تاکنون که اجلاس داووس برگزار می‌شود، همواره انتقادهای زیادی به مجمع جهانی اقتصاد به دلیل شائبه حمایت از نظام سرمایه‌داری، صورت گرفته و می‌گیرد، اما با این حال، اجلاس داووس کماکان تنها بدیل مدیریت جهانی با مشارکت کشورها و بزرگان سیاسی و اقتصادی جهان است. از نگاه منتقدان، داووس تاکنون سعی کرده تا تصویری از یک رویداد نخبه‌گرا را بازتاب دهد و بیشتر جشن شبکه‌ای از مدیران تجاری بوده که کاهش نابرابری هیچ‌گاه جزو اولویت‌های آنها نبوده است. جوزف استیگلیتز، اقتصاددان و برنده جایزه نوبل سال ۱۹۹۶، در سال ۲۰۱۸ در نقدی بر داووس نوشت که با وجود افزایش نابرابری در جهان، مدیران تجاری تنها نگران واکنش‌های عمومی علیه جهانی‌شدن هستند. به اعتقاد استیگلیتز، حاضران در مجمع جهانی اقتصاد تصور می‌کنند که کاهش مالیات ثروتمندان و شرکت‌های آنها به همراه مقررات‌زدایی، پاسخ هر مشکلی در جهان است.

مجمع جهانی اقتصاد یا همان اجلاس داووس، اولین‌بار در ژانویه سال ۱۹۷۱ و در شهر داووس توسط کلاوس شواب به عنوان مکانی برای گردهمایی رهبران اقتصادی و سرمایه‌داران اروپایی شکل گرفت. شواب که در آن زمان در دانشگاه ژنو تدریس می‌کرد، داووس را برای جمع‌شدن اقتصاددانان، سیاست‌مداران، صاحبان سرمایه، نظریه‌پردازان و هنرمندان انتخاب کرد. ایده اصلی اجلاس این بود که این افراد در یک‌جا جمع شوند تا درباره مسائل روز دنیا تبادل‌نظر کنند، اما به مرور زمان و براساندن مسائل پیش‌پیش‌آمده، رهبران سیاسی نیز به این کنفرانس پیوستند.

با گذشت زمان، تأثیر کنفرانس داووس بر رخدادهای بین‌المللی بیشتر شد، تا جایی که داووس، میزبان چهره‌هایی شد که برای این کنفرانس به شدت ناآشنا بودند؛ از یاسر عرفات، رهبر سازمان آزادی‌بخش فلسطین گرفته تا شیومن بز، وزیر خارجه وقت اسرائیل، که در این کنفرانس به توافق اولیه درباره غزه و اریحا



روز دوشنبه همین هفته بود که صندوق بین‌المللی پول، آخرین پیش‌بینی خود از سمت و سوی اقتصاد جهانی را منتشر کرد. این پیش‌بینی حاوی پنج تصویر از اقتصاد جهانی است و بر بهبود رشد اقتصادی چین و هند و همچنین تعدیل رشد اقتصادی آمریکا و منطقه یورو متمرکز شده است.

به گفته سی‌ان‌بی‌سی، این گزارش را می‌توان آخرین ارزیابی و به‌روزرسانی صندوق بین‌المللی پول از روند اقتصاد جهانی دانست. صندوق بین‌المللی پول در این گزارش پیش‌بینی کرده است که اقتصاد جهانی دوباره به رشد ۳٫۳درصدی در سال ۲۰۲۰ میلادی برمی‌گردد که از رشد ۳٫۹درصدی سال گذشته بهتر است، با این حال این پیش‌بینی از رقم ۳٫۴درصدی که صندوق بین‌المللی پول پیشتر اعلام کرده بود، کمتر است. صندوق بین‌المللی پول همچنین پیش‌بینی کرده است که هند به عنوان سومین اقتصاد بزرگ آسیا در سال ۲۰۲۰ میلادی، به رشدی ۵٫۸درصدی دست خواهد یافت که البته ۱٫۲درصد کمتر از پیش‌بینی



دریچه

با تصویب مجلس

برای هر سفر خارجی مالیات گرفته می‌شود

نمایندگان مجلس، سازمان امور مالیاتی‌س را مکلف کردند بابت خروج هر مسافر ایرانی از مرزهای هوایی، دریایی و زمینی وجوهی را به عنوان مالیات از مسافران دریافت و به حساب درآمد عمومی نزد خزانه‌داری کل کشور واریز کند.

نمایندگان در جلسه علنی روز سه‌شنبه با تصویب ماده ۳۳ لایحه مالیات بر ارزش افزوده، سازمان امور مالیاتی را مکلف کردند بابت خروج هر مسافر ایرانی به جز موارد تبصره (۱) این ماده از مرزهای هوایی، دریایی و زمینی وجوهی را به عنوان مالیات از مسافران دریافت و به حساب درآمد عمومی نزد خزانه‌داری کل کشور واریز کنند. میزان مالیات مذکور در قوانین بودجه ستوانی پیش‌بینی می‌شود.

براساس تبصره ۱ این ماده دارندگان گذرنامه‌های سیاسی و خدمت، خدمه وسایل نقلیه عمومی زمینی و دریایی و خطوط پروازی، دانشجویان شاغل به تحصیل در خارج از کشور (دارندگان اجازه خروج دانشجویی)، بیمارانی که با مجوز شورای پزشکی جهت درمان به خارج از کشور اعزام می‌شوند، دارندگان پروانه گذر مرزی و مرزنشینان، جانبازان انقلاب اسلامی که برای معالجه به کشورهای دیگر اعزام می‌شوند، از پرداخت مالیات موضوع این ماده مستثنی هستند. همچنین زائران ایرانی که در ایام اربعین حسینی (ع) به مقصد عراق از کشور خارج می‌شوند و ایرانیان مقیم خارج از کشور که دارای کارنامه تعاونی از وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی هستند نیز این مالیات را نخواهند پرداخت.

براساس تبصره ۲، گردشگران، ساکنین دائم یا موقت مناطق آزاد تجاری- صنعتی که صرفاً از مبدأ مناطق مذکور به خارج از کشور عزیمت می‌کنند، مشمول عوارض خروج از کشور موضوع قانون چگونگی اداره مناطق آزاد تجاری- صنعتی جمهوری اسلامی و آیین‌نامه‌های اجرایی مربوطه می‌شوند.

نمایندگان با رأی موافق به تبصره ۳ این ماده، نیروی انتظامی را موظف کردند پرداخت مالیات خروج از کشور مسافران ایرانی که اعزام خارج از کشور هستند را به روشی که سازمان تعیین می‌کند کنترل و از خروج مسافرانی که مالیات مزبور را پرداخت نکرده‌اند، جلوگیری کند.

امسال کارکنان چقدر عیدی می‌گیرند؟

برآوردهای اولیه از این حکایت دارد که دولت در سال جاری حدود یک میلیون و ۷۸هزار تومان به عنوان عیدی به کارکنان خود پرداخت خواهد کرد.

به گزارش ایسنا، در ایام پایانی سال موضوع دریافت عیدی و رقم آن برای کارکنان دولت حائز اهمیت است؛ مبلغی که برمنبای خاصی محاسبه و معمولاً همراه با حقوق بهمن ماه پرداخت می‌شود. برای سال جاری طبق آنچه که در بودجه پیش‌بینی شد، دولت عیدی یک میلیون و ۷۸ هزار تومانی را برآورد کرده بود و البته آخرین پیگیری‌ها نیز از این حکایت دارد که همچنان این رقم پابرجاست ولی در نهایت باید هیات دولت رقم عیدی را بررسی و تصویب کند که معمولاً تفاوت چندانی نخواهد داشت.

مبلغ عیدی براساس میزان امتیاز و همچنین ضریب حقوق شاغلان تعیین می‌شود. براساس ماده (۷۵) قانون مدیریت خدمات کشوری میزان امتیاز عیدی برای هر سال ۵۰۰۰ است و از سوی دیگر هیات وزیران هر ساله ضریب حقوق را برای مشمولان قانون مدیریت خدمات کشوری مشخص می‌کند و از ترکیب این دو، عیدی کارکنان تعیین می‌شود، ولی در نهایت در روزهای پایانی سال هیات وزیران میزان عیدی را بررسی و رقم آن را نهایی می‌کنند.

دولت برای سال آینده نیز حدود یک میلیون و ۲۰۰ هزار تومان برای عیدی کارکنان پیش‌بینی کرده است. عیدی کارکنان از سال ۱۳۹۰ که ۳۵۰ هزار تومان بود تا سال جاری که به یک میلیون و ۷۸ هزار تومان می‌رسد، حدود ۷۲۸ هزار تومان افزایش داشته است.

درخواست وزیر نفت از مردم

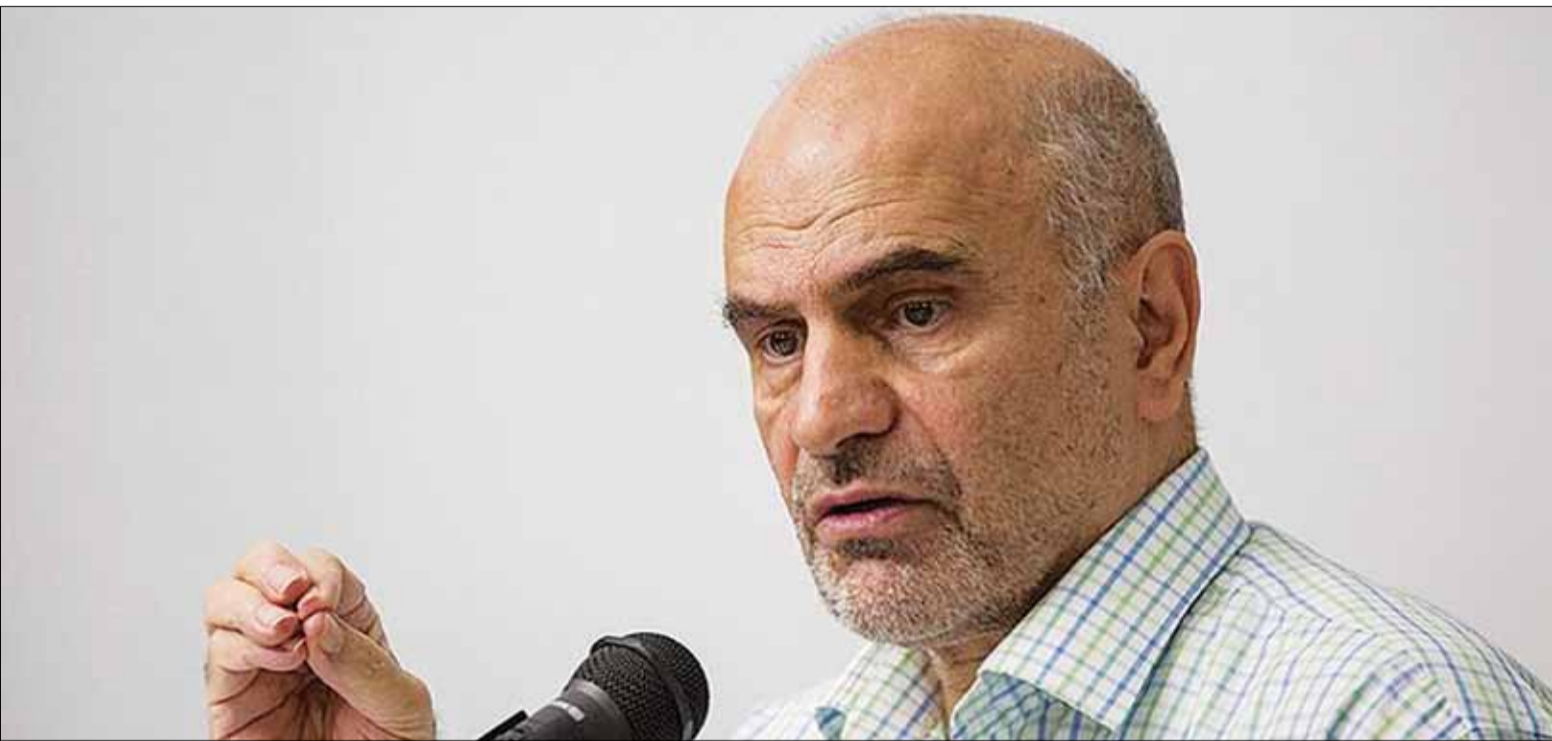
در مصرف گاز صرفه‌جویی کنید

ابتدای همین هفته بود که سخنگوی شرکت ملی گاز ایران از رکوردزنی مصرف گاز خانگی در کشور خبر داد و گفت سال گذشته در همین زمان میزان مصرف گاز ۵۲۰ میلیون مترمکعب در روز بود که اکنون این عدد به حدود ۶۰۰ میلیون مترمکعب افزایش یافته است.

در همین ارتباط، بیژن زنگنه از مردم خواست تا در مصرف گاز صرفه‌جویی کنند. وزیر نفت با اشاره به مصرف بالای گاز در بخش خانگی گفت: این مسئله به صنعت و نیروگاه‌ها فشار می‌آورد، زیرا نمی‌توانیم گاز خانه‌ها را قطع کنیم. در این شرایط به صنایع فشار می‌آید و مجبور به استفاده از سوخت مایع می‌شوند.

او با بیان اینکه تولید گاز وی‌بقفه در حال افزایش است و تولید محصولات پتروشیمی نیز باجدیت دنبال می‌شود، گفت: کیفیت بنزین و گازوئیل عرضه‌شده در استان‌ها و شهرها مطلوب است. زنگنه با بیان اینکه وزارت نفت می‌تواند مشوق سی‌ان‌جی‌سوز شدن خودروها باشد و برای این منظور ۶۵۰۰ میلیارد تومان وام در مصوبه دولت دیده شده است تا خودروهای سواری، عمومی و وانت‌ها بتوانند این وام را برای سی‌ان‌جی‌سوز کردن دریافت کنند، تصریح کرد: بازپرداخت این مبلغ نیز به‌عهده دولت است. همچنین وزارت نفت به دنبال فراهم‌کردن وام برای مابقی خودروهای سواری و همچنین موتورسیکلت‌هاست، چراکه الایندگی موتورها بسیار بالاتر از خودروهاست.

وی با اشاره به اینکه اگرچه تاکنون در ایران موتورسیکلت‌ها سی‌ان‌جی‌سوز نبوده‌اند، اما در حال طراحی جایگاه‌های سی‌ان‌جی کوچک هستیم که امکان سوخت‌گیری سریع با گاز برای موتورسیکلت‌ها فراهم شود، گفت: با این کار افزون بر مزایای اقتصادی و ایجاد اشتغال، از آلودگی هوا کاسته خواهد شد.



هیچ‌یک از دستاوردهای حداقلی از جامعه‌ای را که بنا دارد به صورت برنامه‌ریزی عمل کند، در دست نداریم. پیشنهاد می‌کنم مقاله نخست «کتاب ۵۰ سال برنامه‌ریزی در ایران» را مطالعه کنید. نخستین مقاله تعبیر بسیار زیبایی با عنوان «تک‌دانه‌ها در حسرت نخ» دارد که این استعاره بدون نیاز به خواندن مقاله گویای همه‌چیز است.

به گزارش ایرنا، استاد اقتصاد دانشگاه علامه افزود: مقاله دیگری هم در قسمت‌های پایانی این کتاب است که روح اصلی اندیشه‌های هدی را منعکس می‌کند. هدی در این کتاب به مساله‌ای اشاره می‌کند به نام «صنعت ایران وابسته ارزخوار». هر کدام از آثار دیگر او را هم که نگاه کنیم این روح در آن وجود دارد و به عقیده من اگر کسی این دو مقاله را کامل بخواند به نوعی متوجه چارچوب کلی مطالب کتاب خواهد شد. این پارادوکس برنامه‌ریزی توسعه در ایران واقعاً ماجرا داشته و ما نیاز داریم تا کارهای عمیقی در آن انجام دهیم.

برنامه‌ریزی در ایران یک پدیده برون‌زا است

به گفته مومنی، در دنیا هفت فلسفه بنیادین در حوزه برنامه‌ریزی وجود دارد که اگر از منظر این هفت فلسفه، برنامه‌ریزی در ایران مورد بررسی قرار بگیرد متوجه خواهیم شد که برنامه‌ریزی در ایران مطابق با اسناد پشتیبیان موجود، از منظر هیچ‌یک از این فلسفه‌ها صورت نگرفته است. مهم‌ترین فلسفه برنامه‌ریزی توسعه، ایجاد هماهنگی است که متأسفانه تا به امروز یک مطالعه در رابطه اسناد مرتبط با برنامه‌ریزی نداریم که بگوید ماجرای پیشبرد توسعه در ایران در معرض چه ناهماهنگی‌ها و موازی‌کاری‌هایی است و همچنین توضیح دهد که چه هزینه‌هایی را تاکنون برای آن پرداخته‌ایم. این موضوع حتی به ذهن افراد هم خطور نکرده است. این اقتصاددان ادامه داد: وقتی به مطالعات افراد در دانشگاه هاروارد نگاه کنیم، متوجه خواهیم شد که فوق‌العاده کار کرده‌اند. این افراد سه سال در ایران بودند و نکته‌های مهمی را اشاره کردند. این پژوهش در سال ۱۳۳۸ تا ۱۳۴۰ در ایران نوشته شده و اگر به هر یک از نکات این پژوهش نگاه کنیم، گویی در رابطه با مسائل امروزین ما نوشته شده است. به عبارتی، مسائل و مشکلات برنامه‌ریزی توسعه در ایران به گونه‌ای است که طی چهار تا پنج دهه همچنان حل نشده باقی‌مانده است. به اعتقاد وی، یکی از شگفتی‌های برنامه‌ریزی در ایران این است که ساختار دائماً دستگاه‌های هماهنگ‌کننده را در ایران ایجاد می‌کند. به دنبال هر دستگاه جدید موج جدیدی از بحران ناهماهنگی ایجاد می‌شود. اگر بگوییم از میان اسناد پشتیبان برنامه‌ریزی در کشور هیچ‌یک از آنها از منظر هیچ‌یک از این فلسفه‌ها نوشته نشده است، سخنی به گرافه نخواهد بود.

مومنی سپس به چالش‌های برنامه‌ریزی توسعه پرداخت و گفت: ماجرای

با خیال راحت لبنیات بخورید!

سم شایعه در بازار صنایع لبنی

مستقر استخدام کرد که به صورت مستمر شیر تولیدشده در دامداری‌های صنعتی را قبل از ورود به کارخانه نمونه‌برداری و آزمایش کند. بنابراین هیچ آلودگی در محصولات لبنی نیست و شهروندان می‌توانند با خیال راحت از آنها استفاده کنند.

دبیر انجمن صنایع فرآورده‌های لبنی ایران تصور ورود شیر آلوده به کارخانجات محصولات لبنی را ناشی از عدم آگاهی و اطلاع از روندهای کنترل کیفی دانست و گفت: قواعد حد مجاز آفلاتوکسین لبنیات در کشور ما قواعدی سختگیرانه است، به‌طوری‌که استاندارد اروپا دو برابر آن و استاندارد آمریکا ۱۰ برابر آن در نظر گرفته شده است.

باکری با اشاره به تولید سالانه بیش از ۸میلیون تن شیر در دامداری‌های صنعتی و نیمه‌صنعتی کشور، تصریح کرد: اگر غذای دام آلوده باشد اولین نتیجه آن سقط جنین و آثار جانبی در خود دام است که از سوی مسئولان دامداری قابل مشاهده است.

او همچنین در پاسخ به اینکه در صورت مصرف شیر آلوده به سم آفلاتوکسین چه آسیبی به انسان وارد می‌شود، گفت که مرحله اول مصرف این سم به خود دام آسیب می‌زند، بنابراین اصلاً امکان اینکه محصولات لبنی آلوده به دست مصرف‌کننده برسد وجود ندارد.

دبیر انجمن صنایع فرآورده‌های لبنی ایران در پایان از ارسال نتایج آزمایش‌های کارخانجات در زمینه آفلاتوکسین موجود در شیر به کمیسیون کشورزی مجلس شورای اسلامی خبر داد و گفت: فردی که مدعی آلودگی محصولات لبنی بوده به نتایج پایان‌نامه دانشجویانش استناد کرده، اما به نظر می‌رسد هیچ گزارشی به دانشگاه علوم پزشکی، سازمان غذا و دارو و سازمان ملی استاندارد ارسال نکرده است. در حال حاضر ما با ارائه مستندات به قوه قضائیه از این فرد شکایت کردیم و او باید به دادگاه مراجعه کند.

توسعه پارادوکسیکال در ایران

فرصت امروز: «انجمن جامعه‌شناسی ایران» بیست‌ونهم دی‌ماه در دانشکده علوم اجتماعی دانشگاه تهران، میزبان فرهاد مومنی بود و این استاد دانشگاه با گریزی به کتاب «۵۰سال برنامه‌ریزی در ایران» نوشته هدی صابر، مصادیقی در ارتباط با چشم‌انداز و چالش‌های برنامه‌ریزی توسعه در ایران ارائه داد.

به گفته مومنی، کتاب «۵۰سال برنامه‌ریزی در ایران» از چند زاویه قابل بررسی است. یک زاویه درباره پدیده‌ای به نام هدی صابر و تلاش‌هایی است که برای اعتلای ایران انجام داده است. زاویه دوم درباره خود کتاب و زاویه سوم هم می‌تواند ماجرای توسعه برنامه‌ریزی‌شده در ایران و چالش‌ها و چشم‌اندازهای آن باشد.

او ابتدا به زاویه نخست یعنی نویسنده کتاب، هدی صابر پرداخت و گفت: هدی صابر را باید به سان یک «منظومه» نگاه کرد یعنی اندیشه و روش و منش او مورد واکاوی قرار بگیرد. تجربه شخصی من می‌گوید در هر سطحی از این سه زمینه کار بکنیم شاید این یکی از بزرگ‌ترین خدمات فرهنگی قابل تصور در شرایط کنونی برای ارتقای بنیه اندیشه‌س و اراده و همت نسل‌های پس از هدی باشد. این واکاوی

زمانی می‌تواند عمیق‌تر و دقیق‌تر مورد بررسی قرار بگیرد که سایر آثار منتشرشده هدی نیز به صورت کتاب به مرحله انتشار برسد.

به اعتقاد مومنی، دو کتاب ایشان یعنی «فروپاشی» و «۵۰سال برنامه‌ریزی در ایران» هر یک واحد ویژگی‌هایی است که در قیاس با کل ذخیره دانایی موجود در این زمینه، ممتاز و ویژه است.

ایران و بزرگ‌ترین پارادوکس مطالعات توسعه

وی سپس به زاویه دوم بحث یعنی خود کتاب اشاره کرد و گفت: ایران به عنوان یکی از پارادوکس‌های بزرگ در مطالعات توسعه، حاضر است. مومنی با بیان اینکه برنامه‌ریزی‌های توسعه در ایران برمنبای هیچ‌یک از فلسفه‌های بنیادین برنامه‌ریزی شکل نگرفته و وضعیتی پارادوکسیکال را به وجود آورده است، ادامه داد: همه کسانی که چه در داخل و چه در خارج درخصوص ایران کار می‌کنند به «پارادوکس ایران» معتقدند. یعنی وقتی که شما از بیرون به جامعه ایران و ظرفیت‌های مادی و تاریخی آن نگاه می‌کنید همه‌چیز حکم می‌کند که این کشور باید بسیار بزرگ‌تر و عظیم‌تر از این جایگاهی باشد که هم‌اکنون در آن قرار دارد، اما وقتی که به کارنامه نگاه می‌کنیم می‌بینیم که این عملکرد روحیه‌خراب‌کن است. البته این پارادوکس در همه قسمت‌ها وجود دارد، اما آن چیزی که بسیار مهم و اساسی است پارادوکس برنامه‌ریزی در ایران است.

به گفته مومنی، ایران در میان کشورهای در حال توسعه در زمره پیشگامان برنامه‌ریزی محسوب می‌شود. ما در طول دهه‌های گذشته همه هزینه‌های مربوط به یک کشور توسعه‌یافته را در طول ۸۰ سال گذشته پرداخت کرده‌ایم، اما تقریباً

سکه و ارز



کارشناسان بانکی درباره عملیات بازار باز چه می‌گویند؟ بازار باز بانکی زیر ذره‌بین کارشناسی

در حالی پرونده عملیات بازار باز از ابتدای این هفته آغاز شده است که برخی کارشناسان باور دارند علی‌رغم اینکه این اقدام نرخ بهره و نرخ تورم را متعادل می‌کند و اجرای آن ضروری است، بانک مرکزی می‌توانست زمان بهتری را برای اجرائش انتخاب کند تا بهتر راهگشای اقتصاد کشور باشد.

به گزارش ایسنا، بازار باز عملیاتی است که رئیس کل بانک مرکزی از آن به عنوان انقلابی در سیاست‌گذاری پولی نام برده و گفته که «این روالی رایج در دنیا بوده که اکنون در ایران اجرائی می‌شود.» این اقدام می‌تواند تحول مهمی را در بازار پول، بانکها، رابطه بانکها با بانک مرکزی، وضعیت بدهی، سپرده قانونی و عملیات بین‌بانکی ایجاد کند.

در این میان بانک مرکزی از عملیات بازار باز به عنوان کاتالی برای کنترل بازار پول و دسترسی به اهداف تورمی خود استفاده می‌کند. تاکنون کنترل تورم و اهداف آن با کنترل پایه‌های پولی و نقدینگی انجام می‌شد، در حالی که به گفته رئیس کل بانک مرکزی این روش اصلا در دنیا کارایی ندارد و آنچه مورد استفاده قرار می‌گیرد عملیات بازار باز به مفهوم خرید و فروش اوراق خزانه دولتی توسط بانکهای مرکزی از کانال بانکهاست که خرید و فروش را برعهده دارند. موضوعی که در این بین وجود دارد به بازار بین بانکی برمی‌گردد؛ یعنی محلی که بانکها در آن قرار دارند و مبادلات بین آنها انجام می‌شود و همچنین اضافه‌برداشت بانکها از بانک مرکزی مطرح است. به هر صورت هرگاه بانکها نقدینگی کم می‌آورند به چند مورد ممکن است دست بزنند؛ اقدام به دریافت سپرده یا سود بالاتر، قرض گرفتن از همدیگر یا برداشت از بانک مرکزی که این اقدام آنها موجب افزایش سود بین‌بانکی و اثرگذاری آن بر سود سپرده بانکها و در نهایت تحت تاثیر قرار دادن تورم می‌شود. این در شرایطی است که در سالهای اخیر همواره اضافه‌برداشت از بانک مرکزی را رشد سود بین‌بانکی از موارد بی‌انضباطی بانکها و از چالش‌ها بین بانک مرکزی و بانکها بوده است که البته در حدود یک سال گذشته تا حدی کنترل شده و نرخ سود در این بازار کاهش یافته است. اکنون نیز به گفته رئیس کل بانک مرکزی، علی‌رغم فشارهایی که در بازار پول وجود دارد نرخ سود بین بانکی که گاهی از ۲۲ درصد هم عبور کرده بود به حدود ۱۸٫۵ درصد کاهش یافته است.

اما اینکه عملیات بازار باز چه کمکی به بازار پول و تعادل در بازار بین بانکی و به نظم کشیدن بانکها کند، موضوعی است که رئیس کل بانک مرکزی توضیح داده است که وقتی دولت اوراق را منتشر و در بازار عرضه کند، به هر صورت بانکها از این اوراق خریداری می‌کنند که از محل آن سود دریافت کنند و به عنوان یکی از داری‌های آنها تلقی می‌شود. این در حالی است که در جریان بازار باز کنترل نرخ سود کوتاه‌مدت یا بین بانکی از کانال آنها امکانپذیر خواهد بود؛ به گونه‌ای که اگر زمانی بانکها دچار کمبود نقدینگی شوند نرخ سود در بازار بین بانکی بالا رود، بانک مرکزی شروع به خرید اوراق از بازار و تزریق پول می‌کند تا بانکها بتوانند مشکل نقدینگی را حل کنند و نرخ سود بین بانکی کاهش پیدا کند. البته برعکس این موضوع نیز اتفاق خواهد افتاد، بنابراین از این سپس بانک مرکزی از طریق خرید و فروش اوراق خزانه، نرخ سود بانکی را تنظیم می‌کند و از طریق آن به اهداف تورمی که در نظر دارد، خواهد رسید.

هرچند بازار باز مزایایی از قبیل ایجاد تحول مهم در بازار پول، بانکها، رابطه بانکها با بانک مرکزی، وضعیت بدهی، سپرده قانونی و عملیات بین‌بانکی را در پی دارد، اما عمده کارشناسان بر این باورند که زمان اجرای این طرح به دلیل شرایط اقتصادی، مناسب نبود و بازار باز به تنهایی برای متعادل کردن اقتصاد کافی نیست. در این راستا، جمال بحری، کارشناس حوزه بانکی با بیسان اینکه برخی از اقدامات خوب در زمانهای نامناسب انجام می‌شوند، اظهار کرد: سیاست بازار باز که توسط بانک مرکزی طراحی شده و به اجرا درآمده است، با هدف تعادل نرخ بهره و به تبع آن نرخ تورم اجرا خواهد شد و اجرای آن یک ضرورت است اما با توجه به وضعیت و اقتصاد کشور در آن به سر می‌برد، در موفقیت این سیاست شک و شبهه‌هایی وجود دارد. وی در مورد ویژگی‌های بازار باز توضیح داد: بازار باز می‌تواند کنترل بانک مرکزی بر بازار و میزان نقدینگی را تنظیم کند و اجرای آن می‌تواند مثرتر باشد، اما از آنجاکه در پایان سال هستیم و وضعیت اقتصاد سیاسی چندان مناسب نیست، این سوال پیش می‌آید که آیا این سیاست می‌تواند در شرایط فعلی موفق باشد یا خیر؟

آخرین وضعیت تولید رمزارز بانک مرکزی

رمزارز ایران چه زمانی رونمایی می‌شود؟



کشور، موضع خود را در مورد رمزارزها در گذشته اعلام کرده است، ادامه داد: این موضع و نقش برای رمزارزها در اقتصاد ایران، همچنان محفوظ است؛ وزارت نیرو و سایر دستگاهها، صرفاً بر روی ماینینگ متمرکز شده‌اند و بانک مرکزی سیاست‌گذاری‌های مرتبط با استفاده از رمزارزها و کاربرد آن در اقتصاد ایران را انجام خواهد داد.

به گفته محرابیان، موضع بانک مرکزی در این رابطه انتشار رمزارز توسط بانک مرکزی است. او همچنین در پاسخ به این سوال که فرصت شش ماهه صاحب‌نظران در مورد دستورالعمل رمزارز به پایان رسیده است، گفت: ما در راستای همان دستورالعمل گام برداشته و تولید رمزارز بانک مرکزی را پیگیری می‌کنیم؛ در این زمینه نظراتی به دست ما رسیده که دست‌بندی شده‌اند.

معاون فناوری بانک مرکزی در پاسخ به این سوال که آیا رمزارز بانک مرکزی امسال رونمایی می‌شود، گفت: من فکر نمی‌کنم که رمزارز بانک مرکزی به امسال برسد و بتوان آن را نهایی کرد. محرمیان در پاسخ به پرسش دیگر خبرنگار مهر مبنی بر اینکه، آیا بانک مرکزی به عنوان نهاد سیاست‌گذار، در این رابطه کند عمل نمی‌کند، تصریح کرد: ما معتقد

فرصت امروز: مجاری استخراج رمزارزها در تابستان امسال به بحرانی برای دولت و به‌ویژه وزارت نیرو تبدیل شد و با تدبیر دولت، فعالیت‌های مربوط به استخراج رمزارزها به منظور کاهش مصرف برق، محدود شد. ممنوعیت استقرار ماینرها در شهرک‌های صنعتی و بررسی خانه به خانه برای کشف و ضبط دستگاه‌های ماینر نیز از جمله تلاش‌هایی بود که پس از تابستان در زمینه تولید رمزارز کلید خورد. اگر چه تلاش دولت با توجه به مصرف برق بالای دستگاه‌های استخراج رمزارزها طبیعی بود، اما با انتقاد و تردید فعالان فضای مجازی و بخش خصوصی همراه بود، چنانکه افشین کلاهی صمدی، عضو هیات نمایندگان اتاق تهران از تناقض‌گویی مسئولان درباره استخراج رمزارزها انتقاد کرد.

همچنین محمدرضا شرفی، رئیس کارگروه استخراج رمزارز انجمن بلاک چین، عملکرد وزارت صنعت درباره استخراج رمزارزها را عجیب دانست و گفت: «هردم از فروشگاه‌های اینترنتی که نمداد اعتماد از وزارت صمت دریافت کرده‌اند، ماینر خریدند اما اکنون این دستگاهها به دلیل قاچاق بودن و عدم پرداخت تعرفه واردات از خریدار آن ضبط می‌شود. آیا وزارتخانه نمی‌دانسته که ردیف وارداتی برای دستگاهها تعریف نشده است و سایت‌ها و فروشندگان اختصاصی این دستگاهها را تایید کرده است؟»

هرچند فلسفه تولید رمزارزها، خروج فرایند انتقال اعتبار از محدودیت بانکی‌های مرکزی است، اما بانک مرکزی هم به عنوان متصدی بازار پول کشور وارد میدان شد و اعلام کرد انتشار رمزارز در انحصار بانک مرکزی است و این بانک مسئولیتی در قبال هر نوع زیان افراد در معامله و استخراج رمزارز را نمی‌پذیرد.

در این بین، معاون فناوری بانک مرکزی هم در تازه‌ترین اظهارنظرش درباره استخراج رمزارزها گفته است که بانک مرکزی هیچ رمزارزی جز رمزارز خودش را قبول ندارد و البته رمزارز خودش هم بعید است امسال رونمایی شود. مه‌رمان محرمیان با بیان اینکه انتشار پول در انحصار بانک مرکزی است و هیچ رمزارز دیگری را به جز رمزارز بانک مرکزی قبول نداریم، گفت: بعید است که این ارز دیجیتال امسال رونمایی شود.

او در پاسخ به پرسش خبرنگار مهر که آیین‌نامه مرتبط با انتشار رمزارزها در چه مرحله‌ای است، گفت: بانک مرکزی همچنان بر روی آیین‌نامه تدوین‌شده درخصوص رمزارزها در حال کار و بررسی کارشناسی است و باید اجازه داد تا مجموعه اقداماتی که این بانک انجام داده، به نتیجه برسد تا زمانی که به جمع‌بندی نرسیده است، نمی‌توان انتشار عمومی داد.

معاون فناوری بانک مرکزی با بیان اینکه این نهاد به عنوان سیاست‌گذاری پولی

آگهی فراخوان مناقصه عمومی. شرکت مجتمع گاز پارس جنوبی در نظر دارد اقلام مورد نیاز خود را با شرایط ذیل از طریق مناقصه عمومی تامین نماید. شماره تقاضای شماره MR-9800231 مناقصه شماره 98/154. شرح مختصر اقلام درخواستی: خرید انواع اتصالات (FLANGE و ELBOW) از سازندگان داخلی. مبلغ تضمین شرکت در فرایند ارجاع کار: 50000000 ریال. تاریخ تحویل اسناد به واجدین شرایط: 98/12/03. تاریخ کتایش پاکات فنی: 99/01/07. آخرین مهلت ارائه پیشنهادات: 98/12/28. آدرس و تلفن مناقصه گزار: استان بوشهر، عسلویه، منطقه ویژه اقتصادی انرژی پارس، شرکت مجتمع گاز پارس جنوبی، فاز 3 و 3- مدیریت بازرگانی اداره خرید- گروه خرید تعمیرات اساسی، تلفن: 077-31312242-077. مناقصه کرای می‌تواند جهت کسب اطلاعات بیشتر به سایت WWW.SPGC.IR مراجعه و یا با شماره تلفن 2251-77731312242 تماس حاصل فرمایند.

آگهی مناقصه عمومی دو مرحله ای شماره 98/70. شرکت توزیع نیروی برق اهواز در نظر دارد اجرای پروژه اصلاح و جابجایی و ساماندهی شبکه برق فرسوده و حادثه دیده در مسیر روستاهای دهلیز 2 تا زرگ (حمیدیه) در حوزه عملیاتی خود را به پیمانکار واجد شرایط از طریق مناقصه عمومی واگذار نماید. میزان سپرده شرکت در مناقصه به مبلغ 363/000/000 ریال می‌باشد، که بصورت ضمانتنامه بانکی معتبر و یا وجه نقد به حساب بانک مرکزی به شماره 4001125707145732 به نام شرکت توزیع نیروی برق اهواز به مناقصه گزار تسلیم گردد. زمان و محل و نحوه دریافت اسناد: از تاریخ درج آخرین آگهی بمدت 5 روز با در دست داشتن فیش واریزی به مبلغ 200/000 ریال به حساب بانک تجارت شعبه شهید چمران به شماره 1028040020 به آدرسهای زیر مراجعه نمایند: پایگاه اینترنتی شرکت توزیع برق اهواز: WWW.AEPDCO.IR. پایگاه اینترنتی توانیر: WWW.TAVANIR.ORG.IR. پایگاه اینترنتی ملی اطلاع رسانی مناقصات: WWW.IETS.MPORG.IR. سامانه تدارکات الکترونیکی دولت: WWW.SETADIRAN.IR. تلفن تماس: 0613 4490700 داخلی 2245. آخرین مهلت و محل تحویل و بازگشایی پاکات: حداکثر تا ساعت 15:00 مورخ 98/11/20 به دبیرخانه مرکزی شرکت: اهواز - بلوار پاسداران - رویروی بیمارستان ابوذر - جنب شهرک صنعتی تسلیم گردد. بازگشایی راس ساعت 13:00 مورخ 98/11/26 می‌باشد. به پیشنهادهای فاقد سپرده و امضاء، مشروط، مخدوش و پیشنهاداتی که بعد از انقضای مدت مقرر واصل می‌شود، مطلقاً ترتیب اثر داده نخواهد شد. سایر اطلاعات و جزئیات در اسناد مناقصه مندرج است.

آگهی فراخوان ارزیابی کیفی مناقصه عمومی (دو مرحله ای) شماره مناقصه 124897. شرکت گاز استان مازندران در نظر دارد از طریق فراخوان ارزیابی کیفی نسبت به شناسایی شرکت‌های دارای رزومه کاری مناسب جهت مناقصه ذیل اقدام نماید. بدینوسیله از کلیه شرکت های واجد شرایط که مایل به شرکت در این ارزیابی هستند دعوت می‌گردد از تاریخ درج آگهی الی 98/11/08 جهت اعلام آمادگی به امور کالا مراجعه نموده تا نسبت به معرفی آنها جهت دریافت استعلام ارزیابی کیفی به واحد کمیته فنی - بازرگانی اقدام گردد. اسناد تکمیل شده میبایست حداکثر تا تاریخ 98/11/23 به کمیته فنی بازرگانی تحویل گردد. بدینوسیله است به اسناد تحویل شده بعد از مهلت تعیین شده در فریب اثر داده نخواهد شد. شرکت گاز استان مازندران پس از بررسی اسناد و مدارک واسله و اطلاعات مندرج در پرسشنامه در چهار جوب تحویل مودت نسبت به ارزیابی کیفی شرکت کنندگان اقدام و از شرکت های واجد شرایط جهت دریافت اسناد مناقصه متعاقب دعوت بعمل خواهد آورد. ضمناً ارائه مدارک و پرسشنامه های تکمیل شده هیچگونه حافی را برای متقاضیان جهت شرکت در مناقصه ایجاد نخواهد کرد. خواهشمند است در نامه اعلام آمادگی، آدرس، کدپستی و تلفن به وضوح مشخص گردد. آدرس امور کالا ساری- بلوار طالقانی شرکت گاز استان مازندران ساختمان شماره 2 طبقه همکف 90-00-222-40-11 داخلی 2243 تلفنکس 011-222-401-222-11 آدرس کمیته فنی - بازرگانی: ساری - بلوار طالقانی شرکت گاز استان مازندران 011-222-40-222-40-11. عنوان و مشخصات کلی پروژه ها:

Table with 2 columns: ردیف (Row) and موضوع مناقصه (Subject). Row 1: مناقصه خرید یکپس آتکرید NEXSAN با مشخصات ذیل: NEXSAN (A) 1xP with 1A NEXSAN HDD SAS 1/2 TB 10K + FAS cdbk. تعداد: 4 دستگاه. مبلغ تضمین (ریال): 1/100/000/000. مبلغ برآورد (ریال): 22/000/000/000. حداقل امتیاز کیفی: 60.

- 1- محل تامین اعتبار: منابع داخلی.
2- مدت اعتبار پیشنهادها: سه ماه می‌باشد و این مدت حداکثر برای یک بار قابل تمدید می‌باشد.
3- نوع تضمین شرکت در فرایند ارجاع کار: ضمانتنامه بانکی معتبر براساس آیین نامه تضمین معاملات دولتی مصوبه هیات وزیران به شماره 12242 ات 0659 - مورخ 1394/01/22 و اصلاحات بعد از آن در خصوص کارهای بیمتگاری یا واریزوجه نقدی به شماره حساب بانک مرکزی (IRV101000401100037258AACT) واریز گردد.
4- زمان مهلت دریافت اسناد: 98/12/03 الی 98/12/06.
5- زمان مودت پیشنهاد مالی: 98/12/21.
6- زمان کتایش پیشنهادات: 98/12/25 (ساعت 9 صبح) ضمناً هرگونه تغییر در زمان های یاد شده کتبا اعلام می‌گردد.
7- شرایط مناقصه:

Table with 2 columns: ردیف (Row) and موضوع مناقصه (Subject). Row 1: مناقصه خرید یکپس آتکرید NEXSAN با مشخصات ذیل: NEXSAN (A) 1xP with 1A NEXSAN HDD SAS 1/2 TB 10K + FAS cdbk. تعداد: 4 دستگاه. مبلغ تضمین (ریال): 1/100/000/000. مبلغ برآورد (ریال): 22/000/000/000. حداقل امتیاز کیفی: 60.

1- ارزیابی مشتریان قبلی و گواهی حسن شهرت صادره توسط آنان
2- داشتن تجربه و دانش در زمینه مورد نظر (ارائه رزومه کاری مرتبط)
3- تضمین کیفیت خدمات پس از فروش محصولات (وارانتی)
4- نظام کیفیت و نحوه تضمین محصولات (کارانتی)
5- ثبت نام و اخذ کد اطلاع رسانی مناقصات با مراجعه به سایت http://iets.mporg.ir
6- حداقل اعتبار پیشنهاددهنده در این مناقصه دو مرحله ای فراخوان عمومی به تعداد سه مناقصه گر می‌باشد.
7- جهت کسب اطلاعات بیشتر در سایت شرکت گاز استان مازندران به آدرس www.nigc-mazandaran.ir مراجعه نماید.

روابط عمومی شرکت گاز استان مازندران شماره مجوز: 1398.6657 تاریخ انتشار نوبت اول: 98/11/24 تاریخ انتشار نوبت دوم: 98/11/25

نماگر بازار سهام

در افتتاحیه دومین مسابقات الگوریتمی با حمایت گروه مالی پاسارگاد مطرح شد

پای هوش مصنوعی به بورس باز می شود

مراسم افتتاحیه دومین دوره رقابت‌های الگوریتمی روز شنبه با حضور مسئولان سازمان بورس و همچنین علی اکبر امین تفرشی، مدیرعامل شرکت سرمایه‌گذاری پارس آریان (هدینگ سرمایه‌گذاری بانک پاسارگاد) در ساختمان سابق شرکت بورس تهران برگزار شد. به گزارش تابناک، علی اکبر امین تفرشی در این مراسم گفت: امروزه یکی از دغدغه‌های اصلی مدیران جوان در هنگام ورود به بازار کار این موضوع است که بتوانند با بهره‌گیری از تکنولوژی‌های جدید و خلاقانه اهداف سازمان خود را متحول سازند و همین مسئله باعث ایجاد چالش‌هایی در بازارهای مختلف از جمله بازار مالی خواهد شد و استفاده از هوش مصنوعی به طور اعم و الگوریتم به طور اخص، در جهت اثبات خلاقیت مدیران عرصه بسیار تلاشگری است. مدیرعامل شرکت سرمایه‌گذاری پارس آریان، ادامه داد: در بازارهای مالی پیشرفته دنیا درصد عظیمی از معاملات با استفاده از تکنولوژی‌های هوش مصنوعی شکل می‌گیرد و هر ساله این روند با شتاب قابل توجهی رو به افزایش است. در کشور ما نیز از چند سال گذشته توجه به این دست از ابزارهای نوین رونق بسیار خوبی را پیدا کرده و این موضوع باعث شد که در سال گذشته برای نخستین بار با همکاری سازمان بورس و اوراق بهادار اولین دوره از مسابقات الگوریتمی برگزار گردید. به گفته امین تفرشی، طبق برآوردها انتظار می‌رود تا سال ۲۰۲۳، ۲۵ درصد از مشاغل با استفاده از روبات‌ها و از طریق هوش مصنوعی انجام خواهد شد و تا سال ۲۰۳۰ این نسبت به ۵۰ درصد افزایش پیدا خواهد کرد.

عضو هیأت‌مدیره شرکت بورس اوراق بهادار تهران در پاسخ به چرایی عدم ارزیابی اولیه در بورس علی‌رغم روند صعودی بازار گفت: بستر لازم برای حضور شرکت‌های جدید توسط سازمان بورس و اوراق بهادار فراهم شده و شرکت‌هایی که تمایل دارند سهام خود را در این بازار وارد کنند، می‌توانند اقدام کنند لیکن طبیعتاً برخی از شرکت‌ها زیرساخت‌های لازم برای به دست آوردن شرایط لازم برای پذیرش را نداشته و در شرایط فعلی تعداد زیادی شرکت در حال بررسی بوده و تلاش و افروزی در جریان است تا با فراهم آوردن حداقل‌های موردنیاز برای پذیرش شرکت‌های متقاضی تا پایان سال چندین عرضه اولیه جدید خواهیم داشت ولی به هر حال موافقم که تعداد عرضه‌های اولیه سال جاری قابل قبول نبوده و در واقع با گسترش امکانات لازم برای شفافیت شرکت‌ها امیدواریم ماه‌های آتی این روند بهبود یابد. او در خصوص چشم‌انداز بازار سرمایه نیز گفت: شاخص کل همه این سطوح مقاومتی پیش‌بینی شده را پشت سر گذاشته، چندین عامل در این مسئله موثر هستند از جمله اینکه پس از تنش‌های پیش‌آمده در سطح اقتصاد کلان کشور به آرامش نسبی دست پیدا کرده‌ایم، از طرف دیگر در بازارهای موازی همچون طلا، ارز و مسکن آرامش و ثبات برقرار شده در نتیجه تنها بازاری که همچنان برای سرمایه‌گذاری جذابیت دارد، بازار سرمایه بوده و عمده نقدینگی جامعه نیز به این سمت هدایت می‌شود.

شاخص بورس تهران در اولین روز بهمن‌ماه بیش از ۳ هزار واحد کاهش یافت

نگاه خیره سرمایه‌گذاران به بورس



شرایط رکود به سر می‌برند.

در عین حال افزایش اقبال سرمایه‌گذاران به حضور در بورس سبب شده است بار دیگر مساله تخصص و ریسک، ترجیح‌بند سخنان مسئولان و کارشناسان بورس اوراق بهادار باشد اما دلیل تاخت و تاز شاخص در یکی از سخت‌ترین دوره‌های اقتصاد ایران چیست؟

در همین رابطه حمید میرمعینی، کارشناس بورس، در رابطه با رشد شاخص‌های بورس در روزهای گذشته گفت: واقعیت این است که رکوردشکنی‌های اخیر در مقایسه با اتفاقی که در اقتصاد کشور تا حدود زیادی متناقض بود. در عمل اقتصاد ایران روزهای خوبی را پس از تصمیم آمریکا در خروج از برجام سپری نمی‌کرد و این در شرایطی بود که در این مدت شاخص بورس هر روز وضعیت بهتری داشت و رکوردشکنی‌های متوالی را از سر گذراند. این میان باید توجه داشت که افزایش نرخ دلار و تورم نیز در اقتصاد ایران رخ داد.

او ادامه داد: البته فارغ از شرایط سیاسی که طبیعتاً ریسک را افزایش می‌داد افزایش نرخ دلار عملاً سبب شد تا حدودی دارایی‌های این شرکت‌ها افزایش شود. از سوی دیگر بازارهای موازی نیز شرایط مناسبی را نداشتند و همین سبب شد تا در نهایت بازار سرمایه به شرایط فعلی خود برسد. این امر بیانگر آن است که شاخص بورس کشور به عنوان یکی از مولفه‌های مهم اقتصادی در شرایط خوبی به سر می‌برد در حالی که بسیاری از شاخص‌ها روند خوبی ندارند.

این کارشناس اقتصادی در پاسخ به سؤالی در رابطه با چرایی رشد بورس با اشاره به تاثیر نرخ دلار و تورم بر بازار سرمایه تصریح کرد: شرکت‌های زیادی از این اتفاقات سود بردند و علاوه بر اینکه رشد دارایی‌ها را شاهد بودند توانستند به سودآوری بیشتری هم برسند. این میان منابع این بخش نیز همزمان با این دو مساله رشد کرد. از سوی دیگر تعدادی از شرکت‌ها نیز تحت تاثیر این اتفاقات افزایش قیمت را انجام دادند و اینها همزمان با یکدیگر سبب شد تا در برخی از شرکت‌های کوچک عملاً رشد سهام بیش از ارزش افزوده آنها هم باشد. به بیان ساده‌تر تورم و افزایش نرخ دلار سبب شد تا شرکت‌ها هم افزایش منابع را تجربه کنند و هم افزایش درآمد را. همچنین دارایی‌های آنها نیز تحت تاثیر تورم رشد کرد.

سرازیر شدن سیل نقدینگی به سمت بورس

او افزود: البته باید توجه داشت شرکت‌های بزرگ دیرتر توانستند از موج مثبت بازار سهام بهره‌مند شوند، چراکه تا دو ماه پیش بیشتر رشد بازار در شرکت‌های کوچک رخ می‌داد و بازار چندان اقبالی به سهام ارزنده نداشت. به هر روی اثرگذاری بر عملکرد شرکت‌های بزرگ دشوار است و برای آن باید پول زیادی صرف شود. معنی گفت: با این حال به تدریج ریسک شرکت‌های کوچک بیشتر شد و همین امر رفته رفته بازار را به سمتی سوق داد که در عمل نقدینگی به سمت شاخص‌های ارزنده هم رفت و بازار سرمایه موفق شد اینها را جذب کند. این مهم نیز بیشتر در

فرصت امروز: شاخص بورس تهران بعد از رکوردشکنی بزرگ و تاریخی خود در ابتدای هفته، حالا در دو روز متوالی با اصلاح روبه‌رو شده است؛ چنانچه شاخص کل پس از عقب‌نشینی در معاملات روز دوشنبه، در روز سه‌شنبه هم با افت ۳ هزار و ۷۹۸ واحدی به رقم ۴۰۶ هزار و هشتاد و هشت واحد رسید. همچنین شاخص کل (هم وزن) با یک هزار و ۳۲۹ واحد افزایش به ۱۲۹ هزار و ۴۲۰ واحد و شاخص قیمت (هم وزن) با ۸۸۶ واحد رشد به ۸۶ هزار و ۳۴۲ واحد رسیدند. شاخص آزاد شناور نیز با ۲ هزار و ۶۸۱ واحد کاهش به رقم ۴۸۳ هزار و ۶۳۲ واحد رسید، شاخص بازار اول ۳ هزار و ۶۳۹ واحد و شاخص بازار دوم ۳ هزار و ۷۹۴ واحد کاهش داشتند.

در معاملات این روز بیش از ۶ میلیارد و ۷۴۳ میلیون سهم، حق تقدم و اوراق بهادار به ارزش ۴۱ هزار و ۴۴۴ میلیارد ریال داد و ستد شد. نماد کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران (حکشتی) با ۱۷۷ واحد، پتروشیمی خارک (شخارک) با ۱۲۱ واحد، پتروشیمی شازند (شازاک) با ۱۰۵ واحد و پتروشیمی شیراز (شیراز) با ۹۱ واحد، گلوکوران (غلگ) با ۸۶ واحد بیشترین تاثیر مثبت را بر شاخص کل داشتند. در مقابل، نماد پالایش نفت اصفهان (شپنا) با ۴۴۰ واحد، صنایع پتروشیمی خلیج فارس (فارس) با ۴۳۵ واحد، پالایش نفت بندرعباس (شبندر) با ۴۱۰ واحد، مخابرات ایران (اخیر) با ۳۶۶ واحد، فولاد مبارکه اصفهان (فولاد) با ۳۰۴ واحد، فولاد خوزستان (فخوز) با ۲۹۹ واحد و گسترش نفت و گاز پارسیان (پارسان) با ۲۹۴ واحد بیشترین تاثیر منفی را بر معاملات بورس گذاشتند.

نماد بانک ملت، بانک تجارت، سایپا، بانک اقتصاد نوین، پالایش نفت اصفهان، پارس خودرو و پالایش نفت بندرعباس از جمله نمادهای پربیننده دیروز بودند. گروه خودرو نیز معاملات این روز صدرنشین برترین گروه‌های صنعت شد و یک میلیارد و ۵۲ هزار برگه سهم به ارزش بیش از ۴ هزار و ۲۲۰ میلیارد ریال در این گروه داد و ستد شد. شاخص فرابورس نیز بیش از ۴۲ واحد افت داشت و بر روی کانال ۵۸۸ واحد ثابت ماند.

کود سرمایه‌ها از فردوسی به حافظ ادامه دارد؟

فارغ از افت شاخص بورس تهران در دو روز اخیر، رکوردشکنی‌های اخیر بورس همه نگاه‌ها را به حافظ خیره کرده است؛ به طوری که رشد فزاینده بورس در سایه رکود سنگین بازارهای سنتی سرمایه‌گذاری، شکل جدیدی از سرمایه‌گذاری را پیش پای دارندگان دارایی‌های خرد و کلان گذاشته است.

به گزارش خیرآلاین، بازار سرمایه در روزهای اخیر بی در پی رشد شاخص‌ها را تجربه کرد. این رشد به نحوی بود که رکوردشکنی‌های پی‌درپی صورت گرفت و هم‌اکنون شاخص بازار سرمایه حدود ۴۰۹ هزار سهم است. بررسی‌ها نشان می‌دهد حالا اقبال سرمایه‌گذاری به حافظ بیش از بازار ارز فردوسی است و این تغییر اتفاق مهمی در اقتصاد ایران تلقی می‌شود. در یک سال و نیم گذشته کلیت اقتصاد کشور روزهای سختی را تجربه کرد و در این روزها اغلب بازارهای سوده مانند مسکن در

فراخوان مناقصه عمومی یک مرحله‌ای

«خرید، نصب، راه‌اندازی، پشتیبانی فنی و آموزش تجهیزات فناوری اطلاعات» (شماره ۵-۹۸)



جمهوری اسلامی ایران
وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی

وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی در نظر دارد مناقصه عمومی یک مرحله‌ای خرید، نصب، راه‌اندازی، پشتیبانی فنی و آموزش تجهیزات فناوری اطلاعات «خود به شماره (۲۰۹۸۰۰۰۰۱۰۰۰۰۰۰۵) را از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت برگزار نماید. کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد مناقصه تا ارائه پیشنهاد مناقصه گران و باز گشایی پاکت‌ها از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد و لازم است مناقصه‌گران در صورت عدم عضویت قبلی، مراحل ثبت‌نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند.

تاریخ انتشار مناقصه در سامانه ۱۳۹۸/۱۱/۰۱ می‌باشد.

مهلت زمانی دریافت اسناد مناقصه از سایت: ساعت ۱۸ روز یکشنبه تاریخ ۱۳۹۸/۱۱/۰۶

مهلت زمانی ارائه پیشنهاد: ساعت ۱۸ روز چهارشنبه تاریخ ۱۳۹۸/۱۱/۱۶

زمان بازگشایی پاکت‌ها: ساعت ۹/۳۰ صبح روز یکشنبه تاریخ ۱۳۹۸/۱۱/۲۰

اطلاعات تماس و آدرس دستگاه مناقصه‌گزار:

– تلفن: ۶۴۴۹۲۶۲۶

– آدرس: تهران – خیابان آزادی – نبش خیابان بهمودی – ساختمان مرکزی وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی

اطلاعات تماس سامانه ستاد جهت انجام مراحل عضویت در سامانه:

– مرکز تماس: ۴۱۹۳۴

– دفتر ثبت‌نام: ۸۸۹۶۹۷۳۷ و ۸۵۱۹۳۷۶۸

م.الف.۳۱۲

جمهوری اسلامی ایران
وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی

فخر کتاب سازی

کتاب و چاپ

افتتاح و کلنگ زنی پروژه های آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی

به مناسبت دهه مبارک فجر ۱۳۹۸

عنوان پروژه	هزینه اجرای طرح ها (میلیون ریال)	اهداف و مشخصات طرح
احداث شبکه اصلی و فرعی جمع آوری فاضلاب در مسیر خیابان انقلاب – کلاشهر تبریز	۱۳۰/۰۰۰	• جمع آوری و دفع بهداشتی فاضلاب • اجرای ۲۳ کیلومتر خط اصلی و فرعی • جمعیت تحت پوشش: ۱۶۰۰۰ نفر • تعداد انشعابات: ۴۰۰۰ فتره
توسعه شبکه جمع آوری فاضلاب بستان آباد	۲۵/۰۰۰	• توسعه شبکه بطول ۳/۹ کیلومتر • جمعیت تحت پوشش: ۲۰۰۰ نفر
حفر و تجهیز چاه شماره ۱۰ بستان آباد	۸/۰۰۰	• افزایش ظرفیت تامین آب: ۱۲ لیتر در ثانیه • اجرای خط انتقال آب چاه بطول ۵۰۰ متر
بهره برداری از زون اول شبکه جمع آوری فاضلاب هریس	۳۴/۰۰۰	• جمع آوری و دفع بهداشتی فاضلاب • اجرای شبکه جمع آوری فاضلاب بطول ۶/۱ کیلومتر • جمعیت تحت پوشش: ۳۱۰۰ نفر
بهره برداری از طرح آب رسانی خمارلو بهمره حفر و تجهیز یک حلقه چاه	۳۵/۰۰۰	• اجرای خط انتقال آب چاه بطول ۶ کیلومتر • افزایش ظرفیت تامین آب: ۱۵ لیتر در ثانیه
توسعه شبکه جمع آوری فاضلاب اهر	۱۶/۹۰۰	• توسعه شبکه به طول ۴ کیلومتر در انظار ۲۰۰ و ۴۰۰۰ متر
حفر و تجهیز یک حلقه چاه به عمق ۲۰۰ متر به همراه اجرای خط انتقال مربوطه و نیروسانی صوفیان	۱۲/۰۰۰	• اجرای خط انتقال آب چاه بطول ۵۰۰ متر • افزایش ظرفیت تامین آب: ۱۵ لیتر در ثانیه
کلنگ زنی حفر و تجهیز یک حلقه چاه عمیق نرگمنجلی	۱/۵۰۰	• افزایش ظرفیت تامین آب ۱۰ لیتر در ثانیه • اجرای خط انتقال آب بطول ۵۰۰ متر
کلنگ زنی احداث مخزن ذخیره آب به ظرفیت ۵۰۰۰ متر مکعبی مراغه	۴۰/۰۰۰	• افزایش ذخیره آب شرب • اجرای خط انتقال آب بطول ۱ کیلومتر
کلنگ زنی احداث مخزن ذخیره آب به ظرفیت ۲۰۰۰ متر مکعبی آتش احمد	۴۰/۰۰۰	• افزایش ذخیره آب شرب • اجرای خط انتقال آب بطول ۲ کیلومتر
کلنگ زنی حفر و تجهیز یک حلقه چاه عمیق آتش احمد	۱۰/۰۰۰	• افزایش ظرفیت تامین آب ۱۰ لیتر در ثانیه • اجرای خط انتقال آب بطول ۵۰۰ متر

جمع کل: ۳۵۲/۴۰۰ میلیون ریال

ایران به بخند تو زیباست
برای ما ستم ایران بخند تو تلایم

روابط عمومی شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی



معاون وزیر صنعت: صادرات فولاد را باید تسهیل کنیم

معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت با بیان اینکه در شرایط تحریم باید در مسیر تسهیل صادرات محصولات فولادی اقدامات لازم را انجام دهیم، گفت امسال ظرفیت تولید فولاد به ۳۷ تا ۳۹ میلیون تن می‌رسد. به گزارش تسنیم، خداداد غریب‌پور روز گذشته در همایش صنعت فولاد و معدن ایران با نگاهی به بازار با اشاره به اینکه بخش معدن و صنایع معدنی کشور از سال گذشته تاکنون پنج بار مورد تحریم‌های ظالمانه آمریکا قرار گرفته است، اظهار داشت: هدف آنها متوقف ساختن صادرات کشور است که خوشبختانه هنوز به اهداف خود نرسیده‌اند به نحوی که امسال پیش‌بینی شده حداقل ۱۰ میلیون تن صادرات فولاد محقق شود که ارزش آن بالغ بر ۴ تا ۵ میلیارد دلار است. وی با بیان اینکه ۴ میلیون نفر مستقیم در ارتباط با این صنعت اشتغال دارند، افزود: براساس سند چشم‌انداز ۱۴۰۴ انتظار می‌رود امکان صادرات ۲۰ میلیون تن فولاد فراهم شود، ضمن اینکه ۲۵ میلیون تن در داخل به مصرف خواهد رسید. معاون وزیر صنعت تصریح کرد: امسال ظرفیت تولید فولاد به ۳۷ تا ۳۹ میلیون تن می‌رسد. وی در خصوص پیرامون شرکت‌هایی که در دایره تحریم‌های ظالمانه آمریکا قرار گرفته‌اند، توضیح داد: ارزش بورسی ۲۰ شرکت فعال در بخش معدن و صنایع معدنی که تحریم شده‌اند بالغ بر ۲۸۰ هزار میلیارد تومان است. البته امسال فولاد مبارکه و شرکت ملی صنایع مس ایران بیش از یک میلیارد دلار افزایش سرمایه دادند و این امر برای گل‌گهر و چادرمو در سال آینده اجرایی خواهد شد.

واکسیناسیون ۲۰ هزار رأس دام در استان‌های سیل‌زده جای نگرانی مینی بر بیماری مشترک دام و انسان نیست

رئیس سازمان دامپزشکی کشور گفت تاکنون ۲۰ هزار رأس دام در استان‌های سیستان و بلوچستان و هرمزگان در برابر بیماری‌ها واکسینه شدند. علیرضا رفیع‌پور در گفت و گو با باشگاه خبرنگاران جوان، درباره آخرین وضعیت واکسیناسیون دام در استان‌های سیل‌زده، اظهار کرد: در وقوع سیل اخیر در استان سیستان و بلوچستان و منطقه جاسک هرمزگان در هر جایی که امکان دسترسی برای همکاران سازمان دامپزشکی فراهم بوده، حضور یافته و نسبت به دفن بهداشتی دام‌های تلف‌شده اقدام کرده‌اند. او افزود: بنا بر آخرین آمار تاکنون بیش از ۲۰ هزار رأس در استان‌های سیل‌زده واکسیناسیون شده که ۵ هزار رأس دام با همکاری بخش خصوصی دامپزشکی به طور کلیمارگان و مابقی با هزینه خود دامداران واکسینه شده‌اند. رئیس سازمان دامپزشکی کشور ادامه داد: در استان‌های سیل‌زده علاوه بر واکسیناسیون دام‌ها اقدامات کمکی دیگر انجام شده و خوراک دام و طیور، ویتامین و مواد معدنی موردنیاز توسط تولیدکنندگان و چند تشکل که به سازمان دامپزشکی کمک کرده‌اند، در اختیار دامداران خسارت‌دیده قرار گرفته است. رفیع‌پور با اشاره به اینکه عمده دامداری‌های مناطق سیل‌زده سنتی هستند، بیان کرد: برخی از این دام‌ها در مسیر رودخانه و سیل بودند که همین امر منجر به تلفات آنها شده است ضمن آنکه برخی واحدهای دامداری روستایی که در کنار منازل قرار داشتند خراب شده و دام‌هایشان از بین رفته است. این مقام مسئول با بیان اینکه اقدامات حمایتی، درمانی و بهداشتی در این مناطق آغاز شده است، گفت: بیش از ۳۰۰ اکبپ از همکاران سازمان دامپزشکی به شهرستان‌های سیل‌زده اعزام شدند و ۱۲ اکبپ مجهز دیگر از سایر استان‌ها به کمک ما آمدند که بدین ترتیب دام‌های تلف‌شده جمع‌آوری و دفن بهداشتی می‌شوند.

دفن بهداشتی ۲۰۰ رأس دام در استان‌های سیل‌زده
او ادامه داد: تاکنون ۳ هزار رأس دام که به سبب وضعیت بد آب و هوایی بیمار شدند، تحت درمان قرار گرفتند و ۲۰۰ رأس دام به صورت بهداشتی دفن شدند هرچند هنوز دام‌های تلف‌شده‌ای هستند که زیر گل و لای مدفون شدند و باید از ماشین‌الات سنگین برای خارج کردن آنها استفاده کرد. رئیس سازمان دامپزشکی کشور در پایان، تصریح کرد: با توجه به اقدامات بهداشتی و درمانی که در مناطق سیل‌زده انجام شده، تاکنون بیماری دامی و مشابه انسان و دام در این مناطق رویت نشده است که بدین ترتیب جای هیچ‌گونه نگرانی نیست.

احیای معدن کوچک و جلوگیری از تعطیلی آنها

معاون معدن و صنایع معدنی سازمان صمت استان تهران از تشکیل کارگروه احیای معدن کوچک و متوسط خبر داد و گفت: با برگزاری این کارگروه‌ها و جلسات، مشکلات معدن، مطرح و توسط ستاد تسهیل صنایع، مشکلات رفع می‌شوند تا معدن کوچک احیا و از تعطیلی آنها جلوگیری شود. علی عبدی در گفت‌وگو با ایسنا، اظهار کرد: از معدن استان تهران که دارای پروانه بهره‌برداری هستند، تعداد ۱۳۵ فقره معدن وجود دارد که از این تعداد ۲۸۰ فقره دارای بهره‌بردار هستند که ۲۱۵ فقره، فعال و ۶۵ معدن غیرفعال هستند. ۷۵ معدن الباقی نیز فاقد بهره‌بردار هستند که لازم است که وارد مزایده شده یا واگذار شوند. به لحاظ استخراج نیز در سال گذشته ۲۸ میلیون تن استخراج داشته‌ایم که نسبت به سال ۲۰۱۶، ۲ میلیون تن افزایش تناژ ایجاد شده است. معاون معدن و صنایع معدنی سازمان صمت استان تهران با بیان اینکه معدن تهران رتبه سوم استخراجی معادن را در کشور به خود اختصاص داده است، گفت: در سال جاری روند افزایش استخراج ادامه داشته است. در ۹ ماهه سال جاری ۱۸ میلیون تن استخراج انجام شده است که نسبت به مدت مشابه سال گذشته که ۱۷.۷ میلیون تن بوده است، افزایش ۱.۶ درصدی داشته است. علاوه بر این به لحاظ صدور پروانه‌های بهره‌برداری ۳۰۰ درصد افزایش صدور پروانه بهره‌برداری در ۹ ماهه سال جاری نسبت به مدت مشابه سال گذشته که ۱۲ مورد بوده و در سال جاری به ۲۵ مورد رسیده است، داشته‌ایم.

وی افزود: به دلیل توسعه معدن در استان تهران به دلیل مسائل زیست محیطی، صدور پروانه‌های اکتشاف نسبت به سال گذشته را کاهش داده‌ایم که این میزان کاهش در حدود ۳۰ درصد بوده است. ضمن اینکه حقوق دولتی معدن استان تهران در ۹ ماهه سال گذشته ۶۸ میلیارد ریال بوده که در سال جاری با افزایش ۳۳ درصدی به ۱۰۰ میلیارد ریال رسیده است. عبدی ادامه داد: با توجه به هدف سلاماندهی معدن استان تهران به لحاظ استخراج فنی، ایمنی و مهندسی، کارگروه‌هایی با منابع طبیعی استان برگزار شده است. همچنین کارگروه سوخت نیز برگزار شده است تا سوخت معادن تامین شوند و گشایش‌های بسیار خوبی صورت گرفته است. ضمن اینکه تاکنون دو کارگروه احیای معدن کوچک و متوسط برگزار شده است تا با استفاده از امکانات طرح‌های معدن کوچک و متوسط برای احیای نیمه‌فعال و غیرفعال را راه‌اندازی کنیم. در کارگروه ماده ۲۰ همچون ستاد تسهیل صنایع، معدنی که به لحاظ فنی، حقوق دولتی یا ... مشکلاتی دارند، گردهم جمع می‌شوند و سازمان با ارائه مهلت‌های لازم، مشکلات آنها را حل کرده و تا جایی که امکان دارد از تعطیلی آنها جلوگیری می‌کند.



می‌شود. شرکت‌هایی که برای پروژه‌های محوری نیاز به خرید خارجی دارد، باید پیش از خرید خارجی، نیاز خود را در این سامانه مطرح کنند تا اگر توانمندی در تولید این محصول و در داخل کشور وجود دارد، این نیاز برطرف شود.

رئیس مرکز ساخت داخلی، تجهیزات و ماشین‌سازی وزارت صمت درباره ارتباط سامانه توانیران با صندوق توسعه ملی گفت: ارتباط مناسبی بین این دو بخش وجود دارد پس از تخصیص اعتبار، پروژه مصوب و وارد سامانه می‌شود، در طراحی خط نیز باید از پیمانکاران سامانه استفاده و انتخاب شود. کلیه اطلاعات توانمندی‌های داخلی کشور در سایت توانمندی وزارت صمت ثبت شده و در اختیار استناداران قرار دارد، اگر علی‌رغم وجود توان داخلی اتفاق بیفتند قابلیت پیگیری و نظارت را، حتی از طریق قوه قضائیه داریم.

او با اشاره برگزاری هشت میز تخصصی ساخت داخلی و کاهش ارزشی ۱.۲ میلیارد یورویی گفت: دستگاه‌های مشمول قانون حداکثر استفاده از توان داخلی مکلف به استفاده از سامانه توانیران هستند و حتی کالاهای مصرفی خود را از این طریق تامین می‌کنند. اگر شرکتی به قانون حداکثر استفاده از توان داخلی بی‌اعتنا باشد، می‌توانیم این موضوع را از طریق مراجع قانونی پیگیری کنیم، اما شرکت‌های داخلی همگی دوستدار تولید داخلی و خواستار رفع نیازهای خود از توان داخلی هستند و از این طرح حمایت می‌کنند.

رئیس ساخت داخلی ماشین‌سازی و تجهیزات وزارت صمت گفت سامانه توانیران هم از جمله برنامه‌هایی است در قانون استفاده حداکثری از توان تولیدات ملی دیده شده و ما ملزم به راه‌اندازی آن بودیم.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، سید محمد مهدی هادی در نشست راه‌اندازی سامانه توانیران، اظهار کرد: بدون شک بهترین راهکار برای توسعه ساخت داخلی، تکیه بر توانمندی‌های تولیدکنندگان کشور است؛ ساخت داخل و استفاده از توانمندی‌های تولیدی داخلی به عنوان سیاست اصلی وزارت صمت در تمام فعالیت‌های این سازمان دیده شده است که تنها یکی از آنها مرکز ساخت داخل در وزارت صمت راه‌اندازی شده است.

او با اشاره به تأخیر به وجود آمده برای اطمینان از عملکرد مناسب این سامانه بیان کرد: سامانه توانیران هم از جمله برنامه‌هایی است در قانون استفاده حداکثری از توان تولیدات ملی دیده شده و ما ملزم به راه‌اندازی آن بودیم. ویرایش قانون حداکثر استفاده از توان داخلی در اردیبهشت توسط مجلس شورای اسلامی مصوب شد و در خرداد توسط رئیس جمهور ابلاغ شد که در ویرایش جدید آن نسبت به سال ۱۳۹۲ مسائل مهم‌تر و به‌روزتری در نظر گرفته شده است. او ادامه داد: قانون استفاده از حداکثر توان تولیدی کشور طرح‌ها و پروژه‌های کلان را در برمی‌گیرد و در وهله اول شرکت‌های دولتی و شبه‌دولتی را شامل

رئیس ساخت داخلی ماشین‌سازی و تجهیزات وزارت صمت گفت سامانه توانیران هم از جمله برنامه‌هایی است در قانون استفاده حداکثری از توان تولیدات ملی دیده شده و ما ملزم به راه‌اندازی آن بودیم.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، سید محمد مهدی هادی در نشست راه‌اندازی سامانه توانیران، اظهار کرد: بدون شک بهترین راهکار برای توسعه ساخت داخلی، تکیه بر توانمندی‌های تولیدکنندگان کشور است؛ ساخت داخل و استفاده از توانمندی‌های تولیدی داخلی به عنوان سیاست اصلی وزارت صمت در تمام فعالیت‌های این سازمان دیده شده است که تنها یکی از آنها مرکز ساخت داخل در وزارت صمت راه‌اندازی شده است.

او با اشاره به تأخیر به وجود آمده برای اطمینان از عملکرد مناسب این سامانه بیان کرد: سامانه توانیران هم از جمله برنامه‌هایی است در قانون استفاده حداکثری از توان تولیدات ملی دیده شده و ما ملزم به راه‌اندازی آن بودیم. ویرایش قانون حداکثر استفاده از توان داخلی در اردیبهشت توسط مجلس شورای اسلامی مصوب شد و در خرداد توسط رئیس جمهور ابلاغ شد که در ویرایش جدید آن نسبت به سال ۱۳۹۲ مسائل مهم‌تر و به‌روزتری در نظر گرفته شده است.

او ادامه داد: قانون استفاده از حداکثر توان تولیدی کشور طرح‌ها و پروژه‌های کلان را در برمی‌گیرد و در وهله اول شرکت‌های دولتی و شبه‌دولتی را شامل

نوسان ۴۵۰ تومانی قیمت مرغ در بازار

خرید تضمینی با شیوه فعلی مرهم درد مرغداران نیست

جولگیری کنند. وی با انتقاد از نبود نظارت جدی در بازار نهاده‌ها بیان کرد: با وجود آنکه قیمت جوجه یک روزه و سایر نهاده‌های دامی اعم از ذرت و کنجاله سویا، ریزمغذی‌ها و ... نرخ نامشده تولید تأثیر بسزایی دارد، اما متأسفانه نظارت جدی بر بازار از سوی مسئولان امر مغفول مانده است در حالی که استمرار روند نوسان نرخ نهاده‌های تولیدی می‌تواند صنعت را به چالش بکشاند.

حجت درباره آخرین وضعیت جوجه‌ریزی گفت: بنابر آخرین آمار میزان جوجه‌ریزی نسبت به ماه قبل حدود ۳۰ درصد رشد داشته است بدین ترتیب وضعیت جوجه‌ریزی برای بازار شب عید مطلوب است، اما برای آمار نهایی باید تا پایان ماه منتظر ماند.

این مقام مسئول تولید ماهانه مرغ را ۱۷۰ تا ۱۸۰ هزار تن در کشور اعلام کرد و افزود: اگر شرکت پشتیبانی امور دام قرار باشد سالیانه حداکثر ۱۰۰ هزار تن مرغ از تولیدکنندگان خریداری کند این رقم تولید کمتر از یک ماه مرغداران است که بدین ترتیب به حال صنعت تفاوت چندانی ندارد.

به گفته حجت با توجه به آنکه هماهنگ سایر محصولات کشاورزی برای مرغ یارانه‌ای در نظر نگرفته‌ایم تا تولیدکننده متحمل زیان نشود از این رو تداوم نوسان هزینه‌ها و حجم بالای تولید، مرغداران را با چالش مواجه کرده است.

پیش‌بینی ۱۴۰ میلیون قطعه جوجه‌ریزی در واحدهای مرغداری برای تنظیم بازار شب عید
وی از افزایش جوجه‌ریزی برای تنظیم بازار شب عید خبر داد و گفت: بنابر برنامه‌ریزی‌های صورت‌گرفته در ایام پایانی سال، ۱۴۰ میلیون قطعه

عضو هیأت‌مدیره اتحادیه مرغداران گوشتی از افزایش ۴۵۰ تومانی قیمت مرغ نسبت در بازار خبر داد.

عضو هیأت‌مدیره اتحادیه مرغداران گوشتی کشور در گفت و گو با باشگاه خبرنگاران جوان، از نوسان قیمت مرغ در بازار خبر داد و گفت: امروز متوسط نرخ هر کیلو مرغ زنده درب مرغداری ۸ هزار و ۵۰۰ تومان و مرغ آماده به طبخ در خرده‌فروشی‌ها ۱۲ هزار و ۳۰۰ تومان است.

وی افزود: با توجه به کشتش بازار در ایام پایانی ماه قیمت هر کیلو مرغ زنده نسبت به هفته گذشته ۳۰۰ تومان و مرغ گرم ۴۵۰ تومان افزایش یافته است که امیدواریم این روند تا پایان هفته تداوم یابد.

حجت نرخ واقعی هر کیلو مرغ زنده را ۹ هزار و ۵۰۰ تا ۱۰ هزار تومان و مرغ آماده به طبخ را ۱۴ هزار تومان اعلام کرد و گفت: با توجه به فروش مرغ با نرخ‌های فعلی مرغداران با زیانی حداقل یک هزار و ۵۰۰ تومانی در بازار مواجه هستند که افزایش قیمت مرغ نسبت به هفته گذشته تنها تا حدودی از ضرر و زیان مرغداران کاسته است.

این مقام مسئول متوسط قیمت هر قطعه جوجه یک روزه را ۴ هزار و ۵۰۰ تومان اعلام کرد و گفت: براساس نرخ مصوب ستاد تنظیم بازار قیمت جوجه یک روزه ۲ هزار تومان بالاتر است که این امر حداقل هزار و ۵۰۰ تومان به هزینه تولید می‌افزاید.

عضو هیأت‌مدیره اتحادیه مرغداران گوشتی کشور ادامه داد: با توجه به نوسان نرخ جوجه یک روزه در پی استقبال مرغداران برای جوجه‌ریزی شب عید قیمت جوجه با روند صعودی در بازار مواجه شده است که امیدواریم مسئولان ذی‌ربط با اعمال نظارت‌های بیشتر از زیان انباشته مرغداران

ایران ۲۷ برابر صادرات به اروپا کالا و خدمات به عراق صادر می‌کند

وی افزود: ایران هم‌اکنون در بحث روابط مستقیم بانکی با عراق مشکل دارد و مسئولان بانک مرکزی جمهوری اسلامی با عراق در تماس هستند بلکه بتوانند این قضیه را سامان دهند.

وی ادامه داد: آمریکا، بدخواهان، رقبا اعم از ترکیه، چین، عربستان و دیگران مزاحمت زیادی برای ایران در کشور عراق ایجاد می‌کنند.

رئیس اتاق بازرگانی مشترک ایران و عراق گفت: این کشورها از هر راهی که امکان‌پذیر باشد اعم از قدرت سیاسی، اقتصادی و ... اعمال فشار می‌کنند برای مثال عربستان از همه ظرفیت خود اعم از سیاسی، اقتصادی و مالی در عراق استفاده می‌کند تا ایرانی‌ها در پروژه‌های عمرانی و سرمایه‌گذاری مشارکت نداشته باشند.

وی افزود: علی‌رغم تمامی این فشارها و شیطنت‌ها ایران به لحاظ سیاسی، اقتصادی، اجاری و ... رابطه خوبی با کشور عراق دارد.

رئیس اتاق بازرگانی مشترک ایران و عراق با بیان اینکه رابطه بین ایران و عراق یک رابطه استراتژیک و به نفع هر دو کشور است، گفت صادرات ایران به عراق ۲۷ برابر صادرات ایران به کل کشورهای اروپایی است.

به گزارش تسنیم، یحیی آل‌اسحاق در مصاحبه با رادیو گفت: رابطه بین ایران و عراق یک رابطه استراتژیک و بسیار مهم در تمامی حوزه‌ها به ویژه اقتصادی است و این رابطه هر چقدر تقویت شود به نفع هر دو کشور است.

وی اظهار داشت: سال گذشته ۱۳ میلیارد دلار خدمات فنی و مهندسی و کالا از ایران به عراق صادر شد، در صورتی که صادرات جمهوری اسلامی با همه کشورهای اروپایی ۴۷۵ میلیون دلار بوده است (۲۷ برابر).

رئیس اتاق بازرگانی مشترک ایران و عراق گفت: میزان صادرات ایران به عراق در شش ماهه نخست سال جاری به ارزش ۶ میلیارد دلار بوده و این عدد در ۹ ماهه امسال به ۸ تا ۹ میلیارد دلار خواهد رسید.

آل‌اسحاق بیان داشت: آنچه که در این میان بسیار مهم به نظر می‌رسد اینکه بازار عراق حفظ شود چون این بازار تا ۱۰ سال دیگر یک بازار بزرگ منطقه‌ای است.

وی با اشاره اینکه جمعیت کشور عراق ۳۶ میلیون نفر است، گفت: این کشور روزانه ۴ تا ۵ میلیون بشکه صادرات نفت دارد.

رئیس اتاق مشترک بازرگانی ایران و عراق افزود: عراقی‌ها از نظر مالی مشکل ندارند فقط گرفتار شرایط نامنی هستند.

وی اظهار داشت: در حال حاضر اگرچه میزان صادرات ایران به جنوب عراق کاهش یافته اما میزان صادرات ایران به اقلیم کردستان عراق بر مدار افزایشی است.

آل‌اسحاق گفت: هم‌اکنون روزانه بین ۱۰۰۰ تا ۱۵۰۰ کامیون کالا از ایران به مقصد کشور عراق روانه می‌شود.

اخبار

اقدامات ایران خودرو و سایپا در تولید خودروهای برقی

۳ سناریوی برقی‌سازی در ایران

جهان خودروسازی با سرعت نسبتاً زیادی به سمت تغییر ماهیت از سوخت فسیلی به برقی در حرکت است، با این حال خودروسازان ایرانی هنوز اقدامی جدی در این مورد انجام نداده و فعلاً در گیر و دار ارتقای استاندارد آلایندگی از یورو ۴ به یورو ۵ مانده‌اند.

به گزارش پدال نیوز، برای درک بهتر اهمیت خودروهای برقی، نیازی نیست راه خیلی دوری برویم و از خودروسازان اروپایی و آمریکایی و غول‌های آسیا بگوییم، همین همسایه شمال غربی‌مان اخیراً اولین خودروی ملی‌اش را با پلنفرم برقی رونمایی کرد. ترکیه که سال‌هاست از برندهای مطرح خودروسازی جهان میزبانی و نزد آنها کارآموزی کرد، با عبور از محصولات بنزینی و دیزلی، بنای خودروسازشدن خود (به معنای واقعی) را بر تولید محصولات برقی گذاشت. به عبارت بهتر، ترکیه تصمیم گرفت از همین ابتدای ورود رسمی‌اش به خودروسازی، بر موج برقی سوار و همزمان با رقبای جهانی پیش برود، نه اینکه به عقب برگردد و صرفاً خودروهایی بنزینی و دیزلی تولید کند. این استراتژی ترکیه سبب می‌شود خودروسازی این کشور پا به پای اروپایی‌ها و آمریکایی‌ها و آسیایی‌ها در مسیر توسعه قدم بردارد؛ مسیری که بخش مهمی از آن به محصولات برقی اختصاص دارد.

از ترکیه که بگذریم، بسیاری از خودروسازان بزرگ دنیا و حتی نوظهورهای چینی، برنامه‌های وسیعی برای طراحی، تولید و توسعه محصولات برقی در نظر گرفته و به تدریج در حال اجرای آنها هستند. از غول‌های خودروسازی مانند تویوتا، فولکس واگن، رنو-نیسان و جنرال موتورز گرفته تا برخی خودروسازان چینی، همه و همه بخش مهمی از آینده خود را بر مبنای برقی‌سازی گذاشته‌اند، چه آنکه معتقد و مطمئن هستند آینده صنعت و بازار خودرو با برقی‌ها گره خورده است. حتی هستند خودروسازانی که اعلام کرده‌اند در آینده‌ای نه‌چندان دور، تمام تولید خود را به محصولات برقی اختصاص خواهند داد؛ محصولاتی که البته قرار است به سیستم‌های هوشمند از جمله رانندگی خودکار نیز مجهز شوند.

آنچه شرکت‌های خودروسازی را به سمت محصولات برقی ترغیب کرده، بیش از هر چیز سیاست‌های جهانی علیه آلودگی‌های زیست محیطی به‌خصوص آلودگی هوا است که هم مورد توجه خود این برندها قرار گرفته و هم الزاماتی از سوی دولت‌ها نیز به همراه داشته است. خطر بزرگی که کره زمین را تهدید می‌کند، افزایش گازهای گلخانه‌ای و آلودگی شدید به‌خصوص در کلانشهرهای جهان است؛ موضوعی که از آن به عنوان یک ابربحران برای محیط زیست یاد می‌شود. این موضوع سبب شده معاهده‌هایی بین‌المللی در راستای کاهش آلودگی هوا بین کشورهای مختلف امضا شود و برخی دولت‌ها نیز خود دست به کار شده و اقدام به ابلاغ قوانینی حتی سختگیرانه برای عبور از این ابربحران کرده‌اند. از آنجا که خودروها منابع اصلی آلودگی هوا به شمار می‌روند و این موضوع با سوخت فسیلی در ارتباط است، کشورهای مختلف اهرم فشار را روی خودروسازان گذاشته و آنها را به تغییر استراتژی سوخت محصولات‌شان ملزم و البته ترغیب کرده‌اند. در این بین، بیشتر خودروسازان با درک اهمیت ابربحران آلودگی و نیاز به کاستن از انتشار گازهای گلخانه‌ای و استفاده کمتر از سوخت‌های فسیلی، استراتژی خود را به سمت محصولات برقی برده‌اند.

به‌عنوان مثال، فولکس واگن غول خودروسازی جهان اخیراً اعلام کرده در راستای توسعه محصولات برقی تا سال ۲۰۲۴، چیزی حدود ۱۱ میلیارد یورو سرمایه‌گذاری خواهد کرد. این شرکت همچنین طی سال جاری میلادی هشت مدل خودروی برقی را روانه بازار خواهد کرد یا مثلاً رنو-نیسان به عنوان یکی از برندهای پیشرو در عرصه خودروهای برقی، قصد دارند تا حد امکان از قیمت تمام‌شده این مدل خودروها بکاهند و طبعاً مشتریان بیشتری را جذب برقی‌ها کنند. در کنار اینها، برخی خودروسازان چینی نیز که اتفاقاً سابقه حضور در ایران را هم دارند، سرمایه‌گذاری فراوانی در راستای طراحی و تولید و توسعه خودروهای برقی انجام داده و در تعقیب رقبای جهانی خود هستند.

در بین کشورهای ورود کرده به ماجرای خودروهای برقی نیز نروژ مثال بسیار مناسبی است. استقبال نروژی‌ها از خودروهای برقی به حدی بوده که اسلو پایتخت این کشور را مرکز خودروهای پاک لقب داده‌اند. در آماری که اخیراً منتشر شده، فروش خودروهای برقی در نروژ طی سال ۲۰۱۹ و در مقایسه با ۲۰۱۸، بیش از ۴۲ درصد رشد کرده و این کشور قصد دارد در آینده فروش محصولات بنزینی و دیزلی را کلاً ممنوع و متوقف کند. در کنار نروژ، کشورهای دیگری مانند انگلستان نیز برنامه ممنوعیت فروش خودروهای بنزینی و دیزلی و جایگزینی آنها با برقی‌ها را در دو دهه آینده، در دستور کار قرار داده‌اند.

قطعه یک آزادراه تهران-شمال در دهه فجر افتتاح می‌شود



اتمام رسیده است. رئیس سازمان برنامه و بودجه افزود: دنبال آن هستیم که قطعه ۲ را تا اواخر سال آینده به بهره‌برداری برسانیم.

نویخت با اشاره به اینکه طول قطعه یک ۳۲ کیلومتر بدون احتساب جاده قدیم است، گفت: این محدوده ۱۷ کیلومتر تونل و پل دارد و مسیر تهران-چالوس یک تا یک ساعت و نیم کوتاه می‌شود و مسافران می‌توانند یک ساعت و نیم به چالوس برسند.

او گفت: طی توافقی که با بنیاد مستضعفان و وزارت راه و شهرسازی انجام دادیم عمده عملیات ما در طول شش ماه گذشته انجام شده و تا تابستان سال ۹۳ این قطعه تنها ۱۷ درصد پیشرفت فیزیکی داشته است. رئیس سازمان برنامه و بودجه گفت: همزمان با این آزادراه جاده‌های هراز و فیروزکوه هم قرار دارند، اما با افتتاح این قطعه هم راه و هم زمان کوتاه‌تر می‌شود.

نویخت بیان کرد: طول قطعه ۲، ۲۲ کیلومتر است که تا سال آینده محدوده غربی و تونل‌های آن را می‌سازیم. هزینه تمام‌شده قطعه یک ۱۰

رئیس سازمان برنامه و بودجه گفت قطعه یک آزادراه تهران-شمال در دهه فجر با حضور رئیس جمهور افتتاح می‌شود و نرخ عوارض هنوز مشخص نیست.

به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو» به نقل از باشگاه خبرنگاران جوان، محمدباقر نوبخت رئیس سازمان برنامه و بودجه در بازدید از قطعه یک آزادراه تهران-شمال در جمع خبرنگاران با بیان اینکه زمان تحقق وعده‌های دولت در خصوص طرح‌های عمرانی به ویژه افتتاح قطعه یک آزادراه تهران-شمال رسیده است، گفت: در اواخر خرداد طی بازدیدی که از قطعه یک آزادراه تهران-شمال داشتیم اعلام کردیم که امسال این محدوده افتتاح می‌شود و هم‌اکنون زمان تحقق این وعده محقق شده است.

او افزود: همکاران عملیاتی ما در بنیاد مستضعفان و وزارت راه و شهرسازی علی‌رغم سختی‌هایی که دشمنان برای اجرای‌اش نشدن طرح‌های عمرانی انجام داده بودند، اکنون ساخت قطعه یک آزادراه تهران-شمال به

ماجرای دیوی ۴۰۰ خودرو در مناطق آزاد چیست؟

گفت‌وگو با ناصر خرمالی، مدیر توسعه صادرات، گمرک و ارزش افزوده مناطق آزاد مورد بررسی قرار گرفته است.

خرمالی، تعداد خودروهای دپوشده در مناطق آزاد را حدود ۴۰۰ دستگاه اعلام کرد و گفت: شرایط آنها با خودروهایی که برای سرزمین اصلی وارد شده مناطق آزاد و ویژه اقتصادی، حدود ۴۰۰ دستگاه از خودروهای دپوشده مربوط به آن دسته از خودروهایی هستند که صاحبان آنها به منظور شماره‌گذاری و تردد مجاز در مناطق آزاد و طبق ضوابط مربوطه وارد کرده بودند، اما در این فاصله با تغییر ضوابط فنی واردات خودرو و بی‌اطلاعی واردکنندگان از این مصوبه، خودروهایی وارد شدند که اکنون فاقد ثبت‌سفارش، کمتر و بالای ۲۵۰۰ سی‌سی و برخی ساخت آمریکا هستند که با شرایط جدید مجاز به ورود به سرزمین اصلی نخواهند بود.

بعد از آنکه از مجموع حدود ۱۲ هزار و ۳۰۰ خودروی دپوشده در گمرک، بنادر و مناطق آزاد با مصوبه هیات وزیران در دی پارسال، طی شش ماه حدود ۷۵۰۰ دستگاه از این خودروها آزاد شد، حدود ۵۰۰ دستگاه دیگر باقی ماند که به علت پایان مهلت تعیین شده، امکان ترخیص نداشتند. در این فاصله تاکنون بارها رایزنی در مورد تعیین تکلیف این خودروها انجام شده ولی اتفاقی نیفتاد و حتی اخیراً دزیسند، وزیر اقتصاد پیشنهادی برای مشخص شدن وضعیت خودروها به هیات دولت ارائه کرد ولی هنوز تصمیمی در این رابطه اخذ نشده است.

اما بخشی از این خودروها در مناطق آزاد قرار دارند که وضعیت آنها در

مردم توان خرید خودرو ندارند

نایب‌رئیس اتحادیه نمایشگاه‌داران و فروشندگان خودرو گفت: برخلاف گذشته، در حال حاضر وضعیت بازار خودرو در فصل‌های مختلف سال چندان قابل پیش‌بینی نیست و همه چیز در هر فصلی بستگی به تعادل عرضه و تقاضا دارد. کاشانی‌نسب گفت: قاعدتاً در روزهای پیش رو باید شاهد بازار شب عید باشیم اما قیمت‌ها به حدی نامتعادل و بالا است که مردم توان خرید ندارند.

نایب‌رئیس اتحادیه نمایشگاه‌داران و فروشندگان خودرو گفت: کاهش عرضه خودروسازان بیشتر در حوزه خودروهایی اتفاق افتاده که به توان خرید مردم نزدیک‌تر است، بنابراین قیمت این خودروها به دلیل کاهش عرضه افزایش می‌یابد و به تبع آن، بر رکود بازار دامن زده می‌شود.

کاشانی‌نسب در خصوص تاثیر افزایش قیمت بنزین بر قیمت خودرو در دو ماه گذشته گفت: افزایش قیمت بنزین تاثیر چندانی بر قیمت‌ها در بازار خودرو نداشته و تنها عوامل مؤثر در افزایش قیمت خودرو، افزایش نرخ ارز و کاهش عرضه بوده است.

نایب‌رئیس اتحادیه نمایشگاه‌داران و فروشندگان خودرو اعلام کرد در دو ماه گذشته، افزایش قیمت بنزین تاثیر چندانی بر قیمت خودرو نداشته و تنها عوامل مؤثر در افزایش قیمت خودرو، افزایش نرخ ارز و کاهش عرضه بوده است. نایب‌رئیس اتحادیه نمایشگاه‌داران و فروشندگان خودرو افزود: وضعیت بازار همواره متأثر از عرضه و تقاضا است؛ زمانی که عرضه و تقاضا متعادل باشند بازار نیز متعادل خواهد بود.

کاشانی‌نسب گفت: علی‌رغم افزایش قیمت خودرو در روزهای گذشته، ظرف دبروز و امروز قیمت‌ها تا حدی کاهش یافت زیرا توان خرید مردم سقف و حد و مرز دارد و پس از افزایش چشمگیر قیمت خودرو، قیمت‌ها در بازار به شکل اتوماتیک افت می‌یابد.

هزار میلیارد تومان معادل یک میلیارد دلار بوده است. رئیس سازمان برنامه و بودجه بیان کرد: قطعه ۴ که در سال‌های گذشته ساخته شده و به بهره‌برداری رسیده بود ۸۵ میلیارد تومان تخصیص به آن اختصاص دادیم تا بتوانیم بخشی از قطعه ۴ را به قطعه ۳ متصل کنیم.

ادامه آزادراه همت-کرج هم افتتاح می‌شود

او گفت: تمامی ساخت این قطعه توسط پیمانکاران و مهندسان ایرانی بوده و تمامی منابع و تجهیزات آن ایرانی بوده است. در یکی از روزهای دهه فجر همزمان با تعیین شدن برنامه رئیس جمهور این قطعه با حضور رئیس جمهور افتتاح خواهد شد.

نویخت درباره آزادراه همت-کرج گفت: بعد از افتتاح قطعه یک آزادراه تهران-شمال ادامه آزادراه همت-کرج هم افتتاح خواهد شد.

او در ادامه گفت: برای سیل سه استان سیستان و بلوچستان، هرمزگان و کرمان ۱۸۰۰ میلیارد تومان منابع دولتی و تسهیلات بانکی اختصاص دادیم و در این سیل ۱۷ هزار و ۵۰۰ واحد مسکونی خسارت دیدند.

گرفتن شرایط جدید این خودروها را وارد کرده بودند.

وی با اشاره به اهمیت تعیین تکلیف خودروهای دپوشده، ادامه داد: خودروهای دپوشده مناطق آزاد، فاقد ثبت سفارش، کمتر و بالای ۲۵۰۰ سی‌سی، آمریکایی و یا غیر آمریکایی هستند، بنابراین باید در اولویت اول خودروهای فاقد ثبت سفارش و بالای ۲۵۰۰ سی‌سی که غیر آمریکایی هستند، تعیین تکلیف شوند. همچنین تعیین تکلیف خودروهای فاقد ثبت سفارش، بالای ۲۵۰۰ سی‌سی و آمریکایی و با سفارش آمریکا که تعداد آنها به حدود ۷۰ دستگاه می‌رسد، نیازمند سیاست‌گذاری کلان و بررسی‌های خاصی از سوی مسئولان و صاحب‌نظران است که باید در اولویت بعدی انجام شود.

فراخوان تجدید مناقصه عمومی

همزمان با ارزیابی کیفی (فشرده) یک مرحله‌ای تهیه و اجرای اسفالت خیابانهای انبار نفت شهید آجغی اراک



نوبت اول

شرکت پخش فرآورده های نفتی منطقه استان مرکزی در نظر دارد مناقصه عمومی همزمان با ارزیابی کیفی (فشرده) خدمات (تهیه و اجرای اسفالت خیابانهای انبار نفت منطقه) به شماره: ۲۰۹۸۰۹۱۵۳۶۰۰۰۱۲ از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت برگزار نماید. کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد مناقصه تا ارائه پیشنهاد مناقصه گران و بازگشایی پاکتها از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد و لازم است مناقصه گران در صورت عدم عضویت قبلی، مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی دیجیتال الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند. تاریخ انتشار مناقصه در سامانه تاریخ: ۹۸/۱۰/۳۰ می باشد.

برآورد اولیه: ۸۲۷/۸۲۷/۴۸۶/۸۰۲/۵ ریال

مهلت زمانی دریافت اسناد مناقصه از سایت: ساعت: ۱۹:۰۰ روز: پنجشنبه تاریخ: ۹۸/۱۱/۱۰

مهلت زمانی ارسال پیشنهاد: ساعت: ۱۹:۰۰ روز: یکشنبه تاریخ: ۹۸/۱۱/۲۰

زمان بازگشایی پاکتهای ارزیابی کیفی: ساعت: ۸:۰۰ صبح روز: دوشنبه تاریخ: ۹۸/۱۱/۲۱

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

آدرس: استان مرکزی - اراک - دوراهی سازند - جنب پالایشگاه امام خمینی (ره) - شرکت پخش فرآورده های نفتی

تلفن: ۰۸۶-۳۳۴۹۳۳۱۰

اطلاعات تماس سامانه ستاد جهت انجام مراحل عضویت در سامانه:

مرکز تماس: ۴۱۹۳۴-۰۲۱ دفتر ثبت نام: ۸۸۹۶۹۷۳۷ و ۸۵۱۹۳۷۶۸

اطلاعات تماس دفاتر ثبت نام سایر استانها، در سایت سامانه www.setadiran.ir پخش "ثبت نام/پروفاایل تامین کننده/ مناقصه گر" موجود است.

آدرس: اراک-سه راهی سازند- جنب پالایشگاه- شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه استان مرکزی تلفن تماس

ستادوفاکس ۹۴ و ۳۳۶۶۸۸۶۸-۰۸۶ کدپستی ۴۱۱۱۳-۳۸۶۷۱

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۸/۱۱/۳۰ شماره مجوز: ۱۳۹۸،۶۶۷۳ نوبت دوم: ۹۸/۱۱/۳۰

روابط عمومی شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه استان مرکزی



استارت‌آپ‌های خارجی به نشست سرمایه‌گذاری فناوری رسیدند

نشست سرمایه‌گذاری فناوری (TIM) با حضور سرمایه‌گذاران ارشد بیش از ۱۱ کشور جهان برگزار می‌شود. در این دوره استارت‌آپ‌های خارجی نیز در کنار هم‌تایان ایرانی، طرح‌های خود را عرضه می‌کنند.

به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری دومین نشست سرمایه‌گذاری فناوری (TIM) هدف محوری خود را «ارائه فرصت‌های سرمایه‌گذاری» عنوان کرده است.

میلاذ صدر خاتلو، رئیس شبکه فن‌بازار معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری در این باره گفت: «در این دوره سخنرانانی از کشورهای هند، ترکیه و... حضور خواهند داشت و در رابطه با آخرین تحولات نوآوری بین‌المللی نظرات خود را با شرکت‌کنندگان در میان می‌گذارند.»



دریچه

ایجاد اطمینان در مشتریان خارجی

مسعود حافظ - معاون دفتر توسعه کسب‌وکار بین‌الملل معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری

صندوق نوآوری و شکوفایی یا معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری از محصولات موجود در این سامانه است. حتی می‌توان از طریق ارائه گواهینامه‌های خاصی درخصوص هر محصول به وجود گارانتی دولتی برای آن محصول اشاره کرد.

بدین طریق مشتری خارجی در صورت خریداری محصول فناورانه ایرانی که قبلاً توسط نهاد دولتی ذی‌صلاح مورد ارزیابی قرار گرفته است، می‌تواند اقدام به خرید کند و در صورت اعلام عدم رضایت از محصول می‌تواند هزینه پرداخت‌شده در قبال محصول را از نهاد دولتی ضامن دریافت کند.

ضمانت و گارانتی برای محصولات فناورانه ایرانی در صحنه بین‌المللی و در مواجهه با برندها و نشان‌های تجاری مطرح کشورهای پیشرفته، نوعی اطمینان و اعتبار ویژه در ذهن خریدار ایجاد می‌کند و این مسئله در نوع خود باعث تسهیل صادرات محصولات و خدمات فناوران ایرانی می‌شود.

این نوع ضمانت از کیفیت و کارکرد کالا همچتین می‌تواند به عنوان یک کارکرد جدید در صندوق ضمانت صادرات ایران نیز تعریف شود. البته همیشه برای اجرایی‌شدن چنین راهکارهایی باید یک نهاد حکمیت برای بررسی به شکایات نیز وجود داشته باشد و قطعاً همه کالاهایی که به مقاصد صادراتی ارسال می‌شوند، دارای تاییدیه ارزیابی نظیر SGS باشند.

ایجاد اطمینان برای مشتریان یعنی اذعان و شهادت به کیفیت محصول. پاتر بالمر مؤسس شرکت «مارشال فیلد» در سال ۱۸۶۱ در شیکاگو تریبون آگهی داد که: «کالاهای خریداری‌شده از فروشگاه من به دلیل ناراضیاتی از قیمت، کیفیت و یا حتی شکل قابل برگشت است و پول پرداخت‌شده با کمال احترام باز پس داده می‌شود.» این آگهی و شعار تبلیغاتی چنان اطمینانی در مشتریان ایجاد کرد که نه‌تنها فروش محصولات شرکت را چندین برابر افزایش داد، بلکه مارشال فیلد را به یکی از نشان‌های تجاری معتبر آمریکا تبدیل کرد.

ابداع نشان‌های تجاری نظیر TQL (نشان کیفیت ترکیه) در آن کشور به معنای تایید کیفیت کالا از طرف دولت کشور ترکیه است و دولت به این طریق تلاش کرده تا اطمینان خاطر لازم را به مشتری مصرف‌کننده خارجی از بابت کیفیت کالای صادراتی تولیدکننده‌اش ارائه دهد.

از طرفی نهادهای متولی در ایران می‌توانند ریسک صدور ضمانت‌نامه را برعهده بخش خصوصی صادرکننده که مدعی کیفیت بالای کالاهای تولیدی خودش است، ببندازند که این مساله نیز به نوعی بازار جدیدی را برای کارگزاران عملیاتی ایجاد می‌کند.

به عنوان مثال اگر شرکت دانش‌بنیانی بخواهد محصول او مورد گارانتی یکساله دولت قرار بگیرد، باید ضمانت‌نامه‌ای معادل ۲۰ درصد ارزش کالای صادراتی‌اش به نهاد کارگزار ارزیاب و صادرکننده گواهی ارائه کند و اگر نیاز به گارانتی سه ساله دارد، میزان این ضمانت‌نامه باید افزایش یابد.

این عملیات می‌تواند از طریق صندوق توسعه صادرات و تبادل فناوری و یا شرکت‌های کارگزار تابع معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری یا صندوق نوآوری و شکوفایی انجام شود، اما در صورت باید پذیرفت که ارائه گواهی ضمانت کالا از طرف یک نهاد دولتی برای یک مشتری خارجی بسیار بارزتر از ارائه هرگونه ضمانت و تعهد از طرف فروشنده بخش خصوصی است.

امروز اگر هدف‌گذاری بالایی برای افزایش سهم صادرات محصولات دانش‌بنیان و صنایع پیشرفته از کل صادرات محصولات غیرنفتی در کشور شده است، ضرورت دارد نهادهای متولی صنایع فناورانه و دانش‌بنیان در شرایط تحریم سیستم بانکی و بیمه کشور، به عنوان نهاد پشتیبان و متولی یکی از چالش‌های مهم بازارهای صادراتی یعنی حل مساله عدم اطمینان مشتریان خارجی را با ارائه راهکارهای مناسب برای بخش خصوصی صادرکننده، مرتفع کند.

در همه کشورهای مدرن دنیا دولت‌ها برای ساماندهی مبادلات تجاری و صادرات محصولات و خدمات فنی و مهندسی تلاش دارند تا ابتکار عمل را در بازارهای هدف به دست بگیرند. حمایت از خرده‌فروشی و عمده‌فروشی، تبلیغات و ارائه خدمات بیمه و بازار سرمایه، روش‌هایی برای تسهیل و ترویج معاملات تجاری و توسعه صادرات هستند.

واقعیت این است که این فعالیت‌ها در کشورهای پیشرفته بخش بزرگی از اقتصاد را به خود اختصاص داده‌اند. به عنوان مثال بخش‌های حمایتی از تولید و تجارت در آمریکا حدود یک چهارم تولید ناخالص ملی را به خود اختصاص داده است.

توسعه و رشد اقتصادی در گرو ایجاد بازارهای پایدار و اثبات است. کاهش هزینه‌های مبادله و حمایت از آن یکی از راه‌های توسعه و ایجاد ثبات در بازار است. هرچند طی سال‌های اخیر به واسطه ایجاد فرهنگ و تخصیص بودجه و نهادهای پشتیبان در دولت در حوزه توسعه فناوری و تولید محصولات دانش‌بنیان گام‌های بزرگی برداشته شده، اما در حوزه صادرات کماکان نیاز به نوآوری و ارائه راهکارهای نوین برای صادرات محصولات دانش‌بنیان و فناورانه ایرانی ملموس است.

عدم وجود نشان‌های تجاری مطرح از شرکت‌ها و محصولات ایرانی در حوزه فناوری و همچنین عدم وجود شرکت‌های بزرگ چندملیتی منشعب از ایران در سطح بین‌المللی باعث شده که محصولات و فناوری‌های ایرانی در سطح بین‌المللی چندان شناخته شده نباشند.

عدم وجود ثبات کیفیت و قیمت محصولات ایرانی ناشی از نوسانات قیمت ارز و نیز مشکلات سیاسی و اقتصادی ناشی از تحریم‌های بلندمدت بین‌المللی نیز باعث شده اعتماد لازم به محصولات ایرانی در سطح بین‌المللی به سختی کسب شود.

علی‌رغم تلاش‌های گسترده بخش‌های خصوصی فعال در حوزه بین‌المللی برای توسعه صادرات محصولات و خدمات آنها متأسفانه به واسطه عدم امکان بهره‌برداری از ابزارهای پشتیبانی لازم برای شرکت‌های ایرانی در سطح بین‌المللی، موفقیت‌های حاصل چندان چشمگیر نبوده است.

نقش‌آفرینی مهمی که در این شرایط برعهده دولت است ارائه ابزارهایی برای مصرف‌کنندگان و خریداران کالاهای فناورانه ایرانی در سطح بین‌المللی است. بسیاری از شرکت‌های بزرگ و کارآفرینان مطرح برای ایجاد اعتماد نزد مشتریان از ابزارهایی نظیر ضمانت برگشت کالا و بازپرداخت پول در صورت عدم رضایت مشتری استفاده می‌کنند. چنین ابزاری علاوه بر کاهش هزینه‌های نااطمینانی مشتریان به بهتر شدن تجارت و نیز افزایش درآمد حاصل از صادرات محصولات فناورانه می‌انجامد.

با وجود اینکه در بسیاری از کشورهای اقتصادهای پیشرفته نظیر آمریکا چنین ابداعاتی اغلب از طرف بخش خصوصی صورت اتفاق می‌افتد، اما با توجه به شرایط سیاسی و اقتصادی بخش‌های خصوصی در کشور در شرایط تحریم که به شدت از رکود بازار داخلی و هزینه‌های بسیار بالای ورود به بازار خارجی رنج می‌برند، از دولت و نهادهای متولی نظیر معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری و نیز صندوق نوآوری و شکوفایی انتظار می‌رود ابزار لازم برای ایجاد اعتماد برای مشتریان خارجی محصولات فناورانه ایرانی را فراهم کنند.

به عنوان مثال می‌توان محصولات دانش‌بنیان ایرانی را پس از طی یک فرآیند ارزیابی مشمول ضمانت و گارانتی کرد. حتی می‌توان به محصولات دارای گارانتی سیستم کدینگ و رهگیری ویژه‌ای اختصاص داد و آنها را در سامانه‌ای خاص برای مشتریان خارجی معرفی کرد.

فلسفه اساسی که در این خصوص وجود دارد، بحث ارائه ضمانت و گارانتی

ایرانیان نخبه غیرمقیم ۸ خدمت دریافت می‌کنند

فراهم ساختن سبد حمایتی شامل پیشنهادات مختلف برای جذب نخبگان ایرانی خارج از کشور یکی از اولویت‌های معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری محسوب می‌شود، در این راستا هشت خدمت اصلی به متخصصان ایرانی مقیم خارج از کشور عرضه می‌شود.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، به نوشته کتاب ۴۰ سال علم و فناوری و نوآوری: «براساس برآوردها، نزدیک به یک درصد از کل مجموع دانشجویان ایرانی در خارج از کشور تحصیل می‌کنند، این رقم در مقایسه با میانگین بین‌المللی (حدود ۲ درصد) رقم بالایی محسوب نمی‌شود.» در سال ۱۹۷۹ و پیش از انقلاب اسلامی، ایران رتبه اول را از نظر تعداد دانشجویان در ایالات متحده داشت در حالی که اکنون با بیش از ۱۰ هزار نفر دانشجو در آمریکا رتبه ۱۲ را در این زمینه دارا است. به نوشته ایرنا، «در ابتدای انقلاب ۱۷۰ هزار دانشجو در کشور وجود داشت و ۱۰۰ هزار دانشجوی ایرانی نیز در خارج از کشور تحصیل می‌کرد.» این در حالی است که براساس آمارهای رسمی «کنون بیش از ۴ میلیون و ۵۰۰ هزار دانشجو در کشور تحصیل می‌کنند که این تعداد نسبت به سال‌های ابتدایی انقلاب ۲۵ برابر شده است و تعداد دانشجویان ایرانی که در



تولید همزمان گرما و برق یکی از مهم‌ترین کاربردهای تولید پراکنده است. در مولدهای قدرت امروزی، معمولاً از سوزاندن سوخت‌های فسیلی و گرمای حاصله برای تولید قدرت محوری و سپس تبدیل آن به انرژی الکتریسیته

استفاده می‌شود. از گرمای اتلافی بازیافتی از این سیستم‌ها، می‌توان برای مصارف گرمایشی، سرمایشی و بسیاری از فرآیندهای صنعتی استفاده کرد. تولید هم‌زمان برق و گرما، می‌تواند علاوه بر افزایش بازده و کاهش مصرف سوخت، باعث کاهش انتشار گازهای آلاینده شود. در CHP، از انرژی گرمایی تولیدی به عنوان منبع انرژی در فرآیند تولید قدرت استفاده می‌شود. مصرف‌کنندگانی که به مقدار انرژی گرمایی زیادی در طول روز نیاز دارند (صنایع تولیدی، بیمارستان‌ها، ساختمان‌ها، دفاتر بزرگ، خشک‌شویی‌ها و ...) می‌توانند برای کاهش هزینه‌های خود به نحوی مطلوب از CHP بهره ببرند. علیرضا نوری، مدیرعامل شرکت دانش‌بنیان «سامانه‌های انرژی آرآن» درباره سیستم‌های تولید هم‌زمان حرارت و برق مقیاس کوچک (micro-CHP) توضیح داد: تولید هم‌زمان حرارت و برق (Combined)



کسب‌وکار



پیشگیری پزشکی در محصولات اپل؛ تیم ک

اپل در حال توسعه فناوری‌هایی شبیه به پایش قلب اپل‌واچ است که مشکلات سلامتی کاربر را در مراحل اولیه شناسایی کرده و به وی هشدار می‌دهند.

به گزارش دیجیاتو، به گفته تیم کوک مشارکت اپل در حوزه سلامت فردی به قابلیت پایش ضربان ساعت هوشمند این شرکت محدود نمی‌شود و آنها در حال کار روی فناوری پیشگیری پزشکی هستند. اپل‌واچ با تکیه بر ECG داخلی توانایی تشخیص ریتم نامنظم قلب را داشته و تاکنون جان چندین را نفر را نجات داده است. بسیاری از ویژگی‌های نظارتی این گجت از جمله تشخیص AFib در دسته ابزارهای پیشگیری قرار می‌گیرند که

در کاهش هزینه درمان نیز به کاربران کمک سلامتی و فناوری در حوزه ابزارهای پیشگیری ویژگی‌ها به بهبود کیفیت زندگی همه ما کمک تیم کوک همچنین تاکید کرد که با تعبیه ف را پیش از رسیدن به مراحل پیشرفته شناسا شکل چشمگیری کاهش داد:

در حوزه مراقبت بهداشتی بخش عمده

تولید برق و حرارت با یک محصول دانش‌بنیان ممکن شد

تولید همزمان گرما و برق یکی از مهم‌ترین کاربردهای تولید پراکنده است. در مولدهای قدرت امروزی، معمولاً از سوزاندن سوخت‌های فسیلی و گرمای حاصله برای تولید قدرت محوری و سپس تبدیل آن به انرژی الکتریسیته

استفاده می‌شود. از گرمای اتلافی بازیافتی از این سیستم‌ها، می‌توان برای مصارف گرمایشی، سرمایشی و بسیاری از فرآیندهای صنعتی استفاده کرد. تولید هم‌زمان برق و گرما، می‌تواند علاوه بر افزایش بازده و کاهش مصرف سوخت، باعث کاهش انتشار گازهای آلاینده شود. در CHP، از انرژی گرمایی تولیدی به عنوان منبع انرژی در فرآیند تولید قدرت استفاده می‌شود. مصرف‌کنندگانی که به مقدار انرژی گرمایی زیادی در طول روز نیاز دارند (صنایع تولیدی، بیمارستان‌ها، ساختمان‌ها، دفاتر بزرگ، خشک‌شویی‌ها و ...) می‌توانند برای کاهش هزینه‌های خود به نحوی مطلوب از CHP بهره ببرند. علیرضا نوری، مدیرعامل شرکت دانش‌بنیان «سامانه‌های انرژی آرآن» درباره سیستم‌های تولید هم‌زمان حرارت و برق مقیاس کوچک (micro-CHP) توضیح داد: تولید هم‌زمان حرارت و برق (Combined)

مهمی در نیاز به انرژی از یک طرف و حفظ محیط زیست از طرف دیگر ایفا کنند. از جمله مزایای این سیستم‌ها می‌توان به افزایش بازدهی، سازگاری با محیط زیست، مزیت اقتصادی و قابلیت اطمینان بالا اشاره کرد.



۸۴ اختراع ثبت بین‌المللی شد

ثبت ایده‌ها از گام‌های نخستین برای رسیدن به محصولی پرکاربرد در زندگی افراد است. شاید این مسیر پرپیچ و خم باشد اما کانون پتنت معاونت علمی و فناوری در این مسیر همراه مخترعان است، آن هم برای ثبت بین‌المللی اختراع آنها. با حمایت ۹۰ درصدی این مرکز پیمودن این مسیر بسیار آسان می‌شود. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، کانون پتنت معاونت علمی و فناوری با حمایت ۹۰ درصدی خود از ثبت بین‌المللی اختراع در دفاتر خارجی مسیر پژوهشگران و مخترعان را در این حوزه هموار کرده است. شاید مخترعان بسیاری با فرآیند ثبت بین‌المللی اختراع و پیچ و خم‌های آن آشنا نباشند، اما با مراجعه به کانون می‌توانند از خدمات این مرکز برای پیمودن این مسیر بهره‌مند شوند. با شروع فعالیت کانون روند ثبت اختراع شتاب گرفت.



یادداشت

از بذر ایده‌های نو تا درخت پربار کسب‌وکار در مرکز «منش»

وی تصریح کرد: بالغ بر ۲۲ رویداد و کارگاه در این مرکز برگزار شده و بیش از هزار و ۱۱۷ نفر تاکنون از این مرکز استفاده کردند و در اجرای این تفاهم‌نامه یکی از استان‌های پیش رو در کشور هستیم.

معاون فرهنگی و امور جوانان اداره کل ورزش و جوانان استان هرمزگان خاطر نشان کرد: از همه جوانان هرمزگانی که صاحب ایده هستند و می‌خواهند ایده خود را به یک کسب‌وکار تبدیل کنند دعوت می‌کنیم به مرکز منش جهاد دانشگاهی مستقر در ساختمان جهاد دانشگاهی هرمزگان مراجعه کنند.

معاون پژوهشی جهاد دانشگاهی هرمزگان، اظهار کرد: حدود شش ماه پیش که فعالیت‌های این مرکز آغاز شد فراخوانی اعلام کردیم و افرادی که صاحب ایده یا علاقه‌مند به فعالیت در این حوزه بودند با تخصصی در زمینه گردشگری و علوم و فنون دریایی داشتند مراجعه کردند.

حمید یاسی پور بیان کرد: رویدادهایی را برای آشنایی این افراد با حوزه‌های مختلف تخصصی گردشگری و علوم فنون دریایی برگزار کردیم و در این راستا همکاری خیلی خوبی بین ما و مجموعه اداره کل میراث فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری هرمزگان، مجموعه اداره کل بنادر و دریانوردی استان و اداره کل شیلات استان هرمزگان شکل گرفت و نیازهای فناورانه خود را به ما اعلام کردند و ما به تبع این نیازها سعی کردیم افراد علاقه‌مند را سمتی سوق دهیم که ایده‌ها و کسب کار مدنظرشان در راستای این نیازسنجی استان هرمزگان باشد.

وی اضافه کرد: حدود ۲۳۰ نفر در قالب دو گروه گردشگری و علوم و فنون دریایی در این مرکز شروع به فعالیت و در رویدادهای مختلف ما شرکت کردند؛ برخی از این رویدادها در مجموعه‌های گردشگری و برخی در کارخانه‌های مرتبط با علوم و فنون دریایی برگزار شد. معاون پژوهشی جهاد دانشگاهی هرمزگان افزود: سعی کردیم شرکت‌کنندگان واقعیت‌های مرتبط با کار خود را درک کنند و در شرایط قرار گیرند و براساس آن ایده‌هایشان را پخته کنند تا در آینده از لحاظ اجرایی به مشکل برنخورند.

یاسی پور تصریح کرد: در حال حاضر رویداد ترویج و رویداد نوآوری ما تمام شده و در مرحله شکوفایی هستیم، اکنون در حال ارائه آموزش‌های تکمیلی هستیم تا شرکت‌کنندگان ایده‌های خود را به نتیجه رسانده و به موفقیت برسند.

وی عنوان کرد: همچنین یک دوره شورای پذیرش داشته‌ایم که زمان سه ماهه‌ای به تأییدشدگان می‌دهیم تا ایده خود را به مرحله شکوفایی برسانند و به دنبال این هستیم که از تعدادی از این افراد حمایت‌های مادی و معنوی ویژه‌ای داشته باشیم.

مدیر یکی از گروه‌های ایده‌پرداز مرکز منش جهاد دانشگاهی هرمزگان نیز اظهار کرد: با حضور چند تن از دانشجویان دانشگاه امیرکبیر بندرعباس ایده‌ای در ذهنمان شکل گرفت و توانستیم ایده خود را از لحاظ فنی به نتایج خوبی برسانیم.

امین قامت افزود: به واسطه ایده‌شویی که در مرکز منش برگزار شد توانستیم تیم‌سازی خیلی خوبی داشته و برنامه‌ریزی‌های خوبی در زمینه‌های اداری و تیم ورکینگ انجام دهیم. وی تصریح کرد: خوشبختانه حمایت‌های معنوی خیلی خوبی در مرکز منش صورت گرفته، شرکت در ایده شوها و برنامه‌ریزی برای ورود به مرکز منش برای استفاده از فضای کاری از فعالیت‌های صورت گرفته در این مرکز بوده است.

این ایده‌پرداز فعال در مرکز منش جهاد دانشگاهی هرمزگان ادامه داد: مرکز منش محیط خوب و گونگی دارد که توانسته فضای شادی را با کمترین محدودیت برای‌مان ایجاد کند به گونه‌ای که در این مدت توانستیم ارتباط خوبی با افراد مختلف برقرار کرده و با اسپانسرهای مختلفی در این مرکز دیدار کنیم و استفاده چندمنظوره‌ای از آن داشته باشیم. یکی دیگر از ایده‌پردازان فعال در مرکز منش جهاد دانشگاهی هرمزگان نیز بیان کرد: مرکز منش کمک زیادی به ما کرده است، چراکه خیلی از ما جوانان فعال در این مرکز این ایده‌هایی در ذهن داشتیم اما محیطی برای شکوفایی و پرورش این ایده‌ها برای‌مان فراهم نبود.

سمیرا راد خاطر نشان کرد: بسیاری از فعالین در این مرکز آنقدر ایده‌های پخته‌ای داریم که می‌توانیم وارد بازار کار شویم، اما تاکنون شرایطی که بتوانیم به ایده‌های خود جهت دهیم و استفاده درستی از آن داشته باشیم بسیار کم بود.

مرکز نوآوری و شکوفایی جهاد دانشگاهی هرمزگان (منش) در آغازین روز از آخرین هفته دی‌ماه فعالیت رسمی خود را با هدف حمایت از ایده‌های خلاقانه جوانان برای ورود به بازار کار و توسعه اقتصاد دانش‌بنیان در حالی آغاز کرد که دست در دست جوانان ایده‌پرداز هرمزگانی مراحل ترویج و نوآوری را طی کرده و در ابتدای مسیر شکوفایی اولین گروه‌های فعال خود قرار دارد.

به گزارش ایستنا، مرکز نوآوری و شکوفایی جهاد دانشگاهی استان هرمزگان در بندرعباس در روز شنبه (۲۸ دی‌ماه ۹۸) با حضور وزیر ورزش و جوانان، وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی و رئیس جهاد دانشگاهی کشور به صورت ویدئو کنفرانس و همچنین با حضور رضا امیری (مدیرکل ورزش و جوانان استان هرمزگان)، سهیل دادخواه (رئیس جهاد دانشگاه هرمزگان)، مجتبی عامری (معاون امور جوانان اداره کل ورزش و جوانان استان هرمزگان)، محمد میرحسینی (رئیس دانشگاه علمی و کاربردی بندرعباس)، محمد دلپسند (معاون فرهنگی و سرپرست معاونت آموزشی جهاد دانشگاهی هرمزگان)، حمید یاسی پور (معاون پژوهشی جهاد دانشگاهی هرمزگان) و جمعی از جوانان ایده‌پرداز مشغول در این مرکز رسماً آغاز به کار کرد.

مدیرکل ورزش و جوانان استان هرمزگان در این خصوص اظهار کرد: با همکاری و پیگیری رئیس جهاد دانشگاهی استان هرمزگان و همکاری تفاهم‌نامه‌ای جهت راه‌اندازی مرکز «منش» منعقد و کار را آغاز کردیم.

محمودرضا امیری افزود: خوشبختانه تاکنون بازدهی خیلی خوبی در زمینه کارآفرینی و اشتغال و کسب‌وکار و ایده‌های جدید در این مرکز داشته‌ایم و امیدواریم بتوانیم این همکاری را استمرار دهیم. وی تصریح کرد: این تفاهم‌نامه ایجاد شد تا پل ارتباطی بین جوانان، جهاد دانشگاهی و اداره کل ورزش و جوانان استان هرمزگان ایجاد و زمینه برگزاری کلاس‌ها، طرح‌ها و آموزش‌های لازم فراهم شود.

مدیرکل ورزش و جوانان استان هرمزگان خاطر نشان کرد: اگر به حمایت‌ها ادامه دهیم، پای کار باشیم و نسبت به اشتغال جوانان حساسیت داشته باشیم اتفاقات خوبی خواهد افتاد و مرکز منش خروجی خوبی خواهد داشت؛ از این رو از همه مسئولین استان هرمزگان درخواست دارم حمایت‌های لازم را از این مرکز داشته باشند.

رئیس جهاد دانشگاهی هرمزگان نیز عنوان کرد: هدف از اجرای این طرح حمایت از ایده‌های خلاقانه جوانان برای ورود آنان به بازار کار و توسعه اقتصاد دانش‌بنیان است. سهیل دادخواه اضافه کرد: جهاد دانشگاهی هرمزگان به عنوان مجری این طرح در این استان در کنار وزارت ورزش و جوانان قرار گرفته و با یک مدل بومی سعی دارد این فرآیند را برای جوانان خلاص‌تر و مفیدتر کرده و بهره‌وری فرآیند توسعه را بالا برد.

وی بیان کرد: جوانان در این مرکز در معرض ارتباط با مسئولین و خبرگان استان قرار می‌گیرند تا با چندوجهی و نقاط ضعف و قدرت استان هرمزگان آشنا شده و از این طریق با ذهن خلاق خود بتوانند برای چالش‌ها و فرصت‌هایی که در استان وجود دارد ایده‌هایی را ارائه دهند و آن را تبدیل به کسب‌وکار کنند.

رئیس جهاد دانشگاهی هرمزگان اظهار کرد: این گونه نیست که تنها فضایی را قرار دهیم تا جوانان ایده‌ای ارائه دهند و ما حمایت کنیم؛ فاز اولی طرح منش این است که جوانان طی این مدت در معرض رویدادهای کارآفرینی قرار می‌گیرند تا بتوانند ایده‌های خود را متناسب با فضای کسب‌وکار استان بارور و پخته و با تکثیر تجارب متخصصین این ایده‌ها را تجاری‌سازی کنند.

معاون فرهنگی و امور جوانان اداره کل ورزش و جوانان استان هرمزگان نیز اظهار کرد: لازم بود چنین طرحی در استان هرمزگان اجرا شود تا جوانان فضایی را برای فعالیت‌های گسترده‌ای که در کسب‌وکار فضای مجازی داشتند در اختیار داشته و از آسائید مجرب این حوزه استفاده کنند تا ایده‌ای که در ذهن‌شان دارند پس از چکش کاری تبدیل به یک کسب‌وکار شود.

مجتبی عامری افزود: در چند ماه گذشته تیم‌های متعددی از گروه‌های متعدد سنی و جنسی با ایده‌های مختلفی در این مرکز حضور پیدا کردند، اساتید بنام حوزه کسب‌وکار از ایده‌های خام این افراد ایده‌های پخته با قابلیت بهره‌برداری و کسب‌وکار به وجود آوردند.



کوک از آینده بهداشت و درمان می‌گوید

مراحل اولیه شناسایی نشده‌اند. پروژه‌هایی که ما در حال کار روی آن هستیم هرچند هنوز در فازهای اولیه هستند اما در این زمینه کمک زیادی خواهند کرد. هرچند این فناوری‌ها هنوز معرفی نشده‌اند اما تردیدی نیست که اپل سرگرم توسعه نوآوری‌های سلامت‌محور است. برای مثال یکی از پتنت‌های این شرکت به شرح ایزاری در اپل‌واچ می‌پردازد که توانایی تشخیص پارکینسون و علائم لرزش را دارد. موارد مشابه مثل اپ Dose برای یادآوری مصرف دارو و رهگیری چرخه قاعدگی نیز در watchOS ۶ ارائه شده‌اند.

می‌کند. کوک در این باره گفت: ارائه با هم انطباق زیادی دارند و از نظر من این تفاهم‌نامه خواهد کرد. نوآوری‌های سلامتی رایج می‌توان ریسک‌های زیادی کرده و هزینه مراقبت‌های سلامتی را به نفع از هزینه‌ها صرف مواردی می‌شود که در

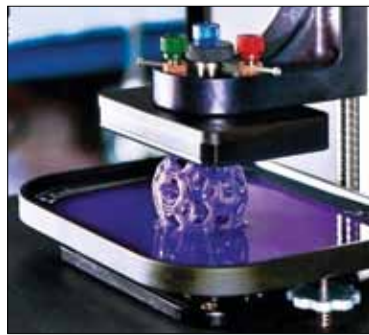
پرینترهای سه‌بعدی بومی رقیب نمونه‌های اروپایی شد

است. سرعت بالا و کیفیت مناسب آن در کنار هزینه پایین و کاربری راحت این دستگاه باعث شده تا مناسب‌ترین دستگاه برای طراح‌ها و کارگاه‌های کوچک طلاسازی و همچنین لابراتوارهای دندان‌سازی باشد. این فعال فناور ادامه داد:

دلنا دارای قابلیت کنترل از راه دور (WiFi) را دارد همچنین دارای یک کامپیوتر صنعتی و Touch Screen است که می‌تواند به صورت آفلاین و به وسیله فلش مموری نیز اطلاعات جا به جا کند. به گفته ترابی، عدم نیاز به حجم زیاد رزین برای پرینت و کارکرد با حداقل رزین در کنار گرم و همچنین امکان تعویض بسیار آسان و سریع مواد باعث شده تا دستگاه‌های YDreams به کارآمدترین‌ترین پرینترهای سه‌بعدی شناخته شوند. مدیرعامل شرکت دانش‌بنیان «پیشرو فن آوران کار نو جم» درباره «دستگاه بتا» نیز توضیح داد: دستگاه بتا یک دستگاه صنعتی تراز اول در میان پرینترهای سه‌بعدی DLP جهان است، این دستگاه با ابعاد صفحه ساخت بزرگ، حجم بالای تولید در کنار بالاترین سطح از کیفیت و دقت، تمامی نیازهای کارگاه‌های بزرگ صنعتی و طلاسازی را برآورده کرده است.

چاپ سه‌بعدی شامل مجموعه‌ای از فرآیندها است که مواد به صورت کنترل‌شده‌ای به یکدیگر پیوند داده می‌شود تا یک شی سه‌بعدی ساخته شود. معمولاً این کار به صورت لایه‌لایه انجام می‌شود. این فرآیند نظیر همان

رویدادی است که با پاشش مرکب یا جوهر بر روی کاغذ در انواع دیگر چاپ سرآه داریم؛ با این تفاوت که در چاپ سه‌بعدی این اتفاق با تبلور، سفت‌شدن یا انقباض یک ماده مایع یا پودر در هر نقطه از مقاطع عرضی آن جسمی که می‌خواهیم چاپش کنیم می‌افتد. وجود رایانه در چنین فرآیندی یک ضرورت است، چراکه پایه و اساس آن بر «طراحی به کمک رایانه» استوار است. یک شرکت دانش‌بنیان توانسته با اتکا به توان و دانش بومی به تولید چند مدل از پرینترهای سه‌بعدی دست پیدا کند. پرویز ترابی، مدیرعامل شرکت دانش‌بنیان «پیشرو فن آوران کار نو جم» درباره نوع فعالیت و تولیدات این شرکت گفت: این مجموعه در ساخت پرینترهای سه‌بعدی به روش DLP که در صنعت طلا و جواهرسازی، خودرو، دندان‌سازی و همچنین تولید زیره کش کاربرد دارد فعالیت می‌کند. وی ادامه داد: «دستگاه دلنا» یک پرینتر سه‌بعدی DLP رومیزی



رویداد فین تک زمستانی بانکی میزبان علاقه‌مندان می‌شود

از رگ‌تک شده است. این فناوری به نوعی قانون‌گذاری حوزه‌های نوین در صنعت خدمات مالی است که فناوری اطلاعات و ارتباطات را برای تقویت و استانداردسازی فرایندهای رگولاتوری به کار می‌گیرد. با این که سعی دارد با استفاده از فناوری‌های جدید، چالش‌های حوزه رگولاتوری را مرتفع کند.

لندتک هم قرار است با بهره‌گیری از فناوری، سیستم ارائه وام، تسهیلات و قرض‌دهی به مشتریان بانکی را تغییر بیابدی دهد. ستاد توسعه فناوری‌های اقتصاد دیجیتال و هوشمندسازی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری هم با توجه به اهمیت بالای این رویداد با مرکز نوآوری فینوداد (مرکز نوآوری بانک ملی ایران) هم‌قدم شده است تا دوم و سوم بهمن ماه امسال از برگزاری دو رویداد حوزه‌های رگ‌تک و لندتک حمایت کند.

صندوق نوآوری و شکوفایی هم با مشارکت در این طرح، میزبان برگزاری این اتفاق فناورانه است. علاقه‌مندانی هم که با معرفی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری در این رویداد مشارکت کنند از تخفیف ۷۰ درصدی ثبت نام بهره‌مند می‌شوند.

چند سالی است که نظام بانکی کشور با فناوری‌های نوین و دیجیتالی پیوند خورده است. فناوری‌هایی که قرار است فعالیت‌های بانکی و تبادلات مالی کشور را به استانداردهای جهانی نزدیک‌تر کند. با همین هدف هم ستاد توسعه فناوری‌های اقتصاد دیجیتال و هوشمندسازی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، یکی از حامیان برگزاری «رویداد زمستانه فینوداد» شده است.

به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری مرکز نوآوری فینوداد به‌عنوان یک بازیگر جدید در اکوسیستم استارت‌آپی کشور با هدف ارتقای سطح دانش افراد علاقه‌مند به حوزه‌های «رگ‌تک» و «لندتک»، شناسایی ایده‌ها و صاحبان ایده‌های نوآورانه و استارت‌آپ‌های فعال در این دو حوزه اقدام به برگزاری دو رویداد در این حوزه‌ها کرده است.

بهمن امسال میزبان دو رویداد با محوریت رگ‌تک و لندتک است. دو مفهوم تخصصی که نقشی پررنگ در توسعه نظام بانکی کشور دارند. در تعریفی که



افزایش بازدید سایت با ۷ اقدام ساده



شانس دیده شدن شما را به شدت افزایش خواهد داد. به همین خاطر ضروری است تا این امکان را در سایت خود ایجاد کنید. همچنین وجود یک پاسخگوی آنلاین و استفاده از تکنولوژی‌های جدیدی نظیر هوش مصنوعی، به بهبود کیفیت اقدامات کمک شایانی را خواهد کرد.

۶– تسلط بر مدیریت شبکه‌های اجتماعی داشته باشید

شبکه‌های اجتماعی بسیار مهم هستند. درواقع افراد ممکن است حتی برای یک هفته مطالب سایت را مشاهده نکنند، با این حال این امر برای شبکه‌های اجتماعی کاملا متفاوت بوده و بنا بر آمارهای منتشرشده به صورت متوسط هر فرد شش بار به صفحات خود در شبکه‌های اجتماعی مراجعه می‌کند. این رقم آماری دیوانه‌کننده محسوب شده و به خوبی اهمیت فعالیت شما در آنها را به اثبات می‌رساند، با این حال برای عملکرد حرفه‌ای، شما به دانش کافی نیاز خواهید داشت که ضرورت مطالعه در این زمینه و کسب مهارت را افزایش می‌دهد.

۷– تداوم داشته باشید

این امر که اقدامات شما نظم و تداوم کافی را داشته باشد، بدون شک در زمینه موفقیت کاملا ضروری خواهد بود. به همین خاطر نیز ضروری است تا برای هر بخش، یک جدول زمانی تعیین کنید. برای مثال ممکن است سه روز در هفته به تولید و انتشار اینفوگرافی اختصاص داشته باشد. این امر در نهایت باعث خواهد شد تا امکان هماهنگ شدن مخاطب با شما نیز شکل گیرد.

به عنوان توصیه یابانی همواره لازم است تا کیفیت محتوا را بر تعداد آن برتر بدانید. در غیر این صورت زمینه رشد شما بیش از حد محدود خواهد شد.

منبع: **allbusiness**

شما با شانس بازدید به مراتب بیشتری همراه باشد. به همین خاطر دومین اقدامی که باید انجام دهید، کسب مهارت در این زمینه است.

۳– به قلب افراد نفوذ کنید

نوع نگارش شما تعیین‌کننده بازخورد مخاطب خواهد بود. به همین خاطر ضروری است تا به زبانی بنویسید و صحبت کنید که مخاطب هدف شما کاملا بتواند با آن ارتباط برقرار کرده و راحتی خاصی را حس کند. درواقع روایت به زبان خود مردم، یک مهارت بسیار مهم محسوب می‌شود. همچنین توجه داشته باشید که اقدامات شما باید تنوع بسیار بالایی را داشته باشد. در غیر این صورت حتی در صورت جذب مخاطب، قادر به حفظ آنها نخواهید بود.

۴– ارتباطی دوطرفه ایجاد کنید

این امر که افراد صرفا بازدیدکننده مطالب شما باشند، بدون شک مورد رضایت هیچ فردی نخواهد بود. به همین خاطر نیز ضروری است تا شما نیز با مخاطب ارتباط داشته باشید. در این رابطه پایان دادن به مطالب با یک پرسش، ایجاد نظرسنجی و ایجاد چالش‌هایی نظیر تولید محتوا در رابطه با موضوعاتی خاص، می‌تواند یک ارتباط دوستانه و نزدیک را شکل دهد. در نهایت توجه داشته باشید که نمایش زنده و ویدئوها، محبوب‌ترین محتواها محسوب می‌شوند. به همین خاطر لازم است تا برنامه‌ریزی دقیقی را برای آنها داشته باشید، با این حال فراموش نکنید که نباید بیش از حد افراطی نیز عمل کنید. در غیر این صورت یک بخش بیش از حد تکراری خواهد شد.

۵– امکان به اشتراک‌گذاری سریع را فراهم آورید

این امر که مطالب شما در هر مکانی قابل به اشتراک‌گذاری باشد، بدون شک

به قلم: **درو و هندریکس کارآفرین**
مترج: **امیر آل‌علی**

وبلاگ‌نویسی یکی از مهارت‌های مهم محسوب شده و ضامن موفقیت شما در هر حوزه‌ای از کسب‌وکار خواهد بود، با این حال تا چه اندازه نسبت به اقداماتی که باعث افزایش تعداد بازدید از سایت شما می‌شود، آگاه هستید؟ بدون شک هنوز هم افراد قادر به معرفی روش‌ها نبوده و این امر باعث شده است تا قصد بررسی تمامی آنها را داشته باشیم.

۱– مخاطبان خود را بشناسید

این امر که قبل از شروع هر کاری، اطمینان داشته باشید که محتوای شما با استقبال خوبی همراه خواهد بود، درست همان اقدامی است که از آن تحت عنوان آگاهی از مخاطب یاد می‌شود. بدون شک تا زمانی که از این مرحله عبور نکرده باشید، نباید هیچ اقدامی را انجام دهید. برای درک بهتر این موضوع لازم است تا نگاهی به آمارهای منتشرشده و مطالب محبوب بیندازید. پس از آن مشاهده نظرسنجی‌ها و یا حتی ایجاد آن می‌تواند اطلاعات لازم را در اختیار شما قرار دهد.

۲– سنو را بیاموزید

اصول سنو را نباید بیش از حد سخت تلقی کنید. درواقع ترس بیهوده در این رابطه باعث خواهد شد تا از یک فرصت ایده‌ال برای محبوب‌شدن غافل شوید، خوشبختانه امروزه روش‌های کسب اطلاعات بسیار متنوع شده است. به همین خاطر در کمترین زمان با یک دوره آموزش اینترنتی نیز می‌توانید به سطح موردنظر دست پیدا کنید. فراموش نکنید که رعایت این موارد باعث خواهد شد تا مطالب

کارگاه برندینگ

گام بزرگ مایکروسافت در جهت حفظ محیط زیست

به قلم: **جان ریثون** نویسنده حوزه تکنولوژی و کسب‌وکار
مترج: **امیر آل‌علی**

ساتیا نادلا، مدیرعامل مایکروسافت در چند روز اخیر اعلام کرده است که چشم‌انداز این شرکت عدم تولید هیچ‌گونه کربنی تا سال ۲۰۳۰ است. اگرچه تا آن زمان ۱۰ سالی باقی مانده است، با این حال اعلام این خبر در زمانی که فاجعه‌ای نظیر آتش‌سوزی استرالیا رخ داده است، یک اقدام دقیق تجاری نیز محسوب می‌شود. در هر صورت این اقدام یکی از بزرگ‌ترین برندهای جهان، بدون شک اهمیت بسیار بالایی را دارد. بنا بر آمارهای منتشرشده، سال گذشته میزان گرمای جهانی رقمی بسیار بالا بوده است. به همین خاطر ضروری است تا برای این معضل راهکارهای جهانی انجام شود. فراموش نکنید که تغییرات اقلیمی و گرم شدن هوا، در نهایت همه کشورها را درگیر خود خواهد کرد. به همین خاطر نیز از این معضل به عنوان تهدیدی جهانی یاد می‌شود. نکته جالب این است که تنها برنامه مایکروسافت خداحافظی با تولید کربن نبوده و قصد دارد تا برای کاهش آن نیز کمک‌های شایانی را داشته باشد. همین امر باعث شده است تا این برند در مرکز توجه انجمن‌های حفاظت از محیط زیست قرار گیرد، با این حال این وعده‌ها آیا عملی هستند؟ در این رابطه مهم‌ترین اقدام اختصاص بودجه کافی استست که برنامه ایجاد یک صندوق یک میلیارد دلاری توسط مدیران این شرکت کلید خورده است. همچنین با توجه به این امر که یک گروه تحقیقاتی در این زمینه مشغول به فعالیت است، به نظر می‌رسد که این وعده عملی خواهد بود، با این حال تا ۱۰سال آینده زمان زیادی باقی است و هر اتفاقی ممکن است رخ دهد. درواقع به عقیده ساتیا نادلا، تنها راهکار حفظ محیط زیست، استفاده از تکنولوژی است. همچنین با توجه به این امر که بیشترین میزان تولید کربن به شرکت‌ها و کارخانه‌ها اختصاص دارد، لازم است تا آنها بالاترین سطح اقدامات را انجام دهند. درواقع با استفاده از به‌روزترین تکنولوژی‌ها دیگر نیاز به بستن واحدهای تولیدی نبوده و می‌توان به توسعه‌ای پایدار دست پیدا کرد، با این حال تکنولوژی چنین اقدام بزرگی، هنوز در دسترس مدیران مایکروسافت قرار نگرفته است و باید دید که تیم تحقیقاتی طی سال‌های آینده به چه نتایجی دست پیدا خواهد کرد. حمایت همه‌جانبه بیل گیتس از این طرح، از دیگر موارد مهم محسوب می‌شود. نکته دیگری که در این رابطه باید مورد توجه قرار دهید این است که حتی امکان دارد برندهای دیگری نیز برای کمک به مایکروسافت، اقدام به همکاری کنند، با این حال اهمیت کار این شرکت به این خاطر است که در نخستین ماه از سال جدید، پیشگام یک جریان کاملا حیاتی شده است. به همین خاطر طی چند روز آینده باید شاهد خبرهایی در همین زمینه از سوی سایر برندها باشیم.

منبع: **cnbc**

بلک شارک ۳ نخستین گوشی با رم ۱۶ گیگابایتی

به قلم: **جیمز راجر سون** نویسنده حوزه تکنولوژی و کسب‌وکار
مترج: **امیر آل‌علی**

جدیدترین گوشی‌های سری گیمینگ برند شیائومی جهان را حیرت‌زده کرده است. درواقع خبر استفاده از رم ۱۶ گیگابایتی خود دلیل کافی برای این اتفاق خواهد بود. این گوشی که از ظاهری عجیب نیز برخوردار است، حتی ممکن است عنوان قدرتمندترین گوشی سال را نیز به دست آورد، با این حال باید منتظر باشیم که تا پایان سال، برندهای دیگر چه تولیداتی را خواهند داشت. با توجه به این امر که این گوشی هنوز وارد بازار نشده است، اطلاعات بیشتری از آن وجود نداشته و برخی از تحلیلگران نیز بر این باور هستند که برند چینی سیاست همیشگی ابل را برای معرفی محصول خود پیاده کرده است. درواقع آنها تنها به ذکر چند ویژگی بسنده کرده و این امر باعث می‌شود تا ذهن افراد همچنان کنجگاو باقی بماند، با این حال نباید از طراحی متفاوت این سری نیز غافل شوید. درواقع جذابیت و تنوع جالب رنگ در این گوشی به بالاترین حد خود رسیده است. این امر در حالی است که معمولا گوشی‌های سری گیمینگ، ظاهر چندان جذابی را نداشتند؛اند به همین خاطر ممکن است با فروشی فراتر از حد تصور آن مواجه باشیم. استفاده از چیپست اسنپدراگون ۸۶۵ و باتری به مراتب قدرتمندتر در مقایسه با سری دوم این برند و پشتیبانی از اینترنت نسل پنجم، از دیگر ویژگی‌های قابل ذکر محسوب می‌شود.

منبع: **techradar**

بازگشت هامر این بار همگام با محیط زیست

به قلم: **شانون لیاو** روزنامه‌نگار
مترج: **امیر آل‌علی**

بدون شک هامر یکی از جذاب‌ترین مدل‌های ماشین در تمام تاریخ محسوب می‌شود. جنرال موتور این طراحی را در ابتدا برای ارتش آمریکا انجام داد. به علت باوری که به فروش بالای آن وجود داشت، نمونه اسپرت‌تر آن در تمامی جهان به فروش رسید که یکی از هوشمندانه‌ترین تصمیمات محسوب می‌شود، با این حال مصرف بنزین بسیار بالای آن و مشکلاتی که در چند سال گذشته برند جنرال موتور با آن دست به گریبان بود، باعث شد تا تولید این خودرو به صورت کامل متوقف شود، ولی هنوز هم این خودرو محبوبیت بسیار بالایی را داشته و بنا بر آمارهای منتشرشده بسیاری از افراد بی‌صبرانه در انتظار خبری از بازگشت آن به خط تولید هستند. بدون شک بازگشت این غول دوست داشتنی با توجه به واکنش‌های فوق‌العاده مخاطبان در چند روز گذشته با فروش بسیار بالایی نیز همراه خواهد بود. اما نکته بسیار جالب سری جدید این است که این خودرو در سال ۲۰۲۲ به صورت کاملا برقی ارائه خواهد شد. این اقدام باعث می‌شود تا مشکلات زیست محیطی و انتقادات شدید از آن کاملا از بین رفته و از همین الان باید این شرکت را برای چنین اقدامی تحسین کرد. درواقع حتی بعید نیست که موسسات و افراد حامی محیط زیست، این خودرو را که روزگاری دشمن آنها محسوب می‌شد، به انتخاب اول خود تبدیل کنند. پیش‌بینی‌ها نیز حاکی از آن است که هامر برقی توانایی کسب عنوان نخست محبوب‌ترین پیکاپ سال را خواهد داشت. به همین خاطر باید منتظر واکنشی از سوی برندهایی نظیر تسلا و فورد باشیم. بنا بر اطلاعات منتشرشده قرار است تا معرف آن لبرون جیمز باشد که از بهترین‌های تاریخ بسکتبال محسوب شده و شهرتی مثال‌زدنی را دارد، با این حال تا دو سال آینده زمان زیادی باقی مانده و هر تغییری ممکن است رخ دهد.

منبع: **edition**

۶ نیاز اولیه مشتریان

هفته از شهر شارلوت در ایالت نورت کارولینا، به شهر آتلانتا، در ایالت جورجیا برود. او برای یافتن منزل جدید به مشاور املاک پیچ تی ری، واقع در مرکز خرید پیچ تی ری، در تقاطع جاده پیچ تی ری و خیابان پیچ تی ری زنگ زد. سوزان، مشاور املاک، که او را درک می‌کرد و از فشاری که این دو هفته برای او ایجاد شده بود آگاهی داشت، اطلاعات مربوط به خانه‌ها، آپارتمان‌های فروشی را در ۳۰ دقیقه‌ای دفتر جدید گیل به دست آورد. این عمل سوزان باعث شد که گیل احساس کند سوزان توانسته خود را جای او بگذارد و وضعیت او را درک کند.

منصف‌بودن

مشتریان نیاز دارند که با آنها منصفانه رفتار شود و این امر در صدر خواسته‌های بیشتر مشتری‌هاست. دونا، که تلفنچی است، در صف سوپرمارکت ایستاده بود که یک صندوق دیگر برای گرفتن پول کالاها از مشتریان در کنار صندوق‌های دیگر باز شد. فردی که پشت دونا ایستاده بود سید کالا‌های خود را برداشت و با فشار خود را در صف صندوقی که تازه باز شده بود قرار داد. مسئول صندوق مودبانه از او خواست که اجازه دهد اول افرادی که جلوی او در صف ایستاده‌اند به صندوق جدید، که صف نداشت، مراجعه کنند. این عمل مسئول صندوق که سعی داشت نگذار حق دیگران ضایع شود همه را تحت تاثیر قرار داد و نیاز دونا را که انتظار داشت با او منصفانه رفتار شود برآورده کرد.

میزان کنترل

کنترل مفهومش این است که مشتری احساس کند که در روند اتفاقات تاثیرگذار است. ریچارد، که مهندس نرم‌افزار است، یک روز تصمیم گرفت کارش را زودتر تعطیل کند تا بتواند زمانی که تکنیسین‌های برای نصب کابل به منزل وی می‌آیند در آنجا حضور داشته باشد. تقریبا یک ساعت قبل از اینکه کارش را تعطیل کند، از طرف شرکت به او تلفن زدند و گفتند که آنها ۳۰ دقیقه دیرتر خواهند رسید. این عمل آنها به ریچارد اجازه داد که کارش را تنظیم کند و بتواند برنامه خود را تغییر دهد و به جای زودتر رفتن و در منزل منتظر آنها بودن که باعث می‌شدد هر دقیقه‌ای که می‌گذرد بیشتر عصبانی شود و نداند که چه اتفاقی افتاده و چرا آنها دیر کرده‌اند، در محل کار بماند و پروژه‌اش را به پایان برساند.

در صحبت با هزاران مشتری و ارائه‌کننده خدمات، در چند سال گذشته، ما در یافته‌ایم که گویی مشتری‌ها در رابطه خود با شما یک کارت نامرئی در مغزشان دارند و هر بار که با شما کار می‌کنند بی‌اختیار در آن کارت به شما نمره می‌دهند. به گزارش لوبالنت، این نمره دادن نه‌تنها مربوط به خدمانی است که دریافت می‌کنند، بلکه مربوط به برآوردن شش نیاز اولیهشان نیز هست. در زیر فهرستی از این نیازها همراه با سناریوهایی که افراد در کارگاه‌های آموزشی به ما گفته‌اند، آورده‌ایم:

- رفتار دوستانه
- درک‌کردن و همدلی
- منصف‌بودن
- میزان کنترل
- جایگزین‌ها و انتخاب‌های دیگر
- اطلاعات
- رفتار دوستانه

برخورد خوب و دوستانه یکی از نیازهای مهم همه مشتریان است و اغلب منظورشان سلام کردن به شکل مودبانه و محترمانه است. کلیف یک پیمانکار ساختمان در شهر سانفرانسیسکو است، هر روز در قهوه‌خانه‌ای برای صرف صبحانه توقف می‌کند، گرچه سر راهش نیست. او می‌گوید که غذای این قهوه‌خانه به خوبی غذای خانگی است، البته منزلش نزدیک‌تر است، ولی او راه اضافه را طی می‌کند، زیرا از حالت همیشه مثبت و دوستانه مسئول آنجا خوشش می‌آید. در آنجا همه با نام کوچک او را صدا می‌کنند و همین که وارد می‌شود قهوه او را در قهوه‌جوش می‌ریزند و این اهمیت دادن به او باعث می‌شود که کلیف حس خوبی از صبحانه خوردن در آنجا پیدا کند. این قهوه‌خانه از سایرین مجزا شود و ارزشی بیش از یک قهوه‌خانه ساده داشته باشد که کارش تهیه تخم مرغ و ساندویچ کالیباس است.

درک‌کردن و همدلی

مشتری‌ها نیاز دارند که احساس کنند مسئول خدمات‌دهی آنها را درک می‌کند و شرایط آنها بدون تفاوت و انتقاد می‌فهمند. گیل معاون یک موسسه توسعه روابط اجتماعی است که بدون اینکه انتظار داشته باشد ترفیع شغل بگیرد باید طرف دو

ایستگاه بازاریابی



اشتباهات رایج ولی مرگبار برندها در شبکه‌های اجتماعی

به قلم: انجمن کارآفرینان جوان

مترجم: امیر آل علی

بدون شک شبکه‌های اجتماعی یکی از بهترین دستورها برای فعالیت تجاری برندها محسوب می‌شود، با این حال تا چه اندازه نسبت به اقدامات اشتباه و کارهایی که نباید انجام دهید آگاه هستید؟ فراموش نکنید که رایج بودن یک اقدام باعث می‌شود تا افراد بدون فکر کردن اقدام به استفاده از آن کنند، با این حال فراموش نکنید که این عدم بررسی ضررهای بسیاری را متحمل شما خواهد کرد. در این رابطه انجمن کارآفرینان جوان فهرستی از اشتباهات رایج و بسیار آسیب‌رسان برندها در شبکه‌های اجتماعی را تهیه کرده است که در ادامه به بررسی آنها خواهیم پرداخت.

۱- فعالیت بیش از حدی را دارید

یک تصور کاملاً اشتباه این است که افراد تصور می‌کنند که با پست گذاشتن زیاد، به نوعی ارتباط بالاتری را با مخاطب خود برقرار خواهند کرد، با این حال فراموش نکنید که برای هر چیزی یک تعادل منطقی وجود داشته و این امر باعث رضایت مخاطب خواهد شد. در واقع تعداد زیاد مطالب، مخاطب را آزرده‌خاطر کرده و فرصت مطالعه تمام آنها را نیز از بین خواهد برد. همچنین تعداد بالا، به معنای آن خواهد بود که شما باید سرعت زیادی را در تولید مطالب داشته باشید که این امر بدون شک از کیفیت کار می‌کاهد. به همین خاطر اولویت اول شما باید تنها کیفیت باشد. بدون شک کمیت بستگی به شرایط نیز دارد. برای مثال در هنگام برگزاری یک نشست جهانی که مستقیماً به حوزه کاری شما ارتباط دارد، کاملاً طبیعی است که حجم مطالب ارسالی افزایشی را داشته باشد. با این حال این امر نباید به عادت کاری شما تبدیل شود.

۲- نظر مخاطب را مهم تلقی نمی‌کنید

بدون شک تمامی اقدامات شما برای تحت تاثیر قرار دادن مخاطبان است. تحت این شرایط شایسته است تا به نظر آنها توجه کافی را داشته باشید. به همین خاطر قبل از شروع هر اقدامی ضروری است تا نظر مخاطبان را جویا شوید. این امر کمک خواهد کرد مخاطب خود را نزد شما ارزشمند تلقی کند.

۳- به مخاطب داخلی توجهی ندارید

جامعه هدف هر برندی باید مردمان منطقه خود باشد. در غیر این صورت یک شناس بزرگ را به سادگی از دست خواهد داد، با این حال این امر به معنای عدم توجه به بازار سایر کشورها نبوده و تنها به این امر اشاره دارد که باید طبق اولویت رفتار کرد.

۴- یک شبکه را مورد هدف قرار داده‌اید

از دیگر اشتباهات بزرگ برندها این است که تمام تمرکز خود را تنها بر روی یک شبکه اجتماعی قرار می‌دهند. این امر در حالی است که برای موفقیت، نباید محدودیتی را برای خود قائل شوید. به همین خاطر ضروری است تا در کنار شبکه‌های مطرح، موارد پنهان‌تر نیز مورد توجه قرار دهید.

۵- صرفاً به خودتان محدود هستید

این امر که در تلاش برای تبدیل شدن به یک پایگاه اطلاعاتی در حوزه کاری خود باشید، بدون شک ارزش اقدامات شما را افزایش خواهد داد. به همین خاطر صرفاً به جای پوشش اخبار و مطالب مرتبط با برند خود، ضروری است تا نگاهی وسیع‌تر را داشته باشید. در این رابطه حتی استفاده از مطالب مفید سایر برندها همراه با ذکر نام آنها سودمند محسوب می‌شود. در واقع نباید تصور کنید که تمامی برندهای موجود، رقیب شما هستند.

۶- به جاذبه بصری توجه ندارید

بدون شک صرفاً محتوای ارزشمند، نمی‌تواند موفقیت را برای شما به همراه داشته باشد. به همین خاطر نیز ضروری است تا جذابیت بصری بالایی را حیاتی تلقی کنید. در این رابطه توجه‌تان نیز بسیار مهم است. برای مثال در زمینه تهیه عکس، از اقدامات متفاوتی نظیر تولید اینفوگرافی غافل نشوید.

۷- صرفاً تعداد فالوور برای شما مهم است

امروزه دیگر تفاوتی ندارد که از چه تعداد دنبال‌کننده برخوردار هستید، نکته مهم این است که میزان تعامل صحنه شما چقدر است. به همین خاطر به جای تلاش برای بالا بردن تعداد فالوورهای پیچ خود، ضروری است تا به کیفیت آنها توجه داشته باشید. این امر کمک خواهد کرد تا وقت و هزینه شما در اقدامی بهتر خرج شود. این نکته را فراموش نکنید که به مرور زمان بزرگ‌شدن همواره بهتر از بزرگ جلوه‌ده شدن آن‌هم به صورت یک شبه خواهد بود.

۸- حوزه مشخصی برای فعالیت‌های خود ندارید

تخصصی بودن یکی از مهم‌ترین اقداماتی است که هر برند در صفحه اجتماعی خود باید رعایت کند. اگرچه شما می‌توانید فعالیت‌های فرعی نیز داشته باشید، با این حال حداقل ۷۰ درصد توانایی شما باید کاملاً مشخص و محدود به یک حوزه باشد. در غیر این صورت شناس موفقیت بالایی را نخواهید داشت.

۹- اصول کپی‌برداری را رعایت کنید

همانطور که در بخش‌های گذشته نیز عنوان شد، ضروری است تا از مطالب مفید سایرین نیز استفاده کنید، با این حال این امر باید با رعایت درست اصل کپی‌برداری همراه باشد. در این رابطه ذکر منبع مطلب، مهم‌ترین اصل محسوب شده و هیچ‌گاه نباید در این رابطه قوانین را کنار بگذارید. این امر مخصوص درازمدت‌شان ایجاد وجهای بسیار خوب خواهد شد.

۱۰- استفاده از رمز مشترک برای تمامی صفحات

این امر به معنای آن خواهد بود که در صورت هک‌شدن یک صفحه، همه چیز را از دست خواهید داد. به همین خاطر برای افزایش امنیت خود ضروری است تا رمزهای متفاوت و پیچیده‌ای را استفاده کنید. برای مدیریت آن نیز نرم‌افزارهای مخصوصی وجود دارد که به همین خاطر پیشنهاد می‌شود. همچنین تبلیغات سایر برندها را تبدیل نشود، با این حال حتی با رعایت تمامی موارد ایمنی، شما بی‌نیاز از یک مدیر شبکه و مسئول امنیت سایبری نخواهید شد.

۱۱- آگاهی بیش از حد

برخی از صفحات بیش از حد خود را تبلیغ می‌کنند. فراموش نکنید که نرخ تبلیغات شما باید میزانی مشخص را داشته باشد. در غیر این صورت محکوم به نابودی خواهید بود. همچنین می‌توانید تبلیغات سایر برندها را نیز انجام دهید. این امر نه‌تنها درآمذی را برای شما به همراه خواهد داشت، بلکه در صورت حالت تعاملی، به افزایش شهرت نیز منجر می‌شود.

۱۲- عدم توجه به هشتک و اصول ستو

بسیاری از راهکارها وجود دارد که باعث خواهد شد تا تاثیر اقدامات شما افزایش پیدا کند. برای مثال استفاده مناسب از تگها و رعایت اصول ستو از جمله آن محسوب می‌شود. به همین خاطر بسیار ضروری است تا مطالعه مداومی را در رابطه با راهکارهای استفاده بهتر از شبکه‌های اجتماعی داشته باشید.

۱۳- تنها به دنبال فروش محصولات هستید

حتی می‌توان گفت که هدف اصلی از حضور در شبکه‌های اجتماعی فروش محصولات نیست. در واقع این امر که صرفاً شهرت و آشنایی بیشتری را ایجاد کنید نیز کاملاً سودمند خواهد بود و به همین خاطر استراتژی‌های خود را صرفاً بر روی فروش قرار ندهد و نگاهی بیش از حد تجاری نداشته باشید. این امر زمینه تنوع و کیفیت بالاتر اقدامات می‌شود. منبع: allbusiness



امروزه مشتریان به دو شیوه نظرشان درباره یک برند تغییر می‌کند. شیوه نخست شامل معرفی آن کسب و کار از سوی دوستان و اعضای خانواده است. شیوه دوم که در این بخش مدنظر ما قرار گرفت، مبتنی بر معرفی یک شرکت یا کارآفرین دیگر است. این امر میزان اعتبار یک کسب و کار را به شیوه‌ای قابل ملاحظه افزایش می‌دهد.

۳. اشتراک‌گذاری داستان موفقیت مشتریان

مشتریان دارای اهمیت نیازمند اطمینان از کسب موفقیت در صورت سرمایه‌گذاری بر روی کسب و کار شما هستند. وقتی ما قصد سرمایه‌گذاری بر روی یک کسب و کار را داریم، نگرانی نخست‌مان عدم مواجهه با شکست است. فقط در این صورت ما به سراغ سایر بخش‌های مهم در زمینه سرمایه‌گذاری خواهیم رفت. راهکار مناسب در این بخش ایجاد نوعی اطمینان و اعتماد به نفس در مشتریان است.

امروزه شبکه‌های اجتماعی بیشتر برای تبلیغات مورد استفاده برندها قرار می‌گیرند. توصیه ما در این بخش استفاده از شبکه‌های اجتماعی برای افزایش اعتماد مشتریان به برنمان است. به این ترتیب تمایل آنها برای همکاری و خرید از ما بیشتر خواهد شد. به اشتراک‌گذاری داستان موفقیت مشتریان قبلی اهمیت بسیاری زیادی بر روی تصمیم‌گیری مشتریان بالقوه برند ما خواهد داشت. به این ترتیب دیگر نیازی به نگرانی درباره میزان اعتماد مشتریان به برنمان نخواهد بود. نکته مهم در زمینه تولید محتوای مناسب برای بارگذاری در شبکه‌های اجتماعی توجه به نگرانی‌های اصلی مشتریان است. بسیاری از برندها در محتوای بازاریابی‌شان به جای تمرکز بر روی نیازهای مشتریان به سراغ رفع نگرانی‌های خودشان می‌روند. این امر نه‌تنها اعتماد مشتریان را جلب نخواهد کرد، بلکه آنها را نسبت به میزان دقت ما در زمینه آگاهی از نگرانی‌های‌شان مردد می‌کند.

۴. برنامه‌ریزی رویدادهای مهم

سطح ایجاد اعتماد در دیدارهای رو در رو بسیار بیشتر از سایر نمونه‌هاست. بی‌تردید کارآفرینان در صورت ملاقات رو در رو با مشتریان‌شان توانایی تاثیرگذاری بسیار بیشتری در مقایسه با محتوای آنلاین خواهند داشت. به همین خاطر ما باید همیشه تعامل نزدیک با مخاطب هدف را مدنظر داشته باشیم. در غیر این صورت برند ما امکان تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را از دست می‌دهد.

پیشنهاد ما در این بخش ساماندهی رویدادهای مهم برای میزبانی از مشتریان ارزشمند و مذاکره با آنها در مورد قرارداد و سایر نکات مهم است. این امر تاثیر انکارناپذیری بر روی ذهنیت مشتریان خواهد داشت. به هر حال برند ما توجه لازم برای جلب اعتماد و مذاکره مستقیم با مشتریان را از خود نشان داده است. بسیاری از افراد در چنین مواقعی تمایل بیشتری برای همکاری با برندها و سرمایه‌گذاری یا خرید از خود نشان می‌دهند. بنابراین ما باید از تاثیر برگزاری رویدادهای مهم نهایت استفاده را ببریم. زمان برگزاری این رویدادها نیاز چندانی به انطباق با مناسبت‌های رسمی ندارد. برخی از برندها در روزهای منتهی به کریسمس اقدام به برگزاری رویدادهای مهم می‌کنند. توصیه ما در این بخش توجه به سطح نیاز برنمان و سپس تصمیم‌گیری درباره برگزاری رویداد موردنظر است. به یاد داشته باشید همیشه امکان خلق مناسبت از سوی یک برند وجود دارد. به عنوان مثال از سالگرد تاسیس برندان برای برنامه‌ریزی یک دوره‌ی خدماتی با مشتریان ارزشمند استفاده کنید. این امر سطح ارتباط نزدیک شما و مشتریان هدف را به طور قابل ملاحظه‌ای عمیق‌تر خواهد کرد.

۵. ارسال هدیه به برای جلب‌نظر مشتریان

ارسال هدیه‌های مختلف برای مشتریان بالقوه برنمان اهمیت بالایی دارد. امروزه مشتریان انتظارات بسیار زیادی از برندها دارند. این امر درباره مشتریان دارای اهمیت برای برندها به طور ویژه‌ای باید مورد توجه قرار گیرد. وقتی ما بر روی یک دسته از مشتریان مهم هدف‌گذاری می‌کنیم، رقبا ما نیز به طور مشابه در تلاش برای جلب‌نظر آنها هستند. بنابراین ما باید به طور ویژه‌ای در تلاش برای جلب نظر آنها باشیم. در غیر این صورت به زودی در رقابت با دیگر برندها با شکست مواجه خواهیم شد.

در زمینه ارسال هدیه برای مشتریان ارزشمند یا بالقوه برنمان نیازی به اختصاص

به قلم: استفانی برنز کارشناس کسب و کار

ترجمه: علی آل علی

دستیابی به مشتریان مهم و دارای اهمیت برای اغلب کارآفرینان هدف جذابی محسوب می‌شود. در هر کسب و کاری برخی از مشتریان از اهمیت بیشتری نسبت به سایرین برخوردار هستند. این امر موجب تمایل هرچه بیشتر شرکت‌ها به تعامل با چنین افرادی می‌شود. دلیل اصلی چنین توجهی به مشتریان مهم کاملاً روشن است. امکان کسب درآمد بیشتر با فروش موفق در رابطه با این مشتریان، وقتی یک برند توانایی کسب سود ۱۰۰ برابری از یک مشتری مشخص را داشته باشد، بدون تردید به شیوه‌ای متفاوت به وی توجه نشان خواهد داد. دنیای کسب و کار کنونی دارای رقابت و فشار بسیار زیادی است. این امر اغلب برندها را به سوی تلاش برای جلب نظر مشتریان دارای اهمیت و توان خرید بیشتر سوق می‌دهد. البته معنای این مفهوم بی‌توجهی به سایر مشتریان نیست. به عبارت بهتر، امروزه شیوه تعامل با مشتریان مهم، در عین ثبات ماندن نحوه تعامل با مشتریان عادی، تغییر کرده است. نکته مهم در رابطه با مشتریان ارزشمند نحوه تعامل درست ما با آنهاست. بدون تردید چندین برند مشابه ما در بازار کسب و کار وجود دارد، بنابراین ما چگونه باید توجه مشتریان مهم را جلب کنیم؟ وقتی دیگر برندها نیز به دنبال جلب نظر مشتریانی واحد هستند، میزان رقابت به شدت افزایش خواهد یافت. در این مقاله من قصد بررسی راهکارهایی ساده برای جلب‌نظر مشتریان ارزشمند و مهم را دارم. در این راستا مرل کریگزمن، کارشناس کسب و کار باتوان، توصیه‌های مفیدی ارائه کرده است، بنابراین در ادامه بحث جلب نظر مشتریان دارای اهمیت با توجه به این توصیه‌ها پیگیری خواهد شد.

۱. باور به ارزش برنمان

ایراد نخست بسیاری از برندها عدم باور به ارزش کسب و کارشان است. به این ترتیب آنها به طور مداوم سیگنال‌هایی مبنی بر عدم ارزشمندی کسب و کار و برنشان به مخاطب انتقال می‌دهند. چنین امری به سرعت اعتماد مشتریان نسبت به کسب و کار ما را از بین می‌برد. وقتی ما در تلاش برای فروش محصولی به مشتریان هستیم، باید در تمام مدت‌زمان روز و هفته خدمات پس از فروش ارائه کنیم. این امر فقط مخصوص مشتریان ارزشمند نیست. وقتی مخاطب هدف با شک و تردید ما در زمینه تعامل مواجه شود، به سرعت نظرش پیرامون برنمان تغییر خواهد کرد. بسیاری از برندها بدون توجه به تاثیر رفتارهای‌شان بر روی ذهنیت مخاطب هدف به طور مداوم مشتریان مهم‌شان را از دست می‌دهند.

یکی از ویژگی‌های اصلی مشتریان ارزشمند سطح انتظار بالاتر آنها در مقایسه با دیگر مشتریان است. وقتی یای معامله‌ای با مقدار پول در گردش کلان مطرح باشد، هیچ مشتری از انتظارش کوتاه نخواهد آمد. این امر ضرورت توجه دوجندان برندها به نیازها و خواست‌های مشتریان ارزشمند را مطرح می‌کند. در غیر این صورت ما به طور مداوم مشتریان ارزشمندمان را از دست خواهیم داد. متأسفانه بسیاری از برندها حتی نسبت به از دست دادن مشتریان وفاداران آگاه هم نمی‌شوند. این امر امکان رفع ایرادهای احتمالی در زمینه جلب رضایت مشتریان را بیش از پیش مسدود می‌سازد.

۲. ارجاع مشتریان به دیگر کسب و کارها

بسیاری از کارآفرینان در تلاش برای معرفی برنشان از طریق تبلیغات و کمپین‌های بازاریابی هستند. نکته مهم در این میان تاثیرگذاری افراد متخصص در زمینه‌های مختلف کسب و کار بر روی ذهنیت مشتریان است. وقتی صاحب یک کسب و کار مشتریان را به سوی برندی دیگر راهنمایی کند، میزان اعتبار آن شرکت افزایش شگفت‌انگیزی خواهد یافت، بنابراین یکی از راهکارهای تاثیرگذار برای افزایش اعتبار برندها معرفی‌شان از سوی دیگر کارآفرینان است. این امر نیازمند ایجاد ارتباط با برخی از رقبای و دیگر شرکت‌های فعال در زمینه‌های مرتبط با کسب و کارمان است. بدون تردید هیچ شرکتی بدون اطمینان از اقدام مقابل ما برای معرفی کسب و کاری دیگر به مشتریانش پیشقدم نخواهد شد. بنابراین ما در وهله نخست باید کتان‌های ارتباطی‌مان با دیگر برندها را تقویت کنیم. این امر تاثیر انکارناپذیری بر روی توانایی ارتباطی ما با دیگر برندها خواهد داشت.

بررسی درست رزومه متقاضیان با ۱۲ راهکار ساده

مترجم: امیر آل علی

بدون شک سایت اصلی تقریباً تمامی شرکت‌ها در زمینه استخدام افراد این است که از آنها می‌خواهند تا رزومه خود را جهت بررسی ارسال کنند، با این حال به عقیده شما مهم‌ترین مواردی که باید به آن توجه کنید، چیست؟ در واقع با بررسی درست رزومه افراد حتی ممکن است دیگر نیازی به مصاحبه وجود نداشته باشد و بسیاری از افراد در همین مرحله حذف شوند. در همین راستا به بررسی ۱۲ مورد منتخب خواهیم پرداخت.

۱- به دنبال اثبات ادعاها باشید

در رزومه و یا اطلاعات صفحه استخدام ممکن است افراد ادعای مهارت‌هایی را داشته باشند. به همین خاطر نخستین اقدام شما باید پیدا کردن مدارکی برای اثبات آنها باشد. برای مثال ممکن است فردی ادعا کند که در زمینه فروش و بازاریابی توانایی کافی را دارد ولی هیچ‌گونه مدرک تحصیلی و یا سابقه کار به چشم نخورد. در نهایت لازم است تا با تحلیل رزومه، لیستی از مهارت‌های فرد ایجاد کنید. این امر باعث خواهد شد تا امکان مقایسه بهتر مهیا باشد.

۲- میزان سخت‌کوشی افراد را بسنجید

از روی اقدامات و دستاوردهای هر فرد می‌توان میزان سخت‌کوشی او را سنجید. همچنین با نگاهی اولیه به رزومه افراد نیز می‌توان این مورد را مشاهده کرد. برای مثال برخی از رزومه‌ها تنها در پنج دقیقه تنظیم شده است، با این حال برخی دیگر چنان دقت و ظرافت بالایی دارد که معلوم است حداقل یک هفته بر روی آن کار شده است. به همین خاطر حتی از روی ساده‌ترین چیزها نیز می‌توان اطلاعات سودمندی را به دست آورد.

۳- دستاوردهای فرد را مورد بررسی قرار دهید

شما باید به نسبت سن فرد به عملکرد و دستاوردهای او نمره بدهید. این نمره امکان مقایسه بهتر را نیز فراهم خواهد کرد. در واقع فراموش نکنید که شما برای استخدام تنها در یک بخش ممکن است با صدها رزومه مواجه شوید. به همین خاطر اگر نمره‌دهی وجود نداشته باشد، بدون شک اقدام شما بیش از حد زمان بر خواهد شد. همچنین ضروری است تا مزیت‌های خاص هر فرد را در کنار نمره‌ها یادداشت کنید. برای مثال ممکن است دو فرد از امتیاز همسانی برخوردار باشند با این حال نزدیکی به محل کار، عامل برتری یکی از آنها شود.

۴- تنها مهارت‌های تخصصی افراد را مورد توجه قرار ندهید

اگرچه برخی از مهارت‌ها الزام یک کار محسوب می‌شود، با این حال بسیاری از مهارت‌های فرعی می‌تواند در میزان موفقیت آنها تاثیر گذار باشد. به همین خاطر ضروری است تا مهارت‌های به اصطلاح نرم را نیز جزو اولویت‌ها قرار دهید. برای مثال با تحلیل رزومه فرد می‌توانید میزان تیم‌گرا بودن وی را بسنجید. بدون شک این مهارت در انجام بهتر کارها کمک شایانی را خواهد کرد.

۵- با مدیران سابق تماس برقرار کنید

در هر صورت حتی ممکن است افراد در رزومه خود نیز اطلاعات نادرستی را وارد کنند. به همین خاطر تماس با مدیران سابق، می‌تواند گزینه بسیار مناسبی باشد. فراموش نکنید که حتی یک تفاوت میان گفته‌ها، باید دلیل کافی برای کنار گذاشتن فرد متقاضی باشد.

۶- تیپ شخصیتی فرد را پیدا کنید

اگر کمی دانش در زمینه علم روان‌شناسی داشته باشید، بدون شک حتی از روی رزومه افراد نیز می‌توان تا حدودی تیپ شخصیتی را حدس زد، با این حال در صورتی که در این زمینه اطلاع کافی را دارید، می‌توانید از یک روان‌شناس با تجربه برای تأمین این نیاز خود استفاده کنید. در نهایت با تعیین تیپ شخصیتی افراد می‌توانید میزان تناسب آنها با فرهنگ کاری شرکت را بسنجید. برای مثال ممکن است برای مدیر بخش فروش خود به فرد جسور و کاربزماتیکی نیاز داشته باشید، با این حال فرد موردنظر شما تیپ شخصیتی محتاط و خجالتی را داشته باشد. در نهایت فراموش نکنید که تیم شرکت، مهم‌ترین دارایی شما محسوب می‌شود. به همین خاطر شایسته است تا در انتخاب آنها وسواس بالایی را داشته باشید.

۷- نحوه نگارش افراد را مورد بررسی قرار دهید

به این امر توجه کنید که افراد رزومه خود را به چه نحوی تکمیل کرده‌اند. بدون شک فردی که قواعد نگارشی را بهتر مورد استفاده قرار داده و تناسب فضاها را رعایت کرده است، شخصیت مناسب‌تر و حرفه‌ای‌تری نیز دارد. در واقع با نگاه اولیه به برخی از رزومه‌ها، هیچ‌گزینه‌ای بهتر از دور انداختن آنها نخواهد بود.

۸- میزان تمایل افراد به پیشرفت را پیدا کنید

این امر که هر ساله پیشرفت‌ی را در سطح مهارت، دانش و دستاوردهای افراد مشاهده کنید به این معنا خواهد بود که آنها خواهان رشد بیشتر هستند. بدون شک هیچ چیز بهتر از یک کارمند با انگیزه نخواهد بود. به همین خاطر نیز ضروری است تا این ویژگی را به یکی از معیارهای اصلی خود تبدیل کنید.

۹- میزان وفاداری را یک ارزش بدانید

این امر که میزان حضور افراد در شرکت‌های مختلف را مشاهده کرده و دلیل جایی را نیز پیدا کنید، بدون شک باعث خواهد شد تا از وجود وفاداری به شرکت و یا عدم آن اطمینان حاصل کنید. در واقع اگر کارمندی هر ساله کار خود را تغییر داده است، بدون شک گزینه‌ای پرریسک برای شما خواهد بود.

۱۰- سوالات خود را بر اساس اطلاعات رزومه تعیین کنید

یکی از بزرگ‌ترین اشتباهات افراد این است که سوالات روز مصاحبه را بدون توجه به رزومه فرد انتخاب می‌کنند. برای مثال ممکن است این سوالات برای پنج سال پیش نیز مورد استفاده قرار گرفته باشند. تحت این شرایط بدون شک بهترین استخدام ممکن را نخواهید داشت. به همین خاطر ضروری است تا در حین بررسی رزومه، سوالات خود را نیز یادداشت کنید. تحت این شرایط می‌توان اطمینان داشت که استخدام شما، کاملاً اصولی و با شانس موفقیت بالا همراه خواهد بود.

۱۱- به خانواده فرد توجه داشته باشید

این امر که فرد در چه فرهنگ و خانواده‌ای بزرگ شده است بدون شک یکی از معیارهایی محسوب می‌شود که باید در تصمیم‌گیری شما دخیل باشد. برای مثال ممکن است اکثریت تیم شرکت از یک وضعیت عقیدتی برخوردار باشد، با این حال فرد متقاضی دقیقاً نقطه تضاد محسوب شود. به همین خاطر بهتر است تا از استخدام چنین فردی جهت حفظ یکدستی تیم شرکت، خودداری کنید.

۱۲- یکسری کلیدواژه برای خود داشته باشید

یکسری کلیدواژه کمک خواهد کرد تا شما از استحقاق فرد اطمینان حاصل کنید. برای مثال ممکن است یک نوع مدرک برای شما اهمی باشد. به همین خاطر همان ابتدا با سرچ آن می‌توانید تصمیم بگیرید که رزومه را مطالعه کنید و یا به سراغ گزینه‌های دیگر بروید. این امر به افزایش سرعت شما کمک شایانی خواهد کرد.

منبع: allbusiness



داشته باشید که لازم است تا برای خود جشن بگیرید. برای مثال اگر یک پروژه را به پایان رسانده‌اید، خودتان را به کاری که دوست دارید مهمان کنید. در این رابطه برخی از افراد برای خود کتاب خریده و یا به ورزشی که تمایل دارند می‌پردازند. در واقع نباید تصور کنید که رعایت این موارد تنها برای کارمندان است.

۲- همه چیز را مکتوب کنید

بدون شک یک ذهن شلوغ، همه چیز را با مشکل مواجه خواهد کرد، با این حال تمامی مواردی که به ذهن شما خطور می‌کند، موارد استرس‌زا محسوب نشده و برخی از آنها ایده‌هایی فوق‌العاده محسوب می‌شوند. به همین خاطر نیز ضروری است تا همه چیز را مکتوب کنید. این امر کمک خواهد کرد تا در زمان مناسب‌تر، به بررسی تمام آنها بپردازید. همچنین می‌توانید از موبایل خود برای یادداشت کردن این موارد استفاده کنید تا نیاز به دفترچه نیز وجود نداشته باشد. در نهایت استفاده از یک برنامه تعیین زمان اقدامات، کمک می‌کند تا هیچ‌یک از وعده‌های خود را فراموش نکنید. در واقع از یاد بردن بسیاری از اتفاقات، برای یک کارآفرین و مدیر کاملاً رایج محسوب می‌شود، با این حال با استفاده از تکنولوژی می‌توان به صورت کامل این مشکل را برطرف کرد.

۳- از دفتر کار مجازی استفاده کنید

نوع جدید دفتر کاری را باید نوع مجازی آن تلقی کرد که باعث صرفه‌جویی و سهولت بسیار بالاست. در واقع این امر شما را از ضرورت وجود یک مکان بی‌نیاز کرده و امکان دورکاری را فراهم می‌آورد. همچنین در کنار آن می‌توانید از یک دستیار مجازی نیز استفاده کنید. این امر بدون شک دغدغه‌های کاری شما را کاهش خواهد داد.

۴- به افراد تیم خود اطمینان داشته باشید

این امر باعث خواهد شد تا حجم وظایف شما کاهش‌ی شدید را پیدا کرده و افراد تیم شرکت نیز تجربیات جدیدی را پیدا کنند. فراموش نکنید که تمامی کارمندان تمایل ندارند که تا پایان عمر خود در همین سطح باقی بمانند. به همین خاطر بسترسازی برای آنها به کسب رضایت بیشتر منجر خواهد شد. در نهایت این امر که دستیار را در کنار خود داشته باشید، سختی‌های کار را کم خواهد کرد.

۵- از قانون ۲ دقیقه استفاده کنید

در برخورد با هر چیزی باید این سوال را از خود مطرح کنید که آیا انجام آن به زمانی بیشتر از دو دقیقه نیاز خواهد داشت؟ در صورتی که جواب منفی است، ضروری است تا فوراً آن را انجام دهید. در واقع این روش باعث می‌شود تا از به تأخیر انداختن کارها جلوگیری شده و حجم کاری افراد میزانی منطقی و یکسان را تا پایان ماه داشته باشد. فراموش نکنید که این موارد کوچک پس از گذشت زمان با تلنبار شدن، حجم بسیار بزرگی را به خود خواهد گرفت که بدون شک یک معضل خواهد بود.

در نهایت توجه داشته باشید که شما حس خوبی را به خودتان منتقل کنید. در غیر این صورت هر اقدامی که انجام دهید، با نتیجه لازم همراه نخواهد بود.

در واقع رمز موفقیت این است که هوشمندانه‌تر و نه سخت‌تر کار کنید.

منبع: smallbiztrends

به قلم: جف چارلز کارفرین
مترجم: امیر آل علی

پرمشغله بودن یکی از ویژگی‌های کاری کارآفرینان محسوب می‌شود، با این حال این امر به معنای آن نخواهد بود که باید تسلیم شرایط باشید. در واقع همواره اقداماتی وجود دارد که با استفاده از آنها می‌توانید شرایط را برای خود بهبود بخشید. فراموش نکنید که شما نیز به مانند هر فرد دیگر، ممکن است در معرض انواع بیماری‌ها و افسردگی قرار گیرید. به همین خاطر ضروری است تا به خود توجه کافی را داشته باشید. بدون شک استفاده از تجربیات یک کارآفرین که با تمامی این مشکلات مواجه بوده، می‌تواند راهنمای عمل بسیار خوبی برای همگان باشد. در همین راستا به بررسی پنج راهکاری که به من کمک بسیاری را برای کاهش اثرات منفی مشغله زیاد کرده است، خواهیم پرداخت.

۱- تمرکز کوچک داشته باشید

این امر که ذهن خود را فقط درگیر مسائلی کنید که هم‌اکنون با آنها مواجه هستید، کمک خواهد کرد تا افکار بیهوده از شما دور شده و عملکرد درخشانی را داشته باشید. به همین خاطر ضروری است تا در برنامه خود با شروع یک اقدام، تمام توجه خود را معطوف به آن کنید. همچنین در هنگام شروع استرس، این امر که ذهن خود را درگیر مسائل هرچند کوچک دیگری کنید، کمک خواهد کرد تا با منحرف‌شدن ذهن، دیگر فشاری را حس نکنید. در نهایت توجه

تکنیک‌های افزایش اعتبار کسب و کار

۱- محل برقراری قرارداد

اگر از جمله شرکت‌هایی هستید که به صورت مجازی به مشتریان خود خدمات ارائه می‌دهید باید این نکته را بدانید که داشتن یک آدرس دفتر کار برای شما لازم است. زیرا گاهی ممکن است شما بخواهید قراردادهایی را ببندید که نیاز هست مشتریان خود را از نزدیک ببینید.

بنابراین، در صورتی که شما هیچ دفتر کاری نداشته باشید، نمی‌توانید اعتبار کافی را به دست آورید. پس سعی کنید حتماً حتی اگر شده یک دفتر کار کوچک را برای خود آماده کنید که در صورت نیاز به بستن قرارداد با مشتریان خود در آنجا قرار‌های کاری خود را بگذارید. همچنین ممکن است گاهی جلساتی برگزار شود که بهتر است در یک محل کار این جلسات را برگزار کنید.

۲- به ظاهر خود برسید

اینکه شما با چه پوششی در میان مشتریان یا حتی همکاران خود ظاهر می‌شوید بسیار مهم است. انسان‌ها معمولاً از روی ظاهر افراد درباره آنها فکر و قضاوت می‌کنند. حداقل اگر در تمامی اوقات نمی‌توانید لباس‌های رسمی به تن کنید لازم است در زمان جلسات رسمی، لباس رسمی بپوشید.

همچنین در صورتی که قصد دارید یک جلسه دیدار یا بستن قرارداد با مشتریان خود داشته باشید حتماً از لباس‌های رسمی استفاده کنید و خودتان را در مقابل همکاران و مشتریان‌تان فردی که قابل اعتماد است نشان دهید. همه اشیایی که شما استفاده می‌کنید از ابزارهای محل کارتان تا خودروی شما از

در هر زمینه‌ای که مشغول فعالیت باشید ناچار هستید برای کسب و کار خود اعتبار کسب کنید.

بسیاری از کسب و کارها هستند که برای کسب اعتبار کافی در شغل‌شان دست به هر کاری می‌زنند یا برای تحقق پیدا کردن آن بسیار دست و پنجه نرم می‌کنند. هرچند ممکن است شما گروه یا فرد متخصصی باشید که بتوانید بهترین محصول یا خدمات را در اختیار مشتریان خود قرار دهید، اما زبان بازار با آنچه که شما تصور می‌کنید متفاوت‌تر است. معمولاً مشتریان زمانی که با فروشنده تازه‌واردی مواجه می‌شوند نسبت به آن کمی بدبین هستند و با چشم شک و تردید به آن نگاه می‌کنند و استقبال کمی از آن دارند.

برای اینکه بتوانید مشتریان خود را راضی کنید که محصول یا خدمات شما با کیفیت بالایی ساخته یا ارائه شده است و می‌توانند نیاز خود را به بهترین وجه ممکن برطرف کنند و کیفیت کار شما اگر از رقبای‌تان بهتر نباشید از آنها کمتر نیست، گاهی باید به جای تلاش محض برای رسیدن به این هدف، به صورت استراتژیکی برخورد کنید و از جنبه‌های روانشناختی به موضوع و بازار نگاه کنید و وارد آن شوید.

هیچ فرقی نمی‌کند که شما کسب و کارتان متوسط یا کوچک است بلکه لازم است شما یک چهره موفق از خودتان در ذهن مشتریان‌تان شکل بدهید تا بتوانید در کسب و کارتان موفق شوید. برای اینکه بتوانید به کسب و کار خود اعتبار ببخشید تکنیک‌های زیر به شما پیشنهاد می‌شود.

برنامه های آب و فاضلاب آذربایجان شرقی در دهه مبارک فجر:

۱۱ پروژه آب و فاضلاب شهری با هزینه بیش از ۳۵۲ میلیارد ریال به بهره برداری می رسد

ای بالغ بر ۴۰۰۰ میلیون ریال در این شهر کلنگ زنی خواهد شد. مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب آذربایجان شرقی در ادامه به طرح های قابل بهره برداری و کلنگ زنی سایر شهرستانها اشاره کرد و افزود: بهره برداری از طرح آبرسانی خمارلو از قبیل یول به همراه حفر و تجهیز یک حلقه چاه با هزینه ای بالغ بر ۳۵۰۰۰ میلیون ریال، بهره برداری از حفر و تجهیز چاه شماره ۱۰ بستان آباد با هزینه ای بالغ بر ۸۰۰۰ میلیون ریال، بهره برداری از حفر و تجهیز یک حلقه چاه به عمق ۲۰۰ متر صوفیان با هزینه ای بالغ بر ۱۲۰۰۰ ریال، کلنگ زنی حفر و تجهیز یک حلقه چاه عمیق ترکمنچای با هزینه ای بالغ بر ۱۵۰۰ میلیون ریال و همچنین بهره برداری از توسعه شبکه جمع آوری فاضلاب بستان آباد با هزینه ای بالغ بر ۲۵۰۰۰ میلیون ریال، بهره برداری از زون اول شبکه فاضلاب هریس بطول بیش از ۶ کیلومتر با هزینه ای بالغ بر ۳۴۰۰۰ میلیون ریال و بهره برداری از توسعه شبکه جمع آوری فاضلاب اهر بطول ۴ کیلومتر با هزینه ای بالغ بر ۱۶۹۰۰ میلیون ریال از جمله طرح هایی هستند که امسال بهره برداری از آنها آغاز و یا کلنگ زنی خواهند شد.



تبریز - ماهان فلاح: همزمان با دهه مبارک فجر سال ۹۸ و چهل و یکمین سالگرد پیروزی شکوهمند انقلاب اسلامی از ۱۱ پروژه آب و فاضلاب با هزینه ای بالغ بر ۳۵۲ میلیارد ریال در شرکت آب و فاضلاب آذربایجان شرقی بهره برداری می شود. مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی در تشریح فعالیت ها و پروژه های قابل افتتاح و کلنگ زنی در دهه مبارک فجر امسال گفت: در دهه فجر انقلاب اسلامی امسال از چندین پروژه آبرسانی و فاضلاب در شهرهای استان بهره برداری و یا کلنگ زنی خواهد شد.

علیرضا ایماپلو به پروژه ها و طرح های آماده افتتاح و بهره برداری در دهه مبارک فجر در شهرستان تبریز اشاره کرد و افزود: بهره برداری از تاسیسات شبکه فاضلاب تبریز (بهره برداری از خط اصلی و فرعی فاضلاب محله خیابان انقلاب بطول ۲۳ کیلومتر و...) از جمله طرح هایی است که در دهه مبارک فجر امسال در شهرستان تبریز با هزینه ای بیش از ۱۳۰ میلیارد ریال به بهره برداری می رسد.

ایماپلو با اعلام اینکه همزمان با دهه مبارک فجر از چندین طرح

مدیرعامل و رئیس هیئت مدیره شرکت ملی حفاری ایران:

ملی حفاری در همکاری با شرکت پترو پارس در توسعه میادین دریایی فروزان و فرزاد مشارکت می کند

پذیرد و در این زمینه به زودی مشارکت نامه ای امضا و مبادله گردد. موسوی به حضور فعال این شرکت در حفر چاه های اکتشافی، توسعه ای /توصیفی و تعمیری و تکمیلی در دو بخش جنوبی و شمالی میدان نفتی آزدگان در غرب کرمن در استان خوزستان اشاره داشت و گفت: در تبادل این مشارکت نامه همچنین همکاری و توافق میان دو شرکت در برنامه توسعه این میدان نیز مطرح و جنبه اجرایی به خود خواهد گرفت. شرکت ملی حفاری ایران علاوه بر حفر و تکمیل چاه های اکتشافی میدان آزدگان که منجر به کشف این میدان شد، تاکنون بیش از ۸۰ حلقه چاه توسعه ای و تکمیلی در بخش های جنوبی و شمالی این میدان حفاری کرده است.



و دستگاه های حفاری و حضور فعال در میادین دریایی مدیران عامل دو شرکت موافقت نمودند که استفاده حداکثری از توان ملی حفاری در زمینه دکل های دریایی و خشکی و تمامی خدمات جانبی صورت

تقاطع خیابان امام خمینی(ره) و بلوار کیوانفر قطعاً اجرا می شود

یکی از دسترسی های ایستگاه راه آهن بازآفرینی شده و علاوه بر احیای دسترسی به ایستگاه بسیاری از مشکلات و آسیب های اجتماعی این منطقه نیز حل می شود. وی با گلایه از حواشی ایجاد شده در آغاز عملیات اجرایی این طرح خاطر نشان کرد: موضوع حفظ هویت تاریخی خیابان امام خمینی(ره) به عنوان تنها خیابان حرم نمای قم عامل ایجاد حواشی این پروژه بوده در حالیکه طرح ارائه شده بر حفظ هویت این خیابان تأکید دارد. ذاکر بیان عدم تصویب طرح انحراف ترافیک را در جلسه شورای ترافیک استان مانعی بر اجرایی شدن این پروژه ندانست و تأکید کرد: اصل پروژه با توجه به رأی قطعی شورای حل اختلاف و اخذ تمام مصوبه های لازم اجرا شده و تنها طرح انحراف ترافیک پیشنهاد شهرداری در جلسه دیروز تصویب نشد. معاون حمل و نقل و ترافیک پیشنهادی شهرداری قم ادامه داد: متأسفانه در حالی طرح انحراف ترافیک پیشنهادی از طرف شهرداری در جلسه دیروز تصویب نشد که در جلسه قبل شورای ترافیک استان این طرح تصویب شده بود.



اجرای پروژه به بحث گذاشته شد و با تأکید استاندار این طرح اجرا خواهد شد. وی این طرح را مطابق طرح جامع ترافیک و طرح تفصیلی شهر دانست و تأکید کرد: با اجرای این پروژه ترافیک خیابان امام خمینی (ره)، میدان سعیدی و خیابان اراک مدیریت شده و یکی از اولویت های مشخص شده در طرح جامع ترافیک شهر قم است. معاون حمل و نقل و ترافیک شهرداری قم ادامه داد: با اجرای این پروژه خیابان زینبیه نیز به عنوان

تقدیر از مدیرکل بنادر هرمزگان به عنوان خادم نمونه صادراتی سال ۹۷

بنادر و دریانوردی هرمزگان تندیس خود را از دستان نماینده عالی دولت در استان دریافت کرد. همچنین "حمیدرضا محمدحسینی" و "قاسم عسکری نسب" مدیران بنادر شهید باهنر و لنگه نیز با دریافت تندیس خادم نمونه صادراتی مورد تقدیر قرار گرفتند. در بخشی از متن این لوح تقدیر که به امضای "فریدون همتی" استاندار و رییس کارگروه توسعه صادرات غیرنفتی استان هرمزگان رسیده، چنین آمده است: "صادرات تجلی گاه پیشرفت علمی و عملی کشورهاست و باعث خرسندی است در روزی که متعلق به همه فعالان اقتصادی است، حضرت تعالی را به عنوان خادم نمونه صادراتی در سال ۹۷ معرفی نموده و از زحمات شما تقدیر و تشکر، بعمل آید. آنچه امروز در پرتو تلاش و موفقیت شما به دست آمده، پایه های مستحکم است برای گسترش روزافزون بازارهای هدف و رشد صادرات غیرنفتی که آثار برپهای آن در آینده پدیدار خواهد گشت"

بندرعباس - خبرنگار فرصت امروز: در همایش تجلیل از صادرکنندگان نمونه هرمزگان، مدیرکل بنادر و دریانوردی این استان به عنوان خادم نمونه صادراتی سال ۹۷ مورد تقدیر قرار گرفت و مدیران بنادر شهید باهنر و لنگه نیز تجلیل شدند. به گزارش روابط عمومی اداره کل بنادر و دریانوردی هرمزگان، همایش تجلیل از ۳۲ صادرکننده نمونه و دستگاه های برتر حامی صادرات هرمزگان در راستای ترویج فرهنگ صادرات در میان مردم و ارج نهادن به تلاش صادرکنندگان در بندرعباس برگزار شد. در این همایش که استاندار هرمزگان، معاون وزیر صمت و رئیس کل سازمان توسعه تجارت ایران و همچنین معاون اتاق بازرگانی ایران نیز حضور داشتند، اداره کل بنادر و دریانوردی هرمزگان به عنوان یکی از دستگاه های تاثیرگذار در زمینه حمایت از صادرات مورد تقدیر قرار گرفت. بر همین اساس، "اله مراد عقیقی پور" مدیر کل



به همت کانون وکلای دادگستری آذربایجان شرقی:

گردهمایی بزرگ تبریز و میراث فرهنگی ناملوس برگزار شد

احترام رئیس جمهور آمریکا به نظامات بین المللی و قوانین مسلم و منشورهای جهانی مدون در حوزه حقوق بشر و حراست از میراث فرهنگی دانست و عنوان کرد که در دیداری که چندین سال پیش با رئیس کانون بین المللی وکلای دادگستری (IBA) داشت، ایشان به صراحت عنوان نمود که ترامپ نظم عمومی دنیا را به هم خواهد ریخت و ما امروزه شاهد این هستیم که این فرد دقیقاً همین رفتار را در دنیا پیش گرفته است، به نحوی که به خود جرأت می دهد آثار فرهنگی یک ملت را که نماد تمدن آن ملت است، مورد تهدید قرار دهد و نفس این تهدید نشان می دهد که میراث تمدنی و آثار فرهنگی از چه درجه ای از اهمیت برخوردار است که موضوع چنین تهدیدی واقع می گردد. وکیل سربستانی ضمن ابراز گل مندی از عدم توجه کامل به میراث فرهنگی استان در ابعاد مختلف آن، تبریز را از حیث تناسیل های بالقوه فرهنگی ملموس و ناملوس قابل رقابت با شهرهای مهم اروپایی دانست که متأسفانه بر اثر بی تدبیری و کم توجهی مسئولین امر، شاهد متروک شدن این میراث عظیم و ماندگار هستیم و ابرازی امیدواری کرد که این نقیصه با تغییر رویکرد مسئولین امر برطرف شود.

تبریز - ماهان فلاح: به همت کمیسیون حقوق بشر و حقوق شهروندی کانون وکلای دادگستری آذربایجان شرقی، "گردهمایی بزرگ تبریز و میراث فرهنگی ناملوس" با هدف شناسایی و کمک به ثبت جهانی میراث فرهنگی ناملوس آذربایجان، توسط کانون وکلای آذربایجان شرقی برگزار شد. در ابتدای این مراسم جناب وکیل سربستانی، ریاست کانون وکلای دادگستری آذربایجان شرقی با تأکید بر رسالت کانونهای وکلای دادگستری به عنوان بزرگترین نهاد منی کشور در پیش قدم شدن برای حراست از میراث فرهنگی و تمدنی کشور، ضمن تشکر از دست اندرکاران برگزاری این همایش، هدف از برگزاری این نشست را شناسایی و تناسیل های تمدنی و فرهنگی کهن استان و تلاش برای حمایت حقوقی از پروسه ثبت آنها عنوان نموده و آمادگی کانون وکلای دادگستری را برای همه گونه حمایت حقوقی و تخصصی در راستای ثبت جهانی این آثار اعلام کرد.

رئیس کانون وکلای دادگستری استان آذربایجان شرقی ضمن عرض تسلیت به مناسبت شهادت سردار سپهبد قاسم سلیمانی، با اشاره به تهدید چند روز قبل رئیس جمهور آمریکا در خصوص هدف قرار دادن ۵۲ نقطه فرهنگی در داخل ایران، این رویکرد را ناشی از عدم



اراک - مینورستمی: به گزارش روابط عمومی شرکت شهرکهای صنعتی استان مرکزی مصطفی امره مدیرعامل شرکت شهرکهای صنعتی در حاشیه سومین نشست شورای هماهنگی فن بازار منطقه ای استان مرکزی اظهار کرد: براساس پیش بینی انجام شده ۱۳ شرکت دانش بنیان از ابتدای سال تاکنون در سطح استان شناسایی شده است که علاوه بر ۲۵۰ نیاز فن آورانه که قبلاً شناسایی شده بود، ۱۱ عنوان فن آورانه جدید شناسایی و در سامانه فن بازار ثبت شده است. وی افزود: سه نیاز فناورانه استان مرکزی در سال جاری رفع شده و مباحث لازم در خصوص متقاضی و عرضه آن انجام شده است و در

اخبار

مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق مازندران گفت:

۵۵ میلیارد ریال سرمایه گذاری برای اجرای طرح های برق رسانی مسکن مهر مازندران در سال ۹۸

ساری - دهقان: مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق مازندران گفت: برای اجرای طرح برق رسانی ۱۳۲۰ واحدی مسکن مهر مازندران در سال ۹۸، ۵۵ میلیارد ریال هزینه شده است. مهندس رضا غفاری اظهار داشت: در راستای تأمین برق مسکن مهر و خدمت رسانی بهتر به متقاضیان این خله ها، طرح برق رسانی برای ۱۳۲۰ واحد مسکن مهر مبارکلاهی ساری از ابتدای سال آغاز و جهت تکمیل این پروژه ها، ۱۷ دستگاه ترانسفورماتور ۳۱۵ و ۸۰۰ کیلووات آمپر و تابلو فشارت در منطقه مبارکلاهی ساری احداث و نصب شده است. وی افزود: تأمین برق مسکن مهر بابل و آمل و بابلسر و قائمشهر و بهشهر و میاندرد از جمله طرح های برق رسانی این شرکت برای تأمین برق مسکن مهر شهرهای مازندران بوده است. غفاری تصریح کرد: تا پایان سال جاری طرح های برق رسانی به مسکن مهر ساری و نکا به اتمام می رسد.



در بین شرکت های مدیریت تولید برق کشور به دست آمد

کسب رتبه برتر حوزه فرهنگی و دینی از سوی امور فرهنگی نیروگاه شهید رجایی

فروزان - خبرنگار فرصت امروز: مدیرعامل شرکت مادر تخصصی برق حرارتی با اهدای لوح سپاس، از مسئول فرهنگی نیروگاه شهید رجایی در کسب رتبه برتر بین شرکت های مدیریت تولید برق کشور، تقدیر کرد. به گزارش روابط عمومی شرکت مدیریت تولید برق شهید رجایی، در لوح اهدایی از سوی محسن طرزطلب، مدیرعامل شرکت مادر تخصصی تولید نیروی برق حرارتی به موسی اصلی یکی، مسئول امور فرهنگی و دینی نیروگاه شهید رجایی آمده است: با صلوات بر محمد و آل (محمدص) پاسداری از فرهنگ قرآن کریم و تلاش جهت اقامه فریضه بزرگ الهی نماز و ترویج سیره نبوی و اهل بیت عصمت و طهارت (علیهم السلام) افتخار بسیار بزرگی است که خاندان متعال نصیب بعضی از بندگان خود می فرماید و یقیناً فیوضات معنوی و آثار و ثمرات فراوانی به همراه دارد. حال که خاندان این توفیق ارزشمند را نصیب حضرت تعالی نموده است تا تلاش و کوشش خالصانه در زمینه انجام فعالیت های فرهنگی و دینی، «رتبه شایسته تقدیر ویژه» را در میان شرکت های مدیریت تولید برق سراسر کشور در سال ۱۳۹۷ کسب نماید، فرصت را مغتنم شمرده، زینبده ترین مراتب تقدیر و تشکر را محضر آن بزرگوار، ابراز می نمایم.

لایروبی بیش از ۲۰۰ کیلومتر از رودخانه های گلستان

گرگان - خبرنگار فرصت امروز: مدیرعامل شرکت آب منطقه ای گلستان از لایروبی بیش از ۲۰۰ کیلومتر از رودخانه های گلستان پس از سیلاب سال جاری تاکنون خبرداد. به گزارش روابط عمومی شرکت آب منطقه ای گلستان، مهندس علی نظری اظهار کرد: در حوزه گرگانرود تاکنون بیش از ۱۰۶ کیلومتر، در حوزه رودخانه قره سو بیش از ۶۱ کیلومتر، در حوزه رودخانه ترک نیز حدود ۲۳ کیلومتر ودر حوزه تاکرود و خلیج گرگان نیز حدود ۱۰ کیلومتر لایروبی تاکنون انجام شده است و به طور مستمر نیز این عملیات ادامه دارد.مهندس نظری با بیان اینکه، در حین سیل نیز ۱۰۴ کیلومتر از رودخانه ها و کانال ها لایروبی انجام شد، افزود: انجام ۲۱ کیلومتر حفر کانال، ۲۶ کیلومتر تعویض کانال ها، بیش از ۲ کیلومتر دایک حفاظتی و ۳۰ متر لوله گذاری از اهم اقدامات شرکت آب منطقه ای استان در حین سیل سال جاری جهت کنترل آبهای سطحی (سیلاب) بود.

انسداد ۱۳ حلقه چاه غیر مجاز در شهرستان کلاله

گرگان - خبرنگار فرصت امروز: رئیس اداره منابع آب شهرستان کلاله و مراوه تپه در جلسه پیگیری انسداد چاه های غیر مجاز شهرستان کلاله گفت: در ۹ ماهه طی سال ۱۳۹۸ تاکنون تعداد ۱۳ حلقه چاه غیر مجاز پر و مسلوب المنفعه شده و با انسداد این تعداد چاه غیر مجاز، از برداشت غیر مجاز حدود ۳۰۰ هزار متر مکعب آب جلوگیری شده است. به گزارش روابط عمومی شرکت آب منطقه ای گلستان، حسین ثابتی عباسپور افزود: انسداد چاه های غیر مجاز دارای احکام قضایی، طبق برنامه عملیاتی لایحی در دستور کار این اداره قرار دارد و برای مالکان این قبیل چاه ها در مرحله اول اختطاری انسداد چاه ها هزینه مالکان آنها و تحت نظارت کارشناسان این شرکت صادر می گردد و در صورت عدم تمکین مالکان آن ها از طریق پیمانکاران طرف قرارداد، نسبت به انسداد آن ها اقدام و هزینه های انسداد متعاقباً از مالکان همین جاهاها اخذ می گردد.

مدیرکل دفتر امور شهری و شوراهای استانداری سمنان گفت:

ضرورت تخصیص اعتبار به صورت نقدی برای شهرداری ها

سمنان - حسین باهمیدیه:رضیه شهاب در نشست شهرداران استان سمنان با بیان این مطلب که قانون گذار، نظارت بر فرآیند در شهرداری ها را بر عهده ذی حسابان قرار داده است، گفت: ذی حسابان و مدیران عالی، نقش کلیدی در شهرداری ها دارند و برای تحقق سلامت اداری این کارکنان تلاش می کنند.شهاب ادامه داد: ذی حسابان به عنوان گلوگاه کنترل در شهرداری ها مطرح هستند و با ایفای نقش اصولی، از بی بضابطی، تخلف و انحراف جلوگیری می شود. وی با بیان اینکه تخصیص نیافتن بودجه عمرانی به دلیل تحقق نیافتن درآمدها باعث کسری بودجه در شهرداری ها می شود،گفت: با مشکلات از این دست، افزایش طرح های نیمه تمام و مطالبه های پیمانکاران در ایجاد دغدغه برای شهرداران تاثیرگذار است. مدیرکل دفتر امور شهری و شوراهای استانداری سمنان تصریح کرد: تخصیص اسناد خزانه برای شهرداری مشکلاتی ایجاد می کند که باید تخصیص برای شهرداری ها نقدی شود.شهاب خاطر نشان کرد: شهرداران باید مطالبات خودشان از دستگاههای دولتی را وصول کنند تا بتوانند خدمات شهری بیشتری به مردم ارائه دهند.



در ارزیابی عملکرد کارگروه اجرایی مدیریت جامع کیفیت منابع آب استان گیلان از سوی وزارت

نیرو مطرح شد:

ارتقاء و رشد کارگروه مدیریت جامع کیفیت منابع آب استان گیلان در شناسایی منابع آلاینده آب

رشت - مهناز نویری: نشست سالیانه کارگروه اجرایی مدیریت جامع کیفیت منابع آب منطقه ۲ کشور با حضور معاونین بهره برداری و مدیران کنترل کیفیت آب شرکت های آب منطقه ای، آب و فاضلاب شهری و آب و فاضلاب روستایی استانهای گیلان، کردستان، آذربایجان غربی، آذربایجان شرقی، زنجان، اردبیل به میزبانی شرکت آب منطقه ای استان کردستان برگزار شد.مازاد غلامپور معاون بهره برداری شرکت آب و فاضلاب استان گیلان با اعلام این خبر افزود: این نشست به ریاست مدیرکل دفتر نظام های بهره برداری و حفاظت آب و آبهای وزارت نیرو برگزار شد و مسئولین کارگروه های اجرایی هر یک از استانها به ارائه گزارش و بحث و تبادل نظر در خصوص مشکلات و مسائل موجود در این حوزه پرداختندوی همچنین اظهار داشت: با ارائه گزارش عملکرد کارگروه اجرایی مدیریت جامع کیفیت منابع آب استان گیلان،براساس اظهار نظر تیم ارزیابی وزارت نیرو، ارتقاء چشمگیری در راستای شناسایی منابع آلاینده آب براساس چارچوب برنامه نظامنانه ۳ سالانه صورت گرفت و همکاری بسیار خوبی در استان صورت پذیرفت.در ادامه مدیرکل دفتر نظام های بهره برداری و حفاظت آب و آبهای وزارت نیرو با بیان لزوم مدیریت صحیح آب های زیرزمینی و سطحی اظهار داشت: از آنجاییکه آب شرب بهداشتی و تولید غذا به منابع آب سالم و باکیفیت وابسته است، ضروری است منابع بالقوه و بالفعل آلاینده و میزان تاثیرگذاری آن بر منابع آبی به درستی شناسایی و راهکارهای مناسب برای آن برنامه ریزی گردد.گفتنی است از مهرماه سالجاری سید محسن حسینی رئیس هیأت مدیره و مدیرعامل شرکت آبهای استان گیلان، با حکمی از سوی معاون آب و آبهای وزارت نیرو، به عنوان ریاست کارگروه اجرایی مدیریت جامع کیفیت منابع آب استان گیلان منصوب شد.

مدیر صندوق بیمه اجتماعی کشاورزان، روستائیان و عشایر استان همدان:

افزایش فرهنگ بیمه باعث رفع فقر در کشور میشود

همدان - خبرنگار فرصت امروز: مدیر صندوق بیمه اجتماعی کشاورزان، روستائیان و عشایر استان همدان گفت: در سطح استان ۱۰۱ هزار خانواده تا پایان آذر ماه ۹۸ تحت پوشش بیمه قرار گرفته اند که از این تعداد ۴ هزار ۵۰۰ نفر در ۳ گروه به صورت ماهانه حقوق دریافت میکنند. هزار ۲ هزار ۴۰۹ نفر شامل سرپرست خانواده هایی هستند که فوت کرده اند، هزار و ۴۴۴ نفر کسانی هستند که بازنشسته شده اند و ۳۶۸ نفر سرپرست خانوارهایی هستند که بنا به دلایلی از کار افتاده هستند. این آمار نشان میدهد که افراد حتماً باید از بیمه بازنشستگی استفاده کنند زیرا دو سوم افراد تحت پوشش صندوق سرپرستهای فوت شده و از کار افتاده هستند. اگر بعد خانوار را ۱/۳ که در سرشماری سال ۹۵ آمده است را در نظر بگیریم تقریباً ۱۴ هزار نفر در حال حاضر از صندوق حقوق بازنشستگی دریافت میکنند. مهدی سماواتی در خصوص اینکه در سطح استان چند درصد بیمه هستند افزود: در ابتدا باید آمار دقیقی از افرادی که تحت پوشش بیمه نیستند داشته باشیم و سپس نسبت به آمار به دست آمده درصد افرادی را که بیمه نیستند، بیان شود. بر همین اساس در سال گذشته با سازمان بازنشستگی ارائه ها همکاری ای صورت گرفت تا افراد فاقد بیمه بازنشستگی را به صندوق معرفی کنند. آمار به دست نشان داد که فقط در روستاها ۷۰ هزار نفر از خانمها و آقایان سرپرست خانوار فاقد بیمه بازنشستگی هستند. وی در ادامه افزود: بیشترین تعداد از روستائیهایی که فاقد بیمه بازنشستگی بودند در شهرستان کیوهرهنگ و کمترین تعداد در شهرستان فامنین بود. سماواتی بالاترین افراد بیمه شده در سطح استان را مربوط به شهرستان همدان بیان کرد و در ادامه افزود: بعد از شهرستان همدان، ملایر و کیوهرهنگ رتبه دوم و سوم را دارند. همدان ۱۷ هزار نفر، ملایر ۱۵ هزار نفر و کیوهرهنگ ۱۳ هزار نفر است. وی بیان داشت: برای تحت پوشش قرار دادن بیمه شدگان به صورت عادلانه در سطح استان هر سال سهمیه ای برای هر شهرستان بر حسب افراد بیمه نشده تعیین میشود به عنوان مثال: سهمیه شهرستان همدان تا آخر امسال ۲ هزار و ۲۳ نفر است که از ابتدای سال تا انتهای سال باید این را محقق کنند. بر اساس همان سهمیه امسال شهرهای درگزین ۵۸ درصد، همدان ۵۴ درصد و فامنین ۴۸ درصد بیمه شده اند. مدیر صندوق بیمه اجتماعی کشاورزان، روستائیان و عشایر استان گفت: جامعه هدف صندوق تمام روستائیان و عشایر، افرادی که در شهرهای زیر ۲۰ هزار نفر زندگی میکنند، کشاورزها و رانندگان برون شهری (جهت کارت هوشمند) که در شهرهای زیر ۲۰ هزار نفر زندگی میکنند. مهدی سماواتی در خصوص شرایط افراد بیمه شده در صندوق بیمه اجتماعی روستائیان، کشاورزان و عشایر استان گفت: شرط دارا بودن شرایط سنی بین سن ۱۸ تا ۵۰ سال است و شرط دوم اینکه نباید در هیچ یک از بیمه های اجتماعی تحت پوشش باشند. وی ادامه داد: بیمه ای باید افراد تحت پوشش پرداخت کنند در ۸ سطح می باشد که از ۲۲ هزار تومان تا ۵۵ هزار تومان است و از آنجا که در این طرح کارفرما دولت است علاوه بر این مبلغ ۱۰ درصد نیز دولت یعنی ۲ برابر مبلغ شخص بیمه شده را پرداخت میکند.



نگاهی به مهم ترین ادغام‌های اکوسیستم استارت آپ ایران

یکی برای همه، همه برای یکی



فشار سخت اقتصادی در یک سال و نیم گذشته باعث شده تا بسیاری از مدیران استارت‌آپ‌های ایرانی به ادغام، به شکلی جدی فکر کنند. عده‌ای دیگر اما به سوسی عمل کردن هم رفته‌اند، اما ادغام در اکوسیستم استارت‌آپ ایران اتفاق چندان تازه‌ای نیست و قبلاً هم در مواردی تجربه شده است. در این مطلب، نگاهی داریم به مهم‌ترین ادغام‌های استارت‌آپ ایران در چند سال گذشته.

بر کسی پوشیده نیست که شرایط اقتصادی از سال ۹۷ تاکنون بحرانی بوده به ادغان بسیاری از مسئولان، کشور ما در حال سپری کردن «یک جنگ اقتصادی تمام‌عیار» است. آیا اکنون و در این شرایط خاص استارت‌آپ‌های ایرانی بیشتر از هر زمان دیگری باید به ادغام با رقبای خود فکر کنند یا می‌توانند به تنهایی از موانع و چالش‌های اقتصادی کنونی عبور کنند؟

موزاندو بامیلو

زمان ادغام: آبان ۹۴

گروه اینترنت ایران (IIG) با راه‌اندازی موزاندو قصد داشت وب‌سایتی شبیه به Ebay در ایران ایجاد کند، اما راهی که برای موزاندو در نظر گرفته شده بود به برآهه رفت. موزاندو با وجود اعطای تخفیف‌های متعدد و انبوه به مشتریان، عملاً تبدیل به فروشگاه‌های موزای در کنار بامیلو شد و هیچ خبری از بازار خرید و فروش کالای دست دوم در آن نبود. برخی که همان زمان در گروه اینترنت ایران فعال بودند، عقیده دارند که موزاندو و بودجه‌ای که صرف آن می‌شد، بازخورد مناسبی نداشت. به همین دلیل در نهایت تصمیم گرفته شد تا موزاندو به عنوان برادر کوچک‌تر به بامیلو بپیوندد تا نیروهای هر دو تیم با هم ادغام شده و بتوانند برند بامیلو را تقویت کنند.

زمانی که این ادغام صورت گرفت، بامیلو بزرگ‌ترین رقیب دیجی کالا محسوب می‌شد و در واقع با روی کار آمدنش باعث شده بود که فروشگاه‌های اینترنتی تکانی به خود بدهند. سیستمی که بامیلو پیش گرفته بود در زمانه خود پیشتاز بود؛ بازار اینترنتی (مارکت پلیس) و اعطای ووچر برای خرید اول و مناسبت‌های خاص. این موارد نوین بودند اما در نهایت بسیاری از دیگر سیاست‌های غلط این مجموعه باعث شد که بامیلو بعد از چند سال فعالیت به یکباره از صفحه روزگار محو شود.

ادغام موزاندو در بامیلو عملاً ارزش افزودهای ایجاد نکرد و بامیلو با اینکه یک شروع توانمندی را تجربه کرد و سعی نمود با جان‌انداختن مواردی چون بلک فرایندی ایرانی خودش را در دل مردم جا کند، ولی ناتوانی در مدیریت صحیح مارکت پلیس، عدم وجود سرویس‌دهی درست و نبود تعامل قوی با فروشنده‌گان باعث نارضایتی زیادی شده بود. بامیلو نهایتاً اسفند ۹۷ به کار خود پایان داد.

بدوفود، زودفود و اسنپ‌فود

زمان ادغام: مرداد ۹۶

زمانی که گروه IIG با برندهایی چون تاکسی‌باب، بامیلو، اسکانو، موزاندو وارد بازار ایران شد، مجموعه «بدوفود» را نیز راه‌اندازی کرد که در زمینه سفارش آنلاین غذا فعالیت داشت. در آن زمان که اکوسیستم استارت‌آپ ایران تازه در حال شکل‌گیری بود، سایتی قدیمی‌تر با نام زودفود مشغول به فعالیت بود و توانسته بود مشتریانی برای خود دست و پا کند و با رستوران‌های قابل توجهی در هر یک از مناطق تهران قرارداد ببندد.

زودفود و بدوفود رقیب یکدیگر شدند و با وجود اینکه بدوفود سعی کرد با تبلیغات در فضای مجازی (از جمله ساخت انیمیشن‌های کوتاه سوریلند) برند خودش را تثبیت کند، باز از قافله عقب مانده بود. نتیجه چه شد؟ گروه IIG تصمیم به خرید رقیب خود گرفتند، رقیبی که نوپا بود و با قیمتی مناسب توسط این گروه خریداری شد و نام بدوفود به سرعت از ذهن‌ها حذف شد. زودفود برای چند سال در مجموعه IIG فعالیت کرد و در سال ۹۶، یکی از اولین استارت‌آپ‌های این گروه بود که مدال «اسنپ» را بر گردن آویخت.

با این ادغام و البته حواشی دیگری که پیرامون انحصارطلبی این برند مطرح است، اسنپ‌فود اکنون رسماً تبدیل به بزرگ‌ترین بازیگر سفارش آنلاین غذا در ایران شده؛ بازیگری که «سعید لطفی» به عنوان مدیرعاملش، معتقد است ۹۵درصد از سهم بازار سفارش آنلاین غذا در ایران، در اختیار اسنپ‌فود است.

اسنپ‌فود حالا با کمک ناوگان موتورسواران اسنپ، می‌تواند غذاها را سریع‌تر از حد معمول به دست مشتریان برساند. بسیاری از رستوران‌های مطرح به طور خاص با این مجموعه قرارداد دارند و ویژگی‌هایی چون ارسال سوپرمارکتی و نان و آجیل و شیرینی نیز به تازگی در اسنپ‌فود دیده می‌شود. هرچند در نهایت بسیاری از کارشناسان با سیاست‌های به زعم آنها انحصارطلبانه اسنپ‌فود مشکل دارند و این موضوع جای بحث مفصلی دارد.

زورق و علی‌بابا

زمان ادغام: آذر ۹۶

علی‌بابا به عنوان سایت شماره یک خرید و فروش بلیت سفر، در مرحله‌ای وارد جذب سرمایه از مجموعه «سراوا پارس» شد تا بتواند با قدرت بیشتری به راه خود ادامه دهد. انطور که خود «نیما قاضی» بنیانگذار علی‌بابا می‌گوید،

در جریان همکاری و قرارداد علی بابا و سراوا بود که آنها «مجبور شدند تا زورق را به زیرمجموعه خود بیاورند» و «مجبور شدند که آن را بخرند.» قاضی همچنین تأکید کرده که اگر قدرت انتخاب داشتند، به‌هیچ‌وجه زورق را خریداری نمی‌کردند.

هرچند، در آن زمان به نظر می‌رسد که علی‌بابا برنامه‌های زیادی برای زورق دارد. در ابتدا علی‌بابا سعی می‌کرد تا برند زورق را با هویت مستقل خودش تبلیغ کند و آن را به عنوان یک مارکت‌گردشگری معرفی کند. خود نیما قاضی نیز گفته که زورق به نوعی تبدیل به آزمایشگاه عملیاتی علی‌بابا شد و یک سری برنامه‌ها اول در آنجا پیاده‌سازی و سپس در صورت موفقیت به طور کامل در علی‌بابا اجرا شد.

اما در هر حال به نظر می‌رسد که زورق به واسطه قدیمی بودن در این حوزه، مشتریانی وفادار و خاص دارد که آنها کماکان همسفر زورق باشند. هرچند، واقعاً مشخص نیست آینده زورق چه خواهد بود.

همای و دیجی کالا

زمان ادغام: تیر ۹۷

اوایل سال ۹۷ بود که ادبیات دیجی کالا تا حدی تغییر کرد. در تیر ۹۷ در یک نشست خبری، از «گروه دیجی کالا» برده‌برداری شد. حالا دیجی کالا تنها یک سایت و فروشگاه اینترنتی نبود و بازوهای مختلفی داشت. بازوی مالی دیجی کالا اما در همان تیر ۹۷ به عنوان «دیجی‌بی» معرفی شد که حاصل ادغام استارت‌آپ همایی در دیجی کالا بود.

دیجی کالا بعد از اینکه گروه دیجی کالا را راه‌اندازی کرد و مجموعه‌هایی چون فیدیبو، دیجی‌استایل، دیجی کالا نکست را در زیر سایه خود قرار داد، تصمیم گرفت سبد محصولات خود را افزایش دهد و در همین راستا وارد حوزه فین‌تک شود. همایی مجموعه‌ای بود که دیجی کالا با خرید آن و ادغامش در داخل مجموعه خود، آن را با عنوان برند دیجی‌بی بازآفرینی کرد و حالا این برند با بیشتر از یک سال سابقه، حرکت آرامی را به سوی فروش اعتباری و اقساطی محصولات دیجی کالا را نیز آغاز کرده است.

دیجی‌بی حالا تبدیل به بازوی مالی دیجی کالا شده و طرح خرید اقساطی که چندی پیش راه‌اندازی کرد با استقبال به شدت زیاد مخاطبین همراه شد (هرچند فعلاً نتیجه ثبت نام‌ها مشخص نشده) دیجی‌بی روز به روز بیشتر رشد می‌کند و با پیشنهادهای ویژه‌ای که به مشتریان خود می‌دهد و قابلیت کیف پول الکترونیکی که راه‌اندازی کرده، آینده امیدوارکننده‌ای را برای خود رقم زده است. هرچند به نظر می‌رسد که در آینده، مدیران دیجی کالا که معمولاً حساب‌شده قدم برمی‌دارند، برنامه‌های بسیار بیشتری برای دیجی‌بی خواهند داشت.

روکولند و دیجی کالا

زمان ادغام: تیر ۹۷

بازار فروشگاه‌های اینترنتی کالاهای تندمصرف از سال‌ها پیش در ایران وجود داشت و سایت‌هایی مثل فینال جزو پیشگامان این موضوع به حساب می‌آمدند، اما رشد و تعالی این سایت‌ها با حضور روکولند معنای تازه‌ای پیدا کرد. روکولند در کنار چند بازیگر دیگر در این بازار فعالیت خوبی را آغاز کردند و با سرویس‌دهی و قیمت مناسب توانستند در کنار فروشگاه‌هایی نظیر هاپی‌رمی و هایپراسنار (که در چند سال اخیر در کشور رشد خوبی پیدا کرده‌اند) قدم بردارند.

این موضوع از چشم مدیران فروشگاه اینترنتی دیجی کالا نیز پنهان نماند و آنها با دست گذاشتن روی این بازیگر حوزه، روکولند را از آن خود کردند تا برند «دیجی کالا فرش» را راه‌اندازی کنند و به طور رسمی وارد بازار فروش اینترنتی محصولات تندمصرف شوند.

پس از گذشت یک سال و نیم از این ادغام، دیجی کالا فرش اکنون تبدیل به یکی از بزرگ‌ترین بازیگران فروش محصولات FMCG شده و با وجود بازیگران قدرتمندی چون اسنپ‌مارکت و اکالا، به خوبی توانسته در میدان حاضر شود. حالا بخش دیجی کالا فرش پیشنهادهای ویژه روزانه خودش را دارد و بسیاری از محصولات غذایی که تبلیغات آنها را کمتر می‌بینیم ولی کیفیت بالایی دارند، از این طریق به دست مشتریان می‌رسند. دیجی کالا فرش قوی‌ترین محصول گروه دیجی کالا بعد از خود این فروشگاه اینترنتی به نظر می‌رسد.

ای‌نتورک، ادرو و عدد

زمان ادغام: مرداد ۹۷

پلتفرم‌های تبلیغاتی ای‌نتورک و عدد بعد از فعالیت‌های متعدد در مجموعه ادرو ادغام شدند و کارشان را در شرکت «کسب‌وکارهای نوپای خاورزمین» (ای‌نتورک) که یک شرکت دانش‌بنیان است ادامه دادند و تمام سهام این سه مجموعه نیز متعلق به هلدینگ PPG (پیشگامان پژواک پردیس) است. در واقع باید گفت در مجموع ۱۰۰درصد سهام سه شرکت ای‌نتورک، ادرو و عدد، به هلدینگ PPG منتقل شد.

«علی جعفری»، مدیرعامل جدید خاورزمین طی یک پنل در رویداد «موبایل

سماپت» اذعان داشت پلتفرمی که آنان تحت عنوان ای‌نتورک دریافت کردند کمکی به حال آنها نکرده و خود جعفری از عبارت «یک جنازه با بدهی بالا» برای توصیف این پلتفرم استفاده کرده است. او همچنین ذکر کرده که عدد نیز هیچ‌کدام از API‌های قدیمی خود را نداد و در نتیجه آن هم برای‌شان بی‌فایده بوده است. در کل به نظر می‌رسد آن راه و هدفی که این ادغام در نظر داشته ببیناید، چندان محقق نشده است و شاید باید اذعان داشت که همیشه هم هر ادغامی به یک سرانجام خوش نمی‌انجامد.

ادغام این سه پلتفرم تبلیغاتی، یکی از مهم‌ترین ادغام‌ها در اکوسیستم استارت‌آپ ایران است که هیچ‌کدام از طرفین تاکنون حاضر نشده به شکلی شفاف درباره دلایل اصلی ادغام صحبت کنند، اما آنچه تا اینجا می‌دانیم این است که به نظر می‌رسد هیچ‌یک از طرفین، از این ادغام رضایتی ندارند.

آواتک، شزان، نوآوا و زاویه در هم آوا

زمان ادغام: شهریور ۹۷

حضور و فعالیت سه شرکت آواتک، نوآوا و زاویه در یک مکان فیزیکی (کارخانه نوآوری) سبب شد تا پیش‌زمینه ادغام آنها فراهم شود و در نهایت این سه شرکت که علاوه مجموعه شزان با یکدیگر، شرکت جدیدی به اسم هم‌آوا را شکل دادند که حالا به عنوان شرکت مادر فعالیت خود را ادامه می‌دهد. (جمله کمی مبهم است)

اکنون به نظر می‌رسد که با این ادغام، هم‌افزایی بیشتری در این مجموعه‌ها رخ داده و حالا در هم‌آوا کارها بسیار بهتر از قبل پیش می‌رود و مشتریان این مجموعه نیز خدمات صفر تا صد خود را از یک شرکت دریافت می‌کنند.

آلونک و شیپور

زمان ادغام: مهر ۹۷

پلتفرم‌های بازار خرید و فروش محصولات دست دوم جسدا از اینکه در این حوزه شناخته شدند، در حوزه املاک نیز دیدی پیدا کردند و تبدیل به یکی از شاخص‌های مطرح حوزه املاک شدند. وجود هزاران آگهی املاک در این پلتفرم‌ها که برخی واسطه و برخی با واسطه هستند، کار را برای خریداران و مستأجران راحت کرده و بستری آنلاین برای املاک‌ها شده که بتوانند فایل‌های خود را به راحتی در فضای وب و پربازدید مردمی پروموت کنند.

استارت‌آپ‌های حوزه املاک نیز در ایران جایگاه نسبتاً خوبی دارند و جزو معدود مجموعه‌هایی هستند که تعامل خوب و قوی با بازیگران بخش سنتی خود دارند؛ هرچند ناگفته نماند برخی از این مجموعه‌ها نظیر اسکانو با وجود سرمایه هفتگت هلدینگ همچون IIG در نهایت شکست خوردند، اما مجموعه «آلونک» در این بین حرف‌های خوبی برای گفتن داشت و این موضوع مورد توجه مدیران پلتفرم شیپور قرار گرفت. ادغام آلونک و شیپور هم به دلیل تقویت بخش املاک که جزو مهم‌ترین بخش‌های پلتفرم شیپور به شمار می‌رود انجام شد.

ادغام آلونک با هدف تعامل بهتر با بازیگران سنتی حوزه خرید و فروش مسکن صورت گرفت چراکه مراوده با این قشر فوت و فن و ارتباطات خاصی می‌خواهد که هر تیمی از پس آن برنمی‌آید. آلونک توانسته این ارتباط را به خوبی حفظ کند و فایل‌های زیادی را روزانه وارد مجموعه شیپور کند و در روند آنها نیز نظارت نسبی داشته باشد. در واقع آلونک بستر انتشار آگهی‌های املاک را در سایت شیپور با زیرساخت ارتباطی و مدیریتی که آلونک در اختیار بنگاه‌های املاک قرار داده، ترکیب کرده و در نتیجه بستری یکپارچه در حوزه املاک برای رفع نیاز متقاضیان، واسطه‌ها و ارائه‌کنندگان ایجاد کرده است.

الوپیک و دکان

زمان ادغام: اردیبهشت ۹۸

الوپیک در روزهای پایانی سال ۱۳۹۷ اپلیکیشن خود را به یک سوپرآپ تبدیل کرد و نوید این را داد که بخش‌های مختلفی به این سرویس در سال ۹۸ اضافه خواهد شد. تا به امروز که در ماه‌های پایانی سال ۹۸ به سر می‌بریم؛ از سرویس الوپست (با همکاری شرکت ملی پست ایران) به طور گسترده رونمایی شده و به نظر می‌رسد که این شرکت قصد دارد دیگر بخش‌های سوپرآپ خود را آرام‌آرام و با طمأنینه جلو ببرد.

اردیبهشت ماه امسال بود که الوپیک خبر از خرید استارت‌آپ دکان (فعال در زمینه فروش محصولات سوپرمارکتی) داد و همچنین اعلام کرد که با عقد قرارداد انحصاری با مجموعه فروشگاه‌های زنجیره‌ای «باران دربان»، به دنبال تامین درخواست‌های کاربران است. این دو گام برای رسیدن به سرویس جدیدی به نام «الو مارکت» برداشته شده؛ سرویسی که البته تا به امروز خبری از آن نیست و حتی لوگوی آن در سوپرآپ الوپیک نیز حذف شده است و به نظر می‌آید که الوپیک از تاسیس سرویس الومارکت و الوفود صرف نظر کرده است. شاید این امر با توجه به وجود رقبایی چون دیجی کالا فرش، اسنپ مارکت، اکالا که در بازار قدرتمند ظاهر شدند صورت گرفته باشد؛ در هر صورت باید دید که در نهایت سرنوشت الومارکت به کجا خواهد رسید.

زودشور و لاندراپ

زمان ادغام: تیر ۹۸

سرویس خدمات آنلاین از جمله استارت‌آپ‌هایی هستند که در نسل دوم استارت‌آپ‌های ایرانی سر و کله‌شان به وفور پیدا شد. یکی از این موارد خشکشویی‌های آنلاین بودند که کارشان دقیقاً همان چیزی است که از شنیدن نام‌شان برمی‌آید؛ آنها فرآیند خشکشویی البسه و دیگر کالاها را به صورت آنلاین انجام می‌دهند و با دریافت محصول از مشتری، آن را چند روز بعد شسته و اتوکشیده تحویل مشتری می‌دهند.

تعداد بازیگران بازار خشکشویی آنلاین به یکباره زیاد و اشباع شد. این مساله باعث از بین رفتن بسیاری از خشکشویی‌های آنلاین شد و نام‌های مختلفی در این میان آمدند که چند ماه بیشتر دوام نیاوردند. در واقع هر خشکشویی تصور می‌کرد با ایجاد یک اپلیکیشن و دریافت سفارشات از بستر اینترنت به جای تلفن، می‌تواند وارد این حوزه شود.

امروزه چند بازیگر اصلی در این حوزه وجود دارند که دو مورد از مهمترین‌ها و قدیمی‌های آنها یعنی زودشور و لاندراپ با یکدیگر ادغام شدند اما در نهایت تنها پس از چند ماه از این حرکت، ادغام این دو شرکت منحل شد. انطور که شواهد نشان می‌دهد قرار بود این ادغام بیشتر از یک ادغام دوجانبه باشد و پای یک بازیگر دیگر هم در میان بود، اما در نهایت فقط دو بازیگر تن به ادغام دادند. بازار خشکشویی به خودی خود در ایران با توجه به شرایط اقتصادی رو به کساد رفته و بازیگران آنلاین این حوزه سعی دارند تا بتوانند این بازار را حفظ زودشور و لاندراپ با حفظ برند صورت گرفت و عملاً تغییر خاصی لاقابل برای مشتری به وجود نیامد؛ انطور که مدیرعامل زودشور می‌گوید، هماهنگ‌نشدن در بحث مدیریتی کارها باعث شد که ادغام با شکست مواجه شود.

احتمالاً مدیران عامل دو مجموعه نتوانستند با یکدیگر کنار بیایند و یک مدیرعامل واحد انتخاب کنند و هر کس خواسته خودش رئیس خودش باشد؛ امری که در مساله ادغام مساله دور از ذهن به نظر می‌رسد. حالا و پس از شکست ادغام، سرنوشت این دو برند به شکل مستقل هم چندان مشخص نیست و باید دید چگونه هر کدام می‌توانند به کارشان ادامه دهند.

آی‌هوم و دیوار

زمان ادغام: شهریور ۹۸

بعد از ادغام آلونک و شیپور، مجموعه دیوار به عنوان اصلی‌ترین بازیگر حوزه خرید و فروش بازار دست دوم نیز بیکار ننشست و برای ساماندهی بخش املاک خود آستین بالا زد. همانطور که گفته شد بخش املاک جزو مهم‌ترین بخش‌های پلتفرم‌هایی نظیر دیوار و شیپور به حساب می‌آیند و در کنار بخش‌هایی چون خودرو جزو قدرتمندترین دسته‌بندی‌ها هستند.

دیوار برای ساماندهی به بخش املاک خود سراغ بازیگر بزرگ‌تری به اسم آی‌هوم رفت که رابطه بسیار خوبی با اتحادیه بنگاه‌های معاملات ملکی کشور دارد و سا توجه به پیشینه بلندمدت خود تجربه‌های قوی در این زمینه نیز در اختیار دارد. ادغام این دو شرکت چندی پیش با حفظ برندهای جداگانه صورت گرفت.

با اینکه ادغام این دو شرکت به نظر یک بازی برد-برد می‌آید اما نباید فراموش کرد که رویکرد و استراتژی آی‌هوم بیشتر روی خانه‌های با قیمت متوسط رو به بالا بوده و به نظر می‌رسد که این موضوع با سیاست همه‌جانبه دیوار کمی تداخل داشته باشد. در هر حال همکاری این دو مجموعه تأثیر محسوسی لاقابل روی مخاطب نداشته اما روی تعداد آگهی‌های املاک دیوار نقش بسزایی داشته و بعد از کسادی این بخش در تابستان امسال (براساس گزارش جامع ملکرادار)، به نظر می‌رسد این همکاری به احیا و قدرت گرفتن دوباره بخش املاک دیوار نقش شایانی داشته است.

نت‌برگ و تخفیفان

زمان ادغام: آذرماه ۹۸

از میان تأیید و تکذیب‌های چند ساله، می‌شد حدس زد که بالاخره این دو پلتفرم راهی جز ادغام پیش رو ندارند. تاریخچه سیاست‌های خرید گروهی به چندین سال قبل برمی‌گردد، زمانی که در اوایل دهه ۹۰ شمسی سایت‌های خرید گروهی با تبعیت از فرمول سایت گروپن در عرصه بین‌المللی که صورت قارچ‌گونه‌ای سر و کله‌شان پیدا شد و رشد پیدا کردند.

در بین سایت‌های تخفیف گروهی سایت‌های زیادی چون شادایاب، خرید گروهی، دابی و... تعطیل شدند (مفهوم نیست) و تنها چند بازیگر از جمله نت‌برگ و تخفیفان باقی ماندند. این دو سایت رقابت بسیار شدیدی با یکدیگر داشتند. ادغام این دو مجموعه از ارائه پیشنهادهای هم‌زمان و عیناً مثل هم از اواسط پاییز بر همگان محرز بود و پیش از آن نیز شایعات قوی پیرامون آن وجود داشت اما در نهایت در آذرماه امسال اعلام شد که دو مجموعه با حفظ برند با یکدیگر به صورت رسمی ادغام شدند.

منبع: digiati

رفتار با منفی‌باف‌ها را از افراد موفق بیاموزید



شاید شما هم در اطراف‌تان با آدم‌های منفی‌باف و مایوس مواجه شده باشید که دائماً افکار منفی در سر دارند و خانواده و دوستان خود را با بدقلقی و حرف‌های مایوس‌کننده ناراحت می‌کنند. در ادامه به شما می‌گوییم چطور با این افراد رفتار کنید. افراد منفی‌باف یا در اصطلاح سومی کسانی هستند که دائماً به دنبال بحث‌های بی‌فایده می‌روند و اصلاً نمی‌خواهند کسی در زندگی‌اش شاد باشد. حتی در بعضی مواقع این افراد به دنبال خوشی زندگی خود هم نیستند. معمولاً اطرافیان دید خوبی به افراد سومی ندارند و آنها را سبب نحسی می‌دانند که در هر جمعی سبب ناراحتی و دعوا می‌شوند. پس رفت‌وآمد با این افراد تنها استرس و دل‌پره به جا می‌گذارد و سبب می‌شود اطرافیان ساعات هولناکی را پشت سر بگذرانند. این در حالی است که استرس دائمی آسیب زیادی روی مغز می‌گذارد و کارایی آن را پایین می‌آورد. در واقع استرس تأثیر منفی روی عملکرد دندرت‌های عصبی دارد. علاوه بر آن، استرس دشمن موفقیت و شادی در زندگی است. حال انسان‌های سومی عامل ایجاد این نوع استرس هستند و معاشرت و دوستی با آنها نیز استرس‌زاست. حتماً با این مورد روبه‌رو شده‌اید که ارتباط با فرد منفی سبب می‌شود فشار بیشتری به مغز وارد شود. این فشار به دلیل واکنشی است که مغز نسبت به افکار و منفی‌بافی آدم‌های سومی نشان می‌دهد، اما چرا بعضی انسان‌ها دائماً فکرها منفی دارند؟ منفی‌بافی افراد سومی یا کج‌فکر دلایل زیادی دارد. گاهی برخی از آنها به سبب نادانی دائمی می‌یابند، گاهی تربیت و آموزش درستی نداشته‌اند و والدین آنها نیز چنین افرادی هستند و در بعضی مواقع نیز آنها واقعاً منفی‌باف و بدجنس هستند. درحالی‌توصیه می‌شود از افراد سومی کناره‌گیری کنید و به دنبال معاشرت با آنها نباشید، اما گاهی به ناچار باید با آنها رفت‌وآمد کنید، پس یاد بگیرید چطور با آنها وقت بگذرانید. در ادامه مطلب ۱۲ روش عملی برای مقابله با افراد منفی‌باف را عنوان می‌کنیم که توسط افراد موفق اعلام شده است.

۱. خودتان باشید و زیر بار منفی‌بافی نروید

خیلی از افراد از همه‌چیز ناراضی هستند و دائماً غم می‌زنند، آنها سبب می‌شوند طرف مقابل هیچ تمایلی به وقت‌گذرانی با آنها نداشته باشد، اما اگر شما هم با فرد منفی‌بافی روبه‌رو هستید، هیچ‌گاه خود را تسلیم نگاه‌های منفی او نکنید. باید به دنبال راهی باشید تا جو منفی خنثی شود. زمانی که فردی سومی غم می‌زند و از همه شکایت دارد، از او بپرسید: «راه‌حلی برای رهایی از این شرایط داری؟»، «حالا که وضعیت این چنین است، چه کاری می‌خواهی انجام دهی؟»

در این شرایط فرد منفی‌باف به دنبال این است که مشکل را بزرگ‌تر نشان دهد و شما را با این کار به عقیده خود برساند، اما شما باید زیر بار حرف‌های او نروید و با سؤال پرسیدن مداوم به دنبال راهکاری مناسب باشید. این کار به فرد سومی نشان می‌دهد شما به دنبال راه‌حل هستید و شکایت‌ها و ناله‌هایش اهمیتی ندارد.

۲. در مقابل فرد منفی‌باف عاقل باشید

معمولاً در معاشرت با افراد سومی، موج گسترده‌ای از انرژی‌های منفی را دریافت می‌کنید و تمام روحیه‌تان از دست می‌رود. در این شرایط باید مقاوم باشید. تلاش کنید احساسات و روحیه خود را به خوبی شناخته و آنها را کنترل کنید. نباید اجازه دهید صحبت‌های فرد منفی ذهن شما را به هم بریزد. پس شنونده عاقلی باشید و به صحبت‌های او توجه نکنید زیرا نیاز نیست حرف هر کسی را بپذیرید.

۳. منطقی خود را به کار بگیرید

بدترین روش مقابله با افراد منفی‌باف، برخورد احساسی و به‌دوراز منطقی است. افراد سومی معمولاً هیچ منطقی ندارند و حرف‌های نامعقولانه می‌زنند، اما شما منطقی باشید و در دام آنها گرفتار نشوید. وقتی شما هم به‌دوراز منطقی با آن‌ها حرف بزنید، گرفتار احساس بدی خواهید شد و در نهایت چاره‌ای جز حمایت و همدردی با او نخواهید داشت. پس برخورد منطقی داشته و از صحبت‌های احساسی دوری کنید.

۴. روی احساسات‌تان کنترل داشته باشید

برای اینکه احساسی برخورد نکنید، باید ابتدا احساسات خود را بشناسید و روی آن کنترل داشته باشید. باید مقاوم باشید و اجازه ندهید حرف‌های فرد منفی‌باف، احساسات شما را برانگیخته کند. پس در معاشرت با آنها کاملاً خنثی بوده و گرفتار همدردی، ناهمدردی، خشم و عصبانیت نشوید. با این کار خود را از انرژی سومی دور کرده‌اید.

۵. در هر شرایطی به دنبال شادی خود باشید

اگر اجازه دهید عوامل محیطی و رفتارهای دیگران شادی را از زندگی‌تان بگیرد، شما هم در دام افراد سومی گرفتار شده‌اید و تمام

انرژی‌تان از دست می‌رود. پس شادی خود را در گرو چیزی ننداند تا مدیریت اوضاع برای‌تان آسان‌تر شود. افراد موفق اجازه نمی‌دهند هیچ چیز و هیچ فردی شادی زندگی‌شان را بگیرد و کامیابی آنها را تحت تأثیر قرار دهد. این افراد اهمیتی به نظر دیگران نداده و حال خوش‌شان را در هر شرایطی حفظ می‌کنند. حقیقت این است که نظر و قضاوت اطرافیان درباره ما، هیچ‌وقت درست نیست. شاید از نظر بعضی افراد خیلی خوب و از نظر خیلی‌ها بد باشیم، پس چرا باید به نظر شخصی اطرافیان اهمیت دهیم. تمرین کنید به نظر افراد سومی و منفی‌باف بی‌توجه باشید تا خوشی از زندگی‌تان گرفته نشود.

۶. ارتباط تعریف‌شده‌ای با افراد سومی داشته باشید

گاهی ناچارید با دوستان، همکاران یا اعضای خانواده‌تان که فردی سومی هستند در ارتباط باشید، در این شرایط باید سعی کنید واکنش مناسبی در مقابل او از خود نشان دهید. پس در شرایط لزوم و تا اندازه مشخصی با او در ارتباط باشید، مجبور نیستید در معاشرت با او غرق شوید و بیش‌ازحد وظیفه‌تان رابطه برقرار کنید. پس به‌اندازه با فرد سومی اطراف‌تان حرف بزنید و معاشرت کنید!

۷. به دنبال بهترین راه‌حل باشید

باید همیشه تمرین کنید در مواجهه با مشکل به دنبال راه‌حل باشید و خیلی روی مشکل‌تان متمرکز نشوید. زمانی که به دنبال راه‌حل باشید، احساس مفیدی بیشتری خواهید داشت و استرس‌تان به‌طور قابل‌توجهی کاهش می‌یابد. افراد سومی معمولاً با انرژی منفی، اطرافیان را آزار می‌دهند، چراکه مایوس کردن دیگران این حس را به آنها القا می‌کند که بهتر و قدرتمندترند. باید به دنبال راه‌حل باشید تا این حس به آنها داده نشود. زمانی که با فردی منفی‌باف در ارتباط هستید، او را مشکلی بدانید که باید به هر طریقی برطرف شود. پس شما حس قدرت در خود به وجود می‌آورید که توان مقابله با حرف‌های منفی و مایوس‌کننده او را دارید.

۸. حافظه خوبی در مقابله با افراد سومی داشته باشید

معمولاً افراد موفق در ارتباط با این افراد حافظه خوبی دارند. شاید آنها خیلی زود ببخشند اما فراموش‌کاری در زندگی‌شان جایی ندارد؛ زیرا افراد موفق اعتقاد دارند برای درس گرفتن از گذشته و آینده بهتر، باید خاطرات را در ذهن خود حفظ کنند. پس شما هم زود ببخشید، اما فراموشکار نباشید. با بخشیدن افراد روح‌تان آرام‌تر خواهد بود و از فشار حرف‌های آنها در امان خواهید بود، اما با فراموش نکردن برخورد و رویکرد آنها، در شرایط مشابه عملکرد بهتری از خود نشان می‌دهید و بهتر می‌توانید از گزند این افراد در امان باشید.

۹. با خودتان مهربان باشید

معمولاً در برخورد با افراد منفی، حس تنفر نسبت به خود خواهید داشت. گاهی از به وجود آمدن این احساسات در خود شرم‌منده می‌شوید و گناه را به گردن می‌گیرید. توصیه می‌شود با خود مهربان باشید و وقتی فردی شما را ناراحت می‌کند، به دنبال ریشه اصلی رفتار او باشید. اوست که با افکار سومی و منفی‌بافی سبب ناراحتی‌تان شده و شما هیچ تقصیری برای دست‌نداشتن او ندارید.

۱۰. خود را پرانرژی و سرزنده نگه‌دارید

باید همیشه مقداری از هورمون شادی‌آور آدرنالین در خود داشته باشید. برای این منظور قهوه و مواد کافئین‌دار بیشتری مصرف کنید و در رقابت‌های ورزشی شرکت داشته باشید. علاوه بر آن، شجاعت

داشتن به شما کمک می‌کند تا در ارتباط با افراد سومی و انرژی‌های منفی او، به قدر کافی شاد و سرزنده باشید.

۱۱. به اندازه کافی بخوابید

خواب کافی سبب افزایش مدیریت احساسات و بالا رفتن هوش هیجانی فرد می‌شود. با استراحت کافی استرس را از خود دور کرده و به خود امکان می‌دهید در زمان بیداری شادایی و هوشیاری بیشتری داشته باشید. علاوه بر آن، خواب کافی سبب می‌شود مثبت‌تر فکر کنید. این در حالی است که تمام این ویژگی‌ها برای افراد سومی نفرت‌انگیز است و با دیدن آنها در وجود شما، از ارتباط کناره می‌گیرند.

۱۲. از اطرافیان کمک بخوابید

گاهی برای مقابله با افراد سومی و در امان ماندن از آسیب آنها، به حمایت دیگران نیاز داریم. پس کمک گرفتن از اطرافیان سبب می‌شود

توان شما برای توجیه افراد منفی‌باف بیشتر شود و از نگاه دیگری به رفتار و واکنش‌های خودمان نگاه کنیم. این چشم سوم سبب می‌شود از نقطه‌ضعف‌های خود در برخورد با افراد سومی مطلع شویم، زیرا اطرافیان بیرون ما را می‌بینند و این مسئله در شناخت‌مان بسیار مؤثر است.

هر فردی در زندگی خود با منفی‌باف‌ها روبه‌رو می‌شود و باید روش صحیح مقابله با آنها را یاد بگیرد. اولین قدم برای پیروزی در برخورد با این افراد، کنترل استرس و هیجانات منفی است. می‌توانید با کنترل استرس و آرامش شخصیتی پیدا کنید که در مواجهه با انسان‌های سومی، واکنش درست و منطقی از خود بروز می‌دهد. پس ابتدا باید ویژگی‌های مثبت را در خود تقویت کنید و با استفاده از راهکارهای ارائه‌شده، با افراد سومی وارد ارتباط شویم.

منبع: Entrepreneur/ucan

آگهی ابلاغ

آگهی ابلاغ اجراییه به آقای فاضل فتاحی فرزند فتح اله متولد ۱۳۵۵/۵/۲ با کد ملی ۹۷۸۷۱۵۵-۵۵۰ شماره از لنده فعلاً مجهول امکان به شما ابلاغ می‌شود که آقای اسمعیل برانی فرزند قربانعلی طبق سند تعهدی به شماره ۲۹۰۲۸ مورخ ۱۳۹۴/۱۰/۲۳ جهت وصول مبلغ ۱۰۰۰/۵۰۰/۰۰۰ ریال اصل به قسم‌نام حقوق دولتی وصول طلب خود طبق مقررات علیه شما اجرائیه صادر نموده و پرونده اجرائیه به کلاس ۹۵۰/۹۸۰ در این اداره تشکیل شده و طبق گزارش مورخ ۱۳۹۸/۹/۲۴ مأمور ابلاغ محل اقامت شما به شرح متن سند شناخته نشده لذا بنا به تقاضای بستنکار طبق ماده ۱۸ آیین‌نامه اجراء مقاد اجرائیه فقط یک مرتبه در یکی از روزنامه‌های کثیرالانتشار محلی آگهی می‌شود و چنانچه ظرف مدت ۱۰ روز از تاریخ این آگهی که روز ابلاغ محسوب می‌گردد نسبت به پرداخت بدهی خود اقدام ننمایید. عملیات اجرائیه علیه شما پیگیری می‌شود. **حشمت اله زمانی زاده رئیس اداره اجراء اسناد رسمی باسوج**

سازمان ثبت اسناد و املاک کشور
اداره کل ثبت اسناد و املاک استان تهران
اداره ثبت اسناد و املاک ریاح کریم

آگهی ماده ۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

نظر به اینکه به استناد مفاد رای شماره ۴۲۷۹-۲۲۰۰۳۲۰۰۲۰۱۳۹۸۶ مورخ ۹۸/۱۰/۱۱ هیات رسیدگی به اسناد عادی مستقر در اداره ثبت اسناد و املاک ریاح کریم بر حسب ماده ۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مبنی بر تأکید انتقال عادی و تصرفات مالکانه متقاضی بعبوب مابین نسب فرزند حبيب اله به شماره شناسنامه ۸۲-صاندره از تهران نسبت به شناساندن یک قطعه زمین باپناهی احدانی به مساحت ۵۲۰۰۶ متر مربع فرغوز و مجزی شده از پلاک ۲۲ فرعی فرغوز از قطعه ۵ تفکیکی از ۱۵۳ اصلی واقع در حوزه ثبتی شهرستان ریاح کریم از مالکیت رسمی امیر علی اسفندی محرز گردیده لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز از آگهی می‌شود در صورتیکه شخصی یا اشخاصی نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی داشته باشند می‌توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراضی خود را به این اداره تسلیم و رسید اخذ نمایند تا به دادگاه صالحه احاله و اقدامات موقوف به ارائه حکم قطعی دادگاه گردد بدیهی است در صورت لقصای مدت مذکور و عدم وصول اعتراضی طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد و در هر حال صدور سند مالکیت جدید مفع از مراجعه متضرر به دادگاه نخواهد بود.
تاریخ انتشار اولین آگهی: ۹۸/۱۱/۱۱
تاریخ انتشار دومین آگهی: ۹۸/۱۱/۱۶

مکاتبات قضائی

خواهان آقای علی وکیلی دادخواستی به طرقتف آقای صادق رحمتی فرزند علی جعفر به خواسته مطالبه وجه تقدیم شورای حل اختلاف شهرستان فامنین نموده که جهت رسیدگی به شعبه ۱۱۲ واقع در فامنین ارجاع و با شماره بایگایی ۹۸۰۱۷۴/۹۸۰/۱۱۲ ثبت گردیده و وقت رسیدگی آن مورخه ۱۳۹۸/۱۲/۶ ساعت ۹ صبح تعیین شده است به علت مجهول امکان و در خواست خواهان و به تجویز ماده ۷۳ قانون لاین دادرسی دادگاه های عمومی و انقلاب در امور مدنی و دستور شورای حل اختلاف مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می‌شود تا خواننده پس از نشر آگهی و اطلاع از مفاد آن به شعبه ۱۱۲ شورای حل اختلاف شهرستان فامنین مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی حاضر گردد.
مسئول دفتر شعبه شورای حل اختلاف شعبه ۱۱۲ شورای حل اختلاف شهرستان فامنین - زهرا محمدی
م‌الف ۳۰۵

آگهی مزایده اموال منقول

حسب پرونده کلاس ۹۸۰۳۲۹ اجرای احکام مدنی مسائل به موجب دادنامه شماره ۹۷۰۹۹۷۱۸۳۰۱۰۲۰۲۹ صادره از شعبه اول دادگاه حقوقی مسائل موضوع دعوی اجرائیه آقای علیرضا بخشی فرزند مقصد بطرفیت آقای سید جعفر صغری میرمحل فرزند سیدمختار دایر برمطلبه وجه به مبلغ ۶۰۰۰۰/۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته و علاوه بر آن هزینه دادرسی و هزینه وخواست و خسارت تأخیر تادیه از تاریخ واخواست لغایت اجرای حکم در حق محکوم له و پرداخت نیم عشر در حق صندوق دولت که در همین راستا مال غیرمنقولی از طرف محکوم علیه تعرفه که به حیله توقیف فرامده و توسط کارشناس رسمی دادگستری ارزیابی و نویسد اجمالی گردیده است شناساندن عرصه و اعیانی یک دستگاه آپارتمان مسکونی واقع در مسال خیابان فردوسی کوچه فردوسی جنوبی ۱ ساختمان ۲ طبقه دوم متعلق به محکوم علیه دارای سند رسمی به شماره ۲۲۳۰ فرعی از ۲۳ اصلی فرغوز و مجزی از ۲۱۸۳ فرعی از اصلی مذکور بخت ۲۶ با انضمام پلاکینگ قطعه ۱۱ به مساحت ۲۲/۷۵ متر و اعیاری قطعه ۱۱ به مساحت ۴ مترمربع با قدیمی بالغ بر ۱۲ سال ساخت مشتمل بر هال و پذیرایی دو اتاق خواب و آشپزخانه لوین با کابینت ام دی اف و سرویس بهداشتی مجزی از هم دیوارها کچ و تزئینات کچی سیستم گرمایش بخاری دارای امیتراول آب و برق و گاز که با توجه به موقعیت مکانی و کیفیت بنا و رعایت جمیع جهات ارزش کل ملک ۲۲۳۰۰۰۰۰۰۰ ریال برآورد شده است . بنا براین مقرر شده ملک موصوف از طریق مزایده حضوری در روز یکشنبه مورخه ۱۳۹۸/۱۱/۲۰ از ساعت ۱۰ الی ۱۱ در دفتر اجرای احکام مدنی دادگستری مسائل بفروش برسد قبل از موعد مقرر هرکس از شرکت کنندگان به دفتر اجرا مراجعه و مبلغ ده درصد قیمت پایه را واریز و رسید دریافت نموده و رسید مربوطه را به همراه قیمت پیشنهادی بصورت مکتوب در وقت مقرر به دفتر اجرا ارائه نمایند و درخواست افراد بدون پیوست قش فاقد اعتبار می باشد. برنده مزایده مجموعاً می‌تواند ده درصد قیمت پیشنهادی خود را تودیع و نسبت به ابالی طرف مدت یک ماه اقدام نماید و چنانچه برنده مزایده طرف مدت یک ماه نتواند بقیعنامه ده را پرداخت نماید ده درصد واریزی پس از کسر هزینه های اجرائیه به نفع صندوق دولت ضبط و مزایده تجدید خواهد شد و وجوه واریزی کلیه شرکت کنندگان که در مزایده برنده نشده اند نیز به آنها مسترد خواهد شد و همچنین کسانی که تمایل برای شرکت در مزایده را دارند می‌توانند ۵ روز قبل از برگزاری مزایده به دفتر اجرا مراجعه تا مقدمات مزایده فراهم آید. اس تاریخ انتشار: ۱۳۹۸/۱۱/۲۰
سید رحیم مهری جو - مدیر اجرای احکام مدنی دادگستری شهرستان مسائل

آگهی موضوع ماده ۳ قانون و ماده ۱۳ آیین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی

برابر رای شماره ۲۲۴۵-۲۱۷۰۰۳۱۷۰-۱۳۹۸۶-۹۸/۹/۱۷ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی ناحیه یک اهواز تصرفات مالکانه و بلاعارض متقاضی آقای عطیه فاضلی فرزند بیر شماره شناسنامه ۹۰۸ صادره از شوش به شماره ملی ۵۲۴۹۱۵۰۱۹۰ در شناساندن یک باب ساختمان به مساحت ۴۰۰۰ متر مربع در قسمتی از پلاک ۶۷ بخش ۱ اهواز خریداری شده موضوع مالکیت رسمی که به متقاضی انتقال یافته (مالک رسمی) محرز گردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله پانزده روز آگهی می‌شود در صورتیکه اشخاصی نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می‌توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراضی خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید طرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراضی ، دادخواست خود را به مرجع قضائی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت لقصای مدت مذکور و عدم وصول اعتراضی طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد. ضمناً صدور سند مالکیت مفع از مراجعه متضرر به دادگاه نخواهد بود.
تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۸/۱۱/۱۶
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۸/۱۱/۲۰
شماره م‌الف: ۵۲۴۵۸
رئیس اداره ثبت اسناد و املاک ناحیه یک اهواز - اکبر الحشینی

آگهی ابلاغ مفاد اجرائیه

به موجب دادنامه شماره ۲۴۳ مورخ ۹۸/۲/۲۳ محکوم علیه علی اکبر نوروزی محکوم است به پرداخت مبلغ یکمصد و هشتاد میلیون ریال ۱۸۰۲۰۰۰/۰۰۰ ریال به عنوان اصل خواسته و مبلغ ۲۳۲۰۰۰۰ ریال به عنوان هزینه دادرسی و اوراق تقدیمی به دادگاه و حق الوکاله وکیل وقت تعرفه مصوب در حق محکوم له و نیز پرداخت مبلغ ۵٪ از میزان محکومیت از بابت نیم عشر دولتی در حق دولت لذا مفاد اجرائیه یک نوبت به ترتیب مقرر در مادتهین ۱۱۹ و ۱۱۸ قانون اجرای احکام مدنی آگهی می‌گردد و ده روز پس از آن بموقع اجرا گذاشته می‌شود و بر اساس ماده ۹ قانون مذکور برای عملیات اجرائیه ابلاغ با اختلر دیگری به محکوم علیه نخواهد شد مگر اینکه محل اقامت خود را اعلام نماید مفاد اجرائیه و خسارت تأخیر تادیه از تاریخ ۹۸/۹/۲۰ مبلغ ۶۷/۹۲۰۰۰۰۰ ریال و مبلغ ۶۰۰۰۰/۰۰۰ ریال از تاریخ ۹۷/۱/۳۰ لغایت اجرای حکم
رئیس حوزه ۵ شورای حل اختلاف ورامین
م‌الف ۳۷۷

حفظ مخاطبان در شبکه‌های اجتماعی با ۱۲ راهکار مفید

به قلم: انجمن کار آفرینان جوان
 مترجم: امیر آل‌علی

اگرچه تاکنون مقالات متعددی در رابطه با ایجاد مخاطبان بیشتر منتشر شده است، با این حال این اقدام تنها نصف مسیر موفقیت بوده و لازم است تا برای حفظ آنها نیز برنامه‌ریزی داشته باشید. طی تحقیقاتی مشخص شده است که مدیران صرفاً به چند روش بسیار محدود و حتی نادرست در این رابطه آگاه هستند. به همین خاطر ضعف شدید اطلاعاتی به چشم می‌خورد. در این رابطه انجمن کار آفرینان جوان تمامی اقداماتی که باید انجام شود را معرفی کرده است که در ادامه به بررسی آنها خواهیم پرداخت.

۱-از ویدئوهای بیشتری استفاده کنید

جذاب‌ترین بخش در زمینه تولید محتوا، ویدئوها محسوب می‌شود. علت این امر به این خاطر است که بیشترین تعداد حواس را درگیر کرده و مشاهده آن سهولت بالایی را به همراه دارد. به همین خاطر هدف اصلی شما باید فعالیت در این زمینه باشد. در این رابطه تفاوتی ندارد که در چه شبکه‌ای فعال هستید، ضروری است تا ویدئوهایی را تولید کنید که از دو ویژگی اصلی برخوردار باشد. نخست آنکه محتوایی باکیفیت و مطابق نیاز مخاطب را شامل شود. دیگری دارا بودن حد کافی از جذابیت بصری است. با فعالیت در این زمینه و نظرسنجی‌های متعدد پس از مدتی دقیقاً متوجه موضوعاتی که باید بر روی آنها تمرکز کنید، خواهید شد.

۲-داستان‌سرایی داشته باشید

برای این امر که با مخاطب خود رابطه احساسی برقرار کنید، هیچ‌چیز به اندازه یک داستان منحصر به فرد تاثیر گذار نخواهد بود. به همین خاطر ضروری است تا تمامی اقدامات شما داستانی داشته باشد. نکته بسیار مهمی که باید در این بخش مورد توجه قرار دهید این است که داستان شما باید واقع‌گرایانه باشد. در غیر این صورت شانس درک و استقبال همگانی را از دست خواهید داد.

۳-عملکردی فعالانه داشته باشید

این امر که هر روز در صفحه خود در شبکه اجتماعی فعالیت کنید، یکی از مواردی محسوب می‌شود که شانس موفقیت شما را افزایش خواهد داد. به همین خاطر نیز ضروری است تا حتما یک تیم را مسئول مدیریت آن کرده و فعالیت منظم و مداومی را داشته باشید. در نهایت وجود نظم در اقدامات کمک خواهد کرد تا مخاطب امکان هماهنگی با شما را پیدا کند. این نکته را همواره به خاطر داشته باشید که به علت وجود گزینه‌های متعدد حتی یک توقف کوتاه‌مدت نیز می‌تواند منجر به فراموشی کامل شما شود.

۴-مخاطبان را دنبال کنید

اگرچه تقریباً تمامی برندها در این زمینه فعالیتی را انجام می‌دهند، با این حال توجه داشته باشید که شما باید در تلاش برای ایجاد یک ارتباط دوطرفه باشید. به همین خاطر نیز توصیه می‌شود تا تمامی افرادی که از تباط لازم را با شما برقرار کرده‌اند دنبال کرده و حتی اقدام به مشاهده مطالب و لایک‌کردن آنها کنید. این امر خود به دلیلی برای حفظ شما تبدیل خواهد شد. در نهایت فراموش نکنید که اگر این اقدام سخت به نظر می‌رسد، می‌توانید از تمامی کارمندان خود بخواهید تا در این رابطه به تیم تخصصی کمک کنند. با ایسن حال در این رابطه همواره امکان انجام کارهای خلاقانه‌تری نیز وجود دارد. برای مثال می‌توانید اعلام کنید که مشتریانی که از مدت‌زمان دنبال‌کردن صفحه شما بیش از دو ماه گذشته باشد، توسط صفحه رسمی شرکت دنبال خواهند شد.

۵-مسابقه برگزار کنید

این امر که مخاطب را به انجام فعالیتی مرتبط با خود سوق دهید، به درگیر شدن هر چه بیشتر کمک خواهد کرد. به همین خاطر ضروری است تا مسابقات و چالش‌های متعددی را داشته و برای آنها جوایزی مناسب را تعیین کنید. در نهایت این نکته را به خاطر داشته باشید که تعداد جوایز کوچک ولی زیاد همواره بهتر از جوایزی بزرگ ولی بسیار محدود خواهد بود.

۶-از پخش زنده استفاده کنید

پخش زنده باعث خواهد شد تا افراد خود را کاملا در کنار شما حس کنند. درواقع پخش زنده را باید یک مرحله بالاتر از ویدئوهای از قبل تهیه شده دانست. این امر اوج صداقت شما را با مخاطب نیز نشان خواهد داد. به همین خاطر ضروری است تا از این اقدام نیز استفاده کنید، با این حال توجه داشته باشید که موضوع و زمان دقیق شروع هر یک از آنها باید از قبل اطلاع‌رسانی شده باشد. در غیر این صورت با موجی از اعتراض‌ها همراه خواهد بود. در این رابطه حتی موارد شخصی و کم‌اهمیت نیز اگر جذابیت لازم را برای مخاطب داشته باشد، بدون مانع خواهد بود.

۷-برای وفاداری مشتریان جوایزی را تعیین کنید

این امر که مشتریان بدانند وفاداری آنها یا قدردانی شما همراه خواهد بود، بدون شک نسبت به این قضیه جدی‌تر خواهند شد. به همین خاطر مثلا می‌توانید اعلام کنید که پس از گذشت یک سال، به افرادی که همراه شما بوده‌اند تخفیف‌ها و هدایای ویژه‌ای اعطا خواهد شد. بدون شک مزیت‌های وفاداری مخاطب و مشتری به حدی بالا است که این هزینه‌ها مشکلی را برای شما به همراه نداشته باشد.

۸-صرفاً اقدامات تجاری نداشته باشید

هیچ فردی تمایل ندارد که تبلیغات تجاری را مشاهده کند. به همین خاطر ضروری است تا اقدامات شما تنوع کافی را داشته باشد. در این رابطه تولید محتوای ارزشمند و آموزشی، گزینه‌های کاملا مناسبی محسوب می‌شود. همچنین می‌توانید از محتواهای ایجادشده توسط مخاطبان خود نیز استفاده کنید. بدون شک این امر که صرفا نام آنها ذکر شود، جذابیت بالایی را به همراه خواهد داشت. به همین خاطر ابدا در این رابطه متحمل هزینه‌ای نخواهید شد که این امر به معنای تامین بخشی از نیاز از طریق اقدامی کاملا رایگان است. در نهایت برای مدیریت بهتر افراد، از اپلیکیشن‌ها و نرم‌افزارهای جانبی هر یک از شبکه‌های اجتماعی غافل نشوید.

۹-کارمندان خود را نیز معرفی کنید

برای مثال اگر از اینستاگرام استفاده می‌کنید، توصیه می‌شود تا یک هایلایت استوری را به معرفی کامل تمامی کارمندان خود اختصاص دهید. این امر باعث خواهد شد تا مخاطب اطلاعات بیشتری را در رابطه با شما به دست آورده و کارمندان نیز رضایت بالاتری را داشته باشند. درواقع یکی از معضلات بزرگ که باعث کاهش انگیزه کارمندان می‌شود، این است که آنها معمولاً دیده نمی‌شوند. به همین خاطر با این اقدام عملا با یک تیر دو هدف را نشانه خواهید گرفت.

۱۰-شخصی‌سازی را جدی بگیرید

این امر که با تمامی کارمندان خود رفتاری یکسان را داشته باشید، یکی از بزرگ‌ترین اشتباهات ممکن محسوب می‌شود. به همین خاطر ضروری است تا برای ارتباط با مخاطبان خود، از پیام‌های کلی خودداری کنید. همچنین وجود یک پایگاه داده به شما کمک خواهد کرد تا اطلاعات مخاطبان خود را یادداشت کرده از آن برای ارتباط بهتر استفاده کنید.

۱۱-تیک تاک و اسنپ‌چت را نیز مورد توجه خود قرار دهید

یکی از بزرگ‌ترین اشتباهات برندها این است که این دو شبکه را ابدا مناسب فعالیت تجاری نمی‌دانند، با این حال واقعیت این است که در هر کمکمی که تعداد زیادی از افراد وجود داشته باشد، شرایط اقدام مهیا خواهد بود. به همین خاطر نباید به خاطر ماهیت متفاوت، آنها را کنار بگذارید. فراموش نکنید که این دو شبکه رشد فوق‌العاده‌ای را داشته‌اند و با توجه به عدم توجه جدی برندها، فعالیت در آن شما را در بازاری تقریباً بدون رقیب وارد خواهد کرد. در این رابطه تنها کافی است تا ماهیت و امکانات آنها را درک کنید. تحت این شرایط بدون شک ایده‌های استفاده تجاری به ذهن شما ظطور خواهد کرد. همچنین این امر که شبکه‌های اجتماعی و مستعد رشد را سریعاً شناسایی کنید، کمک خواهد کرد تا جزو برندهای باسابقه آن محسوب شوید.

۱۲-اقدامات سایر برندها را مورد بررسی قرار دهید

این امر باعث خواهد شد تا از تجربیات برندهای دیگر به صورت رایگان استفاده کنید. درواقع با یک تحلیل درست شما کاملا متوجه اقداماتی که باید و نباید انجام دهید، خواهید شد، با این حال بهتر است تا خلاقیت و نوآوری‌هایی را نیز داشته باشید تا برندی صرفاً مقلد معرفی نشوید. در نهایت توجه داشته‌باشید که در هر شهر و کشوری جامعه از ویژگی‌های خاص خود برخوردار است. به همین خاطر ممکن است ضمن رعایت این ۱۲ اصل، نیاز به انجام کارهای دیگری نیز داشته باشید. به همین خاطر نباید اقدامات را به این مرحله محدود بدانید. این نکته را نیز فراموش نکنید که همواره فضا برای کارهای بیشتر وجود دارد. منبع: **allbusiness**



چگونه می‌توانیم با قانون ۱۰۰۰درصد به موفقیت برسیم؟

برای خودتان هدف‌های بزرگ تعیین کنید. بهتر است برای خود یک دفترچه هدف داشته باشید و اهداف خود را بازنویسی کنید. وقتی اهداف‌تان را هر صبح بازنویسی کنید، به ضمیر ناخودآگاه‌تان می‌قبولانید که باید به آنها برسد. پس با این کار قدرت ذهنی‌تان فعال شده و بهتر از قبل می‌توانید به اهداف خود دست یابید. با بازنویسی‌کردن اهداف در هر صبح، در طول ۱۰ سال به رشد ۱۰۰۰درصدی خواهید رسید و قطعاً به اهداف‌تان دست می‌یابید.

قدم سوم:

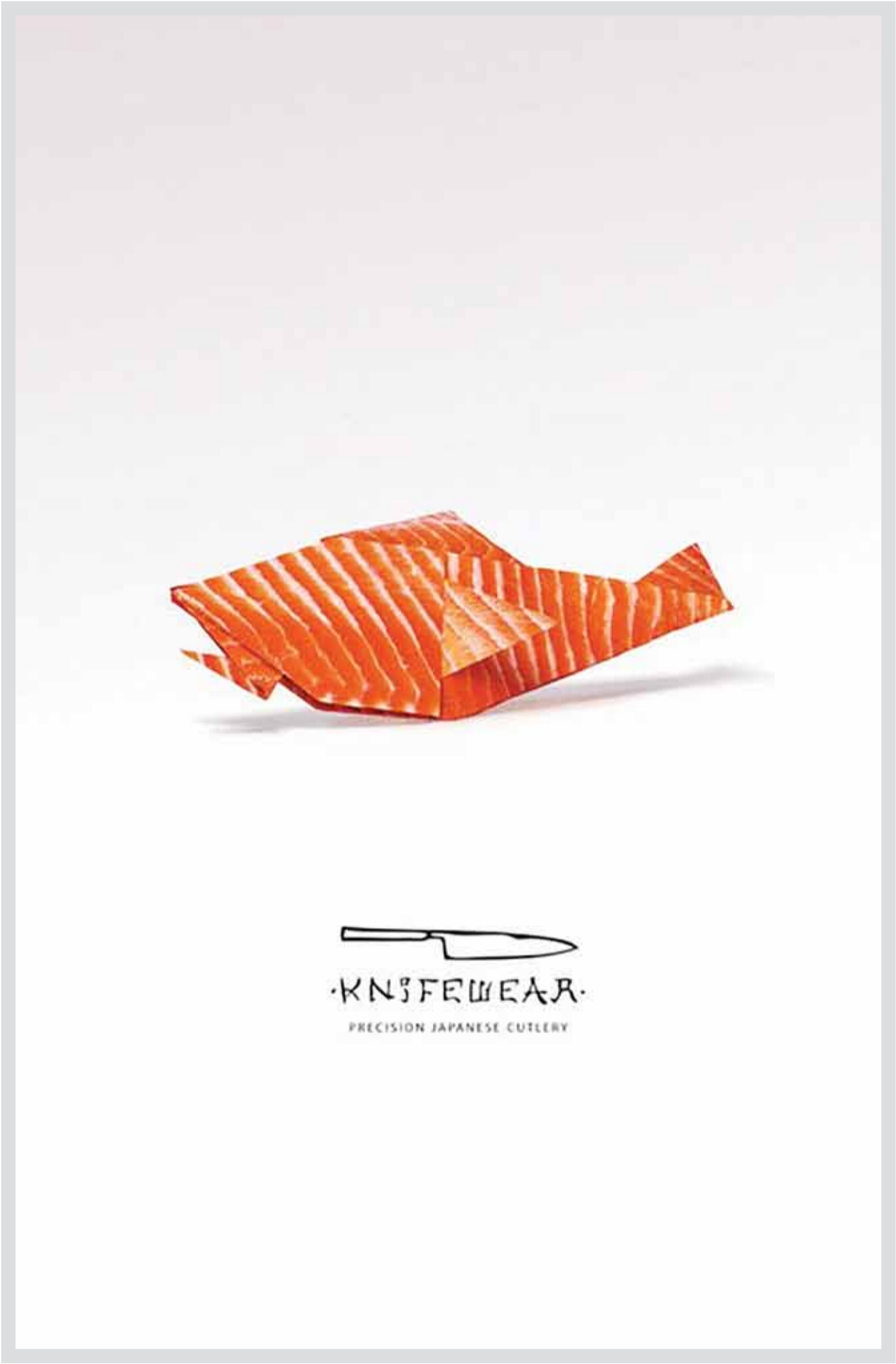
شب قبل برای روزتان برنامه‌ریزی کنید. باید اولویت‌های کاری خود را مشخص کرده و برنامه‌تان را روی کاغذ بنویسید. معمولاً افراد موفق براساس یک برنامه‌مکتوب و تعیین‌شده کار می‌کنند و براساس آن فعالیت‌های روزانه خود را در نظر می‌گیرند. دلیل اصلی عمده موفقیت و شکست در تجارت، برنامه‌ریزی‌نکردن است.

قدم چهارم:

از زمان خود بهترین استفاده را ببرید. افراد موفق معمولاً در بیشتر ساعات روز کارهای ارزشمند انجام می‌دهند، اما وقتی بیشتر زمان خود را صرف کارهای بی‌اهمیت و جزئی کنید نتیجه‌ای جز ناکامی و شکست نخواهید داشت. وقتی از زمان خود به بهترین شکل ممکن استفاده کنید، در طول چند سال به درآمد بسیار بیشتری به نسبت یک فرد عادی دست خواهید یافت.

قدم پنجم:

در ترافیک و مسافرت‌های طولانی به نوارهای آموزشی گوش دهید تا در خودرو ماندن برای‌تان اتلاف وقت نباشد. بیشتر



فروشنندگان در طول یک سال بین ۵۰۰ تا ۱۰۰۰ ساعت را در خودرو سببری می‌کنند، پس چه بهتر که از این ساعات طولانی برای آموزش استفاده شود تا در نهایت به فردی مطلع و پردرآمد تبدیل شوید.

قدم ششم:

همواره بعد از هر تماس تلفنی دو سؤال از خود بپرسید. «کدام کار درست است؟»

روی تمام کارهای خود فکر کنید تا بتوانید در تماس‌های بعدی برای فروش، از روش بهتری بهره ببرید.

«کدام کار را می‌توانم به صورت متفاوتی انجام دهم؟»

روی تماس‌های خود با مشتری متمرکز شوید و از خود بپرسید کاری هست که بتوانم آن را بهتر انجام دهم؟ با تمرکز روی کارهایی که درست انجام داده‌اید و کارهایی که باید متفاوت انجام دهید، روی موارد مثبت تأکید و به منفی‌ها بی‌اعتنایی خواهید کرد.

قدم هفتم:

هر مشتری را یک فرد میلیون دلاری در نظر بگیرید، چراکه هر فردی خود را بهترین انسان روی کره زمین می‌داند. وقتی با مشتری این‌گونه برخورد کنید، او از معامله با شما استقبال بیشتری می‌کند و می‌خواهد همواره با شما مراوده مالی داشته باشد.

پس درنهایت توصیه می‌کنیم برای زمان و درآمد خود ارزش قائل شوید. وقتی روی خود کار کنید و از تمام فرصت‌های‌تان بهره ببرید، درنهایت به ماهرترین و پردرآمدترین فرد درزمینه تجارت خود تبدیل خواهید شد.

منبع: **ucan**