

نگاه

ریشه‌های توسعه‌نیافتگی از دوره قاجار تا عصر پهلوی

چرایی توسعه‌نیافتگی ایران

قبل از شکل‌گیری انقلاب صنعتی، ایران در دوره صفویه گام‌های بلندی به ویژه در صنعت نساجی برداشته بود، اما در دوران افشاریه و زندیه، پیشرفتی در فعالیت‌های صنعتی در ایران به وجود نیامد. در دوره قاجار اقداماتی در گسترش صنعت در حوزه‌های مختلف اتفاق افتاد اما ایران در این دوره اساساً فاقد سیاستی مشخص در صنعتی‌شدن بود و این اتفاق عملی نشد. در دوره پهلوی، اولین قدم‌های واقعی در جهت صنعتی‌کردن ایران برداشته شد اما موفق نبود و ایران همواره کشور وابسته بود بنابراین دولت‌های استعمارگر در قرن نوزدهم از طریق محدودکردن فعالیت سرمایه‌داران ایرانی در حوزه‌های مهم صنعتی، ورشکسته‌کردن صنایع داخلی، سوق دادن اقتصاد کشور به سمت تولید مواد اولیه و خام و محروم کردن ایران از درآمد‌های نفت، نقش مهمی در توسعه‌نیافتگی صنعتی ایران دارند اما پازل توسعه‌نیافتگی صنعتی ایران، از طریق موانع داخلی به ویژه سیاست‌گذاری‌های نامناسب دولت‌ها همچون فقدان برنامه در کمک به رشد بیوزروزی، اتکا به مواد اولیه، واردات بی‌رویه کالاهای مصرفی و واسطه‌ای، اصرار بر سیاست‌جانشینی واردات کالا، ناتوانی در جذب سرمایه‌های خارجی و هزینه‌های بالای نظامی، تکمیل می‌شود.

بنابراین توسعه‌نیافتگی یکی از مهم‌ترین مساله‌هایی بود که ذهن پژوهشگران عرصه اقتصاد، تاریخ و جامعه‌شناسی را به خود مشغول داشته است که کتاب «توسعه‌نیافتگی و صنعتی‌سازی ایران عصر قاجار تا پهلوی اول» تالیف حسن شجاعی‌دیو‌کلاهی در همین حوزه بوده است؛ کتابی که هفتم بهمن امسال خورشیدی با حضور استادان، دانشجویان و پژوهشگران در پژوهشگاه علوم انسانی و مطالعات فرهنگی مورد نقد و بررسی قرار گرفت.

حسن شجاعی‌دیو‌کلاهی مولف کتاب «توسعه‌نیافتگی و صنعتی‌سازی ایران عصر قاجار تا پهلوی اول» نخست به انگیزه خود در مورد تالیف کتاب گفت: یکی از دغدغه‌های من از همان ابتدای تحصیل تا به امروز مسئله توسعه‌نیافتگی ایران بوده است، اینکه چرا ایران دچار چنین وضعیتی شده برای من همیشه یک علامت سوال ایجاد کرده بود و همین سوال هم بود که بنده را به رشته تاریخ کشاند و سعی کردم که پاسخ آن را با یک رویکرد تاریخی پیدا کنم.

به گفته مولف کتاب، به چرایی توسعه‌نیافتگی ایران پاسخ‌های متعددی داده می‌شود که یکی از آنها این است که جوامع توسعه‌نیافته جوامعی هستند که صنعتی نشده‌اند و این مسئله صنعتی‌نشدن و توسعه‌نیافتگی عاملی بود که من را به تمرکز بر روی این موضوع سوق داد. به تدریج که دامنه مطالعات من وسیع‌تر می‌شد در کلیت تاریخ ایران ارتباطی پیدا کردم که تحولات تاریخ ایران واکنش‌ها و عکس‌العمل‌ها به کنش‌ها و عمل‌هایی است که در مرکز نظام جهانی سرمایه‌داری یا تحت تاثیر نظام جهانی سرمایه‌داری قرار دارد. بنابراین بر آن شدم تا بحث توسعه‌نیافتگی ایران را از همین منظر بررسی کنم و همین مقوله صنعتی‌نشدن ایران متاثر از همین فضا و نتیجه رشد نظام سرمایه‌داری و گسترش آن به جوامعی است که اروپایی‌ها از آن به مناطق ماورای دریاها نام می‌بردند، مورد بررسی قرار دهم.

مولف کتاب «توسعه‌نیافتگی و صنعتی‌سازی ایران عصر قاجار تا پهلوی اول» ادامه داد: این کتاب چند مسئله اصلی را مورد بررسی قرار می‌دهد. یکی از این مسئله‌ها که به صورت نهفته می‌توان آن را دید و پاسخی برای آن پیدا کرد این است که توسعه‌نیافتگی چگونه تحمیل می‌شود نه‌تنها بر ایران بلکه بر تمام جوامعی که امروز به عنوان جهان سوم شناخته می‌شوند و این توسعه‌نیافتگی چه ویژگی‌های را بر جوامع جهان سوم عارض می‌کند.

وی توضیح داد: کشورهای توسعه‌نیافته دو ویژگی بر آنها عارض می‌شود یکی اینکه آنچه که در درون جوامع توسعه‌نیافته به عنوان فعالیت اقتصادی صورت می‌گیرد نه بر پایه نیازها و مطالبات درونی جامعه بلکه بر پایه مطالبات بازار جهانی نظام سرمایه‌داری است و ویژگی دیگر تعدد ساختی صورت‌بندی اجتماعی است که هر دو ویژگی در پرسه صنعتی‌سازی در ایران دوره قاجار و پهلوی اول دیده می‌شود که متاثر نظام سرمایه‌داری است.

جواد مرشدلو، عضو هیات علمی گروه تاریخ دانشگاه تربیت مدرس سپس به بررسی ویژگی‌های مثبت کتاب پرداخت و گفت: شروع کار شجاعی‌دیو‌کلاهی نوعی نگاهی پروژه‌ای نشان می‌دهد که در آینده مطالب بیشتری در این حوزه از او خواهیم دید. این کتاب حاصل چند سال تلاش پژوهشگر است که این یک اتفاق مهم است. مزیت مهم‌تر این کار توجه پژوهشگر به مسئله و مفهوم توسعه است زیرا مهم‌ترین مسئله‌ای که در علوم انسانی درگیر آن هستیم همین مسئله توسعه است؛ مسئله‌ای که چندبعدی و پیچیده است که دست نهادن بر تمام ابعاد برای یک پژوهشگر ممکن نیست بنابراین نفوس توجه کتاب «توسعه‌نیافتگی و صنعتی‌سازی ایران عصر قاجار تا پهلوی اول» به مسئله توسعه دارای اهمیت است.

عضو هیات علمی گروه تاریخ دانشگاه تربیت مدرس خاطر‌نشان کرد: جنبه مهم دیگر این کتاب تکیه بر آرشیه‌های داخلی است. بخش زیادی از پژوهش‌هایی که در مورد یکصد سال اخیر تاریخ ایران انجام شده بیشتر تکیه خود را بر آرشیه‌های بیرونی گذاشته‌اند اما در کتاب شجاعی دیو‌کلاهی از بیشتر اسناد داخلی استفاده شده است. همچنین رویکرد نظری که بر این کتاب حاکم است از دیگر امتیازهای آن می‌توان برشمرد.

او بحث خود را به صورت انتقادی پیش برد و گفت: یکی از جنبه‌هایی که می‌توان بر این کتاب نقد کرد در ارتباط با مفهوم توسعه است. بنده فکر می‌کنم که در مقدمه کتاب بیش از اینکه ما به تبیین و بیان مفهوم توسعه سروکار داشته باشیم و بعد در ربط با مفهوم توسعه، توسعه‌یافتگی و توسعه‌نیافتگی را بتوانیم معنا کنیم و بعد صنعتی‌شدن و پیامدهای صنعتی‌شدن با این مفهوم را ببینیم ما با یک دوره‌بندی سروکار داریم؛ یعنی یک دوره‌بندی تاریخی در ارتباط با مفهوم توسعه.

ایمان ولی‌پور
ایمیل: IvanKaramazof@yahoo.com

هفته گذشته، دو گزارش مهم اقتصادی از سوی سازمان ملل متحد و بانک جهانی منتشر شد که در لابه‌لای خبرهای هولناک شیوع ویروس «کرونا» گم شد. ابتدا گزارش سازمان ملل از دورنمای اقتصاد جهانی بود که این سازمان پیش‌بینی کرده رشد اقتصادی جهان از ۲.۳درصد در سال ۲۰۱۹ به ۲.۵درصد در سال ۲۰۲۰ خواهد رسید. همچنین رشد تجارت جهانی در سال ۲۰۲۰، افزایشی چشمگیر پیدا خواهد کرد و از حدود ۰.۳درصد در سال ۲۰۱۹ به ۵درصد در سال جاری میلادی می‌رسد.

اما مهم‌ترین بخش از گزارش سازمان ملل دست‌کم برای مخاطب ایرانی، آنجایی است که از بازیابی اقتصاد ایران در برخورد با تحریم‌ها سخن گفته است. سازمان ملل در این گزارش به اثرات تحریم‌های یک‌جانبه آمریکا علیه اقتصاد ایران اشاره کرده و سهم مهمی از کاهش رشد اقتصادی ایران را به تاثیر این تحریم‌ها اختصاص داده است، با این حال و به‌رغم تاثیر تحریم‌ها بر اقتصاد ایران، برآوردهای سازمان ملل نشان می‌دهد اقتصاد ایران توانسته خود را بازیابی کند و هرچند برای بازگشت به جایگاه پیش از تحریم‌ها، به چند سال زمان نیاز دارد، اما در سال ۲۰۲۰ و ۲۰۲۱ میلادی به بهبودی نسبی دست پیدا می‌کند.

در این بین، سوال این است که اقتصاد ایران مشخصا در سال ۲۰۲۰ چطور پیش خواهد رفت؟ با وجود اشاره مثبت سازمان ملل به بازیابی اقتصاد ایران، این گزارش پیش‌بینی کرده است که اقتصاد ایران در سال جاری میلادی با توجه به اثرات کاهش قیمت نفت و تحریم‌های آمریکا منقبض‌تر شود.

تبعات کاهش یارانه انرژی در ایران، فرانسه و اکوادور

طبق گزارش سازمان ملل، تولید ناخالص داخلی ایران در سال ۲۰۱۹ حدود ۷،۱درصد کاهش یافته که در ادامه افت ۲درصدی تولید ناخالص داخلی در سال ۲۰۱۸ است. همچنین جاری‌شدن سیل‌های ویرانگر، بازگشت تحریم‌ها و افزایش تنش‌ها با عربستان، اقتصاد ایران را با مشکل مواجه کرده و موجب تنزل ناگهانی صادرات شده است. سرمایه‌گذاری و رشد مصرف بخش خصوصی نیز در میان ناآرامی‌های اجتماعی با کاهش بیشتری همراه شده است. با وجود اینکه در حال حاضر، دولت هزینه‌های خود را برسای رفع چالش‌های ناشی از رکود اقتصادی مدیریت کرده، اما بازگشت اقتصادی ایران به قلمرو مثبت، چندین سال طول می‌کشد. گرچه کمبود شدید تنوع اقتصادی ایران، همچنان چشم‌انداز اقتصادی ایران را مهمی می‌سازد، اما طبق پیش‌بینی‌ها، انتظار می‌رود رشد اقتصادی ایران در سال‌های ۲۰۲۰ و ۲۰۲۱ کمی بهبود یافته و به ترتیب به رقم‌های منفی ۲،۷درصد و منفی ۱،۲درصد برسد.

براساس آنچه معاونت اقتصادی اتاق تهران از این گزارش منتشر کرده، تورم

قانون چطور بر فرصت‌های شغلی زنان در ایران و جهان تاثیر دارد؟

مقصد اقتصاد در سال ۲۰۲۰



اگرچه دستیابی به برابری جنسیتی روندی کوتاهمدت نیست و نیاز به اراده سیاسی قوی و تلاش ماهرنگ دولت‌ها، جامعه مدنی و سازمان‌های بین‌المللی دارد، اما اصلاحات قانونی و نظارتی می‌توانند نقش اساسی در این زمینه بازی کنند. از طرف دیگر، بهتر شدن شاخص تجارت و حقوق زنان با افزایش اشتغال آنها و درآمد بیشتر و پیشرفت بالاتر همراه است.

بانک جهانی در این گزارش، تأثیر قوانین و مقررات بر فرصت‌های اقتصادی و شغلی زنان در ۱۹۰ اقتصاد را با استفاده از «شاخص زنان، تجارت و قانون» اندازه‌گیری کرده است. این شاخص، حقوق اقتصادی را در نقاط عطف مختلف بررسی می‌کند و زندگی کاری یک زن را در هشت شاخص مورد بررسی قرار می‌دهد. به عبارت بهتر، این شاخص بررسی می‌کند که وقتی زنان ازدواج می‌کنند و به‌دار می‌شوند، چگونه قانون مانع یا همراه آنها می‌شوند تا فرصت‌های شغلی را اداره کنند. همچنین این شاخص بررسی می‌کند که زنان چطور در دوره بازنشستگی، دارایی‌های‌شان را مدیریت می‌کنند.

زنان، تجارت، قانون و دیگران در سالی که گذشت

براساس گزارش بانک جهانی، میانگین امتیاز «شاخص زنان، تجارت و قانون» در سال ۲۰۱۹ میلادی، عدد ۷۵،۲ بود که اگرچه از رقم ۷۳،۹ در سال ۲۰۱۷ بالاتر بوده، اما سرعت این رشد، آهسته و کند است. در این میان، امسال هشت کشور بهترین امتیاز را به دست آورده‌اند؛ بلژیک، کانادا، دانمارک، فرانسه، ایسلند، لتونی، لوکزامبورگ و سوئد. بررسی بانک جهانی نشان می‌دهد کشور کانادا با اصلاح مرخصی والدین به جمع این هشت کشور برتر جهان پیوسته است. اصلاحات مربوط به «شاخص مرخصی زایمان والدین»، شاخص محبوبی محسوب می‌شود و ۱۶ کشور جهان، تغییراتی را در آن انجام داده‌اند. این شاخص همچنین بهترین امکان برای بهبود «شاخص زنان، تجارت و قانون» را دارد.

البته تغییراتی در سراسر جهان در رابطه با «شاخص زنان، تجارت و قانون» رخ داده است، به‌طوری که ۴۰ اقتصاد جهان، اصلاحات شصت‌گانه‌ای را تصویب کرده‌اند که اکثر آنها در خاورمیانه، شمال آفریقا بوده است. با اینکه پیشرفت قابل‌توجهی در توانایی زنان برای ورود و ماندن به کار در خاورمیانه و شمال آفریقا ایجاد شده است، اما این منطقه همچنان کمترین امتیاز منطقه‌ای را در سطح جهان دارد. در قاره آفریقا نیز کشورها، قوانین قدیمی از دهه ۵۰ و ۶۰میلادی را به‌روز کرده‌اند و در کشورهایی که از جنگ خارج شده‌اند، آیین‌نامه‌های جدید کار صادر شده است. طبق گزارش بانک جهانی، اقتصادهایی که بیشترین پیشرفت را در «شاخص زنان، تجارت و قانون» در سال ۲۰۲۰ میلادی داشته‌اند، شامل عربستان، امارات، نیپال، سودان جنوبی، سان‌تومه و پرنسیپ، بحرین، جمهوری دموکراتیک کنگو، جیبوتی، اردن و تونس بوده‌اند. با وجود این پیشرفت، در اکثر این کشورها کم‌کم فضای قابل‌توجهی برای رشد «شاخص زنان، تجارت و قانون» وجود دارد.

آیا دولت می‌تواند بر قیمت‌ها نظارت درستی داشته باشد؟

۶ توصیه به دولت برای مدیریت بازار

در بخش دیگری از این گزارش، مدیریت بازار اولویت مهم دولت عنوان شده و آمده است: «کنون که بهبود معیشت مردم در اولویت کار دولت قرار گرفته است و مسائلی نظیر تشدید تحریم‌ها و کسری شدید و کاهش بودجه دولت امکان افزایش واردات و بالا بردن هزینه‌های رفاهی و درآمد مردم را بسیار مشکل ساخته است، به نظر می‌رسد مدیریت بازار و واقعی کردن قیمت‌هایی که مصنوعی افزایش یافته، بتواند نقش مهمی در این زمینه ایفا کند.»

اما راهکارها برای کنترل قیمت‌ها و مدیریت بازار چیست؟ مرکز مطالعات بازارگانی در گزارش خود شش توصیه به دولت و بخش‌های مختلف در ارتباط با بحث مدیریت بازار ارائه کرده است. برای مثال، در بند اول توصیه‌ها نوشته شده است: «سیستم‌های کنترل و نظارتی باید بر ارز تخصیص‌یافته به کالاها و قیمت نهایی آنها دقت لازم را اعمال کنند و اکنون که قیمت ارز به میزان قابل‌ملاحظه‌ای کاهش نسبت به سال گذشته دارد این موضوع در قیمت‌ها هم منعکس شود.» همچنین در دومین توصیه گفته شده: «زنجیره تأمین، تولید و توزیع کالاهای حیاتی و اساسی باید از طریق یک سیستم پیش‌آگهی و هوشمند مدیریت شود

تا مشکلاتی نظیر کمبود نهاده‌ها و کالاهای نهایی نظیر خوراک دام و طیور، رب گوجه‌فرنگی و … تکرار نشود. همچنین با اطلاع‌رسانی گسترده درخصوص قیمت‌ها، السزام به نصب برچسب قیمت و صدور فاکتور، میزان تولید، ذخایر و واردات با انتظارات و کمبودهای غیرواقعی مقابله شود.»
هماهنگی بین وزار‌تخانه‌های صمت، بانک مرکزی، گمرک، سازمان استاندارد، وزارت بهداشت و جهاد کشاورزی، موضوع دیگری است که مهم خوانده‌شده و از دولت خواسته‌شده که نظارت بر قیمت‌ها را به تشکل‌ها و اصناف بسپارد. به گفته مرکز مطالعات بازارگانی «از سازمان‌های غیردولتی حمایت از حقوق مصرف‌کننده در نظارت و گزارش‌گیری استفاده شود و کار به صنوف و اتحادیه‌ها واگذار شود.» همچنین علاوه بر این توصیه‌ها در گزارش مرکز مطالعات بازارگانی، تنظیم و مدیریت بازار مستلزم مدیریت سیاست‌های ارزی شناخته شده است: «درنهایت، تنظیم و مدیریت بازار مستلزم هماهنگی و مدیریت سیاست‌های ارزی، تجاری، اعتباری و صنعتی است. به‌گونه‌ای که از تعادل نسبی در بازار کالاها و خدمات دارای بیشترین ارتباطات پسین و پیشین اطمینان حاصل شود.»

بلومبرگ گزارش داد

ضرر ۱,۵ تریلیون دلاری «کرونا» به بازارهای جهان

هنگ‌کنگ به دلیل تعطیلات سال نو، تعطیل است. در چنین شرایطی، این میزان ضرر رخدادی کم‌نظیر است.
با سقوط سهام خزانه‌داری و معاملات بورس آمریکا، سقوط بورسی در بازار دارایی‌ها ایپدمی شده است. در این میان، بازار مواد خام بیشترین آسیب را دیده است. شاخص کالاهای خام بلومبرگ نشان می‌دهد که ارزش آنها ۴.۵درصد کاهش یافته است. در این شرایط که سرمایه‌گذاران به دنبال پناهگاه می‌گردند، ارزش بازار دارایی‌های امن بالا رفته است. شاخص اوراق قرضه کل جهان در بلومبرگ نشان از افزایش ۱.۳درصدی ارزش این اوراق دارد و شاخص دلار نیز ۱.۳درصد تقویت شده است.

ویروس کرونا تمامی معادلات بازارهای جهانی در ابتدای سال ۲۰۲۰ میلادی را به هم زده است. در حالی که با امضای فاز نخست توافق تجاری آمریکا و چین می‌رفت تا اقتصاد جهانی روی خوش به خود ببیند، اما شیوع ویروسی کشنده در چین فعلا تمامی معادلات بازارها را به هم زده است. در همین حال، بلومبرگ از ضرر ۱.۵ تریلیون دلاری ارزش بورس‌های جهانی به دلیل شیوع ویروس کرونا خبر داد و بیشترین آسیب را متوجه بازار کالاها اعلام کرد،

به گزارش بلومبرگ، ویروس کرونا بازارهای جهانی را متزلزل کرده است. این ویروس از تاریخ ۲۰ ژانویه (۳۰ دی) تاکنون، ۱.۵ تریلیون دلار از ارزش بورس‌های جهانی را از بین برده است. این اتفاق در حالی رخ داده که معاملات بورس چین و

انرژی

در پی شیوع ویروس مرگبار «کرونا»

جریان نفت آمریکای لاتین به چین متوقف شد

جریان نفت از آمریکای لاتین به چین در پی شیوع ویروس کرونای جدید که قیمت‌های نفت را به شدت پایین برده، متوقف شده و از هفته گذشته هیچ محموله نفتی از برزیل یا کلمبیا به چین صادر نشده است.

به گزارش ایسنا، پالایشگاه‌های چینی یک سوم از نفت برزیل، کلمبیا و سایر کشورهای آمریکای لاتین را خریداری می‌کنند. پیش‌بینی می‌شود به دلیل محدودیت‌های سفر که با هدف جلوگیری از انتشار گسترده این ویروس مرگبار صورت گرفته است، تقاضا برای سوخت جت و بنزین به شدت افت پیدا کند. این امر روی فعالیت پالایشگاه‌های نفت که ناچارند در مقطعی تولیدشان را پایین بیاورند، تاثیر خواهد گذاشت.

در آمریکای لاتین، برزیل تامین‌کننده اصلی نفت برای پالایشگاه‌های مستقل چینی است که بیش از پالایشگاه‌های دولتی در برابر تاثیر تقاضای کمتر آسیب‌پذیر هستند.

طبق گزارش بلومبرگ، شمار تلفات ویروس جدید به ۱۷۰ نفر افزایش پیدا کرده و بیش از ۸۰۰۰ نفر در چین به این ویروس مبتلا شده‌اند.

وحشت پیرامون تاثیر منفی شیوع این ویروس مرگبار روی تقاضا برای نفت و قیمت‌ها به حدی شدید بوده که اوپک اعلام کرده است سرگرم بررسی جلو انداختن نشست مارس است زیرا واکنش بازار به این ویروس باعث افت شدید قیمت‌های نفت شده است.

منابع آگاه اظهار کرده‌اند که این گروه در حال بررسی تمدید توافق کاهش تولید فعلی خود بوده و همه گزینه‌ها روی میز است. با وجود اینکه تولید نفت لیبی به دلیل مسدودشدن بنادر صادرات نفت توسط نیروهای ژنرال خلیفه حفتر، حدود یک میلیون بشکه در روز کاهش پیدا کرده است، اما قیمت‌های نفت طی یک هفته گذشته نزول شدیدی را تجربه کردند زیرا ترس از افت تقاضا اکنون تاثیر بسیار قوی‌تری نسبت به اختلالات عرضه روی بازار دارد.

براساس گزارش اوپل پرایس، شرکت نفتی دولتی پتروبراس برزیل اعلام کرده که سفر همه کارمندانش به چین را به دلیل شیوع این ویروس متوقف کرده اما ارسال نفت به چین ادامه خواهد داشت.

اگر تقاضا برای نفت ضعیف شود، برزیل در میان صادرکنندگان نفت به چین بیشترین آسیب را خواهد داد. عمده صادرات نفت پتروبراس در ۹ ماه سال ۲۰۱۹ به مقصد چین بوده و ۷۲درصد از نیم میلیون بشکه در روز تولید این شرکت صادر شده است. خرید نفت سبک و مدموم که در میدان لولا تولید می‌شود برای ژائویه و فوربه بیش از ۵۰۰هزار بشکه در روز بوده است.

وحشت نفت از شیوع ویروس چینی چقدر بجاست؟

هراس از «کرونا» در بازار نفت

معامله‌گران نفت با فروش گسترده قراردادهای نفت خام، دیزل و سوخت جت به شیوع ویروس کرونای جدید در چین واکنش نشان دادند، اما آیا این رفتار وحشت‌زده منطقی بوده است؟

به گزارش ایسا، بررسی آمار اپیدمی قبلی چین ممکن است به یافتن پاسخ در این باره کمک کند. شیوع اپیدمی سارس یا سندرم حاد تنفسی در سال ۲۰۰۳ تقاضا برای نفت را فلج کرد؛ آماری که از سوی آژانس بین‌المللی انرژی (IEA) فراهم شده است، نشان می‌دهد میزان مصرف سوخت جت به شدت لطمه دید اما تاثیر منفی سراسر روی استفاده از سایر فرآورده‌های نفتی به این شدت نبود. در حالی که رشد سالانه تقاضا برای سوخت در چین تقریبا صفر شد اما شیوع سارس در سال ۲۰۰۳ روی مصرف سایر فرآورده‌های نفتی تاثیری نداشت، چین تلاش می‌کند اپیدمی فعلی را مهار کند و توجه بازار نفت دوباره روی سوخت جت متمرکز شده است. این کشور تقریبا در آستانه قرنطینه کامل قرار دارد زیرا دولت سفرهای خارجی و داخلی را محدود کرده است. حاشیه سود تولید سوخت جت در آسیا به پایین‌ترین حد در چهار سال گذشته نزول کرده است. نگاهی به وقایع سال ۲۰۰۳ نشان می‌دهد که نگرانی‌های مذکور بحق هستند. مصرف سالانه سوخت جت در چین ۲۸درصد در سال ۲۰۰۲ رشد کرد، اما در سال شیوع سارس تنها یک درصد رشد کرد که به منزله اختلاف حدود ۳۴ هزار بشکه در روز میزان مصرف است. نرخ رشد در سال ۲۰۰۴ به ۲۴درصد بهبود پیدا کرد.

طبق آمار آژانس بین‌المللی انرژی، از آن زمان تقاضای چین برای سوخت جت شش برابر رشد کرده و در سال ۲۰۱۷ به حدود ۷۰۰ هزار بشکه در روز رسید. به گفته تحلیلگران در شرکت سنفورد سی برن‌اشتاین، این فرآورده اکنون در ۶۵درصد از کل مصرف چین سهم دارد که بالاتر از ۳۰۹درصد در سال ۲۰۰۳ است.

طبق یادداشت تحقیقاتی «بارکلیز کپیتال»، اگر ترافیک هوایی چین در سه ماهه نخست سال ۲۰۲۰ نصف شود، معادل از دست رفتن ۳۰۰ هزار بشکه در روز تقاضا برای نفت در مقایسه با مدت مشابه سال ۲۰۱۹ است.

این اپیدمی تنها روی بازار سوخت هوپیمان تاثیر نداشته است. دو معیار تقاضا برای دیزل شامل نرخ پرمیوم سوخت جت نسبت به نفت خام و معیار عرضه و تقاضا که مورد توجه معامله‌گران قرار دارند امسال که هراس از ویروس کرونا بیم ضعیف شدن بیشتر تقاضا را تشدید کرده است، ریزش کرده‌اند. پالایشگاه‌های نفت از بالایش هر بشکه نفت خام و تولید دیزل تا دوشنبه هفته جاری ۹ دلار و ۸۳ سنت سود کردند که پایین‌ترین میزان در دو سال گذشته بوده است.

آیا ممکن است معامله‌گران بیش از حد واکنش نشان داده باشند؟ در سال ۲۰۰۳ تقاضا برای دیزل و نفتا که برای تولید مواد پتروشیمی مورد استفاده قرار می‌گیرند به ترتیب ۱درصد و ۱۲درصد رشد کرد که مطابق با ترندانه سالانه در آن زمان بود.

نوربرت روکر، مدیر اقتصادی و تحقیقات شرکت جولیس بائر در یادداشتی نوشت: در حالی که تقاضای چین برای سوخت جت تاثیر مستقیمی خواهد داشت، به نظر می‌رسد بازار نفت روی اختلالات اقتصادی گسترده و طولانی مدتی در مقایسه در اپیدمی‌های قبلی حساب کرده است.

شرکت مشاوره «انرژی اسپیکس» در این باره خاطر‌نشان کرد حتی اگر نگرانی‌ها در بازار سوخت جت بیش از حد بوده باشد، تقاضای هوپیمایی پس از افت ۵۶درصدی در سه ماهه نخست، می‌تواند تا سه ماهه سوم بهبود قوی را تجربه کند.

براساس گزارش بلومبرگ، تحولات مربوط به این اپیدمی در چین به سرعت پیش می‌رود و معلوم نیست که اپیدمی جدید تاثیر مشابه سارس را خواهد داشت یا اقدامات جدی که مقامات در پیش گرفته‌اند، آن را کنترل خواهد کرد.

چرا ادغام پارانه نقدی و معیشتی به سود دهک‌های ثروتمند است؟

به کام ۱۸ میلیون و به ضرر ۶۰ میلیون نفر



هم نبوده است.

برخلاف پارانه نقدی که شامل مبلغ ثابتی برای هر نفر (۴۵ هزار و ۵۰۰ تومان) می‌شود، واریز کمک‌های معیشتی به تناسب افراد خانوار است؛ به نحوی که برای خانوارهای تک‌نفره ۵۵ هزار تومان، دو نفره ۱۰۳ هزار تومان، سه نفره ۱۲۸ هزار تومان، چهارنفره ۱۷۲ هزار تومان و پنج نفره و بیشتر ۲۰۵ هزار تومان در نظر گرفته شده است.

اما اگر پرداخت پارانه ۷۲ هزار تومانی (میانگین تقریبی رقم پارانه نقدی و کمک معیشتی) در دستور کار قرار گیرد موجب تغییراتی در پرداخت به خانوارها نسبت به آنچه که در حال حاضر دریافت می‌کنند، خواهد شد؛ به طوری که برای افرادی که فقط پارانه نقدی دریافت می‌کنند (۱۸ میلیون پردرآمد) با افزایش مبلغ و برای افرادی که هر دو پارانه نقدی و معیشتی را می‌گیرند (۶۰ میلیون در خانوار هدف) با کاهش مبلغ همراه می‌شود.

این در حالی است که به عنوان نمونه اکنون به حساب سرپرست یک خانواده سه نفره که فقط پارانه نقدی می‌گیرد، در هر ماه ۱۳۶ هزار و ۵۰۰ تومان واریز می‌شود و در صورت پرداخت پارانه ۷۲ هزار تومانی، دریافتی این‌خانوار به ۱۴۴ هزار تومان می‌رسد که ۵۰ هزار تومان کمتر از حالت فعلی است. همچنین در یک خانواده چهار نفره که اکنون از محل پارانه نقدی و کمک معیشتی ۳۵۴ هزار تومان دریافت می‌کند، این مبلغ با مصوبه جدید مجلس به ۲۸۸ هزار تومان کاهش می‌یابد.

اما در مورد افرادی که پارانه نقدی و کمک معیشتی می‌گیرند، روند معکوس می‌شود؛ به‌گونه‌ای که به عنوان مثال خانواده دو نفره‌ای که اکنون در مجموع ماهانه ۱۹۴ هزار تومان دریافتی دارد، با اختصاص پارانه ۷۲ هزار تومانی رقم آن به ۱۴۴ هزار تومان می‌رسد که ۵۰ هزار تومان کمتر از حالت فعلی است. همچنین در یک خانواده چهار نفره که اکنون از محل پارانه نقدی و کمک معیشتی ۳۵۴ هزار تومان دریافت می‌کند، این مبلغ با مصوبه جدید مجلس به ۲۸۸ هزار تومان کاهش می‌یابد.

این در حالی است که اگر در طرح یکی‌شدن پارانه نقدی و کمک معیشتی، ۱۸ میلیون پردرآمد مشارکت داده نمی‌شدند، دولت می‌توانست از منابع قابل صرفه‌جویی از این محل، رقم پرداختی به ۶۰ میلیون نفر گزینش شده را افزایش دهد؛ در حالی که اکنون منابع باید بین پردرآمدها نیز توزیع شود.

انتقاد میرزایی از تلفیق پارانه نقدی و معیشتی

در همین زمینه، حسین میرزایی، سخنگوی ستاد اجرایی تبصره ۱۴ بودجه با بیان اینکه طرح ادغام پارانه نقدی و معیشتی به نفع دهک‌های ثروتمند است، گفت: برای مثال براساس این طرح، کل پارانه دریافتی یک

پس از آنکه در کمیسیون تلفیق بودجه مجلس، دو پارانه نقدی و معیشتی با هم تلفیق شد و مبلغ پارانه نقدی در سال آینده به ۷۲ هزار تومان افزایش یافت، دولتمردان، این طرح را به نفع دهک‌های ثروتمند تلقی کرده‌اند. ازجمله آنها، حسین میرزایی، سخنگوی ستاد اجرایی تبصره ۱۴ بودجه است که می‌گوید: با ادغام پارانه نقدی و معیشتی، به‌عنوان مثال کل پارانه دریافتی یک خانواده ۵ نفره ۷۰ هزار تومان کاهش می‌یابد و این مبلغ به جیب سه دهک بالای درآمدی می‌رود.

به عبارت دیگر، در صورت یکی شدن پارانه نقدی و کمک معیشتی و تبدیل آن به پارانه ۷۲ هزار تومانی، ۶۰ میلیون نفری که اکنون هر دو پارانه را دریافت می‌کنند با کاهش رقم دریافتی مواجه می‌شوند، در حالی که ۱۸ میلیون نفری که کمک معیشتی به آنان تعلق نمی‌گیرد و فقط پارانه ۴۵ هزار و ۵۰۰ تومانی دریافت می‌کنند، سود خواهند کرد. در این حالت با مشمولیت ۱۸ میلیون نفری که در سه دهک بالا قرار دارند، مبلغ پرداختی به گروه‌های هدف (نیازمندان) کاهش می‌یابد.

پارانه ۷۲ هزار تومانی به نفع دهک‌های ثروتمند است

به گزارش ایسنا، در حال حاضر دو گروه هستند که دولت در هر ماه به حساب آنها مبلغی به عنوان پارانه واریز می‌کند؛ گروه اول حدود ۷۸ میلیون نفر هستند که پارانه نقدی ۴۵هزار و ۵۰۰ تومانی می‌گیرند که سال‌هاست آن را دریافت می‌کنند و با وجود تکالیفی که برای غربالگری و حذف پردرآمدها وجود داشته، دولت به هر دلیلی نتوانسته تاکنون آن را به طور کامل اجرایی کند.

دسته دوم گروهی هستند که به آنها از آبان‌ماه امسال کمک معیشتی از محل منابع ناشی از افزایش قیمت بنزین پرداخت می‌شود و در مجموع حدود ۶۰ میلیون نفر می‌شوند که دولت، آنها را از بیسن پارانه‌گیران گزینش کرده است. به عبارتی این افراد شامل ۱۸ میلیون نفری که در سه دهک بالای درآمدی قرار دارند و اصطلاحا پردرآمد شناخته می‌شوند را شامل نمی‌شود.

در این حالت دولت هر ماه برای ۱۸ میلیون نفر که جزو پردرآمدها محسوب می‌شوند فقط پارانه نقدی واریز می‌کند و کمک معیشتی به آنها نمی‌دهد؛ افرادی که به نظر می‌رسید باید به تدریج از دریافت پارانه نقدی نیز کنار گذاشته خواهند شد، اما با مصوبه اخیر مجلس مبنی بر یکی شدن پارانه نقدی و کمک معیشتی و پرداخت رقم ۷۲ هزار تومان به همه ۷۸ میلیون نفر، مجددا پرداخت پارانه به آنها نیز باید در دستور کار دولت قرار گیرد؛ مصوبه‌ای که مسئولان دولتی با آن موافق نبوده و در برنامه آنها

اعلام نام متقاضیان واجد شرایط طرح «مسکن ملی»

چرا قیمت مسکن پایین نمی‌آید؟

حدود ۹۹درصدی، در جایگاه دوم قرار گرفته‌اند.

حالا نوبت به گران‌ترین و ارزان‌ترین مناطق تهران رسید. طبق آمارها، کسانی که در منطقه ۱ تهران اقدام به خرید واحد مسکونی کرده‌اند، بابت هر متر مربع آپارتمان خود متوسط ۳۰ میلیون و ۱۶۰ هزار تومان هزینه کرده‌اند. در مقابل آنها، خریداران منطقه ۱۸ هستند که هر متر مربع واحد مسکونی‌شان را با متوسط ۶ میلیون و ۵۳۰ هزار تومان تهیه کرده‌اند.

در آخر نگاهی به تحولات معاملات مسکن شهر تهران در ۱۰ ماهه سال ۱۳۹۸، داریم. در این مدت ۶۰ هزار و ۹۵ آپارتمان معامله شدند که نسبت به سال قبل در مدت مشابه، ۴۲۶درصد کاهش را نشان می‌دهد. امسال، هر متر مربع آپارتمان مسکونی در سراسر شهر با متوسط ۱۲ میلیون و ۸۸۰ هزار تومان خرید و فروش شد. این رقم نسبت به مدت مشابه سال قبل ۶۵،۹درصد رشد داشته است.

همچنین در ارتباط با طرح ملی مسکن، معاون وزیر راه و شهرسازی از ارسال پیامک به متقاضیان واجد شرایط این طرح از ۱۴ بهمن خبر داد و گفت: اسامی این متقاضیان به ادارات کل، شرکت عمران و بنیاد مسکن اعلام شده است.

محمود محمودزاده درخصوص آخرین وضعیت طرح ملی مسکن، گفت: پالایش ثبت‌نام‌کنندگان طرح ملی مسکن به اتمام رسیده که حدود ۴۲درصد از ثبت‌نام واجد شرایط نبودند و حدود ۱۴۰ هزار نفر واجد شرایط بوده‌اند.

او با اعلام اینکه از ۱۴ بهمن ارسال پیامک برای متقاضیان واجد شرایط آغاز می‌شود، افزود: با اتمام پایش متقاضیان مسکن ملی در همه استان‌های کشور، فهرست اسامی متقاضیان واجد شرایط به ادارات کل راه

و شهرسازی استانی، شرکت عمران شهرهای جدید ایران و بنیاد مسکن اعلام شده است.

به گفته وی، براساس ابلاغیه‌ای نیز مقرر شده ادارات کل، شرکت عمران و بنیاد مسکن آدرس مراجعه متقاضیان واجد شرایط را در هر شهر اعلام کنند و در سامانه درج شود.

معاون وزیر راه و شهرسازی اوایل ماه گذشته با اعلام اینکه پایش اطلاعات متقاضیان مسکن ملی در بخش فرم «ج» یعنی سابقه استفاده از تسهیلات دولتی پایان یافت و تا نیمه بهمن‌ماه نتیجه پایش مشخص می‌شود، گفته بود: پایش اطلاعات افرادی که در سامانه مسکن ملی ثبت‌نام کرده‌اند آغاز شده و تاکنون بررسی وضعیت ثبت‌نام‌کنندگان در بخش فرم «ج» پایان یافته است.

محمودزاده با تاکید بر اینکه افرادی که قبلا از تسهیلات دولتی استفاده کرده‌اند نمی‌توانند در طرح مسکن ملی ثبت‌نام کنند، افزود: رصد و پایش فرم «ج» ثبت‌نام‌شدگان پایان یافت و تا نیمه بهمن‌ماه نتیجه پایش مشخص برخط (آنلاین) انجام می‌شود و در صورت قرمز بودن این بند، متقاضی خود به خود از سامانه (سیستم) حذف می‌شود.

وی با اعلام اینکه پایش اطلاعات ثبت‌نام‌کنندگان اکنون در سایر بخش‌ها از جمله سابقه سکونت، افراد تحت تکفل و دیگر موارد در حال بررسی است ابراز امیدواری کرد تا نیمه بهمن ماه نتیجه پایش نخستین مرحله از ثبت‌نام متقاضیان مسکن ملی مشخص شود.

به گفته معاون مسکن و ساختمان، پس از این مرحله افراد واجد شرایط برای عقد قرارداد از طریق پیامک به ادارات راه و شهرسازی یا وزارت راه دعوت می‌شوند.

بانک‌نامه

نسخه جدید همراه بانک پاسارگاد برای سیستم عامل اندروید رونمایی شد

نسخه جدید سامانه همراه بانک پاسارگاد مخصوص سیستم‌عامل اندروید، با قابلیت‌های جدید و کاربردی رونمایی شد. به گزارش روابط عمومی بانک پاسارگاد، امکاناتی از قبیل امکان فیلتر سبرده پیشرفته، امکان به اشتراک‌گذاری تصویر کارت، دریافت رمز پویا در تمام تراکنش‌های کارتی، امکان کپی رمز پویا، ذخیره یا عدم ذخیره CVV2 در گوشی به انتخاب کاربر و نمایش پیام در زمان مسدودکردن کارت به این سامانه افزوده شده است. براساس این خبر، سامانه همراه بانک پاسارگاد خدمات بانکی متنوعی در بخش‌های سپرده، کارت و تسهیلات به کاربران ارائه می‌کند. مشتریان می‌توانند پس از نصب این برنامه از طریق سایت بانک و یا فروشگاه‌های نرم‌افزاری مجاز، جهت دریافت رمز و فعال‌سازی آن، به سامانه بانکداری مجازی و یا نزدیک‌ترین شعبه بانک پاسارگاد مراجعه کرده و وارد این برنامه شوند. گفتنی است جهت کسب اطلاعات بیشتر به نشانی https://www.bpi.ir/mobilebank مراجعه و یا با مرکز اطلاع‌رسانی و مشاوره بانک پاسارگاد به شماره ۸۲۸۹۰ تماس حاصل کنید.

راهکار مقابله با اسکیمینگ چیست؟

«اسکیمرها» در کمین کارت‌های بانکی

پس از کاهش خطر فیشینگ حساب‌های بانکی با استفاده از رمزهای دوم پویا، این بار کلاهبرداران به سراغ سایر روش‌های مجرمانه رفته‌اند، به طوری که رنگ خطر سرعت اطلاعات کارت‌های بانکی توسط «اسکیمرها» به صدا درآمده است. به گزارش ایرنا، بازار سارقان اینترنتی که از طریق فیشینگ اقدام به سرقت اطلاعات بانکی مشتریان و خالی کردن حساب‌های‌شان می‌کنند، کساده شده است، اما سارقان و کلاهبرداران که کوتاه نیامده و «در صورت مواجه شدن با درهای بسته، تلاش می‌کنند از پنجره وارد شوند» در حال روی آوردن به سایر روش‌های خلاقانه مانند «اسکیمینگ» هستند. در سرعت با اسکیمر، دستگاه مخصوصی روی کارت‌خوان نصب می‌کند و سپس فروشنده که کارت‌خوان را پشت پیشخوان قرار داده، کارت مشتری را روی آن می‌کشد، رمز نیز توسط فروشنده وارد می‌شود و به همین سادگی تمام اطلاعات فرد در اختیار سارق قرار می‌گیرد. کلاهبرداران بعد از دریافت اطلاعات کارت فرد با خواندن اطلاعات نوار مغناطیسی که در پشت کارت بانکی قرار دارد، نسبت به تهیه کپی از کارت اقدام کرده و از آن در تراکنش‌های بعدی استفاده می‌کنند. برخی از سارقان نیز توسط دوربین کوچکی که بالای دستگاه خودپرداز نصب کرده‌اند، رمز مشتری را سرقت کرده و سپس اقدام به کپی کردن کارت وی با دستگاه اسکیمر می‌کنند. در این بین، شمار کارت‌خوان‌ها در شبکه اقتصادی کشور به شدت در حال افزایش است به طوری که در آبان امسال شمار آنها به ۷ میلیون و ۸۳۰ هزار دستگاه رسید. کارت‌خوان‌های فروشگاه‌ها در آبان ماه سهم ۷۶.۹ درصدی از مجموع ابزارهای پذیرش فعال سیستمی را به خود اختصاص داده بودند؛ سهم بازار ابزار پذیرش اینترنتی و موبایلی از تمام ابزارهای فعال در شبکه پرداخت آبان نیز حدود ۱۰.۷۴ و ۱۲.۲۷ درصد بوده است. همچنین تعداد ۲۲۱ میلیون و ۷۳۳ هزار عدد انواع کارت بانکی تا پایان آبان‌ماه در کشور صادر شده که نشان می‌دهد به ازای هر ایرانی، ۸۶.۸۶ عدد کارت بانکی وجود دارد. تعداد زیاد کارت‌خوان‌ها نظارت بر عملکرد آنها را دشوار می‌کند، هرچند به صورت دوره‌ای از آنها بازرسی می‌شود، اما امکان سوءاستفاده از آنها وجود دارد. مشکل عمده‌ای که در نظارت بر کارت‌خوان‌ها وجود دارد مربوط به کارت‌خوان‌های سیار است که در گوشه خیابان‌ها یا قطارهای مترو مورد استفاده قرار می‌گیرد. با توجه به عدم نظارت بر آنها و عدم آشنایی مردم با سازوکار ایمنی کارت‌خوان‌ها، امکان تقلب و اسکیمینگ در آنها وجود دارد. اما راهکار مقابله با این تخلف، استفاده از کارت‌های بانکی هوشمند است که در صورت استفاده از آنها، میزان اسکیمینگ به صفر خواهد رسید. شبکه بانکی کشور و پرداخت از طریق پایانه‌های فروش برای کارت‌های مگنتی (فعلی) طراحی شده که دقیقاً آن برای استفاده از کارت‌های اسامارت طولانی و رمزباز است، زیرا باید زیرساخت‌ها و نرم‌افزارها تغییر کنند.

از واکنش همتی به راهاندازی کانال مالی تا اظهارنظر وزیر اقتصاد درباره کارمزد خدمات بانکی

مهم‌ترین خبرهای بانکی در هفته گذشته



کالاهای کشاورزی و دارو اعلام کرد: «اروی مبادله‌شده با پیگیری و درخواست سفارت دولت سوئیس و در حد ۲/۵ میلیون دلار آن هم از طریق منابع موجود بانک مرکزی نزد یک بانک سوئیس و از طریق شرکت‌های سوئیس بوده است.» همتی به کارشنکی مداوم آمریکایی‌ها در نقل و انتقال منابع برای مبادلات کالاهای اساسی و دارو اشاره کرد و ادامه داد: «اگر آمریکایی‌ها واقعاً مدعی همراهی برای تأمین دارو و کالاهای کشاورزی هستند، باید مکانیزم بانکی برای انتقال و تأمین منابع خرید کالاهای اساسی را فراهم سازند.»

فرصت امروز: درباره افزایش کارمزد خدمات بانکی هنوز تصمیم‌گیری نشده است؛ این تازه‌ترین اظهارنظر وزیر اقتصاد درباره موضوع کارمزد خدمات بانکی است. افزایش کارمزد خدمات شبکه بانکی چند وقتی است که توسط مدیران بانکی مطرح شده و پیشنهادهای نیز ارائه شده است. در همین حال، وزیر اقتصاد می‌گوید: «در این باره هنوز تصمیم‌گیری نشده است.» فرهاد دژپسند این مطلب را در گفت‌وگو با ایرنا، درباره تعیین تکلیف افزایش کارمزد خدمات بانکی در سال آتی اعلام کرد و از ادامه بررسی‌ها در این باره خبر داد.

واکنش رئیس بانک مرکزی به راهاندازی کانال مالی اما دیگر خبر مهم بانکی در هفته گذشته، مربوط به راهاندازی کانال مالی میان ایران و سوئیس بود. روز پنجشنبه بود که دولت سوئیس در اطلاعیه‌ای اعلام کرد که «اولین پرداخت از طریق کانال تجاری این کشور با ایران برای ارسال دارو، سه روز پیش به طور آزمایشی انجام شده است و به زودی به شکل کامل به جریان خواهد افتاد.»

در این بین، با توجه به انتقادات مدیران بانکی نسبت به ثابت و پایین ماندن نرخ کارمزد خدمات بانکی، بررسی این موضوع در دستور کار نهادهای ذی‌ربط مانند بانک مرکزی و وزارت اقتصاد قرار گرفته است. براساس پیشنهادات ارائه‌شده، افزایش کارمزد شامل خدمات فیزیکی و حضوری ارائه‌شده در شعب بانک‌ها و همچنین خدمات الکترونیکی می‌شود. پیگیری‌ها نشان می‌دهد که کمیته‌های تخصصی اقدام به بررسی و شناسایی قیمت تمام‌شده خدمات بانکی کرده و نظارت خود ارائه کرده‌اند. برخی مدیران بانکی از پایین بودن نرخ خدمات بانکی گلایه‌مند بوده و معتقد هستند که کارمزد اخذشده از مشتریان از قیمت تمام‌شده این خدمات کمتر است و در واقع بانک‌ها در این بخش، یارانه به مشتریان می‌دهند.

مستوفی توضیح داد که «در دفعه قبلی تحریم‌ها دولت سوئیس از طریق این کانال مالی اقلام بشردوستانه، غذا، دارو و تجهیزات پزشکی را در اختیار ایران قرار می‌داد و قصد دارد تا بار دیگر این کانال را راهاندازی کند.»

از حجم تراکنش‌ها تا لزوم ارائه بسته خدمات بانکی براساس آماری که چندی پیش توسط رئیس کل بانک مرکزی اعلام شد، در سال ۹۷ مجموع تراکنش‌های بین بانکی به ۲۱۰ میلیون میلیارد ریال رسید که ۱۰ برابر بیشتر از حجم نقدینگی در همان سال بوده است. میزان خدمات پایا نیز در سال گذشته، ۱.۴ میلیارد تراکنش به ارزش ۲۳ میلیون میلیارد و تراکنش‌های سامانه‌های شتاب و شاپرک حدود ۸۰ میلیارد تراکنش به ارزش بیش از ۶۵ میلیون میلیارد ریال بوده است.

سفرات سوئیس در تهران هم در توییتهای با اعلام راه افتادن این کانال نوشت: «روز نقطه عطف مهم پس از اولین پرداخت موفق برای محموله دارویی، به طور آزمایشی و آماده شدن بستر ساز و کار مالی جهت تحویل کالاهای انسان‌دوستانه، تأمین اقلام کشاورزی، غذایی، دارویی و تجهیزات پزشکی. با تشکر از تمامی مقامات ایرانی، سوئیس و آمریکایی.» همچنین گزارش شده که اولین محموله مربوط به داروهای درمان سرطان و داروهای ضروری برای جراحی پیوند اعضا بوده است.

همچنین پارسال ۱۹ میلیارد تراکنش به مبلغ ۷۵ میلیون میلیارد ریال در ساتنا به ثبت رسید. در بخش چک نیز ۱۱۰ میلیون چک در چک‌واک به ارزش ۲۹ میلیون و ۸۰۰ هزار میلیارد ریال مبادله شد. همچنین ۵۳ میلیون تراکنش نیز در سامانه صیاد به ارزش ۳۹ میلیون و ۸۰۰ هزار میلیارد ریال در سال گذشته به ثبت رسید. از سوی دیگر، درباره افزایش کارمزد خدمات بانکی و اخذ قیمت تمام‌شده از مشتریان بانکی، همواره دو دیدگاه مطرح بوده است. براساس دیدگاه اول، باید نرخ تمام‌شده خدمات بانکی حضوری و الکترونیکی از مشتریان اخذ شود و اعطای یارانه توسط بانک‌ها در این بخش، معنا ندارد. اما طبق دیدگاه دوم، بانک‌ها باید بسته خدمات (بکچ) را به مشتریان ارائه کنند که براساس آن، امکان دارد که در

میزان از این رقم از سوئیس تهیه می‌شود، ندارم.»

شرکت توزیع نیروی برق آذربایجان غربی (سهامی خاص) آگهی مناقصه عمومی دو مرحله‌ای شماره ۹۸-۲۰۹ نوبت دوم

شرکت توزیع نیروی برق آذربایجان غربی در نظر دارد مناقصه عمومی به شرح جدول ذیل را از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت برگزار می‌نماید. کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد تا ارائه پیشنهاد مناقصه‌گران و بازگشایی 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 ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند.

تاریخ انتشار مناقصات در سایت: روز سه شنبه مورخ ۹۸/۱۱/۸

آخرین مهلت زمانی دریافت اسناد مناقصات از سایت: ساعت ۱۹ روز پنجشنبه مورخ ۹۸/۱۱/۱۷

مهلت زمانی ارائه پیشنهاد: ساعت ۱۹ روز دوشنبه مورخ ۹۸/۱۱/۲۸

زمان بازگشایی پاکت های الف و ب: ساعت ۱۳/۳۰ (یک و نیم بعدازظهر) روز چهارشنبه مورخ ۹۸/۱۱/۳۰ خواهد بود.

تاریخ تشکیل جلسه افتتاح پاکت ج (پیشنهاد قیمت) پیشنهاددهندگان در جلسه گشایش پاکت الف و ب به اطلاع شرکت کنندگان در مناقصه خواهد رسید.

ردیف	موضوع مناقصه و شماره فراخوان	مبلغ کل تضمین شرکت در مناقصه (به ریال)	نوع اعتبار
1	خرید انواع کابل فشار متوسط آلومینومی شماره فراخوان ۲۰۹۸۰۰۹۰۰۳۰۰۰۱۴ شماره فراخوان	۵۹۰/۰۰۰/۰۰۰	عمرانی(سرمایه‌ای)

اطلاعات تماس دستگاه مناقصه‌گزار جهت دریافت اطلاعات بیشتر در خصوص اسناد مناقصه و ارائه پاکت‌های الف: آدرس: ارومیه، خیابان سربازان گمنام (برق سابق) نرسیده به چهارراه مخابرات، تلفن ۳۱۱۰-۰۴۴ داخلی ۴۳۹۷

اطلاعات سامانه ستاد جهت انجام مراحل عضویت در سامانه: مرکز تماس: ۰۲۱-۲۷۲۱۲۳۱۱

دفتر ثبت نام: ۰۲۱-۸۸۹۶۹۷۳۷ و ۰۲۱-۸۵۱۹۳۷۶۸

دفتر ثبت نام ارومیه: ۰۹۱۴۴۴۳۵۴۴ - ۰۴۴۲۲۲۳۱۱۳

اطلاعات تماس دفاتر ثبت نام سایر استانها در سایت سامانه www.setadiran.ir بخش نام /پروفایل تأمین کننده / مناقصه گر موجود است.

ضمناً اسناد مناقصه در سایت‌های اطلاع‌رسانی معاملات صنعت برق (شرکت توانیر) و سایت شرکت توزیع نیروی برق آذربایجان غربی و سایت ملی مناقصات به ترتیب به آدرس‌های: WWW.tavanir.org.ir و WWW.Waepd.ir و les.Mporg.ir قابل مشاهده است.

فراخوان مناقصه عمومی (ارزیابی کیفی) مناقصه عمومی یک مرحله‌ای شماره م م م ۹۸/۰۰۳۲/۱ (تجدید اول)

مربوط به انجام خدمات تخلیه لایروبی چاهکهای فاضلاب و جمع آوری، حمل و تخلیه زباله های کارخانجات، تأسیسات، آشپزخانه ها و ستاد شرکت بهره برداری نفت و گاز مارون شرکت بهره برداری نفت و گاز مارون در نظر دارد انجام خدمات فوق الذکر را با مشخصات و شرایط ذکر زیر از طریق مناقصه عمومی به پیمانکار واجد شرایط و اکتدار نماید.

الف- شرح مختصر خدمات:

- جمع آوری حمل و تخلیه زباله، انتقال فیلترهای صنعتی، تخلیه، لایروبی و رفع گرفتگی سیستم فاضلاب به صورت کار حجمی
- سایر اطلاعات و جزئیات در اسناد مناقصه درج گردیده است.
- ب- محل اجرای خدمات و مدت انجام کار:
- محل اجرای خدمات در اماکن و تأسیسات شرکت بهره برداری نفت و گاز مارون و مدت انجام و اجرای خدمات ۱۲ ماه می باشد.
- ج- برآورد کارفرما:
- بر آورد کارفرما جهت انجام و اجرای خدمات فوق بدون درصد سهم و هزینه مدیریت معادل -/۰۰۰/۰۰۰/۵۹۲/۰۰۰ ریال می باشد.
- د- همچنین شرایط مناقصه گران متقاضی:

- داشتن شخصیت حقوقی با ارائه شناسه ملی و کد اقتصادی.
- ارائه اسنادنامه شرکت، شرکتنامه و آگهی تأسیس و آخرین تغییرات ثبتی اسنادنامه.
- داشتن گواهینامه صلاحیت از اداره کل تعاون، کار و رفاه اجتماعی در رشته خدمات.
- داشتن سابقه کاری مرتبط با مناقصه، داشتن تجربه کافی و حسن سابقه در انجام خدمات مشابه
- توانایی ارائه تضمین شرکت در مناقصه به مبلغ -/۰۰۰/۰۰۰/۲۲۸ ریال (و در صورت برنده شدن) تهیه تضمین انجام تعهدات وفق آیین نامه تضمین معاملات دولتی
- ارائه مدارکی دال بر دارا بودن خط مشی ایمنی HSE
- ارائه مدارک مربوط به نفراوت و ماشین آلات خواسته شده در مدارک مناقصه
- ارائه «گواهینامه صلاحیت ایمنی» از اداره کل تعاون، کار و رفاه اجتماعی الزامی می باشد.
- ه- اعلام آمادگی مناقصه گران. تاریخ دریافت اسناد و ارائه قیمت:

از کلیه متقاضیان واجد شرایط دعوت می شود حداکثر ظرف ۵ روز پس از انتشار آگهی نوبت دوم، آمادگی خود را بصورت کتبی همراه با مدارک بر این اصل شده به آدرس ذیل الذکر ارائه و اعلام نموده و همزمان نسبت به دریافت مدارک ارزیابی کیفی وفق بند «الف و ب» ماده ۱۶ از آیین نامه اجرایی بند «ج» ماده ۱۲ قانون برگزاری مناقصات اقدام نمایند.

ضمناً فرمهای ارزیابی کیفی می بایستی ظرف مدت ۱۴ روز تکمیل و اطلاعات مورد درخواست در قالب یک عدد زونکن مدارک ارزیابی کیفی برابر اصل شده و یک حلقه لوح فشرده تهیه و به آدرس ذیل در مقابل رسید تحویل گردد. بدیهی است کارفرما این حق را برای خود محفوظ می دارد به مدارکی که پس از انقضا، مهلت مقرر ارائه می گردد ترتیب آتی ندهد. ضمناً پس از بررسی های لازم اسناد مناقصه به متقاضیان واجد شرایط داده خواهد شد. حداقل امتیاز قابل قبول برای دعوت به مناقصه ۶۰ می باشد. پس از بررسی های لازم اسناد مناقصه از روز چهارشنبه مورخ ۹۸/۱۲/۰۷ به متقاضیان واجد شرایط در قبایل وارز مبلغ -/۰۰۰/۰۰۰/۴۰۰ ریال به حساب جاری شماره ۰۹-۱۱۲۶۵۲۳۱۵۰۰ بانک ملی شعبه کوی فدائیان اسلام تحویل می گردد.

نشانی محل اعلام آمادگی و دریافت اسناد مناقصه: امور حقوقی و قراردادهای شرکت به نشانی: اهواز- ۱۲ جاده اهواز ماهشهر - نرسیده به پلیس راه شرکت بهره برداری نفت و گاز مارون ساختمان شماره یک- اتاق ۷- امور حقوقی و قراردادهای و مهلت ارائه و تحویل پاکت قیمت به کمیسیون مناقصات تا ساعت ۱۴:۰۰ روز دوشنبه مورخ ۹۸/۱۲/۱۹ و گشایش پیشنهادها رأس ساعت ۱۰:۰۰ روز سه شنبه مورخ ۹۸/۱۲/۲۰ در کمیسیون مناقصات واقع در ساختمان دو طبقه شرکت خواهد بود. ضمناً تاریخهای اعلام شده قطعی بوده و در صورت هر گونه تغییر در اسناد مناقصه قید می گردد.

نشانی محل اعلام آمادگی و دریافت اسناد مناقصه: امور حقوقی و قراردادهای شرکت به نشانی: اهواز- ۱۲ جاده اهواز ماهشهر - نرسیده به پلیس راه شرکت بهره برداری نفت و گاز مارون ساختمان شماره یک- اتاق ۷- امور حقوقی و قراردادهای در صورت عدم تکمیل و ارائه مدارک ارزیابی کیفی در خواست متقاضی مورد بررسی قرار نخواهد گرفت ضمناً در صورت نیاز به اطلاعات بیشتر متقاضیان می توانند با تلفن ۰۶۱-۳۴۳۴۴۰۶۸- تماس حاصل فرمایند.

هزینه درج آگهی از مناقصه گر برنده اخذ می گردد.

WWW.NISOCJIR http://jts.mporg.ir mogpc.nisoc.ir

روابط عمومی - شرکت بهره برداری نفت و گاز مارون (سهامی خاص) شماره مجوز: ۱۳۹۸/۶۸۱/۱۳ تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۸/۱۱/۰۸ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۸/۱۱/۱۲

دریچه

رئیس سازمان بورس در رادیو اقتصاد تشریح کرد

اصول سودآوری بازار سرمایه

رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار پنجشنبه گذشته میهمان رادیو اقتصاد بود و به تشریح برنامه‌های بازار سرمایه پرداخت. شاپور محمدی در این برنامه، سودآوری بازار سرمایه را بهتر از بازارهای دیگر دانست و گفت: سودآوری بازار سرمایه از بازارهای دیگر بهتر است. افراد وقتی وارد بازار می‌شوند نباید کوتامندت انتظار داشته باشند که از سود سرشاری بهره‌مند شوند، بلکه باید آفق خود را سه تا پنج سال انتخاب کنند. به طور کلی، با میزان سرمایه کم یا زیاد می‌توان در این بازار فعالیت کرد. بازار سرمایه یک بازار تخصصی است از این رو ضرورت دارد مردم برای ورود به این بازار آموزش‌های لازم را فراگیرند. به گزارش سنا، او با بیان اینکه اگر برخی افراد وقت کافی حتی فرصت برای آموزش و تحلیل روزمره بازار را ندارند، می‌توانند از طریق صندوق‌های سرمایه‌گذاری وارد بازار سرمایه شوند، ادامه داد: چون ریسک صندوق‌ها کنترل شده است. براساس مدیریت حرفه‌ای که در صندوق‌ها شکل گرفته اشخاص می‌توانند از مزیت دانش و تخصصی مالی مدیران و افراد فعال در صندوق‌ها بهره‌مند شوند بدون اینکه خود این دانش را در اختیار داشته باشند. به گفته محمدی، چه اشخاص حرفه‌ای و چه اشخاصی که تازه وارد بازار سرمایه می‌شوند باید در سرمایه‌گذاری از اصول مسلمی پیروی کنند از جمله این اصول آفق سرمایه‌گذاری که به طور حتم باید در نظر گرفته شود. نکته دوم اینکه برای ورود به بازار سرمایه به طور حتم باید آموزش‌های لازم را فراگیرند و این آموزش‌ها در سطوح مختلف برگزار می‌شود. رئیس سازمان بورس افزود: نکته سوم اینکه نباید به شایعات توجه کرد. توصیه می‌شود شرکت‌ها به اخبار رسمی که در سامانه کدال انتشار می‌یابد به این آمار و اطلاعات توجه کنند. نکته چهارم اینکه به طور حتم باید سید دارایی تشکیل دهند، چراکه تک سهم حتی اگر سودآوری خوبی هم داشته باشد بدون شک استراتژی مناسبی نیست باید چند سهم را انتخاب کرد که بتوانند ریسک یکدیگر را خنثی کنند. وی ادامه داد: نکته پنجم اینکه سودآوری شرکت‌ها را در نظر داشته باشند، شرکت‌هایی که سودآور هستند اگر رشد قیمتی در کوتاه‌مدت هم نداشته باشند در مجامع سالیانه سود نقدی به این شرکت‌ها تعلق می‌گیرد که می‌تواند به استراتژی موفق مردم در سرمایه‌گذاری‌ها کمک کند.

رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار کشور گفت: نکته ششم اینکه بخشی از منابع خود را در بازار سرمایه و بخش دیگر را در قالب سپرده بانکی سرمایه‌گذاری کنند حال اگر تمایلی به سپرده‌گذاری در بانک‌ها ندارند می‌توانند اوراق با درآمد ثابت را در بازار سرمایه خریداری کنند. وی سپس از مردم خواست این نکات را به طور حتم در سرمایه‌گذاری‌های خود در نظر داشته باشند. محمدی همچنین در بخش دیگری از سخنان خود در خصوص فروش استقراضی توضیح داد: فروش استقراضی همان فروش تعهدی سهام شکل طراحی ابزار مالی اسلامی شده و مبتنی بر دو عقد وکالت است. فروش استقراضی از نظر شرعی به شکل غربی در ایران قابل پیاده‌سازی نیست بنابراین با ترکیب دو وکالت این امکان فراهم شده که فروش استقراضی تحت عنوان «فروش تعهدی» در کشور انجام شود. رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار کشور افزود: این ابزار مالی تا پایان سال جاری در کشور اجرایی خواهد شد چون تأییدیه شورای عالی بورس، کمیته فقهی و دیگر زیرساخت‌های لازم در این زمینه فراهم شده است. وی در خصوص ورود خرما و کشمش به بورس کالا نیز گفت: پیگیری‌ها در این زمینه ادامه دارد. چند استان در کشور وجود دارد که می‌توانند این محصولات را در بورس کالا عرضه کنند. تاووم عرضه لازم معامله هر کالا در بورس کالا با انزوی است بنابراین کسانی این کالاها را در اختیار دارند تولیدکننده یا عرضه‌کننده عمده آن کالا هستند. برای مثال زعفران را سازمان بورس و بورس کالا با همکاری وزارت جهاد کشاورزی در بورس عرضه کرد و راجع به کشمش و خرما نیز همین مسئله وجود دارد یعنی یک مجموعه‌ای باید اعلام آمادگی کند که حاضر به عرضه مستمر کالا در بورس کالای ایران است.

رشد ۴ درصدی شاخص بورس تهران در هفته دوم بهمن



ویروس «کرونا» به جان بورس‌های جهان هم افتاد

خواهد یافت و چه میزان خسارت به اقتصاد وارد خواهد کرد.»

پیش از این نیز بلومبرگ گزارش داده بود که شیوع ویروس کرونا، ۱.۵ تریلیون دلار از ارزش بورس‌های جهانی را از بین برده است.

رشد شاخص بورس تهران در هفته دوم بهمن

در این میان، از آنجا که ویروس «کرونا» هنوز به مرزهای ایران نرسیده است و البته اقدامات احتمالی از سوی دولت در حال انجام است، بورس تهران کمترین تنشی از این نظر در هفته گذشته احساس نکرد. همین‌طور تعطیلی روز چهارشنبه گذشته مزید بر علت شد تا تالار شیشه‌ای زودتر به کار هنگامی خود پایان دهد. بر این اساس، شاخص کل بورس اوراق بهادار تهران در پایان معاملات روز سه‌شنبه هشتم بهمن ماه به عدد ۴۲۷ هزار و ۱۲۹ واحد رسید که در مقایسه با پایان هفته گذشته نزدیک به ۴ درصد رشد داشت.

در چهار روز معاملات این هفته، شاخص بورس ۱۵ هزار و ۹۲۸ واحد افزایش داشت؛ شاخص کل در پایان روز چهارشنبه (۲ بهمن ماه) با عدد ۴۱۱ هزار و ۲۱۱ واحد به معاملات پایان داد که این رقم در روز چهارشنبه (۷ بهمن ماه) به عدد ۴۲۷ هزار و ۱۲۹ واحد رسید. شاخص آزاد شلور در آخرین روز معاملات هفته اول بهمن ۴۹۰ هزار و ۹۳۷ واحد بود که در پایان هفته دوم بهمن به رقم ۵۱۲ هزار و ۲۸۶ واحد رسید و افزایش ۲۱ هزار و ۳۴۹ واحدی را رقم زد.

همچنین شاخص کل (هم وزن) در پایان هفته نخست بهمن ۱۳۱ هزار و ۸۵۰ واحد بود که در هفته دوم بهمن این عدد به ۱۳۹ هزار و ۹۶۱ واحد و شاخص قیمت (هم وزن) از ۸۷ هزار و ۹۵۸ واحد به عدد ۹۳ هزار و ۳۶۹ واحد رسید.

ارزش بورس تهران در هفته‌ای که گذشت ۱۶ هزار و ۴۱۸ میلیارد ریال بود که در مقایسه با هفته ابتدایی بهمن ماه ۱۶ درصد افزایش را تجربه کرد. در چهار روز معاملاتی این هفته بازار سرمایه، نمادهای بانک تجارت، بانک ملت، فولاد مبارکه اصفهان، پالایش نفت اصفهان و سایر در گروه نمادهای پربیننده قرار داشتند.

همچنین در هفته‌ای که گذشت، خودرو، بانک‌ها، فلزات اساسی، شیمیایی، صنایع غذایی به جز قند و شکر، رادیویی، بیمه و بازتسهسته، مواد دارویی، چند رشته‌های صنعتی، انبوه‌سازی، رایانه، کانی‌های فلزی، سیمان، کانی‌های غیرفلزی، تأمین آب، برق و گاز با رشد مثبت بر شاخص کل همراه بودند.

گفتنی است که هفته گذشته بانک‌ها و موسسات اعتباری، خودرو و قطعات، کانه‌های فلزی، فلزات اساسی، شیمیایی، مواد دارویی، صنایع غذایی به جز قند و

فرست امروز؛ بازارهای مالی در هفته گذشته به دلیل شیوع ویروس مرگبار «کرونا» حال و هوای خوشی نداشتند و همگی فرو ریختند. ایران‌ها پروازشان را لغو کردند و فروشگاه‌های بین‌المللی در چین، شعبه‌های شان را بستند. کارخانه‌های چینی نیز در شروع سال نوی چینی، تعطیلات خود را تمدید کرده‌اند.

یکی از اقتصاددان‌های دولت چین در این باره می‌گوید: بحران کرونا می‌تواند رشد اقتصاد جهان را یک تا ۵ درصد کاهش دهد، چرا که این بحران از بخش معدن گرفته تا کالاهای لوکس، تمام اقتصاد را تحت تأثیر قرار داده است.

براساس گزارش رویترز، روز پنجشنبه شاخص MSCI که وضعیت سهام ۴۹ کشور جهان را نشان می‌دهد، ۵۰ درصد فرو ریخت. وضعیت سهام‌های اروپایی نیز به دنبال سهام‌های آسیایی قرمز شد. در همین حال، تقاضا برای دارایی‌های امن از اوراق قرضه تا طلا نیز افزایش یافت. در این شرایط، صورت‌های مالی نامیدکننده شرکت‌ها نیز مزاد بر علت آشفته‌گی بورس‌های جهان شد. سود شرکت نفتی «رویال داچ شل» پس از نصف شدن سود آن در سه ماه پایانی سال، ۲۸ درصد سقوط کرد.

سپاه آتی آمریکا نیز در وال‌استریت وضعیت منفی داشت. گزارش سنی‌ان نیز نشان می‌دهد که بورس‌های آسیایی در دو روز گذشته زیان‌های گسترده‌ای داشته‌اند، به طوری که شاخص اصلی بورس هنگ‌کنگ در دو روز ۵۸ درصد سقوط کرد. شاخص هنگ‌سنگ در روز پنجشنبه، ۲۶ درصد فرو ریخت. سرمایه‌گذاران از تعطیلات سال نو بازگشته‌اند و واکنش‌های آنها به شیوع ویروس مرگبار کرونا، باعث شد که عملکرد بورس هنگ‌کنگ به بدترین وضعیت ماه‌های اخیر آن برسد. در کل این شاخص در این ماه ۶۰ درصد سقوط کرده است.

شاخص نیکی ژاپن و کالسی کره‌جنوبی، هر کدام ۱۷ درصد سقوط کردند. در میان بازارهای آسیایی، بورس تایوان بزرگ‌ترین بازنده بوده است. شاخص تایکس سنک، در روز پنجشنبه ۵۸ درصد سقوط کرد.

«تای هسوی»، رئیس استراتژیست بازار آسیا در صندوق مدیریت دارایی جی‌بی‌مورگان می‌گوید: «ما انتظار داریم که سرمایه‌گذاران آسیایی این روند نزولی را ادامه دهند، چراکه شیوع ویروس کرونا رو به رشد است و این ضربه جدی برای اقتصاد چین است.» همچنین «جرمی پاول» رئیس فدرال رزرو آمریکا اعلام کرد که بانک مرکزی با دقت موقعیت ویروس کرونا را زیر نظر دارد. پاول پیش‌بینی کرد که این ویروس اقتصاد چین را مختل خواهد کرد. او اضافه کرد: «البته این احتمال اقتصادی در مراحل بسیار اولیه است. هنوز نامعلوم است که تا چه اندازه گسترش

آگهی فراخوان

تجمیع مناقصات

وزارت نیرو
شرکت مدیریت منابع آب ایران
آب منطقه ای مازندران

آب منطقه ای مازندران در نظر دارد عملیات اجرایی پروژه های مشروحه ذیل را طبق قانون برگزاری مناقصات به روش عمومی یک مرحله ای با مشخصات زیر به مناقصه بگذارد:

ردیف	عنوان	مبلغ برآورد	مبلغ تضمین	برآورد براساس	محل تاخیر اعتبار	رشته و حداقل پایه پیمانکار
۱	ارزیابی کیفی - اجرای مخازن تعدادی ۱۴۰۰ و ۲۵۰۰ متر مکعبی و ایستگاه پمپاژ آب خام طرح آب رسانی به شهرستان سوادکوه	۱۰۸/۳۷۳	۴/۱۳۵	فهرست بهای سال ۱۳۹۸	طرح های تلنگک دارایی	آب-۵
۲	ارزیابی کیفی - عملیات تکمیلی احداث مخزن ۲۰ هزار متر مکعبی باغ کرمانی و اجرای خط انتقال از مخزن تا نقطه اتصال شبکه توزیع آب شهر ساری	۱۸۰/۰۰۰	۵/۵۶۸	فهرست بهای سال ۱۳۹۸	طرح های تلنگک دارایی	آب-۵
۳	اجرای عملیات بازسازی و مرمت ایستگاه های هیدرومتری نخریب شده در اثر سیلاب رودخانه های غرب استان - تجدید	۱۱/۱۸۸	۵۵۹	فهرست بهای سال ۱۳۹۸	طرح های تلنگک دارایی	آبینه یا آب-۵
۴	مرمت سردهنه زراعی و تثبیت بستر اسماعیل دکتی ساری (نارا)	۱۹/۰۷۱	۹۵۳	آبباری زهکنی ۱۳۹۸	طرح های تلنگک دارایی	آب-۵
۵	احداث سردهنه بالا شیروند تلنگان	۸/۱۵۷	۴۰۷	آبباری زهکنی ۱۳۹۸	طرح های تلنگک دارایی	آب-۵

مبالغ به صورت میلیون ریال می باشد.

- نوع تضمین براساس آیین نامه تضمین معاملات دولتی بشماره ۱۳۳۴۰۲/ت ۵۰۶۵۹ مورخ ۹۴/۹/۲۲

- مدت اعتبار پیشنهاد: ۳ ماه این مدت یکبار و بمدت ۳ ماه قابل تمدید می باشد.

- محل دریافت و تحویل اسناد: سامانه تدارکات الکترونیک دولت

- زمان و مهلت دریافت اسناد: (از تاریخ ۹۸/۱۱/۱۳ الی ۹۸/۱۱/۱۶)

- مهلت تحویل اسناد: (از تاریخ ۹۸/۱۱/۱۸ الی ۹۸/۱۱/۲۷)

- جلسه گشایش پاکات ساعت ۹ مورخ ۹۸/۱۱/۲۸ در محل دفتر قراردادها (اتاق مناقصات)

- آدرس کارفرما: مازندران ساری کیلومتر ۳ جاده ساری - قائمشهر - کدپستی ۴۸۱۵۸ - ۹۸۶۴۳

- نام و نشانی مدیر طرح / مشاور:

کلید مراحل مناقصه از طریق سامانه تدارکات الکترونیک دولت انجام می گردد. و به پیشنهاداتی که خارج از سامانه مذکور ارسال گردد ترتیب اثر داده نخواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۸/۱۱/۱۳
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۸/۱۱/۱۳

آگهی مناقصه عمومی

نوبت دوم

مناقصه گزار: کارخانجات نداجا. بندرعباس

سال مالی ۱۳۹۸

تاریخ انتشار نوبت اول شنبه ۱۳۹۸/۱۱/۱۲
تاریخ انتشار نوبت دوم یکشنبه ۹۸/۱۱/۱۳

کارخانجات نیروی دریایی راهبردی ارتش جمهوری اسلامی ایران در نظر دارد، موارد مشروحه ذیل را از طریق مناقصه عمومی تأمین و به انجام رساند.

- ۱- تأمین و نصب یک رشته زنجیر به ضخامت ۵۰ میلی متر و طول ۱۴۰ متر و دارای گواهی نامه از موسسات رده بندی
- ۲- تأمین و نصب جیبسی یا چرخ مرتبط با این زنجیر و دارای گواهی نامه از موسسات رده بندی
- ۳- سرویس گیرکنس و یا تعمیرات احتمالی آن (هزینه قطعات یا تعمیر گیرکنس یا کارفرما میباشد). گیرکنس ساخت کارخانه THRIGE.TITAN میباشد. نقشه فنی مطابق با مشخصاتی که در تاریخ بازدید موضوع مناقصه مذکور طی اوراق شرایط و مشخصات مناقصه در دست داشتن معرفی نامه شرکت مربوطه، از ساعت ۸ الی ۱۲ روز ۴ شنبه مورخه ۱۳۹۸/۱۱/۱۶ به آدرس، بندرعباس، جاده اسکله شهید باهنر - منطقه یکم نیروی دریایی ارتش ج.ا.ا. کارخانجات نداجا مراجعه و تا پایان وقت اداری روز شنبه مورخه ۱۳۹۸/۱۱/۲۶ نسبت به تحویل مدارک اقدام نمایند.
- جهت هماهنگی بازدید و به منظور اخذ مجوز تردد با شماره تلفن ۰۹۱۷۱۶۱۰۰۸ - ۰۹۲۹۰۵۰۶۶۶ مهندس صیفی تماس حاصل نمایند.

- ۱- معامله و عقد قرارداد طبق شرایط مندرج در برگ شرایط و مشخصات مناقصه و با ارائه ۲۵٪ ضمانت نامه پیش پرداخت + ۱۰٪ ضمانت نامه حسن انجام کار + ۵۰٪ ضمانت نامه حسن انجام تعهدات صورت خواهد پذیرفت و مدت زمان تحویل موضوع مناقصه از تاریخ انعقاد قرارداد به مدت ماه می باشد.
- ۱۱- ارائه صورت های مالی (ترازنامه، سود و زیان جامع، سود و زیان، گردش وجوه نقد)، اظهارنامه مالیاتی، گواهی مالیات بر ارزش افزوده، رزومه و روکش قراردادها الزامی است.
- ۱۲- در صورت وجود هر گونه ابهام و سوالات تخصصی با شماره تلفن ۰۹۱۷۱۶۱۰۰۸ - ۰۹۲۹۰۵۰۶۶۶ مهندس صیفی تماس حاصل فرمائید.
- ۱۳- پاکت های پیشنهادی شرکت کنندگان،
پاکت الف، سبده / ضمانتنامه شرکت (مطابق بند ۳)
پاکت ب، سبده / مشخصات فنی و مدارک مناقصه (اساسنامه، آگهی روزنامه، آخرین تغییرات، گواهینامه سنا، رزومه، روگرفت کارت ملی و ضمانتنامه و عکس و آدرس و شماره تلفن های در اختیار مدیرعامل، رئیس هیئت مدیره، اعضای هیئت مدیره و نفرات درگیر در عملیات، نحوه آشنایی با آجا، آدرس سایت و پست الکترونیکی شرکت، بیمه نامه مسئولیت مدنی)
پاکت ج، قیمت پیشنهادی (حتما مدت اعتبار پیشنهاد قیمت تا پایان اسفندماه ۱۳۹۸ درج و ارائه گردد + کسورات قانونی (نوع مالیات و بیمه و ...) برعهده پیمانکار می باشد + پیشنهاد قیمت الزاما در سربرج شرکت درج و ارائه گردد.)
- ۱۴- قانون منع مداخلات کارکنان دولتی در مناقصات مدنظر قرار گیرد. برنده مناقصه حق هیچگونه همکاری مستقیم و غیرمستقیم با کارکنان دولتی و نداجا جهت انجام موضوع مناقصه را نخواهد داشت.

- ۱- شرکت کننده می بایست دارای سابقه ی کار در زمینه یاد شده و مستلزم ارائه گواهینامه های معتبر و تأییدیه های استاندارد از سازمان های ذیربط (مجموعات سازگار یا محیط زیست و از الزامات ایمنی پرخطردار) و دارای گواهینامه سنا و سابقه ی کار در صنایع دریایی و فراساحل باشد.
- جهت تمدید یا ثبت نام گواهینامه سنا با مهندس احمدی به شماره تلفن ۰۹۱۹۷۰۷۸۴۶۵۰ و ۰۲۱۷۳۹۵۵۲۲۰ هماهنگی لازم بعمل آورند.
- هزینه چاپ آگهی مناقصه، پیچیده برنده مناقصه خواهد بود.
- ۴- (میزان و نوع تضمین شرکت در مناقصه) واریز مبلغ ۶۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال به حساب شماره ۵۱۵۱۵۷۵۴۵۸۰۰۴ نزد بانک سپه، بنام وجوه مشخص دریایی منطقه یکم نداجا و ارائه اصل فیش واریزی و یا مبلغ یاد شده را بصورت ضمانت نامه بانکی در وجه کارخانجات نداجا، بندرعباس اخذ و به همراه مدارک مناقصه تحویل نمایند.
- ۵- زمان بازدید و دریافت اوراق شرایط و مشخصات مناقصه- ۱۳۹۸/۱۱/۱۶
- ۶- پایان مهلت تحویل مدارک و پاکت های پیشنهادی- ۱۳۹۸/۱۱/۲۶
- ۷- زمان بازگشایی پیشنهادات در صورت به حد نصاب رسیدن تعداد شرکت کنندگان - مورخه ۱۳۹۸/۱۱/۲۹
- ۸- شرکت در مناقصه و ارائه پیشنهاد به منزله قبول اختیارات و تکالیف دستگاه مناقصه گزار می باشد.
- ۹- نداجا در رد یا قبول هر یک از پیشنهادات یا تمام آنها مختار است.

نوسان قیمت گوشت گوسفندی در بازار

بارش‌های اخیر بر گرانی گوشت دامن زد

رئیس اتحادیه گوشت گوسفندی گفت بارش‌های اخیر، مشکلات ترابری و قاچاق دام زنده سبب نوسان قیمت گوشت در بازار شده است.
علی‌اصغر ملکی، رئیس اتحادیه گوشت گوسفندی کشور در گفت‌وگو با باشگاه خبرنگاران جوان، از افزایش ۲ هزار تومانی قیمت گوشت در بازار خبر داد و گفت: هم‌اکنون هر کیلو شقه گوسفندی بدون دنبه با نرخ ۸۰ تا ۸۳ هزار تومان به مغازه‌دار و با احتساب ۱۰درصد سود معادل ۹۰ تا ۹۱ هزار تومان به مشتری عرضه می‌شود.

وی افزود: بارش‌های اخیر و ایجاد برخی مشکلات در ترابری و همچنین بحث قاچاق دام زنده از مرز بانه موجب شده که قیمت دام و به تبع آن گوشت قرمز با نوساناتی در بازار روبه‌رو شود.

رئیس اتحادیه گوشت گوسفندی کشور درباره آخرین وضعیت قاچاق دام بیسان کرد: بنابر آخرین آمار و اطلاعات مقداری دام از مرز بانه در حال خروج است که خوشبختانه طی روزهای اخیر برخورد مناسبی با این موضوع صورت گرفته است.

ملکی با اشاره به اینکه کمبودی در عرضه دام به بازار وجود ندارد، گفت: وقوع بارندگی در روزهای اخیر و مشکلات تردد تنها منجر به نوسانات هزینه‌های حمل و نقل شده است چراکه به سبب خطرات جاده رانندگان نرخ‌های بالاتری را دریافت می‌کنند.

کمبودی در عرضه دام زنده وجود ندارد

رئیس اتحادیه گوشت گوسفندی کشور قیمت هر کیلو دام زنده را ۴۰ تا ۴۲ هزار تومان اعلام کرد و گفت: در حال حاضر قیمت دام در میادین تهران نسبت به شهرستان به سبب هزینه‌های حمل و نقل کمی بالاتر است. او درباره آینده بازار گوشت، گفت: باتوجه به آنکه خروج غیرقانونی دام از مرز بانه نوساناتی در بازار ایجاد کرده است، اما پیش‌بینی می‌شود که در صورت جلوگیری از قاچاق دام همزمان با ورود بره‌های نو از دهم تا پانزدهم اسفند، نیاز بازار شب عید به طور کامل تأمین است و نگرانی در این زمینه وجود ندارد. این مقام مسئول در پایان با تأکید بر این مسئله که صادرات دام زنده زمینه را برای التهاب قیمت گوشت در بازار فراهم می‌کند، تصریح می‌کند: سازمان حمایت راهکاری همچون ذبح دام سنکین و عرضه با قیمت‌های مناسب را باید به کار گیرد، چراکه صادرات دام همانند سال قبل می‌تواند بر التهاب قیمت در بازار دامن بزند.

قیمت مرغ ۱۲ هزار و ۵۰۰ تومان شد

نایبرئیس کانون انجمن صنفی مرغداران گوشتی گفت قیمت مرغ آماده به طبخ در خرده‌فروشی‌های سطح شهر ۱۲ تا ۱۲ هزار و ۵۰۰ تومان است. حبیب اسدالله‌نژاد، نایبرئیس کانون انجمن صنفی مرغداران گوشتی در گفت‌وگو با باشگاه خبرنگاران جوان، درباره آخرین وضعیت بازار مرغ اظهار کرد: امروز قیمت هر کیلو مرغ زنده ۸ هزار و ۵۰۰ تومان و مرغ آماده به طبخ در خرده‌فروشی‌های سطح شهر ۱۲ تا ۱۲ هزار و ۵۰۰ تومان است. نایبرئیس کانون انجمن صنفی مرغداران گوشتی با انتقاد از روند صعودی قیمت جوجه یک روزه در بازار افزود: در حال حاضر متوسط هر قطعه جوجه یک روزه ۴ هزار و ۷۰۰ تومان است که نسبت به قیمت مصوب ۲ هزار و ۱۵۰ تومان بالاتر است.

اسدالله‌نژاد درباره آخرین وضعیت بازار نهاده‌های دامی بیان کرد: هم‌اکنون قیمت یک کیلو ذرت یک هزار و ۷۵۰ تومان و کنجاله سویا ۲ هزار و ۴۵۰ تومان است که از متولیان تنظیم بازار انتظار می‌رود که نهاده‌های شب عید را تأمین کنند تا مرغداران در ایام عید با مشکلی مواجه نشوند. این مقام مسئول با بیان اینکه مرغداران در تأمین ذرت با مشکلات متعددی روبه‌رو هستند، بیان کرد: اگر مشکل تخصیص ارز به واردات نهاده‌های دامی مرتفع نشود التهاب قیمت در بازار نهاده‌ها همچنان ادامه خواهد داشت که این امر در قیمت تمام‌شده مرغ تأثیر بسزایی دارد.

نایبرئیس کانون انجمن صنفی مرغداران گوشتی قیمت واقعی هر کیلو مرغ زنده را ۱۰ هزار تومان و مرغ گرم را ۱۴ هزار و ۵۰۰ تومان و ۱۵ هزار تومان اعلام کرد و گفت: با توجه به فروش مرغ با نرخ‌های فعلی مرغداران با زیان چشمگیری مواجه هستیم که انتظار می‌رود مسئولان ستاد تنظیم بازار هرچه سریع‌تر قیمت واقعی مرغ را اعلام کنند.

مرغ ارزان‌ترین پروتئین در دسترس مردم است

این مقام مسئول با اشاره به اینکه کمبودی در عرضه مرغ برای تنظیم بازار شب عید وجود ندارد، گفت: بنابر برنامه‌ریزی‌های صورت‌گرفته مبنی بر ۱۴۰ میلیون قطعه جوجه‌ریزی برای ایام پایانی سال کمبودی در عرضه وجود ندارد که بر التهاب قیمت مرغ در شب عید دامن بزند.

اسدالله‌نژاد مرغ را ارزان‌ترین پروتئین در دسترس مردم برشمرد و گفت: با توجه به ازدیاد تقاضا برای خرید مرغ عوامل متعددی در قیمت دخیل است. نایبرئیس کانون انجمن صنفی مرغداران گوشتی در پایان تصریح کرد: با توجه به میزان جوجه‌ریزی صورت‌گرفته مراد بر نیاز کشور چالشی در بحث عرضه و قیمت بازار شب عید نخواهیم داشت.

توسعه صنایع تبدیلی راهکار پایداری کشاورزی است

رئیس سازمان جهاد کشاورزی استان فارس گفت در حوزه صنایع تبدیلی و تکمیلی، تکنولوژی مختلف بهینه‌سازی و با بهره‌وری بالا در این حوزه آورده شده است و به منظور پایدار ماندن کشاورزی باید این صنایع روز به روز گسترش پیدا کند.

محمد مهدی قاسمی پنجشنبه ۱۰ بهمن در حاشیه بازدید از دومین نمایشگاه بین‌المللی صنایع غذایی و ماشین‌آلات وابسته در جمع خبرنگاران گفت: استان فارس رتبه دوم صنایع تبدیلی تکمیلی کشور را دارد که صاحبان این صنایع مجوزها را از سازمان صنعت، معدن و تجارت و سازمان جهاد کشاورزی گرفتند. به گفته وی، ۷۵۶ واحد تولیدی با جذب ماده خام حدود ۴میلیون و ۶۰۰ هزار تن در استان فارس فعالیت می‌کند که البته با واحدهایی که از سازمان صمت مجوز گرفتند ظرفیت بیش از ۸میلیون تن جذب ماده خام در این استان وجود دارد.

قاسمی با بیان اینکه فارس یک استان کشاورزی است، اضافه کرد: این استان با رتبه اول تولید محصولات باغیانی و تولید بیش از ۱۵درصد محصولات باغیانی کشور، رتبه دوم تولید محصولات زراعی و رتبه چهارم تولید محصولات دامی را دارد که به موازات این ظرفیت باید صنایع تبدیلی تکمیلی نیز وجود داشته باشد تا بتوانیم ارزش افزوده بیشتری را در استان خلق کنیم و به رونق اقتصادی استان و پایداری کشاورزی کمک کنیم.

www.forsatnet.ir

اقتصاد دریامحور راهی برای مقابله با تحریم‌ها

چابهار موقعیت طلایی تجارت بین‌المللی



است. در بندر چابهار که قرار است یک ساختاری مجهز مستقر شود و پتانسیل بسیار بالایی در ایران برای حمل کالای شبه قاره‌ای از هند، چین، آسیای مرکزی، افغانستان و کشورهای CIS می‌تواند داشته باشد. بندر چابهار یک موردی است که از تحریم‌ها مستثنی شده و زمینه برای تردد و مرادوات تجاری بیشتر فراهم شده است.

او گفت: از بین بنادر جنوبی کشور بندر چابهار از تحریم‌ها مستثنی است صادرات و واردات از بنادر دیگر می‌تواند تا حدودی تحریم‌ها را جبران کند؛ اگر بتوانیم کشتی‌های پیشرفته‌تر و ناوگان‌های کشور را سر و سامان دهیم در صادرات و واردات حرفی برای گفتن داریم، یکی از مسائلی که می‌توانیم عرضه کنیم، خدمات دریایی است.

مرادی در رابطه با تجهیز کشتیرانی گفت: در مورد تجهیز کشتیرانی بنادر جنوبی استفاده از سوخت پاک توصیه شده است که از نظر پالایشگاهی استانداردهای لازم و سازگار با محیط زیست را دارد.

طبق کنوانسیون‌های بین‌المللی امسال قرار است سوخت‌های پاک در کشتیرانی استفاده شود و تنها کشتی‌هایی که از سوخت پاک استفاده می‌کنند مجاز به تردد در دری هستند.

حسن مرادی کارشناس اقتصاد، گفت: دریا بزرگ‌ترین محور و بستر تجارت بین‌الملل است امروزه بخش اعظم کالاهای تجاری دنیا از طریق دریا مبادله می‌شود و همچنان ارزان‌ترین وسیله برای حمل و نقل دریایی است و کشورهایی که در این حوزه فعالیتند توان اقتصادی بالایی دارند و در اقتصاد جهانی حرفی برای گفتن دارند.

ایران خوشبختانه از نظر اقلیمی و استراتژیک بستر خوبی دارد. هم دریای عمان، خلیج فارس و دریای خزر جایی که سه، چهارم انرژی در دنیا از آنجا تبادل می‌شود بنابراین می‌توان از ظرفیت دریا استفاده زیادی داشته باشیم. مرادی در رابطه با تحریم گفت: تنها عاملی که به شدت اقتصاد ایران را محدود کرد، بحث تحریم است. در حال حاضر خطوط کشتیرانی و تردها با این مسئله روبه‌رو است و مشتریان هم با توجه به تحریمی که ایران دارد صادرات و واردات را کنترل می‌کند. مورد حمل و نقل و بیمه‌های دریایی و آبراه‌ها محدودیت‌هایی است که بالطبع در تجارت بین‌الملل داریم.

این کارشناس اقتصادی با اشاره به مزیت‌های بندر چابهار بیان کرد: مزیت‌هایی که از این روش وارد می‌شود برای صادرات ایران تأثیر بسزایی دارد. بندر چابهار نزدیک‌ترین و کم‌هزینه‌ترین مسیر دسترسی حاشیه اقیانوس هند به بازار جهان

یک کارشناس اقتصاد گفت اگر ایران در صنعت کشتیرانی پیشرفت و از سوخت پاک استفاده کند می‌تواند در تجارت حرفی برای گفتن داشته باشد.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، اقتصاد دریامحور که در اصطلاح جهانی به آن اقتصاد آبی گفته می‌شود، در واقع استفاده پایدار از منابع و گستره‌های آبی اعم از اقیانوس‌ها، دریاها، دریاچه‌ها، سواحل و جزایر، برای رشد اقتصادی، بهبود وضعیت معیشت و ایجاد مشاغل است.

کشور ایران با توجه به موقعیت ژئوپلیتیک خود در منطقه و جهان، دارای نقشی کلیدی و حساسی است، از همین رو و با توجه به داربودن بیش از ۵۸۰۰ کیلومتر خطوط ساحلی، دسترسی به دریا در شمال و جنوب، دسترسی به آبهای آزاد (اقیانوس هند)، مجاورت با منطقه استراتژیک خلیج‌فارس و تنگه هرمز و قرار گرفتن در کریدورهای ترانزیتی بین‌المللی باستانی به دنبال توسعه پایدار با رویکرد دریایی باشد؛ تعبیری که تحت عنوان «توسعه دریامحور» به آن اشاره می‌شود.

اقتصاد دریامحور در رشد و رونق کشورها و شهرهای مختلف جهان نقشی مهم و محوری ایفا می‌کند و همینطور در اشتغال‌زایی هم نقش بسزایی دارد. طبق آمارهای منتشره در اتحادیه اروپا، اقتصاد آبی در سال ۲۰۱۴ بیش از ۳ میلیون و ۲۶۰ هزار نفر را در این منطقه به خود مشغول کرده است.

طلای سرخ گران شد

قاچاق ۳۰درصد زعفران تولیدی به کشورهای همسایه

۳۰درصد زعفران به دلیل مشکلات بازگشت ارز به سامانه نیما به صورت قاچاق از کشور خارج شده است، در حالی که با رفع موانع صادراتی شاهد پدیده شوم قاچاق نیستیم.

کاهش ۷درصدی صادرات طلای سرخ به بازارهای هدف

نایبرئیس شورای ملی زعفران ادامه داد: بنابر آمار گمرک تا آذرماه سه تن و ۶۷۵ کیلو زعفران به افغانستان صادر شده، در حالی که صادرات این محصول به افغانستان ممنوع است از مسئولان ذی‌ربط انتظار می‌رود توجه جدی بر این موضوع داشته باشند، چراکه با خروج قانونی و غیرقانونی این محصول استراتژیک به افغانستان بازارهای هدف را از دست خواهیم داد.
میری در پایان تصریح کرد: اگر مشکلات پیش روی صادرکنندگان مرتفع شود، نه‌تنها از پدیده شوم قاچاق جلوگیری می‌شود بلکه همواره پیش‌بینی می‌شود که طی ماه‌های آتی صادرات زعفران حداقل ۲۰درصد رشد یابد.

یک شبیه صادرات باز می‌گردد. نایبرئیس شورای ملی زعفران با اشاره به اینکه نوسان قیمت طلای سرخ ارتباطی به صادرات ندارد، بیان کرد: با توجه به آنکه کشاورزان در پیک برداشت به سبب نیاز به نقدینگی اقدام به عرضه یکباره محصول در بازار می‌کنند و سپس با پایان فصل محصول چندانی برای عرضه به بازار ندارند که این امر در کنار مسائل دیگر منجر به ایجاد شوک به بازار می‌شود. این مقام مسئول درباره آینده بازار طلای سرخ، گفت: اگر موانعی سد راه صادرات همچون بازگشت ارز به سامانه نیما برداشته شود و مسئولان ذی‌ربط به پیشنهادات تشکل‌ها مبنی بر دریافت ارز در مقصد را اجرا کنند، شاهد افزایش صادرات در ماه‌های آتی خواهیم بود در این غیر این صورت تولیدکنندگان با مشکلات متعددی روبه‌رو می‌شود، چراکه بسیاری از صادرکنندگان خانه‌نشین شدند یا با ظرفیت‌های حداقلی به کار خود ادامه می‌دهند.

وی با انتقاد از قاچاق زعفران به بازارهای هدف، گفت: تاکنون بیش از

گردش مالی صنعت پسماند افزایش می‌یابد

بازیافت، به ۵۰۰ میلیارد دلار می‌رسد.

طبق آمار رسمی، نزدیک به ۷۵درصد از زباله کشور، دفن می‌شود، در حالی که رقمی در حدود ۷۰درصد از پسماند تولیدشده در برخی کشورهای توسعه‌یافته بازیافت می‌شود و ۱۵درصد از تولید ناخالص داخلی برخی از این کشورها از این طریق به دست می‌آید و همچنین چند شرکت با حمایت معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری طرح‌های خود را در زمینه بازیافت ضایعات خرما و پسته به مرحله تجاری‌سازی رسانده‌اند.

براساس آمار، روزانه بیش از ۵۰ هزار تن و سالانه بیش از ۲۱ میلیون تن زباله در ایران تولید می‌شود اما برخی گمانه‌زنی‌های غیررسمی و تاییدنشده، ارزش تقریبی هر تن زباله را رقمی در

حوزه پسماند و مدیریت فناوری با استقبال قابل توجه استارت‌آپ‌ها و شرکت‌های نوظهور فناور رو به رو شده است و با توجه به افزایش قیمت جهانی مواد خام، این حوزه از جمله بخش‌های رو به رونق و آینده‌دار عرصه فناوری ایران محسوب می‌شود.

به گزارش ایسنا، براساس اعلام سازمان بهداشت جهانی سرانه تولید زباله در جهان، روزانه «۳۰۰ گرم» است، این عدد برای شهروندان ایران بیش از ۷۱۰ گرم و برای ساکنین شهر تهران ۷۹۰ گرم است که به معنای ۲.۵ برابر متوسط جهانی است. همچنین به نقل از روزنامه ایران در جهان حدود ۲ میلیارد تن زباله صنعتی و شهری تولید می‌شود که ارزش بازار آن از مرحله جمع‌آوری تا



سردرگمی تعمیرکاران در استفاده از گارانتی قطعات خودرو

رئیس اتحادیه تعمیرکاران خودرو ضمن اشاره به تاثیر کیفیت سوخت بر موتور خودرو از فقدان مکانیسم مشخص در بهره‌گیری از گارانتی قطعات در شرکت‌های تولیدی انتقاد کرد. علیرضا نیک‌آیین در گفت‌وگو با خبرنگار خبرخودرو، درخصوص تاثیر مشکلات قطعه‌سازان بر تعمیرکاران اظهار داشت: از لحاظ تامین قطعات با مشکل چندانی مواجه نیستیم و آنچه که تعمیرکاران را به چالش می‌کشد بحث کیفیت نامناسب قطعات و کنترل کیفیت است که موجب برگشت قطعات می‌شود البته در این میان ساز و کاری نیز درخصوص گارانتی در شرکت‌های تولیدی تعریف نشده است و اینکه در صورت بروز مشکل برای قطعه می‌بایست به کجا مراجعه کرد.

وی درخصوص تکنولوژی و ابزارآلات موردنیاز درخصوص خودروهای سنگین افزود: در خودروهای سنگین و راهسازی به دلیل اینکه نیازمند تکنولوژی پیشرفته‌ای هستیم با به روز نبودن دیگ‌ها، ضعف در تهیه قطعات یدکی و عدم وجود متولی مواجه هستیم و تامین قطعات الکترونیک بیشتر به صورت مسافری انجام می‌شود و شرکت‌های واردکننده دستگاه‌ها در صورت وجود گارانتی پیگیری می‌کنند اما در صورت وارانته پاسخگوی مشکلات مشتریان نیستند.

رئیس اتحادیه تعمیرکاران خودرو درخصوص تاثیر کیفیت سوخت بر موتور خودرو گفت: متولی کیفیت سوخت شرکت نفت و سازمان ملی استاندارد است که شرکت نفت بر استاندارد سوخت توزیعی صحه می‌گذارد، اما متأسفانه در زمان تعمیرات جرم‌گرفتنی موتور خودرو قابل مشاهده است که ناشی از اشکال در سوخت مورد استفاده خودرو است در صورتی که این مسئله در خودروهای نسل جدید نمی‌بایست بروز کند اما اتحادیه به دلیل فقدان ابزار آزمایشگاهی راسا و قاطعانه نمی‌تواند درخصوص کیفیت سوخت اظهارنظر کند و این موضوع در حیطه مسئولیت سازمان استاندارد است.

نیک‌آیین ادامه داد: به غیر از بحث کیفیت سوخت بحث آب موجود در سوخت است که موجب ورود خسارت‌های بسیاری شده است که علت آن ورود آب به مخازن جایگاه‌های سوخت و ناشی از عدم نگهداری صحیح مخازن است.

رئیس اتحادیه تعمیرکاران خودرو در پایان درخصوص طراحی خودروهای نسل جدید و قطعات به کار رفته در این خودروها خاطر نشان کرد: طراحی این خودروها به گونه‌ای است که در صورت بروز مشکل چون قطعات به صورت پرس شده تعبیه شده‌اند می‌بایست تعویض شوند و قابل تعمیر نیستند در صورتی که در خودروهای نسل قدیمی به عنوان مثال واتر پمپ باز و تعمیر لازم انجام می‌شد در حالی که در طراحی‌های جدید قطعات به صورت کامل و بلوکه تعویض می‌شوند.

آغاز بخشودگی جرایم بیمه‌ای شخص ثالث

تغییر رویکرد از خودرو به راننده

رئیس کل بیمه مرکزی رویکرد «راننده‌محور» را در صنعت بیمه از عوامل مهم کاهش ضریب خسارت ارزیابی کرد.

به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو» به نقل از بیمه مرکزی، غلامرضا سلیمانی که میهمان برنامه «هیافت» رادیو اقتصاد بود، در پاسخ پرسشی درخصوص جایگاه صنعت بیمه در اقتصاد کلان کشور، اظهار داشت: صنعت بیمه در کشور قدمتی بالغ بر ۸۵ سال دارد، اما در سال‌های پیش از انقلاب در کنار نمایندگان شرکت‌های خارجی، تنها چند شرکت دولتی در ایران فعالیت می‌کردند.

وی به تنوع محصولات و رشته‌های بیمه‌ای در کشور اشاره کرد و با برشمردن افزایش نرخ ضریب نفوذ بیمه در کشور به نسبت سال‌های پیش از انقلاب، تصریح کرد: رشد ضریب نفوذ بیمه از حدود ۰.۵ درصد به ۲.۸ درصد، یک دستاورد بزرگ است و امیدواریم با برنامه‌های صورت‌گرفته به رشد ۳.۳ درصدی در سال ۱۳۹۹ دست پیدا کنیم.

رئیس کل بیمه مرکزی توسعه نمایندگی‌های بیمه از ۶۰ نماینده بیمه‌ای در سال ۱۳۵۷ به ۶۹ هزار نماینده را یک جهش توصیف کرد و افزود: در همان روزها تنها یک کارگزار در عرصه صنعت بیمه فعالیت می‌کرد که در حال حاضر این عدد به ۸۳۴ کارگزار فعال رسیده و پرتفوی بیمه‌ای نیز با در نظر گرفتن ارزش پول کشور به شکل قابل ملاحظه‌ای افزایش یافته است.

بیمه حوادث همگانی از هدف‌گذاری‌های بزرگ ماست

سلیمانی با ابراز خرسندگی از حمایت مجلس شورای اسلامی درخصوص راه‌اندازی صندوق بیمه حوادث طبیعی از فرآیند برطرف‌شدن اشکالات وارده به این قانون از سوی شورای نگهبان و بازگشت آن به مجلس خبر داد و ابراز امیدواری کرد با وجود مشغله‌های فراوان مجلس، این قانون تا پایان امسال به تصویب نهایی برسد. رئیس کل بیمه مرکزی از محصولات صنعت بیمه به عنوان یک خدمت اقتصادی و کارآمد یاد کرد و گفت: خوشبختانه کارهای تبلیغی خوبی در سطح خانواده‌ها، مدارس و دانشگاه‌ها صورت گرفته و رسانه‌های گروهی و صداوسیما تلاش زیادی می‌کنند تا فرهنگ بیمه در جامعه گسترش یابد.

وی از حوادث طبیعی اخیر به عنوان یکی از عوامل گرایش مردم به خرید پوشش‌های بیمه‌ای یاد کرد و گفت: بسیاری از شهرداری‌ها، بخشدارها، دهیاری‌ها و آحاد دیگر جامعه منتظر تأسیس صندوق بیمه حوادث طبیعی نم‌اندند و درخواست‌های بسیاری برای دریافت این پوشش بیمه‌ای به شرکت‌های بیمه ارسال شده است.

رشدیافتگی حد و مرز ندارد

رئیس کل بیمه مرکزی با بیان اینکه در سال ۱۳۹۷ حق بیمه تولیدی بالغ بر ۴۵ هزار میلیارد تومان بوده که این عدد در ۹ ماهه سال جاری به رقم ۴۳ هزار میلیارد تومان رسیده که تا پایان سال به حدود ۶۰ هزار میلیارد تومان خواهد رسید، ادامه داد: میزان ضریب خسارت در کشور ما ۸۹درصد برآورد می‌شود که به نسبت آمار ۵۵درصدی کشورهای توسعه‌یافته، بسیار بالاست، این موضوع ناشی از رشته‌های بیمه شخص ثالث و درمان می‌شود که زیان‌های بسیاری در پی داشته است.

ترامپ بار دیگر خودروسازی اروپا را تهدید به افزایش تعرفه واردات کرد



او همچنین افزود: «بالا بردن نرخ تعرفه‌ها به نفع هیچ‌کس نخواهد بود.» ایالات متحده همچنین تهدید کرده که تعرفه‌های وارداتی روی کالاهای تولید فرانسه، از کیف‌دستی تا نوشیدنی را به میزان ۱۰۰ درصد افزایش خواهد داد زیرا این کشور مالیاتی را روی خدمات دیجیتال اعمال می‌کند که به گفته مقامات واشنگتن می‌تواند به کمپانی‌های آمریکایی فعال در زمینه فناوری آسیب جدی برساند. دونالد ترامپ در مصاحبه خود با شبکه سی‌ان‌بی‌سی درباره تصمیم اروپایی‌ها درخصوص رسیدن به یک توافق تجاری اظهار خوش‌بینی کرد و گفت: «آنها چاره‌ای غیر از این ندارند.» او همچنین در مصاحبه دیگری که در داووس با شبکه فاکس داشت اعلام کرد که تعرفه‌های مربوط به واردات خودروهای تولیدی اتحادیه اروپا می‌تواند تا ۲۵درصد افزایش پیدا کند.

ترامپ به ماریا بارتیرومو خبرنگار فاکس گفت: «در نهایت همه چیز بسیار ساده است زیرا اگر نتوانیم با اروپایی‌ها به توافقی برسیم تعرفه واردات خودروهای شان را ۲۵درصد افزایش خواهیم داد.» ایالات متحده در ماه میلادی جاری موفق شد به فاز نخست توافق تجاری خود با چین دست پیدا کند و برای تدبیر تا حدی از نگرانی‌های موجود درباره وضعیت بحرانی اخیر اقتصاد جهانی بکاهد.

سوتیس صورت گرفت گفت: «من با رئیس جدید کمیسیون اروپا دیدار کردم که آدم فوق‌العاده‌ای است و با او گفت‌وگوی خوبی داشتیم، اما به او گفتم ببین اگر ما چیزی گیرمان نیاید من مجبور می‌شوم که دست به کار شوم و منظورم از این وضع تعرفه‌های بسیار بالا روی ماشین‌ها و سایر چیزهایی است که آنها تولید می‌کنند و وارد کشور ما می‌شود.»

با پایان سال ۲۰۱۹ اورتولا واندر لین، وزیر دفاع سابق آلمان جانشین ژان کلود یونگر رئیس پیشین اتحادیه اروپا شد و بدین ترتیب به نخستین زنی بدل شد که چنین پستی را عهده‌دار می‌شود.

امیدواری صنایع برای رسیدن به توافق

مایک منلی، رئیس لابی صنعت خودروسازی اروپا (ACEA) و مدیرعامل فیات-کرایسلر پس از اظهارات ترامپ گفت صنایع و کسب و کارها به این نیاز دارند و همواره امید داشته‌اند که از مواجهه و در افتادن با ترامپ پرهیز شود.

منلی در یک رویداد صنعت خودروسازی که در بروکسل برگزار می‌شد، گفت: «به نظرم اگر سوابق دونالد ترامپ را در نظر بگیریم به نتایجی جدی دست پیدا می‌کنیم. اگر طرف‌های درگیر در مذاکرات مربوطه رویکردی جدی داشته باشند دستیابی به یک نتیجه دوستانه ممکن خواهد بود.»

پرداخت‌های بیشتر، عادلانه‌تر و منظم‌تر با ایجاد اتاق شیشه‌ای در ایران خودرو

جلسات درخصوص افزایش تیراژ خودرو هم بحث شد. درحال حاضر ایران خودرو رکورد تولید خودرو را شکسته و اقدام به تولید بیش از ۲هزار دستگاه خودرو با همت و همکاری قطعه‌سازان کرده است. همچنین موضوع ایجاد اتاق شیشه‌ای که آقای مقیمی قول آن را در ایران خودرو داده بود هم بررسی شد.

این اتاق شیشه‌ای به طور مشخص در چه زمینه‌ای است؟

شفاف‌سازی و ایجاد شفافیت درخصوص نحوه تخصیص منابع محدود مالی و نقدینگی به قطعه‌سازان و عدالت در پرداخت مطرح شده است که از این به بعد انجمن‌های قطعه‌سازی مشارکت بیشتری خواهند داشت. با ایجاد این اتاق شیشه‌ای و شفافیت حداکثری هم قطعه‌سازان احساس خواهند کرد که عدالت بیشتری وجود دارد. درحال حاضر هم پرداخت‌ها در ایران خودرو بیشتر، عادلانه‌تر و منظم‌تر شده است. امیدواریم با مشارکت انجمن‌های قطعه‌سازی این وضعیت بهتر هم شود. به حدانکتر خواهد رسید. این همکاری بین قطعه‌ساز و خودروساز هم مطرح شد همان‌طور که ایران در عرصه جنگ نظامی به توقیقات بسیاری دست یافته است، در عرصه جنگ اقتصادی هم با اتحاد بیش از پیش قطعه‌ساز و خودروساز و عزم جزم برای دستیابی به پیروزی در عرصه این نبرد، به‌زودی شاهد جهش‌ها و رشد و توسعه قطعه‌سازی و خودروسازی کشور باشیم.

آیا در خصوص جلوگیری از تولید خودروهای ناقص هم صحبت‌هایی مطرح شد؟

قرار است به‌هیچ‌عنوان خودروهای ناقص تولید نشود. در گروه ایران خودرو، چندماه نخست سال به‌شدت خودرو ناقص تولید می‌شد. از مقطعی به بعد تصمیم گرفته شد خودرو ناقص تولید نشود و درحال حاضر پارکینگ‌ها خالی و تعداد خودروهای ناقص نزدیک به صفر شده است. درصورتی که در مقطعی از زمان، ۱۹۰ هزار خودرو ناقص در شرکت‌های خودروسازی داشتیم که به صفر نزدیک شده است. این اتفاق را مروه تلاش شبانه‌روزی قطعه‌سازان و

دونالد ترامپ در مصاحبه خود با شبکه سی ان بی سی درباره تصمیم اروپایی‌ها در خصوص رسیدن به یک توافق تجاری اظهار خوش‌بینی کرد و گفت: «آنها چاره‌ای غیر از این ندارند.»

متحده آمریکا باری دیگر سران اتحادیه اروپا را به وضع تعرفه‌های سنگین روی واردات خودروهای تولیدی در این منطقه تهدید کرد. این بار دونالد ترامپ به سرران اتحادیه اروپا گفت که اگر با آمریکا به یک توافق تجاری نرسند منتظر وضع تعرفه‌های سنگین‌تر باشند. چندی پیش نیز توافق هسته‌ای کشورهای اروپایی به یکی از بهانه‌های ترامپ برای افزایش تعرفه بدل شده بود.

تهدید تکراری

ترامپ پیشتر نیز با هدف رسیدن به وضعیت بهتر در روابط تجاری بین اروپا و آمریکا تهدیدهای مشابهی را درخصوص افزایش تعرفه و عوارض مطرح کرده اما تاکنون چندین‌بار این تصمیم خود را به تعویق انداخته است.

دونالد ترامپ، رئیس‌جمهور آمریکا در مصاحبه‌ای با جو کرن گزارشگر شبکه سی‌ان‌بی‌سی که در حاشیه نشست مجمع جهانی اقتصاد در داووس

صنعت خودرو و قطعه کشور در سال‌های اخیر با چالش‌های فراوانی مواجه شده و با مشکلات بی‌شمار از تامین نقدینگی گرفته تا تامین قطعات دست‌وپنجه نرم کرده است. البته بین خودروسازان و قطعه‌سازان در سال‌های اخیر اصطکاک هم وجود داشته و مشکل پرداخت بدهی خودروسازان به قطعه‌سازان و همچنین گلابه قطعه‌سازان از خرید قطعه تا پرداخت‌هایی که به گفته آنها در آن عدالت رعایت نشده، همگی باعث شد روابط بین آنها با مشکلاتی همراه شود. با روی کار آمدن فرشاد مقیمی در گروه صنعتی ایران خودرو بحث همکاری مستمر و عدالت در پرداخت به قطعه‌سازان مطرح شد. در این راستا، ایران خودرویی‌ها با قطعه‌سازان به طور هفتگی جلساتی برگزار کرده‌اند. جلساتی که منتج به تصمیم‌گیری درخصوص پرداخت‌ها، روش‌های تامین نقدینگی و موارد بسیار دیگری شده است. در همین زمینه با آرش محبی‌نژاد، دبیر انجمن قطعه‌سازان همگن به گفت‌وگو پرداختیم. وی می‌گوید: «هدف‌گذاری تولید خودرو در سال ۹۹ با جزئیات مشخص نشده و ابلاغ مصوب هم نشده است.»

در جلساتی که قطعه‌سازان با شرکت ایران خودرو برگزار می‌کنند، چه می‌گذرد؟

به گزارش پدال نیوز، در ستاد ساخت داخل ایران‌خودرو هر هفته با آقای مقیمی، مدیرعامل این شرکت جلساتی را برگزار می‌کنیم. طی این جلسات روش‌های تسریع و تعمیق ساخت داخل بررسی و درخصوص بسته مشوق‌های ساخت داخل قطعات هم صحبت شد. همچنین روش‌های جذب تامین سرمایه ثابت و سرمایه در گردش برای طرح‌های جدید و پروژه‌های ساخت داخل بررسی شده است. ضمن اینکه استفاده از منابع صندوق شکوفایی و نوآوری و صندوق پژوهش و توسعه و تسهیلات دولت برای رونق تولید به‌منظور تامین سرمایه برای صنعت قطعه‌سازی مورد بررسی قرار گرفت. شرکت ایران خودرو هم اعلام آمادگی ۱۰۰ درصدی برای عقد قراردادهای بلندمدت در رابطه با قطعاتی که تاکنون ساخت داخل نشده و از خارج تامین می‌شدند، کرده است. در این

خودروسازان حتی با قیمتی پایین‌تر از قیمت بازار، پیش‌فروش خودرو و کمک دستگاه‌های قطبایی در راستای مسکوت گذاشتن سودهای بانکی خودروسازان از جمله اقداماتی است که می‌توان در راستای بهبود وضعیت خودروسازی کشور به کار برد. عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی گفت: خودروسازان باید در درون خود به اصلاح ساختار بپردازند و اموال مزاد را به فروش رسانده و نقدینگی را از بازار و خریداران سهام به دست آورند. منصوری افزود: دولت باید از پول‌ها و اعتبارات خود به صورت قرض و تسهیلات و به اندازه محدود در جهت حمایت از خودروسازان استفاده کند. نماینده مردم ساوه و زرنده در مجلس شورای اسلامی گفت: اگر مدیریت خودروسازی‌ها خصوصی شود قطعا وضعیت خودروسازی‌های کشور بهبود

عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی اعلام کرد دولت باید بداند صنعت خودرو مانند کودکی است که خود دولت آن را تربیت و بزرگ کرده، حال اگر این صنعت با مشکل مواجه شده دولت نمی‌تواند کودک خود را از خانه بیرون و به امان خدا رها کند بلکه باید خودروسازی کشور را اصلاح و غفلت‌های گذشته را جبران کند. محمدرضا منصوری در گفت‌وگو با خبرنگار خبرخودرو، درخصوص لزوم به کارگیری روش‌های نوین تامین مالی خودروسازان و تامین از بازار سرمایه اظهار داشت: در حال حاضر خودروسازان به نقدینگی نیاز دارند، اما با توجه به بدهی‌های گذشته، بانک‌ها چندان راغب به اختصاص وام و تسهیلات نیستند. نماینده مردم ساوه و زرنده در مجلس شورای اسلامی افزود: فروش سهام

دولت غفلت‌های گذشته در قبال خودروسازی را جبران کند

می‌یابد. اگر خودروسازان بتوانند سهام را به نحوی بفروشند که بیش از ۵۰درصد از مجموعه متعلق به یک شخص باشد در این صورت خودروسازی‌ها وضعیت بهتری پیدا خواهند کرد. وی تصریح کرد: با سیستم دولتی آمیدی به راهی از وضعیت فعلی صنعت خودرو نیست. دولت باید بداند صنعت خودرو مانند کودکی است که خود دولت آن را تربیت و بزرگ کرده، حال اگر این صنعت با مشکل مواجه شده دولت نمی‌تواند کودک خود را از خانه بیرون و به امان خدا رها کند بلکه باید خودروسازی کشور را اصلاح و غفلت‌های گذشته را جبران کند. عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی افزود: اولین قدم دولت در این راستا این است که سهام خودروسازی‌ها را به نحوی به فروش رساند که بیش از ۵۰درصد سهام متعلق به یک شخص باشد.



آمازون در فصل پایانی ۲۰۱۹

آمازون برای فصل آتی پیش‌بینی‌های خوش‌بینانه بین ۶۹ تا ۷۳ میلیارد دلار را کسب خواهد کرد می‌گوید که آمازون نشانی از تأثیر منفی ویروس ندارد؛ درحالی‌که بسیاری از شرکت‌های آمریکا کسب‌وکارشان هشدار داده‌اند و برخی نیز همچون در گزارش مالی آمازون، جف بزوس، مدیرعامل زمان دیگری به سرویس پرایم پیوسته‌اند» و اکنون پولی پرایم استفاده می‌کنند. آمازون پیشتر در اعلام کرده بود، مطابق انتظار، هزینه ارسال کالای نسبت به بازه زمانی مشابه در سال گذشته افزایش ۲۱ درصدی در آمد و رسیدن آن به ۴۴/۸۷ میلیارد دلار، نشان از ثمربخشی راهکار آمازون برای سرمایه‌گذاری روی ارسال سریع‌تر محصولات و افزایش فروش دارد. آمازون در فصل پیشین مدعی شد که مشتریان شرکت در طول فصل تعطیلات در زمینه خرید رکوردشکنی کردند. آنها می‌گویند در طول فصل یادشده، آمار ارسال پس از یک روز و ارسال در همان روز، چهار برابر شد.

عملکرد فراتر از حد انتظار آمازون در فصل چهارم ۲۰۱۹، ارزش سهام آن را در معاملات خارج از ساعت، ۱۱ درصد افزایش داد.

به گزارش زومیت، پس از انتشار گزارش عملکرد فوق‌العاده آمازون در سه‌ماهه پایانی سال ۲۰۱۹، ارزش سهام شرکت در معاملات خارج از ساعت حدود ۹/۱۰ درصد افزایش یافت و بدین ترتیب ارزش بازار شرکت بار دیگر به بیش از یک تریلیون دلار رسید و آمازون را در ردیف شرکت‌های اپل، مایکروسافت و آلفابت قرار داد. آمار و ارقام کلیدی گزارش سه‌ماهه چهارم آمازون بدین شرح است:

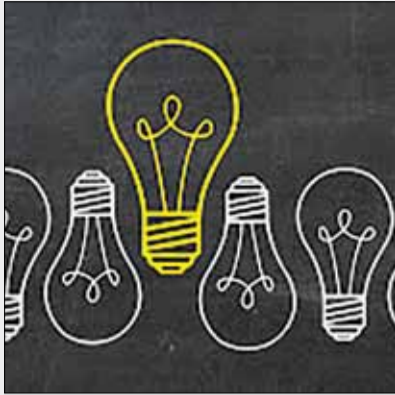
- سود هر سهم: ۴۷/۶ دلار در مقایسه با ۴۰/۴ دلار تخمینی مؤسسه Refinitiv
- درآمد: ۴۴/۸۷ میلیارد دلار در مقایسه با ۴۲/۸۶ میلیارد دلار تخمینی مؤسسه Refinitiv
- سرویس‌های وب آمازون(AWS): معادل ۹۵/۹ میلیارد دلار در مقایسه با ۸۱/۹ میلیارد دلار تخمینی مؤسسه FactSet

افزایش ۲۱ درصدی در آمد و رسیدن آن به ۴۴/۸۷ میلیارد دلار، نشان از ثمربخشی راهکار آمازون برای سرمایه‌گذاری روی ارسال سریع‌تر محصولات و افزایش فروش دارد. آمازون در فصل پیشین مدعی شد که مشتریان شرکت در طول فصل تعطیلات در زمینه خرید رکوردشکنی کردند. آنها می‌گویند در طول فصل یادشده، آمار ارسال پس از یک روز و ارسال در همان روز، چهار برابر شد.

ایده‌های «خلاقان کار آفرین» اشتراک‌گذاری می‌شود

اشتراک‌گذاری ایده‌ها و تجارب یکی از راه‌های رسیدن به موفقیت در کسب‌وکار است. همه کسانی که دغدغه موفقیت و کسب ایده‌های جدید دارند، می‌توانند با شرکت در رویداد رویتساک، از تجربیات کارآفرینان موفق ایده بگیرند. این رویداد فناورانه با حمایت ستاد فرهنگ‌سازی اقتصاد دانش‌بنیان معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری آخرین روز بهمن‌ماه امسال برگزار می‌شود.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، هدف از شکل‌گیری سلسله رویدادهای رویتساک، ایجاد یک رویداد متمرکز و مرجع برای سخنرانی افرادی با شعار «ایده‌ها از تجربه‌ها شکل می‌گیرد» است؛ رویدادی که به علاقه‌مندان کمک می‌کند تا علاوه بر کسب تجارب کارآفرینی از افراد موفق در زمینه کسب‌وکار، بتوانند راه درست رسیدن به اهداف و ایده‌های خود را پیدا کنند.



دریچه

با حضور معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهوری

فرآوری و استحصال عناصر نادر و راهبردی معدنی آغاز شد

معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهوری به ظرفیت استان البرز در حوزه زیست‌فناوری اشاره کرد و گفت: شهرک کاوش با همکاری استانداری و دیگر بخش‌های استانی می‌تواند قطب علم و فناوری کشور شود. با تفاهم‌نامه‌ای که در آینده و در راستای راهبرد معاونت علمی و فناوری رئیس‌جمهوری برای رونق زیست‌بوم اقتصاد دانش‌بنیان منعقد می‌شود، ظرفیت بیشتری برای توسعه کسب و کارهای دانش‌بنیان و استارت‌آپی البرز فراهم خواهد شد. ستاری افزود: مرکز تحقیقات و فرآوری مواد معدنی در شهرک علمی و تحقیقاتی کاوش می‌تواند شتاب‌دهنده باشد و زمینه را برای شرکت‌های دانش‌بنیان و سرمایه‌گذاری بخش خصوصی فراهم کند. این رشد فزاینده در استارت‌آپ‌ها ماحصل همین تفکر است و اکنون باید به دیگر زمینه‌ها از جمله صنایع نیز تسری پیدا کند.

براساس این گزارش، طرح نیمه صنعتی و فناور استحصال عناصر نادر خاکی و فرآوری آن، برای نخستین‌بار و در مقیاس نیمه‌صنعتی انجام شده است. فرآورده‌های گوناگونی از جمله «اکسید تیتانیوم»، عناصر نادر خاکی سبک و سنگین در این پروژه استحصال و فرآوری می‌شود.

کار تحقیقاتی این پروژه از چهار سال پیش توسط مرکز تحقیقات فرآوری معدنی ایران آغاز شد و اکنون در مقیاس نیمه‌صنعتی در شهرک صنعتی کاوش استان البرز اجرایی شد.

تولید توربین‌های ایران‌ساخت

معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهوری از شرکت ویرا سازنده توربین‌های «ایران‌ساخت» بازدید کرد. تعمیرات کارگاهی و میدانی، ساخت، نصب و راه‌اندازی توربو ماشین‌های فرآیندی نفت و گاز شامل پمپ‌های گریز از مرکز، توربین‌های بخار و گاز از توانمندی‌های این شرکت است.

طراحی و ساخت توربین بخار تک‌بره ۵۰ کیلووات تا ۵۰ مگاوات با نرم‌افزار و سخت‌افزار بومی، در فهرست توانمندی‌های این شرکت قرار دارد.

معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهوری در این بازدید برای حمایت از تولیدات ایران‌ساخت این شرکت دانش‌بنیان دستورات لازم را صادر کرد.

بازدید از فرآیند اجرای طرح کلان رصدخانه ملی ایران ستاری با حضور در شرکت خاورپرس، مجری طرح ساخت تلسکوپ رصدخانه ملی ایران در جریان پیشرفت این طرح کلان ملی قرار گرفت. طرح رصدخانه ملی ایران ابتدا در سال ۱۳۷۸ در اولویت‌های پژوهشی شوروی پژوهش‌های علمی کشور به تصویب رسید و سپس از سال ۱۳۸۸ فرآیند اجرایی و عملیاتی آن با حمایت‌های ویژه مادی و معنوی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری در قالب طرح کلان ملی فناوری توسط پژوهشگاه دانش‌های بنیادی با همکاری نهادهای ذی‌ربط آغاز شد.

این مجموعه در قله گرگش واقع در مرکز کشور و در ارتفاع ۳۶۲۰ متری از سطح دریا و در ۴۰ کیلومتری جنوب کاشان قرار دارد و شامل مجموعه تلسکوپ ۲/۴ متری، تلسکوپ یک متری، آرایه لنز، پایشگاه و ساختمان خدمات و لایه نشانی آینه‌ها است. با توجه به آخرین توفقات صورت‌گرفته، بهره‌برداری اولیه از رصدخانه ملی به منظور اولین نورگیری در کشور بهار ۱۴۰۰ خواهد بود.

این پروژه شامل زیرسیستم‌های مختلفی است که توسط پیمانکاران مربوطه در حال انجام است. شرکت خاورپرس یکی از مهم‌ترین پیمانکاران طرح فوق بوده که وظیفه ساخت زیرسیستم‌هایی چون تلسکوپ، گنبد چرخان و سامانه نگهدارنده آینه اولیه را به عهده دارد.

پایلت فناوری و استحصال عناصر نادر خاکی و دیگر عناصر استراتژیک با حضور معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهوری، وزیر صنعت، معدن و تجارت، رئیس‌ایمیدرو و استاندار البرز رونمایی شد و به بهره‌برداری رسید.

به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، در آستانه چهل و یکمین سالگرد پیروزی انقلاب اسلامی، مرکز تحقیقات فرآوری مواد معدنی ایران مستقر در شهرک صنعتی تحقیقاتی کاوش استان البرز برای افتتاح و بهره‌برداری پایلت فرآوری و استحصال عناصر نادر خاکی میزبان سورنا ستاری معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهوری شد.

در این مراسم، رضا رحمانی وزیر صنعت، معدن و تجارت، عزیزالله شهیازی استاندار البرز، خداداد غریب‌پور رئیس‌ایمیدرو و جمعی از مدیران صنعت ستاری را همراهی کردند.

معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهوری، دست یافتن کشور به دانش فنی فرآوری مواد معدنی و یک گام به جلو در مسیر گذار از خام‌فروشی را مهم‌ترین دستاورد این پروژه نیمه صنعتی دانست و گفت: باید به این باور برسیم که فناوری، آموختنی است و باید اتکا به خام‌فروشی به ویژه در حوزه منابع زیرزمینی را برای همیشه کنار بگذاریم.

وی با تأکید بر جلوگیری از عرضه مواد معدنی به صورت خام با استفاده از شرکت‌های دانش‌بنیان و استارت‌آپ‌ها گفت: نباید مواد معدنی را که جزو سرمایه‌های کشور است، به صورت خام عرضه شود. ارزش افزوده حاصل از فروش ده‌ها بشکه نفت، با همه مشکلات موجود به ارزش افزوده چند گرم از یک داروی زیستی می‌رسد. این موضوع نشان می‌دهد خلایقیت و دانش، می‌تواند ارزش افزوده‌های هزاران برابر ماده اولیه به ارمغان بیاورد.

وی با اشاره به واردات حداقل ۱۸۰ تن عناصر و فرآورده‌های معدنی و ارزشی حاصل از واردات این محصولات افزود: در مورد عناصر خاکی نیز همین‌گونه است و در حالی که یک تن سنگ آهن خام در بهترین حالت ۶۰ دلار به فروش می‌رسد، تنها یک کیلوگرم از عناصر نادر خاکی همین میزان بلکه بیشتر ارزش افزوده ایجاد می‌کند. نیاز کشور به عناصر نادر خاکی با پیشرفت فناوری و رونق خودروهای برقی، این نیاز افزایش می‌یابد.

ستاری ادامه داد: خوشبختانه این پایلت با تلاشی چهار ساله به نتیجه رسید و امیدوارم با نقش‌آفرینی بخش خصوصی رونق بیشتری بگیرد و این پایلت به کارخانه صنعتی بدل شود.

به گفته رئیس بنیاد ملی نخبگان، شرکت‌های توانمند حوزه صنایع معدنی می‌توانند اشتغال نیروی انسانی تحصیلکرده و خلاق را فراهم کنند.

معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهوری با بیان اینکه محصول کارآمد حاصل پژوهشی است که با سرمایه بخش خصوصی بالنده شده باشد، ادامه داد: دولت موظف است روی پژوهش‌های مرز دانش سرمایه‌گذاری کند، اما کار مهم‌تر ایجاد زیست‌بوم مساعد برای سرمایه‌گذاری بخش خصوصی روی پژوهش‌های محصول محور است. «بیش از ۲۳ نوع داروی بیوتک تولید می‌کنیم و جزو برترین‌های آسیا و برترین قطب زیست‌فناوری منطقه هستیم. ظرفیت خوبی که استان البرز در حوزه شرکت‌های زیست‌فناوری دارد می‌تواند مبدأ تحول و ارزش‌آفرینی از محل زیست‌فناوری باشد.»

نخستین همایش ملی خودروهای آینده برگزار می‌شود

پیگیری است. همچنین از آنجا که بخش حمل و نقل سهم قابل ملاحظه‌ای در میزان مصرف سوخت و انتشار آلاینده‌های هوا در کشور دارد پس برقی‌سازی خودروها گام مهمی برای کاهش آلودگی است. در برگزاری این همایش چهار محور مورد بحث قرار می‌گیرد. راهکارهای کاهش و بهینه‌سازی مصرف سوخت به

ایران ۱۳ تا ۱۵ بهمن‌ماه سال جاری در مرکز همایش‌های مدیریت صنعتی برگزار می‌شود. شناسایی و شبکه‌سازی شرکت‌های دانش‌بنیان توانمند در حوزه خودروهای برقی، ارائه نیازها و گلوگاه‌های صنایع خودروسازی بزرگ کشور در برقی‌سازی خودروها و ارائه توانمندی شرکت‌های دانش‌بنیان داخلی در بومی‌سازی فناوری‌های کلیدی اهدافی است که با برگزاری این همایش دنبال می‌شود. برگزاری استارت‌آپ ویکند برقی شو با حضور تیم‌هایی از دانشجویان نخبه کشور نیز همزمان با این رویداد رخ می‌دهد تا توانمندی‌های دانشجویان در این حوزه نیز نمایش داده شود. کاهش آلودگی هوا در کشور با طراحی و ساخت خودروهای برقی و تأمین انرژی این خودروها به وسیله ایستگاه‌های شارژ در کشور مورد توجه و تهیه و به مراجع ذی‌صلاح ارائه دهد.



«خودروهای آینده» عنوان همایشی است که برای نخستین‌بار برگزار می‌شود تا توانمندی شرکت‌های دانش‌بنیان برای بومی‌سازی این حوزه نمایش داده شود. این همایش با همکاری ستاد توسعه فناوری فضای و حمل و نقل پیشرفته معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری و سازمان‌های مدیریت صنعتی

ایران ۱۳ تا ۱۵ بهمن‌ماه سال جاری در مرکز همایش‌های مدیریت صنعتی برگزار می‌شود. شناسایی و شبکه‌سازی شرکت‌های دانش‌بنیان توانمند در حوزه خودروهای برقی، ارائه نیازها و گلوگاه‌های صنایع خودروسازی بزرگ کشور در برقی‌سازی خودروها و ارائه توانمندی شرکت‌های دانش‌بنیان داخلی در بومی‌سازی فناوری‌های کلیدی اهدافی است که با برگزاری این همایش دنبال می‌شود. برگزاری استارت‌آپ ویکند برقی شو با حضور تیم‌هایی از دانشجویان نخبه کشور نیز همزمان با این رویداد رخ می‌دهد تا توانمندی‌های دانشجویان در این حوزه نیز نمایش داده شود. کاهش آلودگی هوا در کشور با طراحی و ساخت خودروهای برقی و تأمین انرژی این خودروها به وسیله ایستگاه‌های شارژ در کشور مورد توجه و تهیه و به مراجع ذی‌صلاح ارائه دهد.

بوت‌کمپ اینترنت اشیا استانی می‌شود

اینترنت اشیا و با همکاری پارک فناوری اطلاعات و ارتباطات، پارک علم و فناوری استان گلستان و با حمایت ستاد اقتصاد دیجیتال و هوشمندسازی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری از اوایل اسفندماه امسال به مدت یک هفته در این استان برگزار می‌شود.

در این بوت‌کمپ شرکت‌کنندگان پس از آموزش و کسب مهارت در انجام پروژه‌های کاربردی به صورت تیمی پرداخته و به صورت عملی با مفاهیم و ساختار اکوسیستم اینترنت اشیا آشنا می‌شوند. همچنین این بوت‌کمپ کمک خواهد کرد تا افراد علاقه‌مند مسیری را برای ورود به بازار کسب و کار در این حوزه برای خود ترسیم کنند. یادگیری و پیاده‌سازی به صورت تعاملی و آزمایش، بهره‌مندی از اساتید متخصص و مربیان فنی آموزشی در هر بخش، استفاده از یک سخت‌افزاری آموزشی برای پیاده‌سازی عملیاتی سناریوها، ساخت یک محصول اولیه (MVP) مبتنی بر اینترنت اشیا در حین برگزاری بوت‌کمپ، بیش از ۵۰ ساعت آموزش مهارت‌محور همراه با انجام سناریوهای هوشمندسازی، حمایت معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری از تیم‌های تشکیل شده در بوت‌کمپ، تبدیل ایده‌های هوشمندسازی و مبتنی بر اینترنت اشیا به نمونه اولیه و تهیه مدل کسب و کار، از جمله ویژگی‌های این دوره است.



رویداد فناورانه بوت‌کمپ استانی اینترنت اشیا از جمله رویدادهایی است که با مشارکت معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری سوم تا نهم اسفندماه امسال در استان گلستان برگزار می‌شود. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، زیست‌بوم اینترنت

اشیا به عنوان یکی از کان‌تحقق تحول دیجیتال با کمک نیروی متخصص در بخش‌های مختلف مواجه است. نقصانی که شاید با کنار هم قرار گرفتن بازیگران این عرصه در برگزاری رویدادهای فناورانه مرتفع شود. همین مهم، دلیلی شده است برای ستاد توسعه اقتصاد دیجیتال و هوشمندسازی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری تا در برگزاری نخستین بوت‌کمپ استانی اینترنت اشیا مشارکت کند. اینترنت اشیا مفهومی پرکاربرد اما غریب برای کاربران خدمات دیجیتالی است. کنار هم قرار گرفتن این مفهوم با بوت‌کمپ که خود واژه‌ای ناآشنا است یک ترکیب سهل‌الوصول برای مخاطبان ایجاد می‌کند. رویداد فناورانه بوت‌کمپ استانی اینترنت اشیا از جمله رویدادهایی است که با مشارکت معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری سوم تا نهم اسفندماه امسال در استان گلستان برگزار می‌شود. بر این اساس بوت‌کمپ استانی اینترنت اشیا با همت اداره کل فناوری اطلاعات و ارتباطات استان گلستان و مرکز تحقیقات



مصرف انرژی ساختمان‌ها بهینه می‌شود

بهینه‌سازی انرژی در ساختمان و کاهش تلفات انرژی می‌تواند صرفه‌جویی قابل توجهی در حوزه ملی به همراه داشته باشد. در این راستا معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری از مالکان ساختمان‌های که متقاضی اجرایی طرح بهینه‌سازی انرژی در ساختمان هستند حمایت می‌کند.

«پروژه بهینه‌سازی انرژی و محیط زیست در ساختمان» از جمله طرح‌هایی است که به این منظور در معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری راه‌اندازی شده است. این پروژه سعی دارد تا با تجمیع تلاش‌های صورت‌گرفته در این زمینه و توسعه فرهنگ‌سازی میان شهروندان، مردم را با مفهوم بهینه‌سازی انرژی آشنا کند. شناخت عمومی از مزایای جلوگیری از اتلاف انرژی می‌تواند در کاهش مصرف و صرفه‌جویی منابع، نقش بسزایی داشته باشد.

یادداشت



تضمین بقا با مزیت رقابتی

مالک سعیدی - مدیر کردور توسعه صادرات و تبادل فناوری معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری

اجتماعی جدید، در گروه‌های روانشناختی جدید و در بخش‌های صنعتی جدید در نظر گرفته شوند، به عبارت دیگر استراتژی توسعه بازار می‌تواند نوعی روش استفاده جدید از یک محصول یا خدمت را نیز دربر گیرد.

معرفی مستمر محصولات جدید در شرکت‌های مختلف منجر به تغییر و تحول دائمی در دنیای کسب‌وکار می‌شود. از این رو برای کمک به تسهیل ارتباطات کسب و کار و ایجاد روابط جدید، شرکت‌ها به مدیران توسعه بازار نیاز پیدا می‌کنند. مدیران توسعه بازار برای تضمین موفقیت آینده شرکت باید ارتباط خود را با توزیع‌کنندگان، مشتریان و افراد گروه فروش شرکت حفظ کرده و تمرکز اصلی کار خود را به مدیریت ارتباطات بین بخش‌ها، گروه‌ها و افراد گوناگونی که با آنها در ارتباط هستند، معطوف کنند. از جمله اهم وظایف مدیر توسعه بازار می‌توان به مواردی مانند «برنامه‌ریزی و پیاده‌سازی استراتژی توسعه بازار برای مشتریان جدید و برقراری ارتباط با مدیران شرکت‌های تأمین‌کننده خدمات موردنیاز در زنجیره ارزش کسب و کار شرکت»، «ظلمات و رهبری پروژه‌های توسعه بازار شرکت» و «تجزیه و تحلیل بازار برای شناخت فضای رشد جدید» اشاره کرد.

همچنین «تحلیل جذابیت‌ها، نیازها و فرصت‌های بازار برای ایجاد ارزش‌های جدید برای مشتریان و ارائه راهکارهای مؤثر در این راستا»، «گسترش فرصت‌های جدید در کسب‌وکار»، «تجاری کردن آنها و افزایش سود حاصل از رشد کسب و کار جدید» و «ایجاد اطلاعات کاربردی برای گروه تبلیغاتی شرکت از طریق ارزش‌های مشتریان در کاربرد محصولات و تجزیه خدمات شرکت به منظور تعیین استراتژی‌های جدید ارائه کالا و خدمات» از دیگر وظایفی است که می‌توان به آن اشاره کرد.

برنامه‌ریزی استراتژیک برای توسعه بازار، سعی در تطبیق فرصت‌ها با منابع شرکت و اهدافش دارد، حتی اگر نتواند فرصت توسعه ناگهانی را ایجاد کند. شرکت سعی در ایجاد مزیت رقابتی برای افزایش سود یا بقا را در دستور کار خود دارد.

امروزه یکی از مهم‌ترین چالش‌ها توجه به جنبه‌های جذب، ارتباط و حفظ مشتری است. افزایش ظرفیت‌های تولید، پیشرفت تکنولوژی، تنوع شدید محصولات، رقابت تنگاتنگ، افزایش سطح آگاهی مشتریان و... موجب شده تا جذب و حفظ مشتری دغدغه اکثر شرکت‌های صنعتی شود.

لذا چابکی سازمان‌ها در شناسایی و برطرف‌سازی سریع نیازها و خواسته‌های مشتریان، ارائه محصولات با کیفیت بالا و سرعت بهبود در ارائه خدمات پس از فروش، منجر شده است که به غیر از موارد فوق، با توسعه بازار خود سهم بیشتری از سود را صاحب شوند.

از طرفی محدودیت در بازارهای موجود و یا داخل کشور این مهم را تا فراسوی مرزها کشانده است، به نحوی که سازمان‌ها با توسعه بازار به خارج از کشور (صادرات) نسبت به ارتقای دانش فنی و کسب تجربه بین‌المللی و همچنین تحکیم موقعیت سازمانی برای عدم وابستگی به بازار داخل، اقدام کرده‌اند.

توسعه بازار یکی از استراتژی‌های رشد شرکت است که بازارهای جدیدی را برای محصولات و خدمات فعلی شناسایی کرده و توسعه می‌دهد. استراتژی توسعه بازار، مشتریان بالقوه جدید را در بازارهای جدید و غیرمشتریان را در بازار هدف کنونی، هدف خود قرار می‌دهد. در واقع استراتژی توسعه بازار شامل گسترش بازار بالقوه در میان کاربران جدید می‌شود.

این کاربران جدید می‌توانند در بخش‌های جغرافیایی جدید، در گروه‌های

معاون امور زنان و خانواده رئیس جمهوری:

الگویی ارزشمند برای حمایت از بانوان کارآفرین ایجاد شده است

نقش آفرینی و حضور موفق زنان در زیست‌بوم کارآفرینی و نوآوری

همچنین در ادامه این بازدید زینب حمیدزاده، مشاور معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری در امور بانوان گفت: گزارش‌های داخلی و جهانی بر سهم مناسب بانوان ایرانی در دسترسی به آموزش و سلامت تأکید دارند، اما افزایش مشارکت زنان در عرصه‌های سیاسی و اقتصادی نیز اهمیت بالایی دارد.

به گفته حمیدزاده «علی‌رغم نرخ بالای دانش‌آموختگی زنان در داخل کشور، حضور آنها در هیأت علمی دانشگاه‌ها به ۲۵ درصد هم نمی‌رسد. همچنین در حوزه مدیریت شرکت‌های دانش‌بنیان، حدود ۱۲ درصد آنها با مدیریت بانوان ایجاد شده و اداره می‌شوند. وی ادامه داد: این در حالی است که حضور زنان در عرصه اکوسیستم فناوری و نوآوری حضور موفقی بوده است و نمونه‌های شاخصی در حوزه‌های مختلف اعم از داروهای بیوتکنولوژیک، پروبیوتیک‌ها یا صنایع انرژی داریم. حمیدزاده همچنین بیان کرد: در بررسی‌هایی که انجام شده به این نتیجه رسیدیم که تعداد زیادی از زنان بعد از فارغ‌التحصیل شدن نقش اجتماعی و تخصصی خود را رها می‌کنند و صرفاً به ایفای نقش خانوادگی می‌پردازند همین موضوع ایده‌ای برای توسعه مدل راهاندازی مانا شد.

بر اساس این گزارش، طراحی مرکز مانا، هم‌راه سال ۹۶ با حمایت‌های معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری آغاز شد. معماری نوآورانه یکی از ویژگی‌های این مرکز است. همچنین با حضور تیم‌های خلاق در این مرکز تعادلی مناسب بین فعالیت اجتماعی بانوان و فعالیت‌های خانگی و هم‌سرداری آنها ایجاد شده است. زیرا مرکز مانا با نگاهی دقیق به بانوان و رفع نیازهای آنها راه‌اندازی شده است.

«موسسه رشد نوآفرینی مانا» میزبان معصومه ابتکار معاون امور زنان و خانواده رئیس جمهوری شد.

به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، شهریورماه سال جاری بود که سورنا ستاری معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری این مرکز را به عنوان نخستین مرکز نوآوری تخصصی بانوان در کشور افتتاح کرد. «مانا» مرکزی برای افزایش تعامل و همکاری بانوان در فعالیت‌های کارآفرینی و استارت‌آپی است؛ زیست بومی برای رونق فعالیت‌های فناورانه و استارت‌آپی بانوان.

حمایت ارزشمند معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری از بانوان کارآفرین معصومه ابتکار، معاون امور زنان و خانواده رئیس جمهوری در این بازدید راه‌اندازی این مجموعه را اقدامی ارزشمند از سوی معاونت علمی و فناوری دانست و گفت: نگاه ویژه این مرکز به ایجاد تعادل بین فعالیت‌های اجتماعی و خانواده بانوان قابل تقدیر است. زیرا بسیاری از بانوان ما برای فعالیت‌های اجتماعی و خانه خود مجبور به انتخاب هستند. پس ایجاد این مرکز الگویی موفقی برای توسعه زیست‌بوم فناوری در حوزه بانوان محسوب می‌شود.

ابتکار ادامه داد: الگوسازی و استمرار فعالیت‌هایی همانند این مجموعه باید در دستور کار قرار گیرد. در این بازدید با تیم‌های خلاق آشنا شدم که قطعاً به زودی بازار خیلی خوبی خواهند داشت.

وی همچنین از حمایت معاونت زنان و خانواده برای توسعه فعالیت‌های این حوزه خبر داد و افزود: سایر دانشگاه‌ها نیز باید این الگو را دنبال کنند و حتی آن را بهبود بخشند.

خودروهای برقی ارزان تولید می‌شود

جلسه شورای سیاست‌گذاری همایش ملی خودروهای آینده با بیان اینکه در ستاد، سیاستی را اتخاذ کردیم تا براساس آن برنامه‌های راهبردی خود را پیش ببریم، می‌گوید: فناوری‌های نوظهوری در کشور شکل گرفته است که باید با کمک این برنامه‌های راهبردی از آنها برای توسعه کسب‌وکار بهره ببریم. «باید سناریوی تجاری‌سازی و بحث زیست‌بوم نوآوری را در بخش‌های مختلف درگیر و قیمت تمام‌شده محصول را با دقت مورد بررسی قرار دهیم». منطقی با بیان این مطلب، بیان می‌کند: خودروی برقی در اروپا با ۳۰ هزار دلار و در چین با ۱۰ هزار دلار تولید می‌شود. ما هم باید به دنبال تولید خودروی باکیفیت با قیمت پایین باشیم. برای اینکه بتوانیم به این نکته کلیدی دست یابیم، باید شرکت‌های دانش‌بنیان را در این عرصه درگیر کنیم. وی ارائه سناریوهای مختلف برای تولید خودروهای برقی و موتورسیکلت، مطالعه دقیق قوانین و حمایت و حضور مداوم شرکت‌های دانش‌بنیان و بی‌زیست مدل نوآورانه را از جمله راهکارهای کلیدی برای انجام این کار مهم عنوان و بر تشکیل کارگروهی مستقلی در این زمینه تأکید کرد.



خودروهای برقی که در بازار تولید می‌شود و نیاز امروز کشور است، بسیار گران و هزینه‌بر هستند؛ خودروهای دوست‌دار محیط زیست که هنوز نتوانسته‌اند به بازار ایران را تصاحب کنند، اما بنا به گفته دبیر ستاد توسعه فناوری‌های فضایی و حمل‌ونقل پیشرفته معاونت علمی در صورت ورود دانش‌بنیان‌ها به این مقوله، هیبریدی‌های ارزان به بازار عرضه خواهد شد.

به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، در شرایط فعلی اقتصادی چندان نمی‌توان به کمک‌های مالی دولت برای طراحی و تولید خودروهای هیبریدی امید داشت، به همین دلیل باید به سمت بخش خصوصی و دانش‌بنیان‌ها رفت به گونه‌ای که منوچهر منطقی می‌گوید: برای رسیدن به زیست‌بوم درست طراحی و تولید این خودروها باید به سمت ارائه راهکارهای نوآورانه حرکت کنیم. وی معتقد است که در این زمینه باید سناریوهای مختلفی که در کشورها یافته عملیاتی شده است، به صورت بومی در ایران طراحی شود. همچنین تک قوانین مطرح‌شده در حوزه تولید خودروهای برقی و هیبریدی بازنگری شود و به اجرا در بیاید. منطقی در



۱۲ فراتر از انتظارات عمل کرد

تحلیلگران فراتر رفت. توجه داشته باشید که سود خالص آمازون در طول فصل سوم بر اثر افزایش هزینه‌کرد شرکت در زمینه برنامه ارسال یک‌روزه سفارش‌ها، حدود ۲۶ درصد کاهش داشت. درآمد سرویس‌های اشتراکی آمازون طی فصل‌های اخیر به صورت پیوسته روبه‌افزایش بوده است. درآمد این واحد که برنامه پرایم، موزیک آنلیمیتد و پرایم ویدئو چنلز را دربر می‌گیرد در طول فصل چهارم با رشد سالانه ۳۲ درصدی به ۲۴/۵ میلیارد دلار رسید. آمازون می‌گوید تعداد کاربران موزیک آنلیمیتد در سال ۲۰۱۹ بیش از ۵۰ درصد افزایش داشت. صرف‌نظر از کسب‌وکار خرده‌فروشی، درآمد حاصل از کسب‌وکار ابری آمازون نیز با افزایش سالانه ۳۴ درصدی به ۹۵/۹ میلیارد دلار رسید، اما نسبت به فصل پیشین که AWS آمازون رشد ۲۵ درصدی را تجربه کرد، شاهد افت ناچیزی هستیم. سود عملیاتی AWS بالغ بر ۶/۲ میلیارد دلار بود که نشان از رشد ۱۹ درصدی و عملکرد فراتر از تخمین ۴۵/۲ میلیارد دلاری تحلیلگران دارد.

دسته «سایر» که عمدتاً کسب‌وکار تبلیغات آمازون را دربر می‌گیرد، با تولید درآمد ۸/۴ میلیارد دلاری، حدود ۴۱ درصد سالانه را نسبت به بازه زمانی مشابه در سال ۲۰۱۸ نشان می‌دهد. فروش فروشگاه فیزیکی آمازون که بیشتر به Whole Foods مربوط می‌شود، با افتی یک درصدی به ۲۶/۴ میلیارد دلار رسید.

نه‌ای دارد و اکنون پیش‌بینی می‌کند که درآمدی در برابری اولسائوسکی، مدیر مالی ارشد شرکت کرونا روی عملکرد فصل نخست در دیدرس خود راایی در خصوص احتمال تأثیر منفی این ویروس بر شرکت گوگل فعالیت‌شان در چین را محدود کرده‌اند.

شرکت می‌گوید «در فصل گذشته، مردم بیش از هر پیش از ۲۰۱۸ تعداد کاربران پرایم را ۱۰۰ میلیون نفر آمازون در سراسر دنیا به‌میزان چشمگیر ۴۳ درصد بیش یافت و به ۹/۱۲ میلیارد دلار رسید. آمازون در گسترش طرح ارسال یک روزه یا ارسال در همان ت هزینه خواهد کرد.

خالص شرکت در طول فصل اخیر، جهش داشت. بیلیارد دلار رسید و از پیش‌بینی ۲ میلیارد دلاری

اتصال بانک سوء پیشینه به درگاه ملی صدور مجوزهای کسب و کار

مراجعه به نهادهای متعدد و ارائه مدارک کتبی خود به دستگاه‌های مختلف نداشته باشد. در همین راستا نیز تاکنون مجوزهای بخش‌های مختلف از جمله اصناف در این پایگاه بارگذاری شده است.

بر این اساس، با توجه به اینکه یکی از عوامل زمان‌بر بودن اخذ جوازهایی همچون جواز کسب، مربوط به گواهی سوء پیشینه می‌شود، به تازگی وب‌سرویس گواهی عدم سوء پیشینه برای کاهش فرآیند اخذ مجوز، تحویل درگاه ملی مجوزهای کشور به نشانی GFBir شده است.

بنابراین پس از تکمیل فرآیندها، از هفته آینده متقاضیان مجوزهایی که از این درگاه درخواست می‌شود همچون جواز کسب، نیازی به ارائه مدرک نخواهد داشت.

وب‌سرویس گواهی عدم سوء پیشینه تحویل درگاه ملی مجوزهای کشور شد که در این راستا از هفته آینده متقاضیان مجوزهایی که از این درگاه درخواست می‌شود، نیازی به ارائه گواهی ندارند.

به گزارش تسنیم، در راستای اجرا سیاست‌های دولت الکترونیک و شفافیت در فرآیندهای اجرایی، وزارت امور اقتصادی و دارایی با همکاری وزارت کشور و سازمان فناوری اطلاعات ایران تیرماه سال جاری از پنجره واحد مجوزهای کشور رونمایی کرد.

پس از رونمایی رسمی از این پایگاه، اعلام شد که از این پس باید صدور تمامی مجوزهای رسمی کشور در حوزه‌های مربوط به کسب و کار از طریق درگاهی واحد انجام شود تا ارباب رجوع دیگر نیازی به



گرد و خاک تبلیغاتی ولوو برای مسابقه سوپربال

به قلم: دیانا کریستی کارشناس تبلیغات
ترجمه: علی آل علی

برند ولوو یکی از تولیدکنندگان مطرح در صنعت خودرو محسوب می‌شود. این برند به دلیل امنیت بالای خودروهای مختلفش موفق به کسب شهرت جهانی شده است. بسیاری از مشتریان این برند تضمین‌های محکم در زمینه ایمنی خودرو پیش از خرید دریافت می‌کنند. به این ترتیب شاید از نظر ایمنی خودروهای ولوو با محصولات هیچ برند دیگری قابل مقایسه نباشند. شعبه فروش محصولات ولوو در ایالات متحده برای مسابقه سوپربال روز دوم فوریه برنامه خاصی دارد. این برند کمپین تبلیغاتی ویژه‌ای با هزینه یک میلیون دلاری ترتیب داده است.

کمپین تبلیغاتی ولوو شمال نوعی قرعه‌کشی میان افراد شرکت‌کننده است. به این ترتیب در صورت وقوع حرکت سیفتی (Safety) در مسابقه سوپربال میان شرکت‌کنندگان در کمپین ولوو قرعه‌کشی برای دریافت خودروی دلخواه‌شان با طرح و رنگ اختصاصی صورت خواهد گرفت. اگر شما نیز مانند من در مسابقات فوتبال آمریکایی سررشته ندارید، آگاهی از حرکت سیفتی اندکی دشوار خواهد بود. این حرکت نوعی اشتباه در شروع مجدد بازی از سوی یک تیم در محدوده نزدیک به خطر امتیاز خودشان است. به طور معمول این حرکت موجب اعطای امتیاز به تیم حریف می‌شود. اغلب مربی‌ها و بازیکنان لیگ فوتبال آمریکایی امتیاز از دست دادن در حرکت سیفتی را بدترین نوع شکست تلقی می‌کنند. نکته جالب اینکه این اشتباه تا به حال چندین بار در طول مسابقه سوپربال رخ داده است.

با توجه به ماهیت کمپین ولوو امسال اغلب تماشاگرهای سابقه سوپربال به دنبال روی دادن اشتباه از سوی یکی از تیم‌ها خواهند بود. برند ولوو برای افزایش جذابیت کمپینش فرصت طراحی خودروی دلخواه از سوی کاربران را فراهم کرده است. به این ترتیب با ثبت‌نام در کمپین ولوو و طراحی خودروی ایده‌آل‌تان شانس برنده‌شدن در قرعه‌کشی بزرگ این برند را خواهید داشت.

ثبت‌نام در کمپین تبلیغاتی ولوو با مراجعه به سایت VolvoSafetySunday.com امکان‌پذیر است. نکته جالب کمپین ولوو امکان طراحی خودرو و شخصی‌سازی امکانات آن از سوی کاربران است. به این ترتیب هیجان موجود برای شرکت در کمپین موردنظر به طور قابل ملاحظه‌ای افزایش یافته است. بسیاری از برندها برای مسابقه سوپربال برنامه‌های جذابی دارند. در این میان برنامه ولوو در میان سایر نمونه‌ها جذابیت خاصی دارد. به ویژه در صنعت خودروسازی کمپین تبلیغاتی ولوو با اختلاف بهترین کمپین امسال محسوب می‌شود.

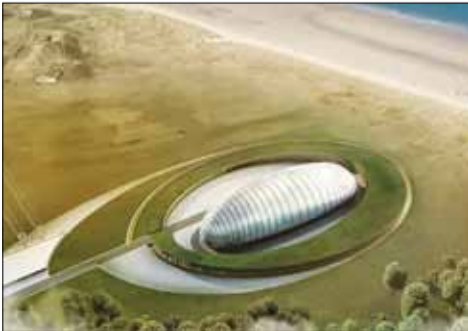
منبع: marketingdive

برنامه رولز رویس برای ساخت راکتور هسته‌ای

به قلم: گورا شمار ما نویسنده حوزه تجارت و کسب‌وکار
مترجم: امیر آل علی

جهان به سمتی در حال حرکت است که به نظر می‌رسد برندها صرفاً با تمرکز بر روی حوزه کاری خود، قادر به فعالیت در آینده نخواهند بود. به همین خاطر در چند وقت اخیر شاهد طرح‌های بزرگی از سوی این برندها در حوزه‌های غیر تخصصی هستیم. در جدیدترین این موارد شرکت خودروسازی انگلیسی که زیرمجموعه بی‌ام‌و محسوب می‌شود، اعلام کرده است که تا سال ۲۰۲۹ قصد ساخت یک راکتور هسته‌ای کوچک در کشور خود را دارد. این اقدام می‌تواند باعث بی‌نیازی برق کل انگلستان برای مدت یک دهه باشد. نکته جالب این است که نیروگاه‌های مینیاتوری قابلیت حمل با کامیون را داشته و ممکن است این شرکت اقدام به تولید و عرضه آن برای کشورهای دیگر نیز کند. همچنین کوچک‌بودن ابعاد آنها باعث می‌شود تا هر شهر بتواند میزبان یکی از آنها باشد. با این حال این طرح مخالفانی نیز دارد. در واقع به عقیده برخی از افراد بهتر است تا تولید برق از انرژی هسته‌ای که اقدامی هزینه‌بر نیز محسوب می‌شود، کنار گذاشته شده و از انرژی‌های تجدیدپذیر نظیر نور خورشید و باد که سرمایه‌گذاری بر روی آنها کاملاً ارزان قیمت‌تر محسوب می‌شود، انجام گیرد، با این حال واقعیت این است که در حال حاضر مسئله تغییرات اقلیمی و گرم‌شدن زمین بر اثر میزان انتشار کربن، به دغدغه‌ای جهانی تبدیل شده است. به همین خاطر برای مقابله با آن استفاده از تمامی تکنولوژی‌ها الزامی خواهد بود. همچنین بنا بر آینده‌نگری‌هایی که برای این طرح وجود دارد، امکان بازگشت کل سرمایه در مدت زمانی کوتاه امکان‌پذیر است. همچنین نکته‌ای که باید به آن توجه داشته باشید این است که سرعت رشد تکنولوژی بسیار بالا بوده و حتی ممکن است تا ۹ سال آینده، این اقدام هم قیمت طرح‌هایی نظیر نصب توربین‌های بادی باشد. در نهایت تامین امنیت این راکتورها به علت کوچک‌بودن، کاملاً عملی و ساده خواهد بود. با این حال هنوز تا ۹ سال آینده، زمان زیادی باقی مانده است و امکان بروز هر اتفاقی وجود دارد.

منبع: forbes



چرا نظرات آنلاین مشتریان و کارشناس‌ها اهمیت دارد؟

برندسازی با توجه به نظرات آنلاین مشتریان



مسئولان خرده‌فروشی موردنظر و دوم تلاش برای پاسخگویی شخصی به پرسش‌های طرح شده. در هر صورت پاسخگویی سریع ما نتیجه مثبتی بر روی ذهنیت مخاطب هدف خواهد داشت.

۵.دستیابی به مشتریان تازه بدون نیاز به صرف هزینه

برندهایی نظیر لگو و ایکس باکس بدون نیاز به صرف هزینه‌های تبلیغاتی کلان در شبکه‌های اجتماعی و خرده‌فروشی‌های آنلاین شهرت بالایی به دست می‌آورند. نکته جالب اینکه چنین امری بر روی فروش آنها نیز تاثیر بسیار مثبتی دارد بنابراین همیشه صرف هزینه‌های کلان برای بازاریابی و برندسازی بهتر ضامن ثمربخشی آن نخواهد بود. بسیاری از برندها در زمینه دستیابی به مشتریان هدف مشکلات بسیار زیادی دارند. این امر شامل ناتوانی در زمینه ایجاد ارتباط مناسب و همچنین تولید محتوای بازاریابی جذاب می‌شود. یکی از مزیت‌های حضور فعال در زمینه پاسخگویی به نظرات و نقد و بررسی‌های کاربران امکان جلب نظر مشتریان تازه بدون نیاز به طی فرایندهای پیچیده است. امروزه اغلب برندها از این وضعیت برای بهبود وضعیت‌شان استفاده می‌کنند. به این ترتیب ما نیز باید نهایت تلاش‌مان برای استفاده مثبت از نظرات کاربران در سایت رسمی‌مان یا خرده‌فروشی‌های بزرگ انجام دهیم.

۶.تقویت انگیزه مشتریان برای خرید حضوری

تاثیرگذاری آنلاین بر روی کاربران در زمینه خرید حضوری نیز مهم است. بسیاری از مشتریان پیش از خرید حضوری در فروشگاه‌ها به سراغ بررسی ویژگی محصولات در شبکه‌های اجتماعی یا خرده‌فروشی‌های آنلاین می‌روند. به این ترتیب آنها با بررسی نظرات کاربران و بررسی‌های کارشناس‌ها اقدام به تصمیم‌گیری برای خرید محصولات می‌کنند. حال اگر نظرات پیرامون محصولات برند ما مثبت باشد، امکان جلب نظر مشتریان برای خرید حضوری نیز راحت‌تر خواهد بود.

۷.غلبه بر رقبا

اگر شما مشتریان‌تان را ترغیب به درج نظر در سایت رسمی یا خرده‌فروشی‌های آنلاین کنید، مزیت قابل ملاحظه‌ای در برابر رقبای‌تان خواهید داشت. این امر از اهمیت بسیار زیادی برخوردار است. به همین خاطر اغلب برندها در تلاش برای بهبود وضعیت بازاریابی برندشان از این توصیه استفاده می‌کنند. وقتی محصولات برند ما دارای نظرات و بررسی‌های بیشتری باشد، پیام روشنی برای سایر مشتریان ارسال خواهد شد. به این ترتیب میزان تمایل مشتریان برای خرید از ما به طور قابل ملاحظه‌ای افزایش خواهد یافت.

جمع‌بندی

بررسی و نظرات آنلاین کاربران برای کسب و کارها اهمیت بسیار زیادی دارد. این امر به طور ویژه‌ای برای کسب و کارهای تازه تاسیس مهم خواهد بود. وقتی ما تازه وارد حوزه رقابت شده‌ایم، شهرت‌مان در مقایسه با دیگران بسیار اندک خواهد بود. به این ترتیب ما باید تلاش بیشتری برای جلب نظر کاربران و رقابت موثر با سایر برندها کنیم. در غیر این صورت به زودی از عرصه کسب و کار خارج می‌شویم.

استفاده مثبت از نظرات مشتریان و ترغیب آنها به درج نظرات مثبت اهمیت زیادی در فرآیند برندسازی ما خواهد داشت. بسیاری از برندها نسبت به این تکنیک تاثیرگذار توجه کافی ندارند بنابراین در عمل یک قدم از دیگر رقبا عقب خواهند بود. توجه به مزیت‌های مورد بحث در این مقاله به اندازه کافی برای ترغیب هر شرکتی به سوی برندسازی براساس این الگو کافی خواهد بود.

منبع: noobpreneur

محصولات خواهد داشت. البته گاهی اوقات نظرات کاربران مربوط به خدمات برندگان نیز هست. به طور کلی با توجه به نتیجه این بررسی‌ها امکان بهبود وضعیت کسب و کار بدون نیاز به صرف هزینه گزاف وجود خواهد داشت. این امر پیام‌های کاربران مبنی بر بررسی محصولات را بدل به نوعی پلتفرم ارتباطی خواهد کرد.

امروزه برندها برای ارتباط موثر با مخاطب هدف باید هزینه‌های زیادی پرداخت کنند. در این میان استفاده از بخش درج نظرات کاربران در خرده‌فروشی‌های آنلاین یا سایت رسمی برندگان امکان صرفه‌جویی قابل ملاحظه در هزینه‌های شرکت را فراهم می‌سازد.

بخش خدمات مشتریان به طور معمول دامنه وسیعی از امور را پشتیبانی می‌کند. این امر موجب بروز چالش‌های گسترده در زمینه مدیریت کسب و کار می‌شود. یکی از راهکارهای مناسب برای رسیدگی به امور مشتریان پاسخگویی به نظرات کاربران یا کارشناس‌های خرده‌فروشی در مورد محصولات‌مان است. به این ترتیب در صورت بروز شایعه‌ای پیرامون محصولات‌مان امکان تکذیب یا در صورت نیاز رفع نقض موجود به سادگی فراهم می‌شود.

۳.افزایش ترافیک سایت

تمام برندها آرزوی داشتن سایتی با ترافیک بالا را دارند. جذب ترافیک بالا در دو حالت کلی امکان‌پذیر است. در وضعیت نخست این امر ناشی از فروش محصولات و بازدید وسیع کاربران از محصولات‌مان است. به این ترتیب بخش فروش آنلاین بار تمام بخش‌های دیگر را به دوش خواهد کشید. در وضعیت دوم ایجاد فضای ارتباطی برای کاربران اهمیت دارد. به این ترتیب کاربران فرصت درج نظرات‌شان و دریافت پاسخ‌های موردنیاز را خواهند داشت. این امر میزان بازدید از سایت برندها را به طور قابل توجهی افزایش می‌دهد.

نکته مهم در زمینه استفاده از بخش درج نظرات در سایت رسمی برند همکاری با برخی از کارشناس‌های حرفه‌ای به منظور پاسخگویی سریع و دقیق به مشتریان است. در غیر این صورت بخش نظرات سایت ما هیچ مزیتی در مقایسه با نمونه‌های مشابه نخواهد داشت. امروزه در دنیای کسب و کار ما باید همیشه به دنبال ارائه مزیت‌های قابل ملاحظه باشیم. در غیر این صورت کاربران توجه چندانی به ما و کسب و کارمان نخواهند کرد.

یکی از راهکارهای مناسب برای افزایش توجه کاربران به بخش نظرات سایت‌مان تولید محتوای جذاب و کاربردی است. در این زمینه اغلب برندهای بزرگ دارای وبلاگ رسمی نیز هستند. محتوای تولیدی در وبلاگ‌ها پیرامون محصولات و به منظور ارائه نکات کاربردی به مخاطب بارگذاری می‌شود. به این ترتیب کاربران از مراجعه به سایر سایت‌ها برای آگاهی از ویژگی‌های محصولات ما بی‌نیاز خواهند شد.

۴.بازاریابی مجانی

تمام کارآفرینان و برندها نیازمند کاهش هزینه‌های بازاریابی هستند. اگر کیفیت محصول ما بالا باشد، کاربران با درج نظرات مثبت به طور خودکار برای ما بازاریابی خواهند کرد. این امر در مورد محصولات دارای کیفیت پایین و بی‌ارتباط با نیاز مشتریان به طور برعکس رخ می‌دهد. بسیاری از برندهای بزرگ بدون صرف کمترین هزینه‌ای در خرده‌فروشی‌های آنلاین فروش بسیار بالا کسب می‌کنند. این امر به دلیل تاثیر نظرات مثبت کاربران و همچنین کارشناس‌های سایت بر روی فرآیند تصمیم‌گیری مشتریان است.

یکی از نکات مهم در زمینه حضور در خرده‌فروشی‌های آنلاین ضرورت پاسخگویی سریع به پرسش‌های کاربران است. در این زمینه ما دو راهکار پیش رو خواهیم داشت. نخست، ارائه اطلاعات کافی به

به قلم: مالای ساها کارشناس برندسازی

ترجمه: علی آل علی

یک برند بدون نظرات و بررسی‌های آنلاین محصولات وجود خارجی ندارد. امروزه تمام محصولات موجود در بازارهای مختلف دارای بررسی‌ها و نظرات تخصصی‌اند. به این ترتیب مشتریان به هنگام جست‌وجو برای یافتن محصولات موردنیازشان معیارهای کاملاً مشخصی برای تصمیم‌گیری خواهند داشت. امروزه کمتر کسی بدون مراجعه به سایت‌های بزرگی نظیر آمازون و مطالعه نظرات کاربران و همچنین بررسی کارشناس‌های حرفه‌ای اقدام به خرید یک محصول می‌کند.

براساس گزارش موسسه استاتیتستا، ۷۲درصد از مشتریان آنلاین اهمیت بررسی‌های محصولات در سایت‌های معتبر را در تصمیم‌گیری برای خرید در رتبه نخست قرار می‌دهند. به این ترتیب فرآیند بازاریابی و فروش هر برند به طور اجتناب‌ناپذیری با نحوه ارائه محصولات در تعامل است. از نقطه نظر برندسازی اهمیت بررسی‌های آنلاین محصولات موجب ایجاد ضرورت نقد دقیق هر محصول پیش از عرضه به بازار می‌شود. برخی از برندها به جای بررسی دقیق محصولات و بیابن نقاط قوت و ضعف آن به صورت بی‌طرفانه فقط بر روی نقاط مثبت مانور می‌دهند. این امر با فعالیت شمار بالایی از کارشناس‌ها و خرده‌فروشی‌های آنلاین در زمینه بررسی و مقایسه محصولات موجب بی‌اعتمادی فرآیندها مشتریان خواهد شد.

هدف اصلی در این مقاله بررسی نحوه برندسازی تاثیرگذار با استفاده از بررسی‌های آنلاین محصولات است. این موضوع در ادامه در قالب هفت بخش مجزا مورد بررسی قرار خواهد گرفت.

۱.ارتقای رتبه جست‌وجوی آنلاین

امسال نیز مانند یک دهه گذشته گوگل برترین موتور جست‌وجوی دنیا محسوب می‌شود. بنابراین در زمینه مدیریت سئو توجه اغلب برندها باید معطوف به غول دنیای فناوری باشد. بررسی‌های آنلاین محصولات در نتیجه مدیریت سئو آنها نقش مهمی ایفا می‌کند. شاید عجیب به نظر برسد، اما در طول چند سال گذشته الگوریتم طبقه‌بندی سایت‌ها از سوی گوگل دستخوش تغییرات بسیار زیاد شده است بنابراین مدیریت سئو در سال جاری امری بی‌نهایت پیچیده به حساب می‌آید.

یکی از نکات مهم در زمینه مدیریت سئو مربوط به نحوه رتبه‌بندی سایت‌ها از سوی گوگل است. هنوز هم در این زمینه معیار واحد و مشخصی وجود ندارد. به همین خاطر کار برندها بسیار دشوار شده است. برخی از معیارهای نسبی و مهم برای مدیریت سئو در گوگل به شرح ذیل است:

- میزان شهرت شرکت
- وضعیت برند در بازار کسب و کار
- استفاده از مزیت‌های فناورانه برای ارائه خدمات آنلاین بهتر
- میزان رضایت کاربران از وضعیت بخش پشتیبانی خدمات مشتریان
- یکی از بهترین راهکارها برای بهبود وضعیت برندگان در رتبه‌بندی گوگل درخواست از کاربران و مشتریان برای درج نظر در سایت رسمی یا خرده‌فروشی‌های عرضه‌کننده محصولات‌مان است. به این ترتیب الگوریتم گوگل نسبت به برند ما حساس‌تر خواهد شد.

۲.ایجاد پلتفرم ارتباطی

بررسی‌های آنلاین محصولات از سوی کارشناس‌ها یا افراد عادی کاربرد قابل توجهی در زمینه بهبود عملکرد برندگان در زمینه تولید

ایستگاه بازاریابی

راهکارهایی ساده برای افزایش ترافیک سایت

به قلم: جف پولینو کارافین
مترجم: امیر آل علی

بدون شک هدف از ایجاد یک سایت، کسب تعداد زیاد مخاطب است که در اصطلاح تحت عنوان ترافیک سایت معرفی می‌شود. در واقع به هر میزان که این نرخ بالاتر باشد، شانس موفقیت شما نیز افزایش پیدا خواهد کرد، با این حال سوالی که مطرح می‌شود این است که چرا علی‌رغم تلاش‌های بسیاری از افراد، نتیجه لازم به دست نمی‌آید؟ پاسخ به این سوال را باید تنها در یک مورد خلاصه کرد، روش‌های مورد استفاده چندان مناسب نبوده و بهترین محسوب نمی‌شود، با این حال ممکن است تصور کنید که بهترین‌ها، پرهزینه بوده و این امر ممکن است از عهده برند نوپای شما خارج باشد، با این حال واقعیت کاملا متفاوت بوده و شما با اقدامات کاملا ساده نیز می‌توانید در این زمینه اقدام کنید. در همین راستا به بررسی هفت راهکار ساده و در عین حال سریع برای افزایش ترافیک سایت، خواهیم پرداخت.

۱- محتوای باکیفیت تولید کنید

اشتباه بزرگ بسیاری از سایت‌ها این است که تیتراهی بسیار جذابی را انتخاب می‌کنند، با این حال محتوای آنها کاملا ضعیف و حتی به دور از محوریت تیترا است. تحت این شرایط بدون شک اقدامات شما ضامن موفقیت در درازمدت نخواهد بود. در این رابطه توجه داشته باشید که رعایت اصل سادگی، کوتاهی و تنوع سه ضلع موفقیت شما خواهد بود. همچنین توجه به اصل CTA باعث ایجاد تعامل لازم میان شما و مخاطبان می‌شود. بدون شک کیفیت کار، بهترین تبلیغ ممکن است.

۲- از شبکه‌های اجتماعی استفاده کنید

میزان محبوبیت شبکه‌های اجتماعی در حال حاضر به حدی زیاد است که به بخش جدایی‌ناپذیر افراد در زندگی روزمره تبدیل شده است. به همین خاطر حضور در شبکه‌های اجتماعی نه تنها در زمینه سئو سایت تاثیرگذار است، بلکه می‌تواند پلی برای آشنایی و مراجعه افراد بیشتر به سایت باشد. در نهایت توجه داشته باشید که وجود نظم کاری، عاملی برای کسب موفقیت‌های بیشتر خواهد بود. بدون این امر مخاطب ابتدا احساس راحتی لازم با شما را نخواهد داشت. در این زمینه نیز کیفیت کار بسیار مهم بوده و باعث می‌شود تا مطالب شما به صورت مکرر، به اشتراک گذاشته شود.

۳- ایمیل ارسال کنید

اگرچه به عقیده برخی از افراد بازاریابی از طریق ایمیل به پایان راه خود رسیده است، با این حال آمارهای موجود خلاف این موضوع را به اثبات رسانده و لازم است تا همچنان بر روی آن تمرکز کنید، با این حال هر ایمیلی نیز نتیجه‌بخش نخواهد بود. در این رابطه ارسال اخبار، گزینه مناسبی محسوب می‌شود. فراموش نکنید که بسیاری از سایت‌ها به محض واردشدن افراد، پیشنهاد می‌کنند که با واردکردن ایمیل خود از آخرین اخبار مطلع شوند. این امر درست در راستای سیاستی است که معرفی شد. در نهایت رعایت فواصل میان پیام‌ها باعث می‌شود تا هیچ‌گاه اقدام شما آزاردهنده به نظر نرسد.

۴- آموزش داشته باشید

آموزش‌های مفید و کاربردی برای مخاطبان خود از جمله عواملی است که باعث خواهد شد تا مخاطب تمایل به بازگشت مجدد به سایت شما را داشته باشد. در واقع اگر در یکی از زمینه‌های کسب‌وکار فعالیت دارید، این امر به معنای سستی در برابر فعالیت دیگر نخواهد بود. همچنین توجه داشته باشید که روش‌های آموزشی بسیار متنوع شده است، به همین خاطر بهتر است تا همه آنها را مورد توجه خود قرار دهید. بسیاری از برندها با فعالیت جدی در این زمینه، به درآمد‌های باورنکردنی نیز دست پیدا کرده‌اند، با این حال بهتر است تا شروعی رایگان را داشته باشید تا مخاطب نسبت به کیفیت کار شما اطمینان حاصل کند.

۵- محتواها را بهینه‌سازی کنید

بهینه‌سازی محتوا به زبانی ساده یعنی رعایت اصول سئو در مطالب تولیدشده که باعث افزایش شانس دیده‌شدن آنها خواهد شد. در این رابطه روش‌های مختلفی برای انواع محتواها شامل متن، تصویر، ویدئو و فایل صوتی وجود دارد که ضروری است تا در این رابطه مطالعه کافی را داشته باشید. برای مثال انتخاب تیترا مناسب با توجه به کلمات کلیدی، یکی از اصول اولیه محسوب می‌شود. در آخر فراموش نکنید که حتی بهترین محتواها، بدون رعایت اصول سئو، شانس موفقیت بسیار کمی را خواهند داشت.

۶- از پست مهمان استفاده کنید

این امر که مطالب خود را در سایت‌های دیگر به نمایش درآورده و از مطالب دیگران نیز در سایت خود استفاده کنید، اقدامی است که از آن تحت عنوان پست مهمان یاد می‌شود. این امر کمک خواهد کرد تا شانس دیده‌شدن بیشتری را داشته باشید و با استفاده از پست مهمان، تنوع مطالب خود را افزایش دهید. در نهایت توجه داشته باشید که فعالیت شما نباید صرفاً جنبه تبلیغاتی داشته باشد. این نکته را همواره به خاطر داشته باشید که بهترین نوع تبلیغ، کیفیت کار بالا است. همچنین بررسی اقدامات مشابه سایر سایت‌ها در این زمینه راهنمای عمل بسیار خوبی برای شما خواهد بود.

۷- لینک‌های داخلی را افزایش دهید

به صورتی ساده، لینک داخلی را باید ارجاع‌های درون سایت به صفحات دیگر تعریف کرد. برای مثال شما می‌توانید در یک صفحه، لینک مقالات مرتبط با موضوع را نیز ذکر کرده و با این اقدام مخاطب را به ماندگاری بیشتر دعوت کنید. در این رابطه وجود تعداد زیادی از این لینک‌ها به ترافیک سایت شما کمک خواهد کرد، با این حال توجه داشته باشید که موارد کاملا باید با موضوع صفحه اصلی، ارتباط داشته باشند. در غیر این صورت ظاهری غیر حرفه‌ای را پیدا خواهید کرده و نتیجه لازم را به دست نخواهید آورد. در واقع به همان میزان که ایجاد پیوند میان مطالب مهم است، نحوه و تشخیص زمان و مکان درست آن نیز اهمیت دارد.

منبع: business2community



به قلم: لوکاس میگلر موسس برند اچ‌ان کی
ترجمه: علی آل علی

بازاریابی تاثیرگذار (Influencer Marketing) یکی از الگوهای رایج و مورد علاقه برندها در طول یک دهه اخیر محسوب می‌شود. امروزه اغلب برندها بدون استفاده از این شیوه توانایی جلب نظر مخاطب هدف و فروش بیشتر در حوزه کسب و کار را ندارند. براساس گزارش موسسه اینفلوئنسر مارکتینگ هاب، ۹۲ درصد از آژانس‌های بازاریابی تاثیرگذاری این شیوه را تایید کرده‌اند. به این ترتیب ما با شیوه‌های موثر و در عین حال تازه مواجه هستیم. این الگوی بازاریابی در طول یک دهه اخیر رشد و توسعه یافته است. تفاوت اصلی آن با الگوی بازاریابی سلبریتی محور میزان تخصص و مهارت بیشتر اینفلوئنسرها در حوزه کسب و کار و دامنه محدودتر مخاطبشان است. وقتی ما اقدام به همکاری با یک سلبریتی در سطح جهانی می‌کنیم، میزان تاثیرگذاری وی به اندازه افراد دارای مهارت نیست. همچنین بسیاری از افراد تبلیغات با حضور سلبریتی‌ها را باورپذیر نمی‌دانند. به این ترتیب برند ما با هزینه کلان در این حوزه توانایی جلب نظر مخاطب هدف را نخواهد داشت.

اگرچه الگوی بازاریابی تاثیرگذار در طول سال‌های اخیر پیشرفت بسیار زیادی داشته است، اما هنوز هم تردیدهای بسیار زیادی در ارتباط با آن وجود دارد. دلیل اصلی این تردید ناآشنایی برندها با شیوه‌های استفاده از این الگو است. بی‌شک آگاهی از نحوه استفاده درست از یک الگوی بازاریابی در ذهنیت ما نسبت به آن تاثیر خواهد گذاشت. در این مقاله هدف اصلی بررسی مزیت‌های کمتر شناخته‌شده الگوی بازاریابی تاثیرگذار است. در ادامه به شش حقیقت پنهان در این حوزه خواهیم پرداخت.

۱. تاثیرگذاری بیشتر اینفلوئنسرها

شیوه‌های بازاریابی سنتی برای دهه‌های متمادی حوزه بازاریابی را در اختیار خود داشته‌اند. این امر موجب ایجاد عادت استفاده از آنها شده است. بی‌تردید در چنین شرایطی تلاش برای استفاده از شیوه‌های تازه‌تر بسیار دشوار خواهد بود. یکی از نکات مهم در زمینه افزایش انگیزه برندها برای استفاده از شیوه‌های تازه‌تر تغییرات دنیای فناوری در طول دو دهه اخیر است. امروزه با تغییر سبک زندگی و عادت‌های مشتریان امکان استفاده از شیوه‌های سنتی بازاریابی وجود ندارد. در یک کلام، تاثیرگذاری شیوه‌های سنتی به شدت کاهش یافته است بنابراین جست‌وجوی برندها برای یافتن الگوهای بازاریابی جدید امری طبیعی خواهد بود.

یکی از دغدغه‌های اصلی برندها در دو دهه اخیر افزایش سطح باورپذیری محتوای بازاریابی‌شان بوده است. این امر مشکلات بسیار زیادی برای برندها ایجاد کرده است. وقتی مشتریان تبلیغات ما را باور نمی‌کنند، شانس‌مان برای تعامل عمیق با آنها و ادامه فروش محصولات کاهش خواهد یافت. جلب اعتماد مشتریان در دوره کنونی بسیار دشوار شده است. در این میان برندها دیگر امکان اتکا به شیوه‌های قدیمی از جمله ساخت تبلیغات با حضور سلبریتی‌های مختلف را ندارند. به این ترتیب نیاز به نسل نازمی از افراد مورد اعتماد مشتریان است. این نسل تازه همان افراد تاثیرگذار هستند. افراد تاثیرگذار به دلیل مهارت و شهرت نسبی در حوزه مشخصی از کسب و کار اعتماد مخاطب را پشت سرشان دارند بنابراین همکاری برندها با این اینفلوئنسرها مزیت‌های بسیار بیشتری در پی دارد.

هزینه‌های همکاری با افراد تاثیرگذار بسته به نوع کسب و کار و دامنه شهرت فرد مورد نظر متغیر است. برخی از برندهای بزرگ امکان صرف بودجه‌های چند میلیون دلاری برای حوزه بازاریابی را دارند. مزیت اصلی همکاری با اینفلوئنسرها عدم نیاز به بودجه کلان، مگر در صورت شهرت بسیار بالای فرد تاثیرگذار است. به این ترتیب ما بدون نیاز به صرف هزینه‌های کلان موفق به جلب همکاری اینفلوئنسرهای باتجربه و خوشنام خواهیم شد.

وقتی از الگوهای بازاریابی صحبت می‌کنیم، باید به بحث بازگشت سرمایه‌گذاری (Return Of Investment) برندها نیز اشاره شود. براساس گزارش موسسه HubSpot در این زمینه عملکرد الگوی بازاریابی تاثیرگذار به مراتب بیشتر از الگوهای دیگر است بنابراین در عمل ما با صرف هزینه کمتر امکان دسترسی به نتیجه بهتر را خواهیم داشت.

۲. ضرورت ارتباط حوزه تخصصی اینفلوئنسرها با کسب و کارمان
اشتباه بسیاری از برندها تلاش برای همکاری با اینفلوئنسرها براساس میزان شهرت‌شان است. بدون شک برند ما قصد جلب نظر تمام مشتریان حاضر در

یک حوزه را ندارند. به همین خاطر ما باید به مهارت و تخصص افراد بیشتر از شهرت‌شان توجه کنیم. تفاوت اصلی الگوی بازاریابی تاثیرگذار با سلبریتی محور نیز دقیقا در همین نکته نهفته است. برندها به هنگام تصمیم‌گیری برای همکاری با یک اینفلوئنسر نباید به میزان فالوورهای وی توجه کنند. وی حتی اگر میلیون‌ها فالوور نیز داشته باشد، در صورت عدم مهارت و تخصص در حوزه موردنظر ما نباید مورد توجه قرار گیرد. در غیر این صورت میزان باورپذیری کمپین برندها به شدت کاهش خواهد یافت.

توصیه من در این بخش اطمینان از تخصص فرد موردنظر در حوزه کسب و کارمان است. همچنین ارائه محصول موردنظر به اینفلوئنسر پیش از ضبط ویدئو برای کمپین بازاریابی ضروری خواهد بود. به این ترتیب اینفلوئنسر موردنظر امکان آشنایی بیشتر با محصول ما را خواهد یافت. یکی از افراد موفق در زمینه یافتن اینفلوئنسرهای مناسب برای بازاریابی جاش الیزنکس، موسس و مدیرعامل برند اسنوو، است. جاش یکی از کارآفرینان مطرح در حوزه تبلیغات است. در مصاحبه ایمیلی که با وی داشته‌ام، وی بر روی همکاری بلندمدت با اینفلوئنسرها تاکید داشت: «همکاری مناسب با افراد درست در زمینه بازاریابی به برندهای کوچک امکان رشد و فعالیت بهتر را می‌دهد. بسیاری از برندها در زمینه یافتن همکار مناسب دچار مشکل هستند. این امر به دلیل ناتوانی برندها در زمینه تعیین معیارهای درست برای همکاری با اینفلوئنسرها یا دیگر افراد مهم در حوزه بازاریابی روی می‌دهد. تاثیرگذاری همکاری با اینفلوئنسرها فقط در صورت تداوم برای مدت زمانی طولانی به چشم می‌آید. به همین خاطر ما باید در انتخاب طرف مقابل نهایت دقت را به خرج دهیم.»

اگر یک برند به طور مداوم اینفلوئنسر مورد نظرش را تغییر دهد، میزان اعتماد مخاطب هدف به آنها بسیار کاهش می‌یابد بنابراین پیش از هرگونه تصمیم‌گیری در زمینه همکاری با افراد تاثیرگذار تمام جوانب کار را بسنجید.

۳. دسترسی بهتر میکرواینفلوئنسرها به مخاطب هدف

بهترین شیوه برای دسترسی به مخاطب هدف همکاری با میکرواینفلوئنسرهاست. وقتی از میکرواینفلوئنسر صحبت می‌کنیم، منظور افراد تاثیرگذار در مقیاس خرد و بر روی دامنه بسیار محدود و تخصصی از مشتریان است. به این ترتیب ما فرصت جلب نظر مشتریان در ریزترین حوزه‌های کسب و کار را نیز خواهیم داشت. یکی از مزیت‌های اصلی همکاری با میکرواینفلوئنسرها امکان جلب نظر مشتریان سخت‌پسند است. برخی از برندها در زمینه تعامل با مشتریان با دسته از خریداران بیش از حد سختگیر مواجه می‌شوند. تعامل با این دسته از مشتریان بدون استفاده از میکرواینفلوئنسرها امکان‌پذیر نیست.

یکی از برندهای موفق در زمینه استفاده از میکرواینفلوئنسرها دانکین دوناتز است. این برند در طول سال‌های اخیر از طریق همکاری با این دسته از افراد تاثیرگذار موفق به جلب نظر دامنه وسیعی از مشتریان شده است. تفاوت عملکرد دانکین دوناتز با برندها و کسب و کارهای کوچک امکان تعامل همزمان با چندین فرد تاثیرگذار است. دلیل این امر بودجه فراوان این برند و دامنه گسترده فعالیتش است بنابراین با توجه به این شرایط استفاده از چند میکرواینفلوئنسر در کنار هم برای آنها فراهم شده است.

نکته جالب دربرابر استفاده برند دانکین دوناتز از الگوی بازاریابی مبتنی بر همکاری با میکرواینفلوئنسرها دستیابی به رکورد فروش ۳۰۰ میلیون دلاری قهوه در ایالات متحده بود. با توجه به این آمار فروش استفاده از شیوه موردنظر برای اغلب برندها ضروری است.

۴. اهمیت اعتبار و اصالت

در حوزه بازاریابی تاثیرگذار اعتبار و اصالت حرف اول را می‌زند. بسیاری از برندها به این نکته توجه کافی ندارند بنابراین اغلب هزینه‌های خود را به صرف هزینه بیشتر برای جلب همکاری افراد تاثیرگذار اختصاص می‌دهند. اگر برند ما نسبت به محتوای تولیدی اینفلوئنسر موردنظر توجه کافی نداشته باشد، اعتبارش به شدت در معرض خطر قرار می‌گیرد. ما باید همیشه نسبت به اعتبار برندها حساس باشیم. این امر نظارت بر تمام فعالیت‌های اینفلوئنسر موردنظر را ایجاب می‌کند. متأسفانه برخی از افراد تاثیرگذار به جای تولید محتوای منحصر به فرد برای هر برند اقدام به تقلید صرف از دیگران می‌کنند. نتیجه این امر ناتوانی برند ما در زمینه تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف خواهد بود.

بی‌تردید هیچ برندی اعتبارش را آسان به دست نیاورده است. به همین خاطر ما باید اقدام به همکاری با افراد تاثیرگذار مشخصی کنیم، اینکه اینفلوئنسر موردنظر

منبع: entrepreneur

۱۸ روش برای اینکه ارتباط موثرتری در محل کار داشته باشید



صحبت کردن سریع باعث می‌شود دیگران صحبت‌های‌تان را متوجه نشوند. از زبان غیرمعمول پیچیده یا اصطلاحات مبهم استفاده نکنید. عجل نپاشید و بیش از درک شنونده صحبت نکنید.

۱۵. بیشتر در مورد دیگران نگران باشید تا خودتان
نگرش «همه چیز در مورد من است» راه خوبی برای تعامل با دیگران نیست، زیرا همه چیز در مورد شما نیست. این مربوط به دیگران، همکاران، تیم‌ها، ادارات و شرکت‌های بزرگ است. خود، نیازها و منافع‌تان را در درجه بعدی قرار دهید.

۱۶. متواضع و بخشنده باشید
قانون طلایی، بدون فروتنی و درک نمی‌تواند اجرا شود. این امر در مورد ارتباطات واقعی، عمیق و کامل نیز صدق می‌کند. هیچ شرمی در انسان بودن نیست، پس هنگام برقراری ارتباط با رئیس، هم‌تیمی‌ها و کارکنان خود، همیشه انسان متواضع و بخشنده‌ای باشید.

۱۷. محل کارتان را تمیز و منظم نگه دارید
اگر دفتری در هم و بر هم داشته باشید کسی تمایل نخواهد داشت با شما ارتباط برقرار کرده و صحبت کند، اما زمانی که همه چیز سر جای خود و با نظم و انضباط قرار گرفته باشد دیگران نیز بیشتر تمایل خواهند داشت به شما نزدیک شوند.

۱۸. بهداشت شخصی خوبی داشته باشید
ایمن مورد چنان واضح است که نیازی به گفتن ندارد. رعایت بهداشت شخصی در تعامل‌های اجتماعی امری ضروری است. در غیاب آن، شخص مقابل شما، بدون در نظر گرفتن اینکه سخنران یا شنونده است، دلایل زیادی برای مشارکت نکردن با شما دارد.

افکار نهایی
برقراری ارتباط مؤثر در محل کار، فراتر از کلمات می‌رود، با نگرش و افکار درست، مهارت‌های ارتباطی که با کارکنان، همکاران و رئیس خود نیاز دارید را به دست خواهید آورد. این ۱۸ راه بالا را در محل کار خود تمرین کرده و شروع به بهبود مهارت‌های ارتباطی در محل کار کنید.

منبع: Lifehack/ucan

هنگامی که می‌دانند همان‌گونه که با دیگران رفتار می‌کنید با آنها نیز رفتار می‌کنند، دوست دارند بشنوند چه می‌خواهید بگویید.

۹. یک شخص خوشحال باشید که با همه مهربان است
آیا دوست دارید با یک فرد بداخلاق و اخمو هم‌کلام شوید؟ به طور حتم دوست ندارید. افراد دیگر نیز همین‌گونه هستند. حتی زمانی که حوصله ندارید، سعی کنید خوشحال و مهربان باشید.

۱۰. آرامش خود را تحت فشار حفظ کنید
این یکی از سخت‌ترین راهکارها برای یادگیری است، اما به خوبی جواب می‌دهد. همه ما از افسران پلیس، جراحان و دیگر کسانی که در شرایط مرگ و زندگی آرامش خود را حفظ کرده‌اند شگفت‌زده شده‌ایم. اگر خودمان در چنین شرایطی با این افراد بودیم بلافاصله دستورات‌شان را پیروی می‌کردیم. هنگامی که در شرایط سخت آرام هستید، دیگران نیز تمایل دارند به حرف‌های‌تان گوش دهند.

۱۱. دوستانه و محترم باشید
این آزمایش را امتحان کنید: دفعه بعد که شما با یک نماینده پشتیبانی، با صدایی خسته پای تلفن صحبت می‌کنید، تا جایی که می‌توانید شاد، دوستانه و مؤدب باشید. شما می‌توانید تغییر صدای آنها را همان‌گونه که شادتر می‌شوند متوجه شوید.

۱۲. توجه دیگران را جلب کنید
جلب توجه دیگران، با برقراری ارتباط و دادن و گرفتن در یک مکالمه درست صورت می‌گیرد. وقتی این کار را می‌کنید، نظر دیگران را جلب می‌کنید. اگر آماده نیستید که به طور کامل فرد مقابل را به خود جذب کنید، قبل از شروع ارتباطی مهم، کمی صبر کنید.

۱۳. زمان را هدر ندهید
همه ما با زمان محدود به دنیا آمده‌ایم. بنابراین، تعجب‌آور نیست که مردم دوست ندارند زمان خود را الکی از دست دهند. بدانید که چه چیزی باید بگویید یا یاد بگیرید، حرف‌تان را مستقیم بزنید و سپس مکالمه را به پایان برسانید تا طرف مقابل شما این احساس را نداشته باشد که زمانش به هدر می‌رود.

۱۴. آهسته صحبت کنید و از کلمات پیچیده استفاده نکنید

۳. با صدای نرم صحبت کنید
رسانه‌های اجتماعی به ما یاد می‌دهند که وقتی همه فریاد می‌زنند، صدای آرام، بلندتر از همه شنیده می‌شود. حتی زمانی که می‌خواهید صدای خود را بالا ببرید، این کار را انجام ندهید، چراکه بسیار واضح‌تر شنیده خواهید شد.

۴. دیگران را به خاطر کارهای بارزشان تحسین کنید
افرادی که احساس می‌کنند دیگران قدرشان را نمی‌دانند، شنوندگان خوبی نیستند. آنها ممکن است این کار را وقت تلف کردن بدانند و صحبت‌های طرف مقابل را قبول نداشته باشند، اما هنگامی که به یک فرد ارزش داده می‌شود و این موضوع به آنها گفته می‌شود، آنها با اشتیاق گوش خواهند داد. ستایش، آنتن‌های بهتری در شنونده ایجاد می‌کند.

۵. صادق و باخلاق باشید
به طور حتم دلایلی وجود دارد که مردم از سیاستمداران، وکلا و فروشندگان اتومبیل دست دوم خوش‌شان نمی‌آید. این افراد سعی می‌کنند دیگران را با زبانی چرب و نرم گول بزنند. صادق و باخلاق باشید، چراکه با این کار، اعتماد دیگران را جلب خواهید کرد و مردم فکر می‌کنند که شما قابل اعتماد هستید.

۶. هرگز از زبان توهین یا الفاظ رکیک استفاده نکنید
مهم نیست فرد به چه میزان بد باشد، صحبت کردن با آن فرد به نحوی که توهین‌آمیز به نظر برسد، از تعامل شما با آنها جلوگیری می‌کند. قبل از بیان کلمات کمی مکث کرده و به آن‌ها فکر کنید. در این صورت کسانی که در اطراف شما هستند، بیشتر مشتاق خواهند بود آنچه می‌گویید را بشنوند.

۷. اخلاق کاری خوب داشته باشید
هیچ کس افراد بی‌مسئولیت را دوست ندارد. پس فرد مسئولیت‌پذیری باشید و برای کمک به همکاران خود که نیاز به یک دست اضافی دارند، تلاش کنید.

۸. به صورت منصفانه با دیگران رفتار کنید
اگر افراد شرکت، شما را به عنوان فردی که با همه یکسان برخورد نمی‌کند ببینند، دیگر به صحبت‌های شما گوش نخواهند داد، اما

اگر چه ما انسان‌ها ارتباطات کلامی را اختراع کردیم، اما هنوز هم در آن خیلی خوب نیستیم. ارتباطات واضح و وظیفه اصلی رهبران کسب‌وکار و یکی از سخت‌ترین مهارت‌هایی است که باید کسب کنند. زیرا اگر این مهارت را نداشته باشند، کارکنان نمی‌توانند با هم همکاری کنند و هیچ اتفاق مفیدی رخ نمی‌دهد. در این مطلب ما ۱۸ راه بهبود ارتباط در محل کار را بررسی می‌کنیم تا کارایی بیشتری داشته باشید.

ارتباطات چیست؟
مهندسان رادیو می‌دانند که برای برقراری ارتباط خوب، فرستنده باید قوی باشد، گیرنده یک آنتن خوب داشته باشد و باید تداخل رادیویی (RF) بسیار کم باشد. این در مورد ارسال، دریافت و صدا است. به همین ترتیب، فردی که ارتباط برقرار می‌کند (کلامی، نوشتاری و غیره) باید واضح باشد؛ گیرنده باید توجه کند و حواس‌پرتی‌ها و وقفه‌ها باید به حداقل برسند.

مشکل این است که همه ما به ندرت این سه مورد را انجام می‌دهیم و از این رو بسیاری از ارتباطات اداری شکست می‌خورد. با این وجود هر کس دارای ابزارهایی است که می‌تواند همه این موارد را بهبود بخشد. هنگامی که رهبران در این سه مورد خوب هستند، کارکنان نیز تمایل دارند ارتباط خود را در این راستا تقویت کنند.

چگونگی ارتباط مؤثر در محل کار
در اینجا چند راهنمایی آسان برای بهبود ارتباط در محل کار را به شما معرفی می‌کنیم.

۱. یک شنونده خوب باشید
شما یک گیرنده هستید و نیاز به یک آنتن خوب دارید. در حقیقت، هر کدام از شما دو آنتن دارید یکی گوش‌های‌تان، که باید دو برابر خاصیت فرستندگی داشته باشند؛ دیگری دهان‌تان است. گوش دادن خوب با حضور کامل در لحظه آغاز می‌شود. هرچه میزان گوش دادن شما کم باشد، طرف مقابل فکر می‌کند که به او اهمیت نمی‌دهید.

۲. شایعه پراکنی نکنید
شایعات در محل کار بسیار مخرب هستند. این «اطلاعات» غیرضروری برای انجام کار، بسیار منحرف‌کننده بوده و زمان را هدر می‌دهد.



چالش مسافرت‌های کاری در تعطیلات

به قلم: ایوان ویدجا یا کارشناس کسب و کار و صاحب سایت noobpreneur.com
ترجمه: علی آل‌علی

فعالیت کاری گاهی اوقات دشواری‌های خاص خود را دارد. بسیاری از افراد در روزهای تعطیل یا مناسبت‌های مهم مشغول رسیدگی به امور خانوادگی و وقت‌گذرانی در کنار دوستان هستند. در این میان برخی دیگر باید به امور شرکت رسیدگی کنند. نکته جالب اینکه گاهی اوقات کارمندان یا مدیران باید در تعطیلات به سفرهای کاری نیز بروند. در چنین شرایطی بسیاری از افراد از فعالیت کاری متنفر می‌شوند. در این شرایط امکان اجتناب از فعالیت کاری وجود ندارد. به همین خاطر همه ما باید سفرهای کاری را قبول کنیم. در این وضعیت برخی از توصیه‌های کاربردی امکان کاهش دشواری سفر در روزهای تعطیل را فراهم می‌سازد. در این مقاله هدف اصلی بررسی نکات تاثیرگذار و مناسب برای سفر کاری در روزهای تعطیل است. به این ترتیب دست کم ما در طول سفر سختی کمتری را تحمل خواهیم کرد. یکی از چالش‌های عجیب در ایام تعطیل گرانی بیشتر کالاها در بسیاری از شهرهاست. همچنین در این روزها رویدادهای بسیار زیادی در جریان است، بنابراین امکان حواس‌پرتی افراد بسیار بیشتر می‌شود. ما باید به گونه‌ای مناسب با این دو چالش و بسیاری از چالش‌های دیگر دست و پنجه نرم کنیم.

۱. اهمیت برنامه‌ریزی

برنامه‌ریزی برای مدیریت امور کسب و کار اهمیت بسیار زیادی دارد. در تعطیلات بسیاری از افراد پس از گذراندن روزهای پرفشار کسب و کار به دنبال آرامش و دوری از کار هستند. این امر موجب دوری آنها از کار روزمره می‌شود. در نقطه مقابل برخی از افراد به دلایل سازمانی در سفر کاری هستند. البته برخی از افراد در طول تعطیلات نکته‌های مهمی به ذهن‌شان می‌رسد. به این ترتیب در طول تعطیلات اقدام به فعالیت و برنامه‌ریزی کاری می‌کنند. گاهی اوقات تلاش برای ترتیب یک قرار ملاقات با مشتریان در روزهای تعطیل بهترین ایده ممکن نیست. به این ترتیب ما باید زمانی مناسب پس از پایان تعطیلات را برای ملاقات پیشنهاد دهیم. در این زمینه برنامه‌ریزی اهمیت فراوانی دارد. بسیاری از افراد در سفرهای کاری به برنامه‌ریزی توجهی ندارند. به همین خاطر فرایند فعالیت آنها بیش از حد معمول به طول می‌انجامد.

۲. حضور پیش از موعد در محل

سفرهای کاری همیشه چالش‌های خاص خود را دارند. در ایام تعطیلات خطوط حمل و نقل بین شهری ترافیک بی‌سابقه‌ای را تجربه می‌کنند بنابراین ما باید اندکی زودتر برای حضور در محل موردنظر آماده شویم. این امر در صورت بروز تاخیر در پرواز یا هرگونه اتفاق پیش‌بینی‌نشده‌ای ما را دچار مشکل نخواهد کرد. وقت‌شناسی در زمینه کسب و کار اهمیت بسیار زیادی دارد، حتی اگر افراد در تعطیلات باشند. استفاده از وسایل حمل و نقل عمومی در داخل شهرها برای عبور و مرور سریع ایده کاربردی محسوب می‌شود. با این حال در روزهای تعطیل ازدحام بسیار زیادی در وسایل نقلیه عمومی مشاهده می‌شود بنابراین شاید اجاره یک خودرو برای چند روز ایده بدی نباشد. امروزه بسیاری از شرکت‌ها و سایت‌های معروف خدمات اجاره خودرو ارائه می‌کنند. به این ترتیب ما فرصت پرهیز از شلوغی و دشواری تردد در شهر را خواهیم داشت. بی‌تردید شلوغی راه یا وسایل نقلیه بهانه مناسبی برای تاخیر در جلسات مهم کاری محسوب نمی‌شود. در این زمینه تفاوتی بین روزهای عادی و تعطیلات نیست.

۳. اهمیت برخورد هوشمندانه

برنامه‌ریزی برای حضور در محل ملاقات کاری یا ساختمان شرکت موردنظر با استفاده از ابزارهای هوشمند بسیار ساده شده است. ساعت‌های هوشمند توانایی اعلام اختراهای متعدد به افراد در زمینه آمادگی برای قرار ملاقات را دارند. همچنین ما امکان جست‌وجوی آنلاین درباره افرادی را که با آنها قرار ملاقات داریم، خواهیم داشت. این امر اطلاعات مناسبی درباره افراد موردنظر به ما می‌دهد. هرچه ما در ملاقات با افراد موردنظر آماده‌تر به نظر برسیم، توانایی تاثیرگذاری بیشتری خواهیم داشت. به این ترتیب سرنوشت معامله یا تعامل ما با دیگران بهتر رقم خواهد خورد.

۴. آرامش خود را حفظ کنید

فعالیت کاری در تعطیلات نگرانی و استرس‌های خاص خود را دارد. در این شرایط بسیاری از افراد بیش از حد دست‌پاچه می‌شوند. توصیه اساسی من در چنین شرایطی حفظ خونسردی است. با عجله و نگرانی بیش از حد هیچ مشکلی حل نخواهد شد.

بسیاری از افراد در مسافرت‌های کاری فشار بیش از حدی به خود می‌آورند. این امر موجب خستگی سریع افراد خواهد شد. ما باید اندکی از مسافرت کاری‌مان لذت هم ببریم بنابراین استراحت در طول سفر باید همیشه مدنظر افراد قرار داشته باشد. در غیر این صورت سفر موردنظر برای افراد جذابیت چندانی نخواهد داشت.

۵. پرهیز از وقت‌گذرانی بی‌مورد

در ایام تعطیل بسیاری از مردم درگیر فعالیت‌های مختلف تفریحی هستند. این امر همیشه افراد در حال سفر کاری را وسوسه می‌کند. حضور در کارناوال‌های مهم یا حتی مناطق گردشگری برای تمام افراد جذابیت خاص خود را دارد. توصیه من در این شرایط پرهیز از وقت‌گذرانی بی‌مورد در مناطق تفریحی است. هدف اصلی ما از حضور در این سفر دستیابی به اهداف کاری است بنابراین نباید با وقت‌گذرانی‌های بی‌مورد فرصت پیش روی را از دست دهیم.

شاید در نگاه نخست حضور در سفر کاری آن هم در روزهای تعطیل بسیار دشوار باشد. یکی از نکات امیدبخش در این زمان امکان بهره‌مندی از شرایط کاری و ارتقای سازمانی در سال آینده است. به این ترتیب تحمل شرایط نسبتاً دشوار سفرهای کاری در تعطیلات ساده‌تر خواهد شد.

منبع: noobpreneur



فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

شنبه ۱۲ بهمن ۱۳۹۸ | شماره ۱۴۸۴ | صفحه ۱۶

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: هنر سرزمین سبز

دفتر مرکزی: میدان هفت تیر، خیابان لطفی، پلاک ۴۹

دفتر مرکزی: ۸۶۰۷۳۳۸۱

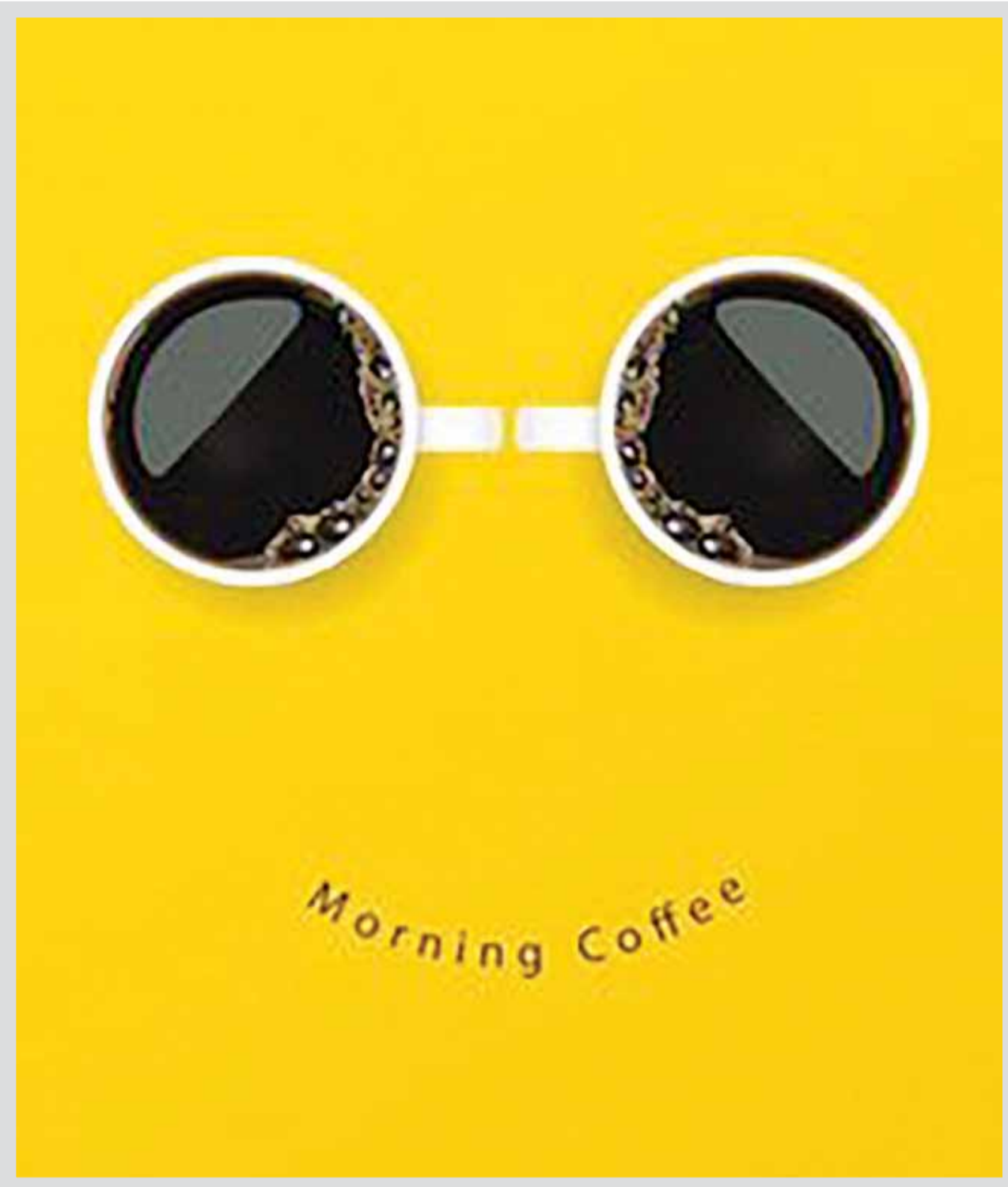
روابط عمومی: ۸۶۰۷۳۱۴۳ فکس تحریریه: ۸۸۸۲۷۱۱۲

سازمان آگهی‌ها: ۸۶۰۷۳۳۱۲ امور مشترکین: ۸۶۰۷۳۱۴۳

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

WWW.FORSATONLINE.COM

INFO@FORSATONLINE.COM

فراخوان مناقصه عمومی
یک مرحله‌ای (نوبت اول)

سازمان جهاد کشاورزی
استان کردستان

سازمان جهاد کشاورزی استان کردستان در نظر دارد به استناد نامه شماره ۷۲۲/۳۶۰۰۲/د مورخه ۹۸/۱۱/۳ مدیریت آب و خاک و امور فنی مهندسی نسبت به برگزاری مناقصه عمومی یک مرحله‌ای با موضوع اجرای پروژه احداث و بهسازی کانال آبیاری اراضی کشاورزی روستاهای جعفرآباد و قجر شهرستان دیواندره از توابع استان کردستان از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس WWW.SETADIRAN.IR بشرح مشخصات ذیل اقدام نماید.

لذا کلیه مراحل برگزاری فراخوان از دریافت و تحویل اسناد تا ارائه پیشنهاد پیمانکاران و بازگشایی آن‌ها از طریق سامانه مذکور انجام خواهد شد. لذا ضروری است پیمانکاران در صورت عدم ثبت نام قبلی، جهت ثبت نام در سایت مذکور و تهیه گواهی امضاء الکترونیکی اقدام نمایند.

۱- نام و نشانی کارفرما: سنندج - بلوار پاسداران - جنب دانشگاه آزاد اسلامی - سازمان جهاد کشاورزی استان کردستان - اداره امور پیمان و قراردادهای - شماره تماس: ۳۳۲۸۹۲۰۰ - ۰۸۷ ، شماره فکس: ۳۳۲۸۸۷۹۹ - ۰۸۷ ، کدپستی: ۶۶۱۶۹ / ۳۵۳۸۳

۲- پایه و رشته گواهینامه صلاحیت لازم: گواهینامه صلاحیت فنی پیمانکاری اشخاص حقیقی حداقل رتبه یک و یا شرکتهای پیمانکاری حداقل رتبه ۵ (پنج) در رشته آب اخذ شده از معاونت عمرانی استانداری یا سازمان مدیریت برنامه ریزی. با ظرفیت آزاد حجم کاری و ریالی (ملاک سنجش گواهینامه در سایت ساجار می باشد)

توجه: لازم است مشخصات و ظرفیت کاری مندرج در سایت ساجار ضمیمه گواهینامه صلاحیت مذکور گردد.

۳- محدوده کار و برآورد اولیه مناقصه: روستاهای جعفرآباد و قجر شهرستان دیواندره با مبلغ ۴,۹۰۲,۸۸۳,۲۹۲ ریال مطابق آنالیز بها در اسناد مناقصه

۴- روش ارزیابی کیفی: ارزیابی کیفی ساده مطابق بند الف ماده ۱۱ آیین نامه اجرایی بند ج ماده ۱۲ قانون برگزاری مناقصات

۵- نوع و مبلغ تضمین شرکت در مناقصه: مبلغ ۲۴۵,۱۴۴,۱۶۵ ریال مطابق آیین نامه تضمین معاملات دولتی به نامه شماره ۱۲۳۴۰۲/ت/۵۰۶۵۹ مورخ ۹۴/۹/۲۲ (بشرح اسناد و کاربرگ مناقصه)

۶- تاریخ انتشار و مهلت دریافت و تحویل و تشکیل جلسه اسناد در سامانه:

تاریخ انتشار: ساعت ۹ صبح روز دوشنبه مورخ ۹۸/۱۱/۱۴

تاریخ دریافت: ساعت ۹ صبح روز دوشنبه مورخ ۹۸/۱۱/۱۴ لغایت ساعت ۱۹ عصر روز پنجشنبه مورخ ۹۸/۱۱/۱۷

تاریخ تحویل اسناد: ساعت ۱۹ عصر روز یکشنبه مورخ ۹۸/۱۱/۲۷

تاریخ تشکیل جلسه: ساعت ۹ صبح روز دوشنبه مورخ ۹۸/۱۱/۲۸ در اداره امور پیمان و قراردادهای سازمان

ردیف	موضوع	کد فراخوان	برآورد اولیه (ریال) و محل تامین اعتبار
۱	احداث و بهسازی کانال آبیاری اراضی کشاورزی روستاهای جعفرآباد و قجر شهرستان دیواندره از توابع استان کردستان	۲۰۹۸۰۰۰۰۷۱۰۰۰۰۲۴	۴,۹۰۲,۸۸۳,۲۹۲ ریال طرح احداث و بهسازی کانالهای آبیاری عمومی اسناد خزانه اسلامی بانماد اخذ (۸۱۵) باسررسید ۱۴۰۱/۴/۶

(هزینه چاپ آگهی بر عهده برنده مناقصه می باشد)

روابط عمومی سازمان جهاد کشاورزی استان کردستان



سازمان آگهی‌ها

۸۶۰۷۳۱۴۳