

فرصت امروز

برای کسب وکار آفرینی

سقوط قیمت سکه و دلار

قیمت دلار به روند کاهشی خود ادامه داد و از ۳۲ هزار و ۲۰۰ تومان در روز یکشنبه به کمتر از ۲۹ هزار تومان در روز سه‌شنبه رسید. هر اسکناس در روز سه‌شنبه در صرافی‌های بانکی با افت ۲ هزار و ۵۰۰ تومانی به رقم ۲۸ هزار و ۲۰۰ تومان عقب‌نشینی کرد. در این روز...

۴

صندوق بین‌المللی پول پیش‌بینی کرد

پایان رکود اقتصادی ایران
از سال بعد

فرصت امروز: به نوشته صندوق بین‌المللی پول، اقتصاد ایران سال آینده از رکود خارج می‌شود. صندوق بین‌المللی پول در جدیدترین به‌روزرسانی گزارش «دورنمای اقتصاد منطقه خاورمیانه و آسیای مرکزی» اعلام کرد که بخش بزرگی از کشورهای این منطقه از جمله ایران، سال آینده وضعیت اقتصادی بهتری را تجربه خواهند کرد. به گفته صندوق بین‌المللی پول، شیوع کرونا و کاهش قیمت نفت در حالی هم رشد اقتصادی و هم توانایی مالی کشورهای منطقه خاورمیانه را تحت تأثیر قرار داده که این کشورها در سال آینده میلادی، به وضعیت بهتری دست پیدا خواهند کرد. صندوق بین‌المللی پول در گزارش خود، رشد اقتصادی سال قبل ایران را منفی ۶.۵ درصد، رشد اقتصادی پیش‌بینی شده امسال را منفی ۵ درصد و رشد اقتصادی پیش‌بینی شده برای سال بعد را مثبت ۳.۲ درصد تخمین زده است. به گفته صندوق بین‌المللی پول، تورم امسال ایران ۳۱ درصد خواهد بود که این رقم سال آینده به ۲۹.۳ درصد کاهش پیدا خواهد کرد. به گفته صندوق بین‌المللی پول، رشد اقتصادی سال قبل عراق نیز مثبت ۴.۴ درصد، رشد...

۴

دکتر مجید قاسمی در «اولین کنفرانس علم، فناوری و پیچیدگی اقتصادی» مطرح کرد

رابطه پیچیدگی اقتصادی و توسعه ملی

۲

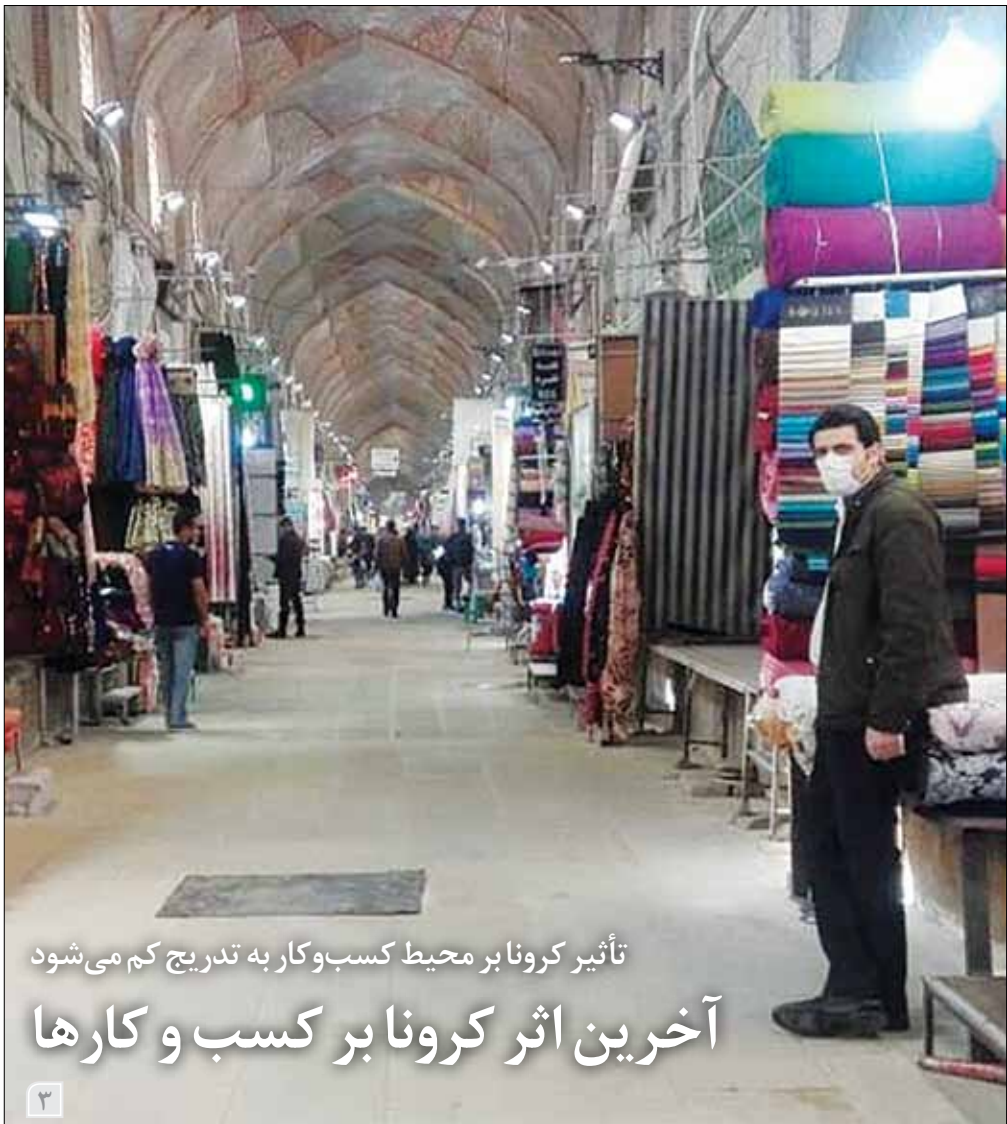
مدیریت و کسب‌وکار



مترجم جدید فیس‌بوک ۱۰۰
زبان مختلف را با یادگیری
ماشین ترجمه می‌کند

- ۱۰ ویژگی مهم افراد خلاق که علم ثابت کرده است
- دوربین اپل ۱۲ مورد توجه فیلم‌بردار مطرح هالیوودی
- صنعت خودرو حوزه جدید برند هوآوی
- ۴ خدمت متنوع برای حفظ مشتریان
- چرا کمپین‌های بازاریابی شکست می‌خورند؟
- موتور جست و جوگر گوگل هوشمندتر خواهد شد

۸ تا ۱۶



تأثیر کرونا بر محیط کسب‌وکار به تدریج کم می‌شود

آخرین اثر کرونا بر کسب و کارها

۳

انتقاد وزیر بهداشت از عدم رعایت پروتکل‌های بهداشتی

چند نفر را جریمه کردید و چه تعداد از جاده‌ها را بستید؟

از پروازهای ما منطبق با پروتکل‌های بهداشتی است؟ نمی‌دانم چه کسی باید اینها را حل کند. چند ماه است که داریم خواهش می‌کنیم؟ چقدر من و همکارانم باید التماس کنیم؟ کجای دنیا وزیر بهداشت پرسل بهداشت و درمان دارند التماس می‌کنند. در کشورهایی که در جمع کردن اپیدمی توفیق حاصل کردند، وزیر بهداشت می‌نویسد و می‌خواهد و همه مکلف به اجرا هستند. اینجا وزیر بهداشت تمنا می‌کند، خواهش می‌کند و زانو می‌زند، اما کسی گوش نمی‌دهد. کدام یک از اتوبوس‌های ما منطبق با اصول پروتکل‌های بهداشتی است؟ در تهران اعلام کرده‌ایم که داخل شهر منبع توسعه ویروس است که با جشش‌هایی که ویروس پیدا کرده، قدرت سرایتش ۱۰ برابر شده است. گفتند تا پایان اردیبهشت اتوبوس اضافه می‌شود، اما یک اتوبوس هم اضافه نشد.»

نمکی ادامه داد: «اعلام شد که هر کس ماسک نزنند، جریمه می‌شود. من در سه چهار روز قبل در خیابان تماشا کردم که ۴۰ درصد از افرادی که در اتوبوس بودند ماسک نزنند، آیا می‌توان به این‌صورت عفونت جمع کرد؟ فقط من و همکارانم باید تر رودخانه جنازه و زخمی جمع کنیم؟ بیماری که نه دارو دارد و نه واکسن و فقط راهش پیشگیری و فاصله‌گذاری است. از عالم‌ترین دانشمندان ویروس‌شناسی بپرسید که این ویروس کی تمام می‌شود، می‌گوید نمی‌دانم، بپرسید کی دارو پیدا می‌کند، می‌گوید نمی‌دانم، اما می‌گوید یک چیز را می‌دانم که این ویروس با پیشگیری قابل کنترل است. پیشگیری هم شامل فاصله‌گذاری، ماسک، شستن دست و... است.»

وزیر بهداشت به تنهایی نمی‌تواند این وضعیت را جمع کند وزیر بهداشت با بیان اینکه «من در میان مردم حضور دارم، می‌روم می‌بینم ناوا می‌گوید چه کنم همه بیرون در هم و بدون فاصله‌گذاری هستند»، افزود: «اینها الناس بدانید که من به عنوان وزیر بهداشت نمی‌توانم به تنهایی این اپیدمی و وضعیت را جمع کنم و جمع کردن آن اصل بسیار فراتر از این می‌خواهد. روزی چند اتوبوس از مرزهای جنوب شرق این سرزمین را با انواع آلودگی طی می‌کند و به چالدران می‌آید. من که نمی‌توانم جلویش را بگیرم، کجا باید اجازه ندهد که اینها بیایند؟ اینجا پرواز که نمی‌کنند، بلکه در طول این سرزمین با خودشان آلودگی می‌آورند. در کجای دنیا اجازه چنین تخطفی را می‌دهند؟ نه یک روز و دو روز، بلکه امار داریم که تعداد زیادی از اینها در خانه‌های افراد در شمال استان شما پذیرایی می‌شوند تا بتوانند از مرز خارج شوند. من آمارش را دارم و خیلی چیزهای دیگر هم دارم که صلاح نمی‌بینم رو کنم.»

نمکی در انتها گفت: «اگر روزی قرار باشد که عدم توفیق در مدیریت اپیدمی را به حساب وزارت بهداشت بنویسند، دهانم باز خواهد شد و خواهم گفت که چه کسانی چه کردند. اجازه نمی‌دهم که خون شهید سلامت پامال دغدغه‌های دیگر شود. دو یا سه اتوبوس می‌خواهد از مرزی خارج شود، استاندار آنها را جمع می‌کند و به اردوگاهی در ورامین می‌فرستند و دوباره برمی‌گردند و کل مسیر را الوده کرده و در آنجا کانون آلودگی داریم. اینها دردهایمی است که اگر برای علاجش فکر نکنیم، این اپیدمی ما را گرفتارتر می‌کند. مدتی حرف زده بودم و این درد دل‌ها داشت خفهام می‌کرد و اینجا که همدلان و همزمان خودم را دیدم، حرف‌هایم را گفتم.»

بچه‌های ما را بزنند، در این دوران هم در داخل افراد وطن فروش و ناجوانمرد، گرامی دادند که VOA، بی‌بی‌سی و ایران اینترنشنال ما را بزنند؛ تا زمانی که موج خودشان را گرفتار کرد. البته ما هرگز که پشت در بیمارستان‌ها و در پارک‌های‌شان چه افتتاحی به بار آمد، کشورهایی که ۱۰ برابر ما تخت داشتند، آی‌سی‌یو داشتند و ۲۰ برابر ما پرسنل داشتند که حقوقش را به موقع می‌گرفت. بعد هم اعلام کردند که ایران تعداد مرگ‌ها را به درستی اعلام نمی‌کند، اما خدا را شاهد می‌گیرم که یکی از شفاف‌ترین آمارهای جهان، آمار جمهوری اسلامی است که تماماً قابل دفاع و مبتنی بر به‌روزترین مستندات است.»

* هزینه روزانه ۱۰ میلیارد تومانی در اوج تحریم‌ها

به گفته نمکی، «البته در اوج این گرفتاری و فراز و فرود عزیزان زیادی هم به کمک ما آمدند. نیروهای مسلح و ... در روزهای اول در دفترم درنشته بودم که سردار سلامی زنگ زد که ما با همه بچه‌های سپاه هستیم. فرمانده ناجا زنگ زد که ما هستیم، از بسیج زنگ زدند که ما با همه بچه‌های بسیج هستیم. نیروی انتظامی با همه قدرت آمد و روز ۱۳ پدر فرمانده ناجا تا چهار صبح کف خیابان بود. از همه مهمتر نفس قدسی مردی به نام مقام معظم رهبری بود که آنقدر دلاگرم‌کننده بود و حمایت‌های‌شان ما را سرفراز کرد که نمی‌توان آن را وصف کرد. در عین حال کمک‌های مومنانه، سازمان‌های مردم‌نهاد و ... انجام شد و یک موج عظیمی شکل گرفت که برای این سرزمین افتخار آفرید.»

وزیر بهداشت با اشاره به هزینه روزانه ۱۰ میلیاردی در اوج تحریم‌ها گفت: «معتمد که آنچه را که باید در وزارت بهداشت به کار می‌گرفتیم، گرچه با یک رویکرد جدید داریم کار را آغاز می‌کنیم، به طوری که در حوزه بیماری‌رایی، وقتی طرف را بافتیم با چه ضمانت اجرایی باید ایزوله کنیم که دیگران را الوده نکند که در این زمینه پیش‌نویس‌ها را آماده کردیم و تعداد تست‌های‌مان را افزایش می‌دهیم. امروز روزانه ۱۲۰۰ تست را به روزی ۲۵ هزار تست رسانده‌ایم. انجام روزانه ۲۵ هزار تست یعنی روزی ۶۵ میلیارد تومان هزینه. حال می‌خواهیم این میزان را به ۴۰ هزار تست برسانیم یعنی روزی ۱۰ میلیارد تومان هزینه. حال در حصر اقتصادی و وقتی ۱۰ ماه کارانه پرستاران را عقب هستیم، روزی ۱۰ میلیارد هزینه تست برای من تحریم زده هزینه کمی نیست. به هر حال شروع کردیم و تمام موارد مثبت در سامانه سیب ثبت شده و ردیابی می‌شوند، تمام افرادی که با موارد مثبت ارتباط داشتند، پیگیری می‌شوند و ردیابی‌های مکرر ادامه دارد تا در مراحل اولیه بیماری را زمین‌گیر کنیم. کاری که در دوره قبل با سامانه سیب و در کنار بسیج و با ۴۰۳۰۰ هزار اکیپ و در مرحله دوم بیش از ۴۰ میلیون افراد پرریسک و در مرحله سوم حدود ۳۴ میلیون نفر را غربالگری کردیم. مجدداً باید این اقدامات را با همدلی با سایر دستگاه‌ها انجام دهیم، اما اینها کافی نیست.»

تهران منبع ویروس است، اما یک اتوبوس هم اضافه نشد او در ادامه انتقادهای خود گفت: «یکی از دردهای درونم این است که نمی‌توان اپیدمی را با خواش جمع کرد. طرف بمب ویروس است و وقتی به او می‌گوییم چرا ماسک نزدی، می‌گوید به کرونا اعتقاد ندارم! چند وقت است که ما داریم التماس می‌کنیم، اما کدام یک

این حرف را می‌زدم عده‌ای با لیخندها و نگاه‌های عاقل‌اندر سفیه می‌کردند، به ما نگاه می‌کردند که چه می‌گوییم. یکی از عزیزان به من گفت که شاهد بودم که در ابتدای اپیدمی اعلام کردی که آتشی بر نستان این کشور خواهد افتاد که دامن تک تک خانواده‌ها را خواهد گرفت. در بهمن ماه ایستادم تا در ۳۶ ورودی این مملکت گیت بازرسی بگذاریم. بعد از گرفتاری در گرداب قم، بعد از دو هفته تازه تعدادی کیت PCR به صورت چمدانی یکی از دوستانم از ژنو آورد، اما در روز اول بهمن ماه کیت PCR را برای شناسایی کووید-۱۹ در انستیتو پاستور طراحی کردیم و ۵۷ دانشجوی خودمان را که از ووهان آوردیم، در همینجا تست کردیم.»

نمکی با اشاره به اینکه «بعد از ورود ویروس، دکتر جان‌بابایی را به تک تک استان‌ها فرستادم که تخت آماده کنند»، افزود: «بر همین اساس ۲ هزار تخت آی‌سی‌یو و ۹۰۰ ونتیلاتور در عرض دو هفته آماده شد. این رکورد در تاریخ جهان هم بی‌بدیل است. اولین موارد ویروس را شناسایی کردیم، روزهای بسیار سختی بود. روزنگار این ایام سخت را نوشته‌ام، بعضی از تلخی‌ها، تنهایی‌ها، غربت‌ها و عدم درک متقابل‌ها آدم را به شدت می‌سوزاند. کمبود لباس و ماسک و... و در اوج غربت این سرزمین و در اوج بی‌رحمی دشمن. بعد از واقعه کربلا، ملت شیعه چنین ظلمی را که امروز ما تحمل می‌کنیم، نکرده است.»

* آمار ایران از شفاف‌ترین آمارهای کرونا در دنیا است

وی ادامه داد: «فرق ما با دفاع مقدس این بود که در دفاع مقدس خط را می‌شناختیم و می‌دانستیم دشمن از کجا می‌آید، اما در اینجا نمی‌دانستیم صمیمی‌ترین دوست بمب‌ویروس است. نمی‌دانستیم حریم کجاست و ناگهان نقطه نقطه بمب‌های ویروس می‌خورد و نابود می‌کرد. از قم به گیلان از گیلان به نیشابور و... کجا داندند حال ما سبکباران ساحل‌ها. هیچ‌کس نمی‌تواند عمق درد جامعه پزشکی و پرستاران را در این ایام در اوج تحریم، اوج خالی بودن خزانه و بانک مرکزی را درک کند.»

نمکی افزود: «با جیب خالی هم مملکت را اداره کردن، کار بسیار سختی است. درست است که در شرایط وفور منابع، مدیریت کار آسانی نیست، اما در شرایط بی‌پولی و بی‌ارزی هم مدیریت بسیار کار صعبی است. ما ارز نداشتیم، ریال نداشتیم، مطالبات پرستار و پزشک در کارانه ماه‌ها گذشته بود، اما این قوم شریف و نجیب، یکبار نگفتند که ما بستانکاریم، بلکه گفتند ما به ملت ایران بدهکاریم. وقتی همه فرار کردند، اینها مثل پروانه به آتش زدند و دور بیمار طواف کردند، وقتی عده‌ای پول پارو کردند، اینها در بیمارستان‌ها رنج جارو کردند، وقتی عده‌ای در هوای خوش رمیدند، اینها بر سینه بیمار خمیدند و مبتلا شدند. در یک شهر من روزانه ۱۲ تا ۱۳ پرستار دارد مبتلا می‌شوند.»

وزیر بهداشت با بیان اینکه «آمار ایران از شفاف‌ترین آمارهای کرونا در دنیا است»، ادامه داد: «اگر در کمتر از ۶۰ روز توانستیم بستری را به ۲۰ درصد کاهش دهیم و میزان مرگ و میرمان را به کمتر از ۴۰ نفر در روز برسانیم، با کمک فداکاری خدمتگزاران عرصه سلامت بود که هیچ‌وقت از خاطره مملکت گم نخواهد شد. ما در عرض دو ماه به یک دستاورد عظیم رسیدیم. ما تنها کشوری بودیم که با بی‌پولی و تحریم، خنجر از پشت دشمن را با گرای داخلی داشتیم. مانند دفاع مقدس که به صدام از داخل گرامی‌دانند تا سنگر

درحالی رکوردهای کرونایی کشور به طور مداوم شکسته می‌شود و در آخرین آمار ۳۲۲ نفر دیگر بر اثر بیماری کرونا در ۲۴ ساعت گذشته فوت کرده‌اند که وزیر بهداشت از عدم رعایت پروتکل‌های ضدکرونا شکایتی است و با انتقاد از دستگاه‌های اجرایی از آنها سوال کرده که چند نفر را جریمه کرده‌اید و چه تعداد از جاده‌ها را بستهاید؟ دکتر سعید نمکی در تازه‌ترین صحبت‌هایش در ستاد استانی مدیریت بیماری کرونا در آذربایجان غربی، از ناهماهنگی‌ها و عدم رعایت پروتکل‌های بهداشتی انتقاد کرد و گفت: «اگر این بال شکسته ما را ترمیم نکنند، اپیدمی در این مملکت جمع نمی‌شود و ما ته رودخانه باید جنازه جمع کنیم.»

نمکی با بیان اینکه «به سیاه‌چاله‌ای نیتیم که در آمدن از آن دشوار باشد»، ادامه داد: «در اواخر دی ماه که خبر حضور این ویروس را در کشور چین شنیدم با توجه به دو سابقه علمی و اجرایی که در گذشته داشتیم؛ یکی سابقه برخورد با اپیدمی‌هایی مانند مالاریا و ... در روزهای سخت سیستان و بلوچستان در ۳۰ سال قبل و یکی هم سابقه علمی به عنوان یک ایمونولوژیست، می‌دانستیم که این ترکیب نامیمون، ترکیب وحشتناک و هراسناکی برای بشریت است. دوستانم را اوایل بهمن ماه صدا زدم و گفتم باید حواس‌مان را جمع کنیم. زیرا با یکی از پیچیده‌ترین موجودات مواجهیم و گفتیم موجودی که می‌بینم با تمام موجوداتی که تاکنون مطالعه کردم، متفاوت است. حال اینکه این موجود از کجا آمده را کالبدشکافی نمی‌کنم. زیرا مشکلی را از ما حل نمی‌کند، به جز اینکه به یک سیاه‌چاله سیاسی و بین‌المللی بیفتیم که کار ما نیست.»

* داغ سربازها و ژنرال‌های بزرگی را بر دل دارم

وزیر بهداشت با بیان اینکه «در آن زمان اعلام کردم که باید خودمان را برای درگیری سنگین با این ویروس آماده کنیم»، گفت: «این نگاه و عدم سهیل‌انگاری باعث شد که گام‌های بلندی برداریم. در سنگرهای نظامی می‌گوییم که اگر دشمن را حقیر شمردی، بازی را باختی، اگر به جنگ با روپاه می‌روی با سلاح شیر برو. اگر خودت را برای یک اپیدمی سهمگین آماده کردی، اما کوچک بود، اشکال ندارد. اشتباهی که اروپایی‌ها کردند. میزان تخت ما در طرح تحول سلامت اضافه شد، اما هنوز هم شاخص تخت حدود ۱.۵ است. در حالی که در ضعیف‌ترین کشور اروپایی هفت تخت به ازای هزار نفر جمعیت است و پرستارشان سه برابر ماست.»

نمکی ادامه داد: «در این مدت داغ عزیزان زیادی را بر دل دارم. فقط داغ سرباز بر دل ندارم، بلکه داغ ژنرال‌های بزرگی را بر دل دارم. دکتر زارع را که همشهری من بودم از دست دادم که مانند پروانه دور بیماران مبتلا به کرونا می‌گشت، دکتر حسنی و... را از دست دادیم. برای دفاع از این عاشقان بی‌بدیل نمی‌توانم بنشینم تا کاستی‌های دیگران را کسی به حساب این عزیزان بنویسد. اگر حرفی می‌زنم در اثبات حقانیت راهی که وزارت بهداشت خردمندانه طی کرده است، به دلیل دفاع از حیثیت شهدای سلامت است. در تمام زندگی‌ام اجازه ندادم اهانت یا کم لطفی به خانواده یا شهید از دست رفته‌ای شود. این وظیفه اخلاقی من است تا زمانی که زنده‌ام.»

او با اشاره به تدابیر وزارت بهداشت در ابتدای اپیدمی کرونا گفت: «وزارت بهداشت برنامه‌ریزی مفصلی انجام داد، همه را جمع کردیم. اولین بار آدمیم و گفتیم راه‌های هوایی به چین را ببندیم، وقتی



شاخص پیچیدگی اقتصادی چه چیزی را می‌سنجد؟

رتبه ایران در اطلس پیچیدگی اقتصادی

سنجش کشورهای مختلف از نظر پیچیدگی محصولات تولیدشده در آنها، یکی از معیارهای میزان پیچیدگی و توسعه‌یافتگی اقتصادهاست. یافته‌های آماری از «شاخص پیچیدگی اقتصادی» نشان می‌دهد که ایران جایگاه خوبی در این زمینه ندارد، به طوری که ایران در سال ۲۰۱۲ در بین ۱۴۴ کشور در رتبه ۱۱۰ جهان ایستاد و تنها ۲۴ رتبه با آخرین کشور فهرست یعنی عراق و سودان جنوبی فاصله داشت. در سال ۲۰۱۶ نیز ایران از نظر شاخص پیچیدگی اقتصادی از بین ۱۲۷ کشور در جایگاه ۸۷ جهان قرار گرفت.

از سال ۲۰۰۸ میلادی بود که گروهی از پژوهشگران دانشگاه هاروارد و ام‌آی‌تی شروع به مطالعه درباره رشد اقتصادی براساس ایده «فضای محصولات» و پیچیدگی اقتصادی کردند و مطالعات آنها به تعریف و استخراج «شاخص پیچیدگی اقتصادی» و «شاخص چشم‌انداز پیچیدگی» برای سنجش کشورهای جهان منتهی شد.

به اعتقاد این پژوهشگران، مهم‌ترین عامل تعیین‌کننده میزان توسعه‌یافتگی هر کشوری، میزان دانش شکل‌گرفته در آن کشور است. دانش به معنای اطلاعات مسبقو به تجربه است؛ یعنی چگونه انجام دادن کارها که در عمل و تجربه شکل می‌گیرد و تفاوت ماهوی با اطلاعات نظری و علمی دارد. انتقال دانش به راحتی ممکن نیست و براساس تجربه بلندمدت شکل می‌گیرد. رهیافت این گروه در کمی کردن مفهوم مجموع دانش کشورها بسیار جالب است. طبق تحلیل این گروه، میزان دانش کشورها نسبت مستقیمی با انواع محصولات تولیدشده در آنها دارد. تولید هر محصول نیازمند دارابودن دانش‌های خاصی است و هر چه تولیدات یک کشور متنوع‌تر باشد؛ یعنی دانش مجتمع شده بیشتری در آن کشور وجود دارد.

سوالی که اینجا مطرح می‌شود،این است که تنوع محصولات تولیدی هر کشور را چگونه باید اندازه گرفت؟ دو مسئله مهم در این رابطه مطرح است: یکی اینکه چه داده‌هایی از تولید کشورها در دسترس است و دیگر اینکه مبنای اندازه‌گیری و مقایسه تنوع محصولات چیست؟ بهترین داده‌های قابل دسترس از تولید کشورها، آمار صادرات کشورهاست که از پایگاه داده آماری تجارت کالای سازمان ملل به دست می‌آید. اگر شاخص پیچیدگی اقتصادی را تعریفی خاص از تنوع کالاهای در نظر بگیریم که براساس ارزش‌گذاری هر کالا تعریف شده است، بر این مبنا، شاخص پیچیدگی اقتصادی هر کشور، متوسطی از ارزش‌های کالاهای صادراتی آن کشور است. ارزش هر کالا براساس تعداد یا تنوع کشورهایی که آن کالا را تولید و صادر می‌کنند (که آن را پراکندگی تولید کالا می‌نامیم) و همچنین ارزش کالاهای صادراتی دیگر آن کشورها محاسبه می‌شود. ارزشی که سبب می‌شود میزان قابلیت‌ها و دانش لازم برای تولید محصولات وارد معادله شود؛ ارزشی که نمادی از میزان پیچیدگی تولید کالا است.

استدلال این است که کالاهایی که توسط تعداد کشورهای کمی تولید می‌شوند، کالاهای پیچیده‌تری هستند و تولید آنها نیازمند قابلیت‌ها و دانش بیشتر و پیچیده‌تری است و در مقابل، کالاهایی که توسط کشورهای زیادی تولید می‌شوند، قابلیت‌ها و دانش کمتر و ساده‌تری لازم دارند. به‌منظور تعیین ارزش درست کالاهای خاص معدنی نظیرالماس وطلاکه‌توسط کشورهای معدودی صادر می‌شوند، اما تولیدشان نیازمند دانش زیادی نیست، در محاسبه ارزش هر کالا، علاوه بر تعداد کشورهایی که آن کالا را صادر می‌کنند، تنوع کالاهای صادراتی دیگر آن کشورها و ارزش آن کالاهای دیگر نیز مدنظر قرار می‌گیرد. این محاسبه به صورت ریاضی تا آنجایی ادامه می‌یابد تا عدد حاصل به سمت یک عدد همگرا شود.

برای مثال، در مقایسه وضعیت صادرات کالاهای دو کشور سوئیس و مصر، جمعیت مصر ۱۱ برابر سوئیس است، اما با توجه به اینکه درآمد سرانه سوئیس ۸ برابر بیشتر از مصر است، سطح تولید ناخالص داخلی مشابهی دارند. براساس دسته‌بندی اطلس پیچیدگی اقتصادی در سال ۲۰۱۰ هر دو این کشورها حدود ۱۸۰ نوع محصول صادر می‌کردند.
طور تعجب‌ناک می‌تواند نمایانگر اختلاف توسعه‌یافتگی اقتصادی آشکار بین این دو کشور باشد؛ محصولات صادراتی مصر به طور متوسط توسط ۲۸ کشور دیگر نیز صادر می‌شوند، در حالی که محصولات صادراتی سوئیس به طور متوسط توسط ۱۹ کشور دیگر صادر می‌شوند. علاوه بر این، کشورهایی که کالاهای مشابه با سوئیس صادر می‌کنند تنوع صادراتی بالایی دارند، در حالی که کشورهایی که کالاهای مشابه با مصر صادر می‌کنند تنوع صادراتی پابینی دارند. به این ترتیب رتبه شاخص اقتصادی سوئیس به‌مراتب بالاتر از مصر می‌شود (رتبه سوئیس در بین ۱۲۸ کشور در سال ۲۰۱۰ دوم و رتبه مصر ۶۷ بود).

بر این اساس، شاخص پیچیدگی اقتصادی میزان دانشی را که در ساختار تولیدی هر اقتصاد مجتمع شده منعکس می‌کند. بررسی‌ها نشان می‌دهد ارتباط بسیار نزدیکی بین درآمد سالانه کشورها و پیچیدگی آنها وجود دارد، به‌طوری‌که شاخص پیچیدگی حدوداً ۷۸ درصد از تغییرات درآمد سرانه کشورها را با کنترل صادرات منابع طبیعی توضیح می‌دهد. موضوع جالب دیگر اینکه شاخص پیچیدگی می‌تواند میزان رشد اقتصادی را تا حد بالایی پیش‌بینی کند.

و براساس اطلاعات صادرات سال ۲۰۰۸ منتشر شد. نسخه دوم این اطلس نیز در سال ۲۰۱۳ و براساس اطلاعات صادرات سال ۲۰۱۰ منتشر شد. در این اطلس رتبه‌بندی شاخص‌های پیچیدگی برای ۱۲۸ کشور جهان که بالای یک میلیون و ۲۰۰ هزار نفر جمعیت دارند و آمار تجارت آنها به صورت قابل اعتماد ثبت شده و بیش از یک میلیارد دلار در سال بوده، محاسبه شده است. در نسخه اول اطلس، ایران در رتبه ۱۱۸ جهان ایستاد یعنی فقط بالاتر از ۱۰ کشور آفریقایی قرار داشت، اما در نسخه دوم اطلس به رتبه ۹۶ جهان رسید. ۱۲ کشور نخست جهان در آخرین نسخه اطلس پیچیدگی اقتصادی عبارتند از ژاپن، آلمان، سوئیس، استرالیا، سوئد، کره جنوبی، فنلاند، جمهوری چک، اتکستان و سنگاپور، فرانسه و آمریکا. ۱۰ کشور انتهایی فهرست نیز که اکثراً آفریقایی هستند عبارتند از: نیجریه، آنگولا، گینه، کامرون، جمهوری کنگو، سودان، موریتانی، گینه نو، یمن و اتیوپی. در منطقه خاورمیانه نیز اردن (با رتبه ۴۵)، لبنان (با رتبه ۴۷) و امارات متحده عربی (با رتبه ۴۸) بالاترین رتبه‌ها را دارند و الجزایر (با رتبه ۹۵)، ایران (با رتبه ۹۶)، لیبی (با رتبه ۱۱۶) و یمن (با رتبه ۱۲۱) در جایگاه‌های بعدی ایستادند.

دکتر مجید قاسمی در «اولین کنفرانس علم، فناوری و پیچیدگی اقتصادی» مطرح کرد

رابطه پیچیدگی اقتصادی و توسعه ملی



از افزایش فروش ثروت‌های نفتی است، به دلیل فقدان مکانیزم‌های درون‌زاسازی و حرکت درون‌زا در چرخه اقتصادی کشور، فقط تأثیر عبوری دارند و بر ارتقای رشد درازمدت کشور اثر محدودی باقی می‌گذارند. همه ما شادی مدیریت اقتصادی کشور را در جریان رسیدن به رشد ۱۲ درصدی ناشی از تحولات نفتی به یاد داریم. این خوشحالی تنها یک سال طول کشید و این رشد به یک افت شدید تبدیل شد. از جمله سؤالاتی که در این خصوص باید به آن پاسخ دهیم، این است که چه مقدار از این رشد به ارتقای نرخ رشد بلندمدت این کشور منجر شده است؟ چرا امروز دلیل همه آسیب‌ها، تحریم‌های آمریکا عنوان می‌شود؟ خود ما چگونه عمل کرده‌ایم؟ توجه داشته باشیم شرکت میدکو در همین شرایط تحریم، با جست‌وجو و مطالعه در دنیا، این اقدامات ارزشمند را انجام داده است. آیا مدیریت اقتصادی کشور نمی‌توانست حدس بزند که رشد برون‌زا پایدار نیست؟ اقتصادی که مقاومت محور طراحی نشود، از درون‌زایی و سلامت لازم برخوردار نخواهد شد.»

« **سرمایه انسانی عامل خلاق سرمایه دانشی است**
قاسمی سرمایه انسانی را عامل خلاق سرمایه دانشی دانست و ادامه داد: «ارتقای سرمایه انسانی به معنای ارتقای چرخه خلق دانش و ایجاد سازوکارهای دانش‌بنیانی است. به عنوان مثال، اولین استارت‌آپ ایران در گروه مالی پاسارگاد با نام فناپ ایجاد شد. در حال حاضر ۴۵۰۰ نفر از سرمایه انسانی باهوش و بااستعداد کشور در هلدینگ فناپ فعالیت و به ۵ بانک دیگر هم در بخش نرم‌افزار بانکی (Core-Banking) و اجرای آن خدمات ارائه می‌دهند. این هلدینگ، در بحث ادغام ۵ بانک در بانک سپه در رقابتی نفسگیر با شرکت‌های مختلف پیروز میدان شد و در حال حاضر کار مهم مهاجرت نرم‌افزار این بانک را با موفقیت انجام داده و در فرایند ادغام این بانک‌ها مشارکت دارد. فناپ اکنون می‌تواند به‌عنوان عرضه‌کننده Core-Banking در سطح دنیا مطرح باشد. در حال حاضر ۹۶،۵ درصد از تراکنش‌های بانک پاسارگاد از طریق بانکداری مجازی و الکترونیک انجام می‌شود. این امر باعث شده بانک پاسارگاد به لحاظ توانایی خدمات‌دهی همانند بانکی که در بیش از ۶ هزار شعبه فعالیت دارد، عمل کند. علاوه بر این فناپ برای اولین بار در کشور، سیستم ERP را پیاده‌سازی کرده است.»

به اعتقاد مدیرعامل بانک پاسارگاد، «بحث الگوسازی برای ایجاد سازوکار ارتقای پیچیدگی اقتصادی کشور، موضوع مهمی است که باید در بخش خصوصی به آن توجه کرد. نباید برای این‌ کار به صورت قانونی اقدامات دولت نشست. دولت باید با مقررات‌زدایی به این امر کمک کند و سد راه قرار نگیرد.»

او سپس به تشریح اقدامات مجموعه دانشی پاسارگاد پرداخت و گفت: «مجموعه دانشی پاسارگاد در چند محور برای شدت بخشیدن به دانش‌بنیانی و افزایش و رشد سطح پیشگامی بخش دانش‌بنیان فعال شده است. تلاش بر این است که بتوانیم دانشی از جنس دانش موردنیاز دنیای فردا را ایجاد کنیم. این نقطه شروع حرکت به سمت آینده است. راه ما در دستیابی به این خواسته، این است که بتوانیم فرهیختگان ایرانی را در نقاط مختلف جهان جذب کنیم و امکانات موردنیاز آنان را برای خلق دانش فراهم سازیم. در صورت دستیابی به دانش جدید، این یافته در کوتاه‌ترین زمان به نوآوری تبدیل می‌شود و در این مسیر همه فعالان از سهم‌بری عادلانه‌ای به صورت قانونی برخوردار خواهند شد. فرهیختگان نقشی دوگانه در این فرآیند برعهده دارند. از یک سو عامل خلق دانش‌بنیانی هستند و از سوی دیگر باید به جوانان این کشور بیاموزند که خلاق شوند و با تعمق به فرایند دانش‌بنیانی بپنیدشند.»

« **برای ارتقای سطح پیچیدگی اقتصادی چه باید کرد؟**

رئیس دانشگاه خاتم در مورد ساماندهی فرآیند پیچیدگی اقتصادی نیز گفت: «سرمایه‌گذاری در این مسیر ضروری است. تجهیز برای فناوری‌های همگرا (به‌عنوان کلید آینده جهان) یکی از خواسته‌های ماست. ترکیب چهار گروه فناوری نانو، بیو، اینفو و کائو و همگام‌سازی این مجموعه از الزامات است. در حال حاضر، موسسه رهیافت‌های نوآور برتر پاسارگاد در دانشگاه خاتم ایجاد شده است. در بخش آموزش نیز دانشگاه خاتم موفق شده سومین سال همکاری خود را با دانشگاه سوربن (پیر و ماری کوری) فرانسه سپری کند و مدرک دو دانشگاهی به دانشجویان ایرانی ارائه کند.»

قاسمی در پایان با بیان اینکه «اعتبار ما سرمایه انسانی فرهیخته و متعهدی است که کمر همت بسته تا نوآوری را در کشور نهادینه سازد»، گفت: «باورمان این است که هر بنگاه اقتصادی باید به دانش و ارتقای سطح پیچیدگی اقتصادی بپنبدیشد و اگر بخواهیم در بحث پیچیدگی اقتصاد کشور، قدمی رو به جلو برداریم باید اقتصاد خود را درون‌زا کنیم و آن چیزی را که به نوآوری، دانش‌بنیانی و پیشسازی در دانش‌بنیانی مربوط می‌شود، به عنوان مبنای اثرگذاری همه فعالیت‌های علمی در بحث پیچیدگی اقتصادی قرار دهیم.»

داشته باشد اما دانش‌بنیانی را که منجر به آن فناوری شده است، نداشته باشیم، درجه کشور به لحاظ پیچیدگی اقتصاد کاهش پیدا می‌کند. این بدان معناست که دانش باید در شمار بخش‌های درون‌زای اقتصاد کشور باشد.»

وی به تجربه‌ای موفق در گروه مالی پاسارگاد در این حوزه اشاره کرد و گفت: «شرکت میدکو از شرکت‌های گروه مالی پاسارگاد برای اولین بار در کشور توانست مس کاند را با روش «تانک بایولیچینگ» (کشت باکتری) در مجتمع بابک مس ایرانیان تولید کند. این امر باعث حذف دو کارخانه بزرگ از فرآیند تولید مس کاند و کاهش ۳۵ الی ۴۰ درصدی قیمت تمام شده این محصول شده است. ما به لحاظ بهره‌برداری از این تکنولوژی در کشور نمره قبولی گرفته‌ایم، اما باید گفت که حق امتیاز این تکنولوژی به‌صورت انحصاری متعلق به کشور دیگری بود و شرکت میدکو در بدترین شرایط تحریم، با قبول ریسکی بزرگ توانست این اقدام ارزشمند را انجام دهد. جالب است بدانید که در پی این اقدام، مهندسان جوان در شرکت میدکو، یک باکتری ترکیبی جدید با بهره‌وری بیشتر نسبت به باکتری پیشین ابداع کرده‌اند که حق امتیاز آن متعلق به خود شرکت میدکو است.»

به گفته قاسمی، «بحث مدیریتی، مورد دیگری است که منجر به تکمیل پیچیدگی اقتصاد در این تکنولوژی شده است، به این مفهوم که با توجه به هزینه و ریسک بسیار بالا، این اقدام با شرط اخذ انحصار این تکنولوژی در منطقه غرب آسیا انجام شده است. در واقع، همت، جسارت و ریسک‌پذیری مدیریتی به همراه یک الگوی نهادینه (ساختار مالی حامی ساختار تخصصی و تجربه صنعتی کشور) منجر به کسب این موفقیت شده است. این موفقیت آنقدر ارزشمند است که کشور شیلی طی بیانیه‌ای اعلام کرد نوآوری تکنولوژی استفاده شده در ایران، برداشت از معادن غنی مس شیلی در اعماق زمین را که تاکنون توجیه اقتصادی نداشته، توجیه‌پذیر کرده است. این در حالی است که نظام مدیریت اقتصاد کلان کشورمان هنوز درخصوص این موفقیت بزرگ واکنشی نشان نداده است.»

او با بیان اینکه «بانک پاسارگاد با ایجاد ارزش‌افزوده در کشور به افزایش تولید و اشتغال‌زایی همت گمارده است»، افزود: «در حال حاضر در شرکت میدکو ۳۸۰ هزار نفر به‌طور مستقیم و غیرمستقیم مشغول به کار هستند و شهرهای نظیر شهر بابک و زرند کرمان با اجرای پروژه‌های میدکو، به یک شهر صنعتی پیشرفته تبدیل شده‌اند. پروژه خط صادرات گاز ایران به عراق، نمونه دیگری از اقدامات گروه مالی پاسارگاد است. این طرح یک سرمایه‌گذاری ۲،۲ میلیارد دلاری است که بانک پاسارگاد به علت محدودیت در بودجه دولت، مسئولیت آن را از طریق هلدینگ گسترش انرژی پاسارگاد پذیرفت و با سرمایه‌گذاری در آن، طرح را ظرف مدت ۱۸ ماه به بهره‌برداری رساند که رکوردی در اجرای چنین پروژه‌های سنگینی بود. این پروژه به روش BOT انجام شده، یعنی گروه مالی پاسارگاد پس از بهره‌برداری از این طرح و بازگشت سرمایه‌گذاری، آن را به خود وزارت نفت بازخواهد گرداند.»

« **پاسخ مستدل قاسمی به منتقدان بنگاهداری بانک‌ها**

قاسمی خطاب به کسانی که بانک پاسارگاد را به بنگاهداری محکوم می‌کنند، گفت: «آنچه به عنوان بنگاهداری در بانک پاسارگاد مطرح می‌شود به این صورت است که توضیح دادم. اگر این بنگاهداری است من دست آن بنگاهدار بانکداری را می‌بوسم که این گونه اقدامات را در کشور انجام دهد. نکته این است که فعالیت‌هایی که در گروه مالی پاسارگاد انجام شده در واقع، بنگاهداری نیست، بلکه سرمایه‌گذاری‌های بسیار مهمی است که نتوانسته دانش‌پروری، دانش‌بنیانی و ارزش افزوده در اقتصاد ملی را گسترش دهد که در بند دوم اقتصاد مقاومتی نیز بر آن تأکید شده است. باور ما این است که می‌توانیم این حرکت را فراتر از یک بنگاهداری اقتصادی دیگر به اقتصاد کشورمان، پیچیدگی اقتصاد ملی را ارتقا ببخشم و به تبع آن، اعتبار جهانی برای میهن اسلامی عزیزمان خلق کنیم.»

رئیس دانشگاه خاتم سپس به بحث پیشسازی اشاره کرد و گفت: «همتراز از دانش‌بنیانی، بحث پیشسازی اقتصاد دانش‌بنیان و پیشگامی دانش در فعالیت‌های اقتصادی است. پیشسازی اقتصاد دانش‌بنیان به این مفهوم است که کشور با تکیه بر تحولات درون‌زای دانشی خود پیوسته سازوکار اقتصاد را تعدیل می‌کند و چرخه نوآوری خود را در کوتاه‌ترین زمان ممکن به بخش تولید سوق می‌دهد. زمانی‌که بخش دانش‌بنیان پیشتاز می‌شود تحولات درون‌زای اقتصادی با توجه به نوآوری‌های متکی به دستاوردهای دانشی کشور به شکلی مداوم رخ می‌دهند. محصولات جدیدی که در این مسیر نو تولید می‌شوند، محصولاتی هستند که در ارزیابی‌های پیچیدگی اقتصادی امتیاز کسب می‌کنند.»

او در ادامه سخنانش به اهمیت بحث درون‌زاسازی تأکید کرد و گفت: «بحث درون‌زاسازی یکی از مباحث اقتصادی است که کشورمان باید به آن عنایت ویژه داشته باشد. رشدهای اقتصادی روزنزا که برخواسته

ایمان ولی پور ایمیل: IvanKaramazof@yahoo.com
--

معمولا رویکردهای مختلفی برای ترسیم توسعه اقتصادی کشورها استفاده می‌شود، اما از آنجایی که این رویکردها عمدتا مالی بوده و تحت تأثیر نوسان‌های اقتصادی نظیر تورم و رکود قرار می‌گیرند، بنابراین قابلیت توضیح و آزمون فرضیات و تئوری‌های اقتصادی را ندارند. از همین رو، به خاطر پیچیدگی‌هایی که در عرصه اقتصاد در حال رخ دادن است و همینطور شناخت بهتر موقعیت کشورها، نیاز به روش‌ها و ابزارهای کارآمدتر برای تجزیه و تحلیل اقتصادی احساس شد و در چند سال گذشته توجه پژوهشگران اقتصادی بر شاخص پیچیدگی اقتصادی متمرکز شده است. در واقع، رویکرد پیچیدگی اقتصادی، اقتصاد را نه به عنوان یک سیستم در حال تعادل، بلکه به عنوان سیستمی می‌بیند که در حال حرکت بوده و به طور مداوم خود را از نو می‌سازد.

در این راستا، «اولین کنفرانس ملی علم، فناوری و پیچیدگی اقتصادی» چندی پیش به همت مرکز تحقیقات سیاست علمی کشور برگزار شد. ازجمله سخنرانان این کنفرانس یک روزه که ۲۲ مهرماه به صورت مجازی در دانشگاه الزهرا برگزار شد، دکتر مجید قاسمی مدیرعامل بانک پاسارگاد و رئیس دانشگاه خاتم بود که در مورد پیچیدگی اقتصادی و توسعه ملی صحبت کرد. به اعتقاد قاسمی، ارتقای سطح پیچیدگی اقتصاد، موضوعی مهم در سیاست‌گذاری اقتصادی است و هر اندازه امتیاز کشوری در پیچیدگی اقتصادی بالاتر باشد، جایگاه آن کشور در جهان بالاتر خواهد بود. گزیده‌ای از صحبت‌های او در «نخستین کنفرانس ملی علم، فناوری و پیچیدگی اقتصادی» را در ادامه می‌خوانید.

« **از اقتصاد پیچیدگی تا پیچیدگی اقتصادی**

قاسمی سخنان خود را با چند سوال درخصوص توانمندی‌های کشور آغاز کرد و با اشاره به قرارگیری محصولات ایران در شمار ۱۰ درصد محصولات برتر فنی جهان و تعداد کشورهایی که به محصولات ما نیاز دارند، گفت: «بررسی‌ها نشان می‌دهد، اقتصادهایی که به لحاظ تولید و صادرات از پیچیدگی بیشتری برخوردار هستند، از نظر شاخص «تاباوری زندگی» در وضعیت بهتری قرار می‌گیرند و عدالت اقتصادی در آنها بیشتر برقرار است.»

او بر اهمیت ارائه پاسخی شفاف به این پرسش‌های ساده و مهم تأکید کرد و ادامه داد: «اقتصادی که در پاسخ به این پرسش‌های کلیدی امتیازی به دست نیابد، اقتصاد پویا و دارای پیچیدگی برازنده نیست. هر چقدر امتیاز کشور در پاسخ به این سؤالات بیشتر باشد، جایگاه اقتصاد آن کشور در جهان، از نظر وضعیت پیچیدگی اقتصادی بالاتر خواهد بود. در همین راستا، اگر کشوری امتیازی کسب نکند و به‌صورت حیاتی به دیگران وابسته باشد، آنگاه مدیریت اقتصادی کشور با بحران مواجه شده و دیر یا زود، به دلیل فقدان مقاومت محوری، همانند کشور ما، با وضعیت دشواری مواجه خواهد شد.»

رئیس دانشگاه خاتم درباره موضوع پیچیدگی اقتصادی توضیح داد: «اقتصاد پیچیدگی» نشان‌دهنده وضعیتی است که در آن از «علم پیچیدگی» برای حل مسائل اقتصادی استفاده می‌شود. منطق این پیوند این است که اقتصاد یک هویت ایستای پیوسته در حال تعادل نیست؛ بلکه هویتی پویا دارد که پیوسته خود را برای رسیدن به وضعیت جدید تعادلی، تعدیل می‌کند. اقتصادهایی که به لحاظ تولید و صادرات از پیچیدگی بیشتری برخوردار هستند، از نظر شاخص «تاباوری زندگی» در وضعیت بهتری قرار می‌گیرند و عدالت اقتصادی در آنها بیشتر برقرار است. از این‌رو پرداختن به ارتقای سطح پیچیدگی، یکی از مباحث مهم در بحث سیاست‌گذاری‌های اقتصادی است.»

مدیرعامل بانک پاسارگاد سپس به بررسی رتبه شاخص پیچیدگی اقتصادی ایران و مقایسه آن با کشورهای دیگر پرداخت و گفت: «برای رسیدن به سطح برازنده‌ای از پیچیدگی، در بحث مدیریت اقتصادی کشور پیگیری هدفمند چند محور مهم، الزامی است. دانش‌بنیانی و پیشسازی بخش دانش‌بنیان اقتصاد، درون‌زاسازی فعالیت‌های کلیدی اقتصادی و عدم وابستگی به اقتصادهای بیرونی در برخی از حوزه‌ها، ارتقای توانمندی سرمایه انسانی و معیارسازی برای شناسایی و پایش دقیق عملکردها در زمان برازنده، از جمله این محورها هستند.»

« **تکنولوژی و فناوری باید مبتنی بر دانش‌بنیانی باشد**

قاسمی با تأکید بر اینکه «تکنولوژی و فناوری به تنهایی کافی نیست بلکه باید مبتنی بر دانش‌بنیانی همراه با پیشسازی باشد»، ادامه داد: «در بحث دانش‌بنیانی، تصور این است که اگر اقتصاد از فناوری‌های برتر بهره‌مند شده باشد، می‌تواند اقتصادی دانش‌بنیان باشد. در حالی‌که برخورداری از فناوری‌های برتر برای نیل به اقتصاد دانش‌بنیان لازم است، اما کافی نیست، چراکه اقتصاد دانش‌بنیان باید مالک بخش معناداری از دانشی باشد که از آن برخوردار است. اگر فناوری وجود

استارت‌آپ‌ها



یک اتحادیه آلمانی به دنبال ۴ روز کاری است

برنامه آخر هفته

ساعت کاری و روزهای کاری همیشه جزو مهم‌ترین دغدغه‌های کارگران و کارکنان شرکت‌ها بوده، اینطور تصور می‌شود که هرچه کمتر، بهتر. اما کارگران الزاما به دنبال ساعات کاری کمتر نیستند، آنچه آنها واقعا می‌خواهند، افزایش حقوق است حتی اگر به قیمت هر روز رفتن به سر کار تمام شود. به گزارش «اکنونومیسٲ»، وقتی در دوران رکورد و بحران اقتصادی قرار دارید، قطعاً زمان مناسبی نیست که از رئیس خود در شرکت، درخواست کنید حقوق‌تان را افزایش دهد، اما به هر حال شرکت‌ها باید اقدامی را در دستور کار خود قرار دهند تا به نوعی این قضیه جبران شوند. یک شرکت استارت‌آپ آلمانی، تصمیم گرفته به شیوه دیگری این قضیه را برای کارکنان خود جبران کند. مدیرعامل این شرکت به صورت رسمی و حتی در روزنامه‌های سراسری آلمان اعلام کرده که به زودی ساعات کاری در این شرکت را به ۴روز در هفته کاهش خواهد داد. در واقع هر کسی که می‌خواهد در شرایط فعلی در این شرکت مشغول به کار شود، کافی است تنها ۴روز در هفته سر کار بیاید. البته کارگران آلمانی نمی‌توانند از حال برای تعطیلات آخر هفته خود تصمیم بگیرند. بسیاری از کارفرمایان نسبت به این ماجرا پاسخی نداده‌اند. در واقع آنها هم به فکر رفته‌اند و در حال بررسی این پیشنهاد هستند. البته به احتمال زیاد این پیشنهاد به محلی برای بحث و چالش تبدیل شود. واقعیت این است که یک روز کمتر کار کردن، می‌تواند به قدری مهم باشد که افزایش نیافتن حقوق را به چشم نیاورد. مطرح شدن این پیشنهاد از طرف اتحادیه کارگران باعث شده روسای شرکت‌ها و تمامی کارفرمایان سکوت و درباره این پیشنهاد فکر کنند. اگر این اتفاق رخ بدهد می‌توان گفت عملاً یک مرحله جدید در تاریخ کار آلمان حادث شده است. اتحادیه اروپا هم اعلام کرده موافقت در این زمینه می‌تواند به نقطه عطفی برای تحولات جدی در امور کاری تبدیل شود. البته ناگفته نماند که کارگران هم در یک دهه گذشته تلاش زیادی برای کاهش ساعات کاری داشته‌اند، اما این تلاش همیشه بی‌نتیجه مانده بود. اکنون می‌توانند امید داشته باشند که دست‌کم یکی از آرزوهای‌شان اجابت خواهد شد.

اگر تصور می‌کنید هیچ کارگری واکنشی به سه روز تعطیلی نشان نخواهد داد، بهتر است دوباره فکر کنید. قطعاً بسیاری از کارگران به دنبال کاهش ساعات کاری خود هستند، اما این باعث نمی‌شود که با افزایش نیافتن حقوق خود هم موافق باشند. در واقع آنچه کارگران می‌خواهند در نهایت همان حقوق است. اکثر آنها می‌دانند که کاهش ساعات کاری می‌تواند با کاهش درآمد و در نتیجه با کاهش حقوق آنها همراه شود. به همین دلیل است که به احتمال زیاد با این پیشنهاد مخالف خواهند کرد. همین حالا هم بسیاری از شرکت‌ها از جمله استارت‌آپ‌ها تلاش می‌کنند ساعات کاری را برای کارکنان خود کم کنند تا از این طریق خرج کمتری روی دست‌شان باقی بماند. در واقع آنها تلاش می‌کنند به نوعی خرج کارگر را از سر خود باز کنند. اما قطعاً در یک شغل معمولی حتی با درآمد پایین، عادی‌ترین مسئله این خواهد بود که ساعات کاری در حد همان ۵روز در هفته باقی بماند. همه تقریباً اطمینان دارند که کاهش ساعات کاری و روزهای کاری می‌تواند منجر به کاهش درآمد و حقوق‌شان شود. در نتیجه بدون فکر با آن مخالفت خواهند کرد. در شرکت آلمانی‌ای که این قضیه مطرح شده، کارگران به این دلیل با این جریان موافقت کرده‌اند که می‌دانند به دلیل کرونا، وضعیت مالی شرکت‌شان خوب نبوده است. آنها موافقت کرده‌اند که حقوق‌شان افزایش پیدا نکند، اما به جای آن، یک روز کمتر به سر کار بیایند. آنها به خاطر کرونا، این شرایط را پذیرفته‌اند و همان‌طور که می‌دانید، کرونا یک شرایط پایدار نیست و هر وقت وضعیت به حالت عادی بازگردد، این کارگران هم به دنبال افزایش حقوق‌شان خواهند بود و برای‌شان اهمیتی نخواهد داشت که یک روز اضافه بیایند یا کم. ساعات کاری و روزهای کاری همیشه می‌توانند معیار خوبی برای بررسی وضعیت یک شغل باشند. زیاد بودن یا کم بودن آن، می‌تواند نشان‌دهنده شرایط مالی آن شرکت باشد. کارگران آلمانی، مشکلی فراتر از ساعات‌های کاری دارند. برای آنها صنعت خودروسازی در حال حاضر در اولویت است. شرکت آلمانی‌ای که کاهش ساعت‌های کاری را در دستور کار خود قرار داده تصور می‌کند از این طریق می‌تواند شرایط را مدیریت کند، اما واقعیت این است که این قبیل اقدامات، صرفاً شرایط را پیچیده‌تر خواهد کرد. در واقع عملاً هیچ لطفی به فرد نخواهد کرد. اگر کسانی که این طرح و پیشنهاد را مطرح کرده‌اند، بیش از این روی پیشنهاد خود پافشاری کنند، احتمالاً کارگران آنها را مجبور خواهند کرد که مرخصی اجباری بگیرند.

نیمه روشن دورکاری در استارت‌آپ‌ها

امکان مکان‌زدایی از کسب وکار

از بهار سال ۲۰۲۰، نحوه عملکرد و رفتار کسب وکارها با پاندمی کرونا برای همیشه تغییر کرده است. بعضی از این تغییرها خوب و بعضی دیگر چندان بد نبود، اما یک نکته روشن درباره اپیدمی کرونا، شتاب خدمات ارتباطات و انتقال دیجیتال است، یعنی استفاده از هر نوع ابزار دیجیتال برای تسهیل کارها و اجرای فاصله‌گذاری اجتماعی. در این بین، افزایش اعتماد مردم به خدمات دیجیتال، معانی بسیاری برای استارت‌آپ‌ها دارد. چو پروکوپیکو، یک کارآفرین است که طی یادداشتی در سایت **builtn** درباره نیمه روشن دورکاری در استارت‌آپ‌ها نوشته است. گزیده‌ای از نوشته او را در ادامه می‌خوانید. نیمه پُر دورکاری این است؛ کسب وکار دیگر محدود به مکان نیست. در ۱۰ سال گذشته هیچ فرصتی به اندازه امروز برای مکان‌زدایی از کسب وکار فراهم نشده بود. البته پیش از این هم امکان مکان‌زدایی از کسب وکار فراهم شده بود اما تنها مانع، اعتماد مردم بود. پیش از کرونا و اعتماد کمتر مردم به فضای دیجیتال، سرمایه‌گذاران علاقه‌ای به انجام پروژه‌های مکرر برای دیدن محیط کار استارت‌آپی که درخواست سرمایه داشت از خود نشان نمی‌دادند. سرمایه‌گذاران به ویژه در آمریکا فکر می‌کردند روی استارت‌آپ‌هایی سرمایه‌گذاری کنند که دورتر از ۲۰ مایلی آنها نباشد. مسئله اصلی ملاقات‌های نفر به نفر برای درک موقعیت واقعی استارت‌آپ و روند پیشرفت کار بود. سرمایه‌گذاران نمی‌خواستند هر سه ماه یک بار برای سروکله زدن با استارت‌آپ‌ها سفر کنند. آنها فکر می‌کردند چرا باید چند روز برای سرمایه‌گذاری در استارت‌آپ‌ها در مناطق دور وقت صرف کنند، اما امروز با اعتماد به فضای دیجیتال امکان سرمایه‌گذاری در نقاط دورتر بلا رفته است. در این شرایط دیگر اهمیتی ندارد که استعدادها از نیویورک به سانفرانسیسکو می‌روند یا از یک کشور به کشور دیگر. با اعتماد به فضای دیجیتال استعدادها مثل سرمایه‌گذاران در یک نقطه از کشور متمرکز نمی‌ماند.



درصد بوده که نسبت به همین میزان در فصل بهار (۳۵،۵۷ درصد)، با افزایش تقریبی ۲ واحدی مواجه شده است.

فعالان اقتصادی به‌طور متوسط، میزان تأثیر کرونا بر محیط کسب‌وکار را ۶،۶۲ واحد ارزیابی کردند که در مقایسه با همین مقدار در فصل بهار (۷،۱۱ واحد) تا حدودی بهبود یافته است. لازم به ذکر است که شاخص کل کشور، شاخص استانی و سایر شاخص‌ها نیز در این فصل با در نظر گرفتن این عامل محاسبه و گزارش شده‌اند. در فصل تابستان ۱۳۹۹، میزان آسیب وارده بر کسب‌کارها از شیوع ویروس کرونا در استان‌های اردبیل (۸،۷۵) ایلام (۷،۲۲)، لرستان (۷،۵۸) و خوزستان (۷،۴۷)، بیشترین مقدار و در استان‌های سمنان (۵،۳۱)، قم (۵،۹۸)، فارس (۶،۱۲) و قزوین (۶،۱۳)، کمترین مقدار نسبت به سایر استان‌ها توسط فعالان اقتصادی ارزیابی شده‌اند.

براساس نتایج این پایش در تابستان ۱۳۹۹، وضعیت محیط کسب‌وکار در بخش کشاورزی (۵،۹۳) در مقایسه با بخش‌های خدمات (۶،۱۱) و صنعت (۵،۹۴) مناسب‌تر ارزیابی شده است. در بین رشته فعالیت‌های اقتصادی برحسب طبقه‌بندی استاندارد ISIC.rev۴، رشته فعالیت‌های «اطلاعات و ارتباطات»، «حمل‌ونقل و انبارداری» و «سلامت انسان و مددکاری اجتماعی» دارای بدترین وضعیت محیط کسب‌وکار بوده‌اند و رشته فعالیت‌های «آموزش»، «سایر فعالیت‌های خدماتی» و «تولید صنعتی (ساخت)» بهترین وضعیت محیط کسب‌وکار را در مقایسه با سایر رشته فعالیت‌های اقتصادی در کشور داشته‌اند.

وضعیت محیط کسب‌وکار کشور برحسب تعداد کارکنان شاغل در بنگاه‌ها به‌گونه‌ای است که بنگاه‌های با ۶ تا ۱۰ نفر کارکن (۶،۱) دارای بدترین وضعیت و بنگاه‌های با ۱۰۱ تا ۲۰۰ کارکن (۵،۶۷) دارای بهترین وضعیت محیط کسب‌وکار نسبت به سایر بنگاه‌ها ارزیابی شده‌اند. همچنین وضعیت محیط کسب‌وکار کشور برحسب سال تأسیس بنگاه اقتصادی در کارگاه‌های کمتر از ۲ سال، بدترین وضعیت

فرصت امروز: نتایج پایش ملی محیط کسب‌وکار در تابستان ۹۹ نشان می‌دهد که تأثیر کرونا بر محیط کسب‌وکار به تدریج کم و کمتر می‌شود. طبق نتایج پایش محیط کسب‌وکار، رقم شاخص ملی در فصل تابستان امسال به ۶،۰۵ واحد رسیده که نسبت به فصل بهار ۰،۴ واحد بدتر شده است. همچنین فعالان اقتصادی به‌طور متوسط، میزان تأثیر کرونا بر محیط کسب‌وکار را ۶،۶۲ واحد ارزیابی کرده‌اند که در مقایسه با فصل بهار ۰،۴۸ واحد بهبود یافته است. در تابستان امسال، فعالان اقتصادی مشارکت‌کننده در این پایش به ترتیب سه مؤلفه «غیرقابل‌پیش‌بینی بودن و تغییرات قیمت مواد اولیه و محصولات»، «بی‌ثباتی سیاست‌ها، قوانین و مقررات و رویه‌های اجرایی ناظر بر کسب‌وکار» و «دشواری تأمین مالی از بانک‌ها» را نامناسب‌ترین مؤلفه‌های محیط کسب‌وکار

کشور نسبت به سایر مؤلفه‌ها ارزیابی کرده‌اند. به گفته مرکز آمار و اطلاعات اقتصادی اتاق ایران، نتایج پایش ملی محیط کسب‌وکار ایران در تابستان از رسیدن عدد این شاخص به ۶،۰۵ واحد (نمره ۱۰ بدترین ارزیابی است) حکایت دارد که مساعدتر از وضعیت این شاخص در ارزیابی فصل گذشته (بهار ۱۳۹۹ با میانگین ۶،۰۱) است. به اعتقاد فعالان اقتصادی همچنین مؤلفه‌های «غیرقابل‌پیش‌بینی بودن و تغییرات قیمت مواد اولیه و محصولات»، «بی‌ثباتی سیاست‌ها، قوانین و مقررات و رویه‌های اجرایی ناظر بر کسب‌وکار» و «دشواری تأمین مالی از بانک‌ها» نامناسب‌ترین مؤلفه‌های محیط کسب‌وکار در تابستان بوده است.

جغرافیای استانی کسب و کار در تابستان ۹۹

براساس یافته‌های این طرح، استان‌های کردستان، کرمان و سیستان و بلوچستان به ترتیب دارای بدترین وضعیت محیط کسب‌وکار و استان‌های سمنان، آذربایجان غربی و مرکزی به ترتیب دارای بهترین وضعیت محیط کسب‌وکار نسبت به سایر استان‌ها ارزیابی شده‌اند. بررسی‌ها همچنین نشان می‌دهد که میانگین ظرفیت تولیدی (واقعی) بنگاه‌های اقتصادی مشارکت‌کننده در فصل تابستان معادل ۳۷،۳۱

برق مجانی به شرط روشن کردن یک لامپ

تهرانی‌ها از فردا منتظر برق رایگان باشند

طرح برق رایگان البته در زمان انقلاب هم از سوی امام خمینی (ره) مطرح شده بود، ولی بعد از گذشت چندسال مجدد از سوی وزارت نیرو این طرح به سر زبان‌ها افتاد. رجبی مشهودی سخنگوی صنعت برق کشور در این زمینه درباره اجرایی شدن طرح برق امید گفت: در واقع هدف اصلی ما در طرح برق امید شناسایی مشتریان کم‌مصرف است که این مشتریان شامل تخفیف‌هایی می‌شوند. در فاز نخست اجرای طرح امید برای آنکه مردم نخواهند خیلی هزینه کنند تا وسایل برقی خود را تغییر دهند، تنها کافی است که روش درست استفاده از وسایل را بدانند و تا حد امکان از وسایل غیرضروری استفاده نکنند، پیش‌بینی ما این است که با استفاده صحیح از وسایل برقی تا ۱۰ درصد کاهش مصرف برق را داشته باشیم.

سخنگوی صنعت برق کشور اضافه کرد: در طرح امید به مشتریان ۶ ماه فرصت داده می‌شود که خود را در گروه مشترک خوش‌مصرف قرار دهند و اگر توانستند در مدت نیم سال میزان مصرف برق خود را اصلاح کنند، مشمول تخفیف ۱۰ درصدی قیمت برق خواهند شد در حال حاضر حدود ۱۵ درصد مشتریان ما، مشترکان پرمصرف هستند و اگر این مشتریان خود را جزو خوش‌مصرف‌ها نکنند، در گروه مشمولان افزایش ۱۰ درصدی تعرفه برق قرار خواهند گرفت. طبق تصمیمات اتخاذشده از ابتدای هر سال ۷ درصد به تعرفه کل مشترکان برق و ۱۶درصد به تعرفه برق مشتریان پرمصرف افزوده می‌شود و این افزایش ۱۰ درصدی که بعد از ۶ ماه شامل مشترکان پرمصرف می‌شود، علاوه بر افزایش سالیانه تعرفه برق است.

به گفته سخنگوی صنعت برق کشور، از پنجشنبه یک آبان امسال برق مشترکان کم‌مصرف رایگان خواهد شد به طوری که قبض برق این دسته از مشترکان صفر خواهد بود و تا زمانی که این مشترکان مصرف‌شان را زیر ۱۰۰ کیلو وات ساعت در ماه نگه دارند، لازم نیست پولی را بابت برق بها بپردازند. به مشترکانی که پایین‌تر از ۱۰۰ کیلو وات ساعت در ماه برق مصرف می‌کنند کم‌مصرف گفته می‌شود، به عبارت دیگر ۲،۸ میلیون مشترک خانگی، ماهیانه زیر ۱۰۰ کیلو وات

از روز پنجشنبه یکم آبان ماه طرح برق امید اجرا خواهد شد که براساس آن مشترکان برق پایتخت که الگوی مصرف برق را رعایت کنند، علاوه بر تخفیف در بهای برق مصرفی، در صورت کاهش مصرف به رقمی کمتر از ۱۰۰ کیلووات ساعت در ماه‌های گرم سال شامل خرداد، تیر، مرداد و شهریور و کمتر از ۸۰ کیلووات ساعت در سایر ایام سال، از تخفیف ۱۰۰ درصدی در قبض برق خود بهره‌مند خواهند شد. پس از آنکه شه‌ریور امسال، پیشنهاد وزارت نیرو درخصوص طرح برق امید در هیأت دولت به تصویب رسید، دستورالعمل‌های آن نهایی شد و سرانجام این طرح از ابتدای آبان به صورت رسمی کلید خواهد خورد. رفتار مصرفی مشتریان در قرار گرفتن آنان در طرح برق امید موثر است هدف این طرح حمایت از مشتریانی است که در مصرف برق خود، به الگوهای طرح برق امید مخصوص مشتریان خانگی است و الگوهای آن نیز از عملکرد خود مردم در سال‌های گذشته استخراج شده و در این زمینه تخفیف ۱۰۰ درصدی بهای برق در طرح «برق امید» برای مشتریان کم‌مصرف در نظر گرفته شده است. همچنین با توجه به اینکه تعرفه‌های برق پلکانی است، حتی مشتریان پرمصرف نیز می‌توانند با رعایت نکات مدیریت مصرفی، از افزایش مصرف برق جلوگیری کرده و با ورود به طبقه خوش‌مصرف‌ها، بهای کمتری برای برق بپردازند. مشترکانی هم که در محدوده خوش‌مصرفی هستند با انجام اقداماتی ساده می‌توانند مشمول طرح برق امید شوند.

البته این طرح منتقدانی هم دارد و به اعتقاد کارشناسان، طرحی سر درگم است که بنا دارد برای ۳۰ میلیون نفر اجرایی شود. به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، با یک دو، دو تا چهارتای ساده می‌توان به این موضوع پی برد که این برق رایگان تا چه حد می‌تواند به کاهش قیمت‌ها و بیش از آنکه در مستمندان امیدی ایجاد کرده باشد برای سیاست‌گذاران برق امیدی باشد، به طوری که مدیران وزارت نیرو و سخنگوی صنعت برق کشور طرح برق رایگان را مانند یک معجزه در کاهش مصرف برق می‌دانند، اما باید هدف از اجرای این طرح را کاهش هزینه خانوارها دانست یا وزارت نیرو با این همه بدهکاری هوس خیرات کردن را؟

صندوق بین‌المللی پول پیش‌بینی کرد

پایان رکود اقتصادی ایران از سال بعد



نفت با وجود بهبود ترافیک جاده‌ای، به دلیل حجم اندک ترافیک هوایی پایین می‌ماند.
منحنی معاملات نفت نشان می‌دهد که قیمت‌ها از ۴۱ دلار در سال ۲۰۲۰، به سوی ۴۸ دلار در هر بشکه در میان مدت افزایش پیدا می‌کنند و حدود ۲۵ درصد پایین میانگین قیمت سال ۲۰۱۹ می‌مانند.

جهاد آزر، مدیر دپارتمان خاورمیانه و آسیای مرکزی صندوق بین‌المللی پول به شبکه «سی ان بی سی» گفت: پیش‌بینی‌ها برای قیمت‌های نفت بین ۴۰ تا ۴۵ دلار برای اوایل سال آینده و برای کل سال ۲۰۲۱ بین ۴۰ تا ۵۰ دلار است. این قیمت تقریباً نصف قیمت ۸۰ دلار است که عربستان سعودی برای متوازن کردن بودج‌اش به آن نیاز دارد.

قیمت نفت مهمترین عامل برای احیای اقتصاد صادرکنندگان نفت به خصوص کشورهایی مانند عربستان سعودی، عراق، ایران، امارات متحده عربی، بحرین و کویت است که این کالا عمده درآمدهای‌شان را تشکیل می‌دهد. اگرچه قیمت‌های نفت از سقوط تاریخی که در مارس داشتند، بهبود پیدا کرده‌اند اما شاخص نفت برنت همچنان حدود ۴۰ درصد پایین‌تر از سطح قیمت پیش از شیوع ویروس کرونا مانده است و در معاملات روز دوشنبه بازار لندن ۴۲ دلار و ۸۷ سنت در هر بشکه معامله شد.

دورنمای تیره اوپک درباره قیمت و تقاضای نفت

دورنمای تقاضا برای نفت در بحبوحه موج جدید شیوع ویروس کرونا که همه مناطق جهان را فراگرفته و ابهامات نسبت به بسته محرک مالی آمریکا و انتخابات ریاست جمهوری این کشور ضعیف مانده است.
آژانس بین‌المللی انرژی در سپتامبر دورنمای تقاضای جهانی برای نفت در سال ۲۰۲۰ را به ۹۱.۷ میلیون بشکه در روز کاهش داد که در مقایسه با سال گذشته ۸.۴ میلیون بشکه در روز کاهش نشان می‌دهد.
اوپک دورنمای تیره‌تری را برای امسال متصور است و پیش‌بینی خود از تقاضای جهانی برای نفت در سال ۲۰۲۰ را ماه گذشته به ۹۰.۲ میلیون بشکه در روز کاهش داد که ۹.۵ میلیون بشکه در روز کاهش سالانه نشان می‌دهد. این گروه دورنمای تقاضا برای نفت را ضعیف توصیف کرده و هشدار داده که ریسک‌ها بالا مانده و به سمت نزول متمایل هستند.
براساس گزارش شبکه «سی ان بی سی»، آزر بر تنوع‌سازی اقتصادی و ادامه اقدامات ایمنی در برابر شیوع ویروس کرونا به عنوان اقدامات کلیدی برای تحکیم اقتصادهای منطقه تأکید کرد.

آذربایجان نیز سال گذشته به رشد اقتصادی ۲,۲ درصدی دست یافت، امسال به رشد منفی ۴ درصدی می‌رسد و سال آینده نیز به رشد مثبت ۲ درصدی دست خواهد یافت.
ارمنستان هم سال گذشته رشد اقتصادی ۷,۶ درصدی را تجربه کرد. امسال نیز به رشد منفی ۴,۵ درصدی دست یافت و سال آینده نیز به رشد اقتصادی مثبت ۳,۵ درصد دست پیدا خواهد کرد.
درنهایت نیز کشور گرجستان سال گذشته رشد اقتصادی ۵,۱ درصدی را تجربه کرد. امسال نیز به رشد منفی ۵ درصدی دست یافت و سال آینده نیز به رشد اقتصادی مثبت ۵ درصد دست پیدا خواهد کرد.

پیش‌بینی نفت ۴۰ تا ۵۰ دلاری در سال آینده

صندوق بین‌المللی پول همچنین در ادامه این گزارش پیش‌بینی کرد که قیمت نفت در سال میلادی آینده رشد چندانی پیدا نکرده و در محدوده ۴۰ تا ۵۰ دلار در هر بشکه باقی خواهد ماند و درنتیجه فشار روی صادرکنندگان نفت خاورمیانه مضاعف می‌شود.
صندوق بین‌المللی پول در به روزرسانی گزارش «دورنمای اقتصاد منطقه خاورمیانه و آسیای مرکزی» اعلام کرد تولید ناخالص داخلی این منطقه امسال ۴,۱ درصد افت می‌کند، یعنی پیش‌بینی اخیر ۱,۳ درصد در مقایسه با پیش‌بینی آوریل ۲۰۲۰ این نهاد مورد بازبینی نزولی قرار گرفته است.
انتظار می‌رود اقتصادهای صادرکنندگان نفت در خاورمیانه و شمال آفریقا آسیب بیشتری دیده و ۶,۶ درصد در سال ۲۰۲۰ کوچک شوند، ازجمله ۶ کشور عضو شورای همکاری خلیج فارس (شامل بحرین، کویت، عمان، قطر، عربستان سعودی و امارات متحده عربی) با افت ۶,۱ درصدی اقتصادهای‌شان در سال ۲۰۲۰ روبه‌رو می‌شوند و سپس به طور میانگین رشد ۲,۳ درصدی در سال ۲۰۲۱ خواهند داشت.

اقتصاد عربستان سعودی در سه ماهه دوم ۷درصد کوچک شد و تحت تاثیر سقوط قیمت نفت و شیوع پاندمی ویروس کرونا، نرخ بیکاری در این کشور به رکورد بالایی صعود کرد.
طبق گزارش صندوق بین‌المللی پول، چشم‌انداز ضعیف احیای اقتصاد جهانی و قیمت‌های پایین نفت فاینانس صادرکنندگان نفت خاورمیانه را همچنان تحت فشار قرار می‌دهد و ریسک‌های نزولی غالب بوده و دورنما را تیره کرده‌اند.

این وام‌دهنده جهانی خاطر‌نشان کرد در کوتاه‌مدت تا میان مدت، سازاد عرضه و ذخایر بزرگ همچنان مایه نگرانی مانده‌اند و تقاضا برای

فرصت امروز: به نوشته صندوق بین‌المللی پول، اقتصاد ایران سال آینده از رکود خارج می‌شود.
صندوق بین‌المللی پول در جدیدترین به‌روزرسانی گزارش «دورنمای اقتصاد منطقه خاورمیانه و آسیای مرکزی» اعلام کرد که بخش بزرگی از کشورهای این منطقه از جمله ایران، سال آینده وضعیت اقتصادی بهتری را تجربه خواهند کرد. به گفته صندوق بین‌المللی پول، شیوع کرونا و کاهش قیمت نفت در حالی هم رشد اقتصادی و هم توانایی مالی کشورهای منطقه خاورمیانه را تحت تاثیر قرار داده که این کشورها در سال آینده میلادی، به وضعیت بهتری دست پیدا خواهند کرد.

صندوق بین‌المللی پول در گزارش خود، رشد اقتصادی سال قبل ایران را منفی ۶,۵ درصد، رشد اقتصادی پیش‌بینی شده امسال را منفی ۵ درصد و رشد اقتصادی پیش‌بینی شده برای سال بعد را مثبت ۳,۲ درصد تخمین زده است. به گفته صندوق بین‌المللی پول، تورم امسال ایران ۳۱ درصد خواهد بود که این رقم سال آینده به ۲۹,۳ درصد کاهش پیدا خواهد کرد.

برآورد رشد اقتصادی کشورهای دیگر منطقه

به گفته صندوق بین‌المللی پول، رشد اقتصادی سال قبل عراق نیز مثبت ۴,۴ درصد، رشد اقتصادی پیش‌بینی شده امسال منفی ۱۲,۱ درصد و رشد اقتصادی پیش‌بینی شده برای سال بعد این کشور هم مثبت ۲,۵ درصد خواهد بود.
رشد اقتصادی عربستان نیز در سال قبل مثبت ۰,۳ درصد، رشد اقتصادی پیش‌بینی شده امسال منفی ۵,۴ درصد و رشد اقتصادی پیش‌بینی شده برای سال آینده این کشور نیز مثبت ۳,۳ درصد خواهد بود.
امارات نیز سال گذشته رشد اقتصادی ۱,۷ درصدی را تجربه کرد. امسال نیز به رشد منفی ۶,۶ درصدی دست یافت و سال آینده نیز به رشد اقتصادی مثبت ۱,۳ درصد دست پیدا خواهد کرد.
همچنین پاکستان سال قبل رشد اقتصادی ۱,۹ درصدی را تجربه کرد. امسال نیز به رشد منفی ۰,۴ درصدی دست یافت و سال آینده نیز به رشد اقتصادی مثبت یک درصد دست پیدا خواهد کرد.
براساس برآورد صندوق بین‌المللی پول، رشد اقتصادی افغانستان نیز در سال قبل ۲,۹ درصد، رشد اقتصادی پیش‌بینی شده امسال منفی ۵ درصد و رشد اقتصادی پیش‌بینی شده برای سال بعد این کشور هم مثبت ۴ درصد خواهد بود.

بانک نامه

همتی در جلسه شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی:

ان‌شاءالله نرخ ارز کنترل می‌شود

رئیس کل بانک مرکزی دلیل افزایش نرخ ارز را کاهش درآمدهای ارزی کشور دانست و گفت عرضه ارز در سامانه نیما افزایش یافته و خرید اسکناس در بازار ارز به حداقل رسیده است.

عبدالنصر همتی در جلسه شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی ضمن تقدیر از صادرکنندگان خوشنام و خدمات آنها به اقتصاد کشور، گفت: طی روزهای اخیر روزانه حدود ۱۵۰ میلیون دلار توسط صادرکنندگان در سامانه نیما عرضه می‌شود که در کنار منابع بانک مرکزی تأمین ارز واردات شتاب گرفته است. با مشورت اتاق بازرگانی و هماهنگی با وزارت صمت به زودی اقدامات ویژه‌ای برای استفاده حداکثری از منابع صادرکنندگان برای تأمین ارز موردنیاز واحدهای تولیدی انجام خواهیم داد.

رئیس کل بانک مرکزی ادامه داد: دلیل افزایش نرخ ارز صدور بخشنامه‌های متعدد ارزی نبوده است بلکه دلیل آن کاهش درآمدهای ارزی کشور است.

طبق اعلام بانک مرکزی، رئیس شورای پول و اعتبار با بیان اینکه از صادراتی که برای ما ارزآوری داشته باشد حمایت می‌کنیم، گفت: لذا ما اصلاً قصد نداریم که در شرایط فعلی اقتصاد، به صادرکنندگان فشار وارد کنیم و یا آنها را برای رفع تعهد ارزی به قوه قضائیه معرفی کنیم.

عالی‌ترین مقام بانک مرکزی در پایان تأکید کرد: مشکلات ناشی از تحریم و اثرات آن بر صادرات را اطلاع دارم و علت کاهش صادرات ما در ۶ ماهه ابتدای سال دقیقاً مشخص است و ان‌شاءالله در نیمه دوم سال جهش خوبی در این زمینه خواهیم داشت و ان‌شاءالله نرخ ارز نیز کنترل می‌شود و شرایط بازار در خصوص نرخ ارز مثبت‌تر شده است و نکته دوم اینکه عرضه ارز در سامانه نیما بسیار بهتر شده است.

سقوط قیمت سکه و دلار

قیمت دلار به روند کاهشی خود ادامه داد و از ۳۲ هزار و ۲۰۰ تومان در روز یکشنبه به کمتر از ۲۹ هزار تومان در روز سه‌شنبه رسید.
هر اسکناس در روز سه‌شنبه در صرافی‌های بانکی با افت ۲ هزار و ۵۰۰ تومانی به رقم ۲۸ هزار و ۲۰۰ تومان عقب‌نشینی کرد.

در این روز صرافی‌های بانکی هر دلار را ۲۸ هزار و ۲۰۰ تومان فروختند، این در حالی است که نرخ خرید دلار در این صرافی‌ها با اختلاف حدود ۲ هزار تومانی ۲۶ هزار و ۲۰ تومان اعلام شد.
قیمت فروش یورو نیز در صرافی‌های بانکی ۳۳ هزار و ۵۰۰ تومان اعلام شد که کاهش ۲ هزار و ۳۰۰ تومانی را نسبت به روز دوشنبه تجربه کرد.
نرخ خرید یورو نیز ۳۱ هزار و ۳۲۰ تومان درج شد.

به دنبال کاهش قابل توجه قیمت دلار، قیمت سکه تمام بهار آزادی طرح جدید نیز با افت بیش از یک میلیون تومانی به بهای ۱۴ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان فروخته شد.

روز سه‌شنبه سکه تمام بهار آزادی طرح جدید به بهای ۱۴ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان و سکه تمام بهار آزادی طرح قدیم ۱۳ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان به فروش رسید.

همچنین قیمت نیم‌سکه بهار آزادی ۷ میلیون و ۶۵۰ هزار تومان، ربع‌سکه بهار آزادی ۵ میلیون و ۳۰۰ هزار تومان و سکه گرمی ۲ میلیون و ۷۰۰ میلیون تومان تعیین شد.
در بازار طلا نیز قیمت طلای ۱۸ عیار در هر گرم هم یک میلیون و ۲۸۳ هزار تومان معامله شد.
انس جهانی طلا نیز به قیمت یک هزار و ۹۰۷ دلار اعلام شد.

آگهی تجدید مناقصه عمومی به شماره ۳۶-۹۹



سازمان سیماء،منظر و فضای سبز شهری شهرداری کرج در نظر دارد نسبت به تهیه و اجرای ساختمانهای نگهبانی مورد نیاز پروژه تپه مراد آب را از طریق تجدید مناقصه عمومی به اشخاص حقوقی واجد شرایط واگذار نماید.

سازمان سیماء،منظر و فضای سبز شهری شهرداری کرج در نظر دارد نسبت به تهیه و اجرای ساختمانهای نگهبانی مورد نیاز پروژه تپه مراد آب را از طریق تجدید مناقصه عمومی به اشخاص حقوقی واجد شرایط واگذار نماید.

ردیف	موضوع تجدید مناقصه	مبلغ اولیه ریال
۱	تهیه و اجرای ساختمانهای نگهبانی مورد نیازپروژه تپه مراد آب	۴/۵۱۵/۰۷۰/۷۶۵

۱-شرایط متقاضی :

متقاضی حقوقی : اساستنامه شرکت – کد اقتصادی – آگهی تاسیس-آخرین تغییرات(روزنامه رسمی) – ایمنی کار و گواهی ارزش افزوده (قبل از انعقاد قرارداد ارائه نمایند درغیر اینصورت سپرده شرکت درمناقصه به نفع سازمان ضبط خواهد شد)- رتبه ۵ ابنیه

۲- سپرده شرکت در تجدید مناقصه به یکی از روشهای ذیل ارائه گردد:

- متقاضیان می بایست بابت شرکت درمناقصه مبادرت به ارائه ضمانتنامه بانکی (تا ۴۵ روز اعتبار داشته وقابل تمدید باشد) به مبلغ ۲۲۵/۷۵۲/۵۳۸ ریال

- واریز فیش نقدی به مبلغ فوق به حساب شماره ۱۰۰۱۰۰۱۲۱ بانک شهر شعبه عظیمیه ۴۵ متری کاج به نام شهرداری کرج

۳-برندگان نفر اول و دوم مناقصه هرگاه حاضر به انعقاد قرارداد نباشند سپرده آنان به ترتیب ضبط خواهد شد .

۴-سازمان سیماء، منظر و فضای سبز شهری شهرداری کرج در رد یا قبول پیشنهادات مختار است.

۵- مبلغ ۱/۰۰۰/۰۰۰ ریال بابت هزینه خرید اسناد مناقصه به حساب شماره ۰۰۸۲۴۱۲۶۳۹۸بانک شهر شعبه عظیمیه واریز و

واصل فیش واریزی به امورپیمانهای سازمان ارائه نمایند. (با همراه داشتن کارت اعتباری امکان واریز وجه درمحل وجود دارد)

۶-متقاضیان جهت خرید اسناد مناقصه از تاریخ نشر این آگهی به مدت ده روز می توانند در ساعت اداری به امورقراردادهای سازمان سیماء، منظر و فضای سبز شهری شهرداری کرج واقع – عظیمیه- ضلع شمالی میدان استقلال- طبقه اول دفتر امور پیمانها مراجعه و یا با شماره تلفن ۰۲۰۳ ۳۲۵۴۰۳۲ تماس مراجعه نمایند.

۷-محل دریافت اسناد و قبول پیشنهادات: دبیرخانه سازمان می‌باشد.

۸- مهلت ارائه و تحویل اسناد: حداکثر ۱۰ روز کاری از تاریخ درج آگهی و تاریخ بازگشایی پاکات اولین جلسه بعداز عودت اسناد میبایشد.

۹- همراه داشتن مهرشرکت و معرفی نامه معهور به مهر و امضاء مدیر عامل شرکت هنگام خرید اسناد مناقصه الزامی می‌باشد.

۱۰- سایر اطلاعات و جزئیات در اسناد مناقصه مندرج شده است .

۱۱-هزینه چاپ دو آگهی توامان به عهده برنده مناقصه می‌باشد .

۱۲-مبلغ ٪۱۰ کل پیشنهادی وجه نقد یا ضمانت نامه بانکی بعنوان سپرده حسن انجام تعهدات ازبرنده اخذ خواهد شد.

۱۳- مبلغ کل رقم قرارداد بصورت ۵۰٪ نقدی و ۵۰٪ تهاتر با ملک (در سطح مناطق شهرداری کرج) محاسبه میگردد

امور قراردادها و روابط عمومی سازمان سیماء،منظر و فضای سبز شهری شهرداری کرج



وزارت راه و شهرسازی
شرکت مهندسی سانات و توسعه زیر بناهای حمل و نقل کشور

«آگهی تجدید مناقصه شماره ۲۹-۹۹ (به شماره فراخوان ۱۳۰۰۰۴۰۰۰۱۰۰۹۹۰۰) در سامانه»

بر اساس ماده ۱۳ قانون برگزاری مناقصات عملیات اجرایی پروژه به شرح زیر بصورت مناقصه عمومی دو مرحله‌ای واگذار میگردد:

۱- دستگاه مناقصه گزار : شرکت ساخت و توسعه زیر بناهای حمل و نقل کشور به نشانی تهران – بزرگراه مدرس- خیابان وحید دستگردی – خیابان فرید افشار – نبش بلوار آرش.

۲- شرح پروژه: تجدید مناقصه عملیات تأمین کابل و اجرای کانال کنی و کابل گذاری فیبر نوری محور راه آهن همدان-سنندج. با مدت اجرای کار ۱۸ ماه.

۳- سیر مراحل دریافت اسناد و برگزاری فرآیند مناقصه: صرفاً از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس <http://www.setadiran.ir> و مهلت دریافت اسناد از سامانه مذکور حداکثر تا ساعت ۱۴/۳۰ مورخ ۱۳۹۹/۰۸/۰۷ میسر خواهد بود. ضمناً مناقصه گران در صورت عدم عضویت قبلی در سامانه مذکور، مراحل ثبت نام در سایت فوق و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه به انجام رسانند.
تلفن پشتیبانی سامانه : ۴۱۹۳۴۴

۴- محل تحویل پاکات شرکت در مناقصه (صرفاً پاکات الف) اداره کل امور پیمانها و رسیدگی فنی – شرکت ساخت و توسعه زیربناهای حمل و نقل کشور حداکثر تا ساعت ۱۴/۳۰ روز شنبه مورخ ۱۳۹۹/۰۸/۱۷ و تاریخ جلسه مناقصه ساعت ۱۲ روز یکشنبه مورخ ۱۳۹۹/۰۸/۱۸ می باشد. مدت اعتبار پیشنهادات ۳ ماه از تاریخ فوق و یکپار قابل تمدید حسب تشخیص کارفرما می باشد.

۵- برآورد: براساس فهرست بهای پایه راه، راه آهن و باند فرودگاه، ابنیه فنی، شبکه توزیع آب و تأسیسات برقی سال ۱۳۹۹ به مبلغ ۱۳۷/۴۷۳/۸۲۳/۹۴۱ ریال میباشد.

۶- مبلغ تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار ۵/۵ میلیارد ریال تعیین میگردد.

۷- مهندسین مشاور طرح: ایمر ، تلفن: ۱۳-۱۰-۸۸۵۵۶۹۱۰ و ۸۸۷۰۱۵۰۸

ضمناً آگهی مناقصه از طریق پایگاه ملی اطلاع رسانی مناقصات به نشانی <http://iets.mporg.ir> نیز قابل دسترسی است.

م/الف: ۲۳۰۰



نماگر بازار سهام

بانک‌ها تا ۲ سال دیگر کاملاً مجازی می‌شوند

حذف کارت بانکی فیزیکی

معاون فناوری‌های نوین بانک مرکزی با اعلام اینکه در تلاش هستیم تا یکی دو سال آینده نئوبانک را در کشور اجرا کنیم، گفت نئوبانک نوعی از بانکداری دیجیتال است که دیگر با آن بانک‌ها شعبه نخواهند داشت و کاملاً مجازی می‌شوند. همچنین به دنبال پروژه‌های هستیم تا کارت بانکی فیزیکی حذف شود و بر روی موبایل قرار گیرد و دیگر نیازی به حمل آن نباشد.

مهران محرمیان در یک برنامه تلویزیونی از پیشرفت‌ها، چالش‌ها و خدمات ویژه بانکداری الکترونیک گفت و توضیح داد: مردم، نرم‌افزار موبایل بانک و آدرس سایت و درگاه ورودی اینترنت بانک را از محل مناسب و معتبر دریافت کنند، تا قربانی سودجویان و کلاهبردان نشوند. به گفته وی، شمول مالی (financial inclusion) به این معناست که چه درصدی از مردم حساب بانکی دارند و از خدمات بانکی و به خصوص خدمات بانکداری الکترونیک بهره‌مند شوند. خوشبختانه در این زمینه ما جزو کشورهای خوب دنیا هستیم. برای مثال در دورترین نقاط کشور دسترسی به این شبکه با هیچ محدودیتی مواجه نیست.

محرمیان ادامه داد: نئوبانک‌ها (neobank) نوعی از بانکداری دیجیتال هستند؛ بدین معنا که بانک، دیگر شعبه ندارد و کاملاً مجازی است. برای مثال در آسیا ۱۱ بانک به این سبک وجود دارد. ما نیز در تالشیم بانک‌هایی از این دست طی یک یا دو سال آینده داشته باشیم. به اعتقاد معاون بانک مرکزی، در دنیا و نیز در ایران راه حل فنی برای جمع‌کردن کارت‌های بانکی بر روی یک فضا در دسترس است اما مسئله عمده مسائل کسب‌وکاری و حقوقی است که مانع از این امر می‌شود. به دنبال پروژه‌های هستیم که به واسطه آن فیزیک کارت حذف شود. به این ترتیب کارت بانکی براساس استانداردهای بین‌المللی بر روی موبایل قرار می‌گیرد و دیگر نیازی به حمل کارت نیست. این در حالی است که با اجرای رم دوم پویا در سال گذشته، جرایم مختلف در حوزه فیشینگ کاهش یافت. بر همین اساس برخی جرایم به صفر رسید و برخی دیگر حدود ۹۰ تا ۹۵ درصد کاهش داشت.

او در ادامه با بیان اینکه مردم نرم‌افزار موبایل بانک و آدرس سایت و درگاه ورودی اینترنت بانک را از محل مناسب دریافت کنند، تاکید کرد: متأسفانه این روزها بسیاری اینترنت بانک را از طریق گوگل و سایر جست‌وجوگرها، جست و جو می‌کنند و سپس براساس الگوریتم‌هایی که توسط افراد کلاهبردار استفاده می‌شود، سایتی کاملاً مشابه با درگاه یا سایت واقعی در نتایج نمایش داده می‌شود و پس از آن با ورود اطلاعات توسط مردم، حساب‌شان خالی می‌شود.

معاون فناوری‌های نوین بانک مری گفت: درگاه‌هایی که در زمینه شرطبندی و قمار و ... استفاده می‌شوند، عمدتاً اجارهای هستند. باید هشدار دهم که این کار غیرقانونی است و متأسفانه افراد با دریافت مبالغی درگاه را در اختیار دیگران قرار می‌دهند. در حال حاضر شناسایی هوشمند درگاه‌ها را در دستور کار داریم و کارگروه‌هایی را فعال کردیم و همکاری نزدیکی با پلیس فتا و دادستانی در این زمینه داریم. برخورد با این مسئله به دلیل حجم و گستردگی آن برای ما حائز اهمیت است و این نوید را می‌دهم که به زودی شاهد این قبیل سایت‌ها نباشیم.

محرمیان در پایان با بیان اینکه دو فناوری هوش مصنوعی و کلان داده (big data) موجب تحول بانکداری جهانی است، خاطرنشان کرد: در فناوری هوش مصنوعی، درگاه‌های بانکی و همچنین تحلیل و پردازشی که در ادارات مرکزی بانک‌ها انجام می‌شود به صورت هوشمند است. به طور مثال برای احراز هویت از این فناوری در این زمینه می‌توان بهره گرفت.

چرا بورس تهران به کوره پول‌سوزی تبدیل شد؟

افت ۴۲ هزار واحدی شاخص بورس



فرصت امروز: حرکت نزولی شاخص بورس تهران در بیست و نهمین روز پاییز هم ادامه یافت و شاخص کل بورس بیش از ۴۲ هزار واحد کاهش یافت. به نظر می‌رسد نگاه بورس در این روزها به نتیجه انتخابات آمریکا گره خورده و در چنین شرایطی به نظر می‌آید که روند کنونی بورس تهران دست‌کم تا دو هفته آینده و موعد برگزاری انتخابات ۲۰۲۰ ادامه پیدا کند.

در روز سه‌شنبه اغلب شاخص‌های بورسی روند نزولی داشتند و ازجمله شاخص کل بورس با ۴۲ هزار و ۹۷۰ واحد افت به رقم یک میلیون و ۴۱۹ هزار واحد رسید. شاخص کل (هم‌وزن) هم با ۵ هزار و ۶۹۳ واحد کاهش به ۳۹۴ هزار ۹۵۷ واحد و شاخص قیمت (هم وزن) با ۳ هزار و ۷۳۰ واحد افت به ۲۵۸ هزار و ۷۶۴ واحد رسید. در آن سوسو بازار سرمایه نیز شاخص فرابورس نزدیک به بیش از ۲۶۶ واحد کاهش داشت و بر روی کانال ۱۷ هزار و هشت واحد ثابت ماند. در معاملات این روز بیش از ۴ میلیارد و ۱۵ میلیون سهم، حق تقدم و اوراق بهادار به ارزش ۴۳ هزار و ۸۹۲ میلیارد ریال داد و ستد شد. گروه بانک‌ها صدرنشین برترین گروه‌های صنعت شد و در این گروه یک میلیارد و ۲۶۰ میلیون برگه سهم به ارزش ۶ هزار و ۲۴۷ میلیارد ریال داد و ستد شد. همچنین ایران خودرو، بانک ملت، پالایش نفت اصفهان، فولاد مبارکه اصفهان، ملی صنایع مس ایران، بانک تجارت و گروه پتروشیمی سرمایه‌گذاری ایرانیان ازجمله نمادهای پربیننده بورس بودند.

عرضه سهام عدالت بلای جان بازار سهام شد

این روزها گره زدن وضعیت اقتصادی کشور به نتیجه انتخابات آمریکا مزید بر علت شده تا بسیاری از سرمایه‌هایی که قصد ورود به بازار سرمایه را داشتند، با توجه به اصلاح شاخص بورس، بازگشت مجدد خود به بازار را منوط به مشخص شدن نتیجه انتخابات ریاست جمهوری آمریکا کنند. در نتیجه در چنین شرایطی به نظر می‌رسد روند کنونی بورس تا دو هفته آینده و موعد برگزاری انتخابات آمریکا ادامه داشته باشد.

در این زمینه، همایون دارابی با اشاره به اینکه «برای افت بورس تنها یک دلیل را نمی‌توان ذکر کرد»، به «فراور» گفت: «چند عامل دست به دست هم داد که بورس به این وضعیت دچار شود، اولین دلیل مربوط

به عرضه‌های سهام عدالت به دلیل عدم برنامه‌ریزی درستی که در این زمینه انجام گرفت، شاهد هستیم که عرضه‌ها شدت گرفت، در حالی که خریداری برای آن وجود ندارد، باید تدبیر بهتری برای مدیریت سهام عدالت اندیشیده شود، از سویی آزادسازی قسمت دوم سهام عدالت نیز بسیار بی‌موقع بود، باید دولت تمامی پیشنهادهاتی که برای سهام عدالت مطرح می‌شود را بررسی کند.»

او با بیان اینکه «اگر چاره‌ای برای سهام عدالت صورت نگیرد، بازار در آینده نیز باز هم با مشکل روبه‌رو می‌شود»، ادامه داد: «در حال حاضر رقمی در حدود ۹۰۰ هزار میلیارد تومان ارزش کل سهام عدالت است، این رقم چیزی قریب یک دهم ارزش کل بورس و فرابورس را شامل می‌شود، بنابراین نقدشوندگی این سهام، آن هم در شرایطی که بازار در شرایط اصلاحی قرار دارد، بسیار مشکل است، از سوی دیگر به دلیل مشکلات اقتصادی که وجود دارد، افراد زیادی درخواست فروش سهام خود را کرده‌اند، بنابراین این فشار فروش یک ریسک بسیار بزرگ برای بورس حساب می‌شود؛ ریسکی که حداقل همچنان سایه آن بر روی بورس باقی خواهد ماند.»

دارابی با تاکید بر اینکه «بازارگردانی‌های که به تازگی در برخی از نمادهای بورسی انجام شده است، گره‌ای از بازار را باز نخواهد کرد»، گفت: «به دلیل اینکه ارزش صف‌های فروش در یک روز به حدود ۱۳۵ هزار میلیارد تومان می‌رسد، جمع کردن چنین صف‌هایی با منابعی که بازارگردان‌ها در اختیار دارند، امکان‌پذیر نیست، از سوی دیگر این بازارگردانی باید مستمر باشد و منابع عظیمی این کار می‌طلبد که در حال حاضر چنین مسئله‌ای نمی‌تواند محقق شود.»

او با اشاره به اینکه «قیمت‌گذاری دستوری در محصولاتی مانند فولاد به ضرر بورس است»، اضافه کرد: «بعد از اینکه قیمت‌گذاری دستوری در بازار خودرو انجام شد، مشاهده کردیم که این مسئله چه بلایی را بر سر این بازار آورد، حال تکرار این موضوع در بازار فولاد نیز چیزی جز رانت به وجود نخواهد آورد و تاثیر این مسئله در بورس را نیز شاهد هستیم که گروه فلزات اساسی چند وقتی است که درجا می‌زنند، حتی در روزهایی که کلیت بورس مثبت بود، حال در چنین شرایطی باید دید، آیا مسئولان امر از این اشتباهات درس خواهند گرفت یا همچنان به اجرای آن اصرار خواهند ورزید.»

مدیر عامل فولاد مبارکه در وینار نخستین رویداد از سلسله رویدادهای ۳S خبر داد:

فولاد مبارکه تا سال ۱۴۰۴ به‌عنوان کارخانه هوشمند در جهان شناخته می‌شود

وینار نخستین رویداد از سلسله رویدادهای ۳S یا Smart Steel manufacturing Startup event با هدف تأمین نیازهای فناوری‌ها شرکت فولاد مبارکه در حوزه تحول دیجیتال و بررسی چالش‌های این شرکت در این عرصه در محل پارک علم و فناوری دانشگاه تهران با همکاری شرکت فولاد مبارکه، دانشگاه تهران، صندوق نوآوری و شکوفایی و شرکت ایریسا روز چهارشنبه ۲۳ مهرماه از ساعت ۹ تا ۱۳ برگزار شد.

در جریان برگزاری این وینار، مدیرعامل فولاد مبارکه، مردادماه سال ۱۳۹۹ و رونمایی از طرح تحول دیجیتال فولاد مبارکه را تولد دوباره این شرکت دانست و تصریح کرد با برنامه‌ریزی‌های انجام شده به یاری خداوند فولاد مبارکه تا سال ۱۴۰۴ به‌عنوان کارخانه هوشمند در جهان شناخته خواهد شد. حمیدرضا عظیمیان خاطرنشان کرد: امروز نیازمند آیم که در این راه سخت و پرمیخ‌وخ، با کمک شرکت‌های دانش‌بنیان و دانشگاه‌ها و فولاد مبارکه‌ای را در کلاس هوشمند ارائه دهیم. به همین منظور قصد داریم با طی کردن این مسیر در ابتدا نوآورترین شرکت در عرصه فولاد و سپس به‌عنوان الگویی برای سایر صنایع مطرح شویم. وی با اشاره به نقش شرکت‌های دانش‌بنیان و استارت‌آپ‌ها اظهار داشت: از جوانان فعال در شرکت‌های استارت‌آپی، دانشمندان و متخصصان در شرکت‌های دانش‌بنیان و پارک‌های علمی و فناوری کشور تقاضای می‌کنیم در این راه سخت که لقی روشن پیش روی صنعت کشور قرار می‌دهد مارا یاری رسانند. وی با تأکید بر اینکه فولاد مبارکه توانایی تأمین تجهیزات و منابع مالی لازم برای اجرای این پروژه بزرگ را دارد، خاطرنشان کرد: در واقع فولاد مبارکه منابع لرزی و زبایی طرح را تأمین خواهد کرد تا در زمان مناسب این طرح به اجرا برسد. مدیرعامل فولاد مبارکه ورود به اجرای چنین طرحی را جسورانه خواند و ضمن قدردانی از حضور و زحمات همه بنیادها و شرکت‌های حاضر در طرح گفت: دقیق این برنامه، اگر بتوانیم در ابتدای سال ۱۴۰۴ این طرح را به بهره‌برداری برسانیم، با بخش عمده‌ای از مجموع ۴۰۰ شرکت استارت‌آپ و دانش‌بنیان که در این وینار حضور دارند قرار داد خواهیم بست و این موفقیت را با ایشان جشن خواهیم گرفت.

مدیرعامل شرکت ایریسا:

فولاد مبارکه در راستای انقلاب صنعتی نسل چهارم گام برداشته است

در همین راستا، رسول سرائیان مدیرعامل شرکت ایریسا گفت: چالش‌های صنعت فولاد در عرصه رقابت، هزینه، تنوع محصول و مسیری که مشتریان ما داشتند، در نهایت باعث شد فولاد مبارکه به سمت هوشمندسازی برود. به گفته وی، طرح تحول دیجیتال توسط شرکت ایریسا طراحی و ۶ مرداد اجرایی شده و این شرکت در سیر انجام این پروژه فراز و فرودهای زیادی خواهد داشت. مدیرعامل شرکت ایریسا ادامه داد: در واقع این حرکت در راستای انقلاب چهارم صنعتی بوده و فولاد مبارکه نیز در این مسیر گام برداشته است. در طرح تحول دیجیتال چندین شعار تعریف شده است. نخست «فولاد هوشمند از سنگ تا رنگ» است؛ به این شکل که سنگ‌آهن از معدن استخراج شده و بعد از طی مراحل مختلف تولید تبدیل به ورق گالوانیزه می‌شود و در صنعت ساختمان و لوازم‌خانگی استفاده می‌گردد. در واقع این زنجیره ارزش مربوط به بازه زمانی ۱۳۹۹ تا ۱۴۰۴ است و تا سال ۱۴۰۴، فولاد مبارکه به کارخانه فولاد هوشمند تبدیل می‌شود. سرائیان گفت: چالش‌هایی مانند روندهای بین‌المللی صنعت و همچنین فرایندهای نوظهور برای فولاد مبارکه تعریف شده و در سال ۱۴۰۴ فولاد مبارکه یک کارخانه هوشمند خواهد بود.

به گفته وی، یکی از بهترین مباحث دیده‌شده در این طرح، نقش آفرینی و بهره‌گیری از شرکت‌های دانش‌بنیان و استارت‌آپ است. همچنین به جهت اطمینان از این مهم، مرکز نوآوری تحول دیجیتال فولاد مبارکه که راهاندازی آن شروع شده، یکی از پشتوانه‌های اصلی ما در طرح تحول دیجیتال این شرکت به شمار می‌آید. مدیرعامل شرکت ایریسا گفت: امروز اولین رویداد در زمینه تحول دیجیتال برگزار شده و ما نیازمند همکاری دانشجویان و شرکت‌های استارت‌آپی هستیم.

وی افزود: طرح تحول دیجیتال فولاد مبارکه اقدامی نیست که ما به‌تنهایی بتوانیم از عهدۀ آن برآیم، بلکه نیازمند استفاده از تمامی ظرفیت‌ها و قابلیت‌های موجود کشور در این زمینه هستیم، ما حدود

سه ماه وقت گذاشتیم و هفت چالش و مسئله را برای این وینار آماده کردیم. سرائیان گفت: تحلیل بهره‌وری خطوط تولید فولاد مبارکه با استفاده از ابزار هوش مصنوعی، اندازه‌گیری ضخامت نئوز پاتیل در حالت گرم، نمونه طراحی و ساخت دوقلوهای دیجیتال در فولاد مبارکه، لجستیک هوشمند، امنیت کاربردهای هوش مصنوعی و یادگیری ماشین در حوزه Siemens و ایجاد پلتفرم شفاف به‌منظور ارتقای امنیت و شفافیت در فرایند خرید فولاد مبارکه با استفاده از فناوری بلاک، چالش‌های اصلی ما در این زمینه هستند. به گفته وی پس از ارائه چالش‌ها در ۲۳ مهر، دریافت پیش‌پروپوزال‌ها نیز در ۱۶ آبان صورت خواهد پذیرفت. این پیش‌پروپوزال‌ها یکم آذر ماه ارزیابی خواهند شد و پس از آن در هفته آخر آذر بازدید حضوری از فولاد مبارکه برای پیشنهادهای تأییدشده صورت خواهد گرفت. بعد از آن تا پایان دهم دی‌ماه، پروپوزال‌ها نهایی خواهد شد و ارزیابی لازم برای انتخاب اولویت‌های همکاری در یکم بهمن انجام می‌شود و در نهایت مذاکرات و توافق و عقد قرارداد صورت می‌گیرد. بنابر اظهارات مدیرعامل شرکت ایریسا و محور مجری این پروژه، انتقال فناوری و مالکیت فکری و همچنین سرمایه‌گذاری و حمایت مالی در تولید و توسعه محصول، پیش‌خرید محصول و مشارکت ازجمله مدل‌های اصلی همکاری با شرکت‌های استارت‌آپی است. ضمن اینکه یک رویداد دیگر در همین زمینه در بهمن یا اسفندماه آسبال برگزار خواهد شد و سال ۹۹ را دو رویداد به پایان خواهیم برد.

معاون تکنولوژی فولاد مبارکه:

فولاد مبارکه این مسئولیت سنگین را برعهده گرفته که هاب تحول دیجیتال در صنعت فولاد باشد

در حاشیه برگزاری این رویداد، سید مهدی نقوی معاون تکنولوژی فولاد مبارکه نیز گفت: با نهایی شدن این فرایند، فولاد مبارکه تا سال ۱۴۰۴ عضو باشگاه و کلوب فنتوس فریایی دنیا خواهد شد. باید به خاطر داشته باشیم دنیای آتی دنیای دیجیتال است. از این رو ما از سال گذشته در مطالعات خود و همچنین دستوردهای نهادهای

دانشی به این نتیجه رسیدیم که زندگی صنعتی در آینده متعلق به گروهی خواهد بود که بتوانند در مدیریت دیجیتال حرفی برای گفتش داشته باشند و پیشگام باشند. وی اظهار داشت: فولاد مبارکه به‌عنوان یک شرکت پیشرو و دانشی که در چشم‌انداز خود الگو بودن برای نگاه‌های صنعتی را در نظر گرفته، این مسئولیت را پذیرفته و این فرایند را بررسی و پیش نیازهای هوشمندسازی را کسب کرده است. وی افزود: بعد از این مرحله، پروژه‌ها و فعالیت‌هایی را در استراتژی تدوین کردیم که یکی از آن‌ها طراحی مرکز تحول دیجیتال بوده است. همچنین با معاونت طرح و برنامه وزارت صنعت هماهنگی لازم انجام شد تا فولاد مبارکه این مسئولیت سنگین را برعهده گیرد و هاب تحول دیجیتال در صنعت فولاد باشد و این مهم را به عنوان پیشگام اجرا کند و در نهایت موجب توسعه صنایع ایران گردد. معاون تکنولوژی فولاد مبارکه گفت: مؤسسه اقتصاد جهانی و مکنزی ۱۱ شاخص مهم را ارائه کرده‌اند که براساس آن شرکت‌ها می‌توانند وارد این کلوب شوند. تعداد محدودی از شرکت‌ها هم اکنون عضو این باشگاه‌اند و ما امیدواریم تا سال ۱۴۰۴ عضو آن شویم و ثابت خواهیم کرد که در واقع فولاد مبارکه هوشمند هستیم.

رئیس پارک علم و فناوری دانشگاه تهران:

کسب و کارهای جدیدی ایجاد می‌شود که قابلیت استفاده و انتقال به سایر شرکت‌های داخلی و حتی عرضه به عرصه‌های بین‌المللی را داشته باشد

درهمین خصوص عباس زراعی، رئیس پارک علم و فناوری دانشگاه تهران نیز افزود: در این فرایند برآن شدیم تا رویدادهایی چالشی اجرا کنیم و به این وسیله چالش‌های صنعت فولاد کشور و فولاد مبارکه را شناسایی و مورد بررسی و تحلیل قرار دهیم. همچنین بخشی از فعالیت های استارت‌آپی پایه‌گذاری شد تا در نهایت با استفاده از ظرفیت‌های این استارت‌آپ‌ها و تکنولوژی‌های ایجادشده، کسب و کارهای جدیدی ایجاد شود که قابلیت استفاده و انتقال به سایر شرکت‌های داخلی و حتی عرضه به عرصه‌های بین‌المللی را داشته باشد.

وزارت صنعت:

بیش از ۳ هزار واحد صنعتی به بهره‌برداری رسید

وزارت صنعت، معدن و تجارت اعلام کرد که از ابتدای امسال تا پایان شهریور ماه ۳ هزار و ۵۵ واحد صنعتی ایجادى و توسعه‌ای در سراسر کشور افتتاح شد که در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته رشد ۱.۴ درصدی داشته است.

به گزارش روز سه‌شنبه وزارت صنعت، معدن و تجارت، در نیمه نخست امسال ۱۸ هزار و ۷۶۶ فقره جواز تاسیس صنعتی، صادر شد که از رشد ۴۷ درصدی برخوردار شد.

همچنین صدور ۲۸۷ هزار و ۱۰۱ فقره پروانه صنفی، ۱۱۴ هزار و ۹۰۵ گواهی امضای الکترونیکی و ۱۶ هزار و ۲۶۵ فقره نماد اعتماد الکترونیکی در مدت یاد شده، به ترتیب با رشد ۵۸.۷ درصدی، ۵۴ درصدی و ۱۹۴ درصدی نسبت به مدت مشابه سال گذشته همراه بوده است.

علاوه بر این در مدت مزبور ۲ هزار و ۲۸۹ فقره کارت بازرگانی، ۱۴ فقره پروانه بهره‌برداری نرم‌افزار، ۱۴۶ جواز خدمات فنی و مهندسی، ۷۹ پروانه فنی و مهندسی، هفت فقره جواز تاسیس مرکز پژوهش‌های صنعتی و معدنی و سه فقره پروانه پژوهش مرکز پژوهش‌های صنعتی و معدنی صادر شد.

صدور گواهی تحقیق و توسعه با ۵۷ فقره و پروانه تحقیق و توسعه با ۹۳ فقره در ۶ ماهه ابتدایی امسال نیز به ترتیب با رشد ۵۷ درصدی و ۹۳ درصدی همراه بود.

به گزارش ایرنا، وزارت صنعت، معدن و تجارت برنامه‌های این وزارتخانه در سال ۹۹ را در ۷ محور اصلی و ۴۰ پروژه عملیاتی تدوین و ابلاغ کرده است.

بخشی از این برنامه ادامه و تکمیل اقدام‌ها و فعالیت‌های سال گذشته وزارتخانه است که با قوت بیشتری ادامه خواهد یافت.

مهمترین جهت‌گیری در سال ۹۹ نهضت ساخت داخل، توسعه صادرات، تمرکز بر صنایع پیش‌ران، هدایت سرمایه‌های مردمی به سوی تولید و... اعلام شده است.

توسعه ساخت داخل، مدیریت واردات، توسعه صادرات غیرنفتی، توسعه فناوری و محصولات دانش‌بنیان، مدیریت بازار و ساماندهی لجستیک از جمله محورهای برنامه‌های سال ۹۹ است.

پروژه‌هایی مثل توسعه تجارت الکترونیک و تکمیل زنجیره تولید از موضوع‌های بااهمیتی است که در سال ۹۹ دنبال می‌شود.

قائم‌مقام رئیس ستاد تسهیل و رفع موانع تولید:

فعال‌سازی ۴۵۰۰ معدن غیرفعال، اشتغال‌زایی ۸۸۸ هزار نفر را در پی دارد

قائم‌مقام رئیس ستاد تسهیل و رفع موانع تولید کشور گفت: با فعال‌سازی ۴۵۰۰ معدن غیرفعال نیز شاهد اشتغال‌زایی ۸۸۸ هزار نفر خواهیم بود که ۱۱۱ هزار مورد آن اشتغال مستقیم خواهد بود. به گزارش خبرگزاری مهر به نقل از وزارت صمت، بابک دین پرست در مورد دستور کار نود و هشتمین جلسه ستاد تسهیل و رفع موانع تولید کشور، اظهار داشت: در جلسه امروز ستاد تسهیل، وزارت امور اقتصادی و دارایی و بانک مرکزی، درخصوص نحوه اجرای دستورات رئیس جمهور برای بازگشت ۲۰۰۰ واحد تولیدی تملک شده توسط شبکه بانکی گزارش مشترکی را ارائه خواهند نمود. قائم‌مقام رئیس ستاد تسهیل و رفع موانع تولید کشور گفت: همچنین در نود و هشتمین جلسه ستاد تسهیل و رفع موانع تولید برنامه‌های وزارت صنعت، معدن و تجارت درخصوص فعال‌سازی ۱۵۰۰ واحد صنعتی غیرفعال از مجموع ۱۰ هزار واحد صنعتی راكد مستقر در شهرک‌ها و نواحی صنعتی تشریح می‌شود.

دین پرست روند احیا، مولدسازی و تعیین تکلیف قانونی حدود ۴ هزار و ۵۰۰ معدن غیرفعال از مجموع ۱۰ هزار معدن کشور را دیگر دستور کار نود و هشتمین جلسه ستاد تسهیل و رفع موانع تولید کشور عنوان کرد.

معاون هماهنگی امور اقتصادی و توسعه منطقه‌ای وزارت کشور تصریح کرد: براساس برنامه از پیش تعیین شده و با احیای ۱۵۰۰ واحد صنعتی راكد در سال ۹۹، برای قریب به ۲۷ هزار نفر اشتغال ایجاد خواهد شد.

دین پرست اعلام کرد: همچنین با فعال‌سازی ۴۵۰۰ معدن غیرفعال نیز شاهد اشتغال‌زایی ۸۸۸ هزار نفر خواهیم بود که ۱۱۱ هزار مورد آن اشتغال مستقیم خواهد بود.

کاهش صادرات بر اثر سیاست‌گذاری‌های سخت ارزی و تجاری

نایب رئیس اتاق بازرگانی ایران با اشاره به عوامل مختلف تاثیرگذار بر صادرات کشور گفت سیاست‌های سخت ارزی و تجاری سیاست‌گذاران باعث کاهش صادرات در سال جاری شده است. حسین سلاح‌ورزی در گفت وگو با خبرنگار اقتصادی خبرگزاری فارس، در پاسخ به سوال خبرنگار اقتصادی خبرگزاری فارس مبنی بر اینکه چرا علی رغم افزایش قیمت ارز که عاملی برای افزایش صادرات است، در نیمه نخست سال جاری شاهد افت صادرات بودیم، گفت: اگرچه نرخ ارز و افزایش قیمت آن عامل تقویت‌کننده صادرات است و باید افزایش قیمت ارز باعث افزایش صادرات در سال جاری می‌شد اما عوامل دیگری نیز دخیل و سهمی در وضعیت صادرات هستند.

نایب رئیس اول اتاق بازرگانی ایران با اشاره به اینکه شیوع ویروس کرونا و محدودیت‌های ناشی از آن بر کاهش صادرات در نیمه نخست امسال اثرگذار بوده است، افزود: اما مهمتر از آن اثرگذاری مجموعه سیاست‌های تجاری و ارزی کشور است که نقش مستقیم و موثری بر افزایش و یا کاهش صادرات دارد.

وی بیان داشت: تنگ‌تر شدن حلقه تحریم‌ها و اثرات آن بر اقتصاد کشور طی دو سال اخیر، سیاست‌گذاران را مجبور به اتخاذ تصمیمات سختی کرده است که این تصمیمات باعث کاهش صادرات در نیمه اول سال شد.

کالاهای ممنوع‌الورود ترخیص می‌شوند



گروه (۲۷) مقرر شده گمرک، اطلاعات مربوط به قبض انبار و بارنامه کالاهای موجود مشمول این گروه کالایی را به وزارت صمت، ارائه کند. همچنین دفتر مقررات صادرات و واردات وزارت صمت، نسبت به بررسی و تطبیق شرایط مربوط به کالاهای گروه (۲۷) با مفاد ماده (۱۱) آیین‌نامه اجرایی قانون مقررات صادرات اقدام کرده و در صورت احراز شرایط، مراتب را به بانک مرکزی اعلام کند و متعاقب انجام این مراحل، بانک مرکزی نسبت به تأیید منشأ ارز این اقلام با حساسیت لازم، اقدام تا امکان ترخیص کالا از گمرک فراهم شود.

صاحبان کالا مراجعه کنند

ارونقی افزود: بنابراین صاحبان کالاهای مشمول گروه (۲۷) که کالاهای‌شان در گمرکات کشور موجود است باید با مراجعه به گمرک مربوطه، مشخصات اظهارنامه‌های خود را ارائه کرده و گمرکات مکلفند اطلاعاتی که در این خصوص مدنظر است را تکمیل و در اسرع وقت به گمرک ایران ارسال کنند.

ایمن مقام مسئول در گمرک ایران همچنین از تمامی صاحبان کالاهای گروه (۲۷) دپوشده در بندار و گمرکات درخواست کرد تا با مراجعه به گمرکات اجرایی مربوطه و پیگیری اعلام مشخصات این اقلام به گمرک ایران، روند بررسی و ترخیص کالاهای حائز شرایط را تسریع کنند.

اولویت ارزی غیرفعال که مشمول حقوق مکتسبه ماده (۱۱) آیین‌نامه اجرایی قانون مقررات صادرات و واردات می‌شوند، مشروط به بررسی و تأیید اصالت بارنامه و قبض انبار توسط گمرک و منوط به تأیید منشأ ارز بانک مرکزی است.

ارونقی با اشاره به ماده (۱۱) آیین‌نامه اجرایی قانون مقررات صادرات و واردات در رابطه با کالاهای مشمول ممنوعیت ترخیص از گمرک اظهار کرد: طبق مفاد این ماده در آیین‌نامه اجرایی قانون مقررات صادرات و واردات، کالاهایی که ممنوع اعلام می‌شود در صورت انطباق با شرایط اشاره شده در متن این ماده، با رعایت مقررات قبل از ممنوعیت توسط دولت، قابل ترخیص خواهند بود.

شرایط ترخیص کالاهای گروه (۲۷)

معاون امور گمرکی گمرک ایران با اشاره به سه شرط اصلی و اساسی در راستای ترخیص کالاهای مشمول گروه (۲۷) که به گمرکات اجرایی ابلاغ شده است، توضیح داد: اصالت قبض انبار و بارنامه کالا برای گمرکات اجرایی محرز بوده و کالا در گمرک موجود باشد، کالای وارده مشمول یکی از شرایط ماده (۱۱) آیین‌نامه اجرایی قانون مقررات صادرات و واردات باشد و همچنین منشأ ارز کالای مربوطه از سوی بانک مرکزی مورد تأیید قرار گیرد.

وی ادامه داد: برای احراز سه شرط تعیین‌شده برای ترخیص کالاهای

تحلیل یک عضو اتاق بازرگانی از مشکلات واحدهای تولیدی

اعطای امتیازهای اشتباهی به واحدهای تولیدی بحران‌زاست

رئیس کمیسیون صنایع اتاق بازرگانی تصریح کرد: باید علت واقعی مشکل صنایع را پیدا کرد و برای آن راه‌حل ارائه کرد. امروز اکثر مدیران صنعتی تأکید دارند مشکل‌شان سرمایه در گردش است، در حالی که اینطور نیست.

قاضی‌پور عنوان کرد: تزریق سرمایه مشکلی را برای تولیدکننده حل نمی‌کند و فقط بدهی‌های آنها را افزایش و زمان تسویه را به تعویق می‌اندازد. وقتی واحد تولیدی نتواند محصول خود را به قیمت معقول بفروشد، دوباره با کسری مواجه می‌شود؛ چراکه هزینه‌هایی چون پرداخت حقوق و مواد اولیه همچنان برای این‌گونه واحدها وجود دارد. وی با اشاره به امتیازهای ناصحیح به برخی واحدهای تولیدی از جمله نادیده گرفتن میزان بدحسابی و چک‌های برگشتی آنها خاطرنشان کرد: این امتیازها اشتباه فاحش است؛ چراکه مدیر بنگاه اقتصادی که دارای چک‌های متعدد برگشتی است، در واقع به این معناست که نتوانسته مدیریت مالی خود را به نحوه صحیحی انجام دهد و اگر به این فرد تسهیلات ارزان‌قیمت تعلق گیرد، به طور قطع شاهد هدررفت منابع خواهیم بود.

اخیر با اخذ رانت فعالیت می‌کنند، رانت‌هایی همچون تسهیلات ارزان، ارز ارزان، مواد اولیه ارزان و این خود مهم‌ترین دشمن تولید است. عضو هیأت نمایندگان اتاق بازرگانی و صنایع و معادن تهران متذکر شد: متأسفانه وجود رانت مانع توجه به بهره‌وری، نوآوری و انتقال تکنولوژی شده است. قاضی‌پور درخصوص رفع مشکل واحدهای تولیدی گفت: مدیران باید به نوآوری، خلاقیت و ارتقای بهره‌وری نیروی انسانی برای رفع مشکل تولید فکر کنند. وی با بیان اینکه در هر صورت منابع ریالی و ارزی کشور محدود است و توقع نامحدودبودن آن غیرمنطقی است، افزود: این منابع محدود باید در جای درست هزینه شود و اگر این منابع محدود به واحدهای تولیدی که ضعف مدیریت دارند، اختصاص یابد در واقع منابع در دسترس نیز از بین خواهد رفت. عضو هیأت نمایندگان اتاق بازرگانی و صنایع و معادن تهران اضافه کرد: مدیر واحد تولیدی که بدون توجه به بهره‌وری و صرفا با اخذ تسهیلات در صدد است بنگاه اقتصادی خود را فعال نگه دارد، بیشتر گرفتار سیستم بانکی خواهد شد و در نتیجه بدهی‌های آن افزایش می‌یابد و شرایط برای این واحد تولیدی سخت‌تر می‌شود.

بیش از ۳۰ میلیارد دلار کالا از کشور صادر شد

مرزی استان خراسان شمالی گفت: این استان تاکنون از مرزی بودن خود بهره‌ای نبرده است که ضروری است خراسان شمالی مراودات تجاری مرزی خود را محقق کند اما این امر مورد موافقت کشور ترکمستان نبوده است.

مدیرکل امور استان‌های وزارت صنعت، معدن و تجارت گفت: برقراری مراودات تجاری از مرز خراسان شمالی باید یجد پیگیری شود. در این آیین با قدردانی از خدمات رضا فیروزه، رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت خراسان شمالی، علی‌اصغر رضازاده به عنوان سرپرست این سازمان معرفی شد.

مدیرکل امور استان‌های وزارت صنعت، معدن و تجارت گفت نیمه نخست امسال بیش از ۳۰ میلیارد دلار کالا از کشور صادر شده است که بنزین و متانول از اقلام مهم صادراتی بوده است.

به گزارش ایرنا، ایرج حسن‌پور روز سه‌شنبه در آیین معارفه سرپرست سازمان صنعت، معدن و تجارت خراسان شمالی اظهار داشت: مقصد بیش از ۷۴ درصد کالاهای صادراتی کشور، پنج کشور چین، امارات، عراق، ترکیه و افغانستان است.

وی وضعیت کنونی صادرات کشور را مطلوب خواند و گفت: میزان صادرات کالا از کشور تا ۲۲ مهرماه جاری به ۳۶ میلیارد دلار رسیده

اخبار

برندگان قرعه‌کشی ۸ محصول فروش

فوق‌العاده سایپا امروز اعلام می‌شود

مراسم قرعه‌کشی طرح فروش فوق‌العاده هشت محصول سایپا برگزار شد و اسامی منتخبان پس از تایید نهایی توسط نهادهای نظارتی ظهر چهارشنبه اعلام می‌شود.

به گزارش روز سه‌شنبه گروه سایپا، مراسم قرعه‌کشی هشت محصول این گروه خودروسازی شامل سایپا ۱۵۱، دو مدل تیبا، ساینا، سه مدل وانت نیسان و پادرا پلاس با حضور نهادهای نظارتی و مسئولان این شرکت خودروسازی برگزار شد. در طرح فروش سایپا ۷۲۴ هزار و ۶۸۴ نفر شرکت کردند که ۷۱۷ هزار و ۹۹۷ نفر واجد شرایط شناخته شدند.

ظرفیت محصولات عرضه شده گروه خودروسازی سایپا در این طرح فروش، ۷هزار خودرو است و برای آنکه حقی از متقاضیان خرید خودرو ضایع نشود و توزیع خودروها براساس قرعه‌کشی باشد همین تعداد هم به عنوان رزرو در نظر گرفته شدند.

در این طرح ۵۰۰ دستگاه خودرو تبا صندوق‌دار عرضه می‌شود. علاوه بر آن یک هزار دستگاه تیبا۲، ۵۰۰ دستگاه ساینا، یک هزار دستگاه سایپا ۱۵۱، ۳۰۰ دستگاه نیسان تک سوز، یک هزار و ۸۰۰ دستگاه نیسان تک سوز آپشنال، یک هزار و ۸۰۰ دستگاه نیسان دوگانه سوز و ۱۰۰ دستگاه پادرا پلاس عرضه خواهد شد.

هرچند گروه خودروسازی سایپا برای منتخبان طرح فروش فوق‌العاده پیامک ارسال می‌کند، اما برای اطمینان بیشتر ضرورت دارد ثبت نام‌کنندگان به سایت سایپا مراجعه کنند. منتخبان فرصت دارند که تا ۷۲ ساعت پس از اعلام نتایج نسبت به پرداخت کل وجه براساس خودرویی که درخواست دادند، اقدام کنند.

چرا ظرفیت ثبت نام خودرو در زمان

قرعه‌کشی حذف شده است؟

معاون فروش ایران خودرو درخصوص علت حذف ظرفیت ثبت نام خودرو در زمان قرعه‌کشی توضیحاتی ارائه داد.

بابک رحمانی معاون فروش ایران خودرو در گفت و گو با خبرنگار صنعت، تجارت و کشاورزی گروه اقتصادی باشگاه خبرنگاران جوان، درخصوص علت حذف ظرفیت ثبت نام خودرو در زمان قرعه‌کشی، گفت: نیازی به اعلام ظرفیت برای خودروهای ثبت نامی وجود ندارد زیرا مشتریان براساس نوع یخشنامه و خودرو در ثبت نام شرکت می‌کنند.

معاون فروش ایران خودرو بیان کرد: هدف از انجام قرعه‌کشی این است که شبهه برگزاری مسابقه از بین برود. اگر بخواهیم ظرفیت را در مراحل قرعه‌کشی اعلام کنیم افراد به یک خودرو خاص هجوم می‌آورند و بیشتر ثبت نام می‌کنند و تقاضا برای خودروهای دیگر کم می‌شود.

رحمانی با تاکید بر اینکه تعداد ظرفیت خودروها برای خودروساز و ناظران مشخص است، گفت: تعداد ظرفیت خودروها را قبل از شروع ثبت نام مشخص می‌کنیم و این آمارها به دست ناظران و سازمان‌های نظارتی می‌رسد و جای هیچ شک و شبهه‌ای وجود ندارد، فقط تعداد ظرفیت‌ها اعلام عمومی نمی‌شود تا افراد بتوانند براساس علاقه و نیاز خود، خودروی موردنظر را انتخاب کنند و درگیر مسائل دیگر نشوند.

پس از اعلام زمان قرعه‌کشی، ظرفیت ثبت نام خودروها اعلام عمومی می‌شود

او ادامه داد: پس از اعلام زمان قرعه‌کشی، ظرفیت خودروها اعلام عمومی می‌شود و آمار نهایی در اختیار سازمان‌های نظارتی که در مراحل قرعه‌کشی حضور ندارند، قرار می‌گیرد. قرعه‌کشی کاملاً تصادفی است و تمام افراد شانس برابر دارند.

تسلا خودروهای ساخت چین را

به اروپا صادر می‌کند

شرکت تسلا در دسامبر سال گذشته تحویل خودروهای ساخته شده در کارخانه شانگهای چین را آغاز کرد و در همین ماه خودروهای ساخت چین را به کشورهای مثل آلمان، فرانسه، ایتالیا و سوئیس صادر خواهد کرد.

به گزارش خبرگزاری تسنیم به نقل از رویترز، شرکت تسلا در روز دوشنبه اعلام کرد صادرات خودروهای مدل ۳ ساخت چین را به بیش از ۱۰ کشور اروپایی در ماه جاری آغاز خواهد کرد و به جمع تعداد فزاینده خودروسازیانی خواهد پیوست که از چین به عنوان قطب صادرات برای خودروهای برقی استفاده می‌کنند.

این خودروساز آمریکایی در دسامبر سال گذشته تحویل خودروهای ساخته شده در کارخانه شانگهای چین را آغاز کرده بود، در همین ماه خودروهای ساخت چین را به کشورهای مثل آلمان، فرانسه، ایتالیا و سوئیس صادر خواهد کرد.

خودروسازی BMW، رقیب آلمانی تسلا هم آماده صادرات خودروی برقی مدل iX۳ می‌شود. این خودرو هم در یک کارخانه مشترک در شنیانگ چین ساخته شده و به اروپا صادر خواهد شد. شرکت تسلا حتی در شرایطی که تنش‌ها بین واشنگتن و پکن رو به افزایش بوده، در چین توسعه یافته است. کارخانه شانگهای اولین کارخانه خودروسازی تسلا در خارج از آمریکاست و هدف آن تولید ۱۵۰ هزار خودرو در سال است.

تسلا طی بیانیه‌ای اعلام کرد: «حمایت دولت چین از صنعت

خودروسازی، شرکت‌های نوآوری داخلی و تمایل مشتریان به فناوری‌های جدید، چین را تبدیل به بهترین بازار برای خودروهای برقی هوشمند کرده است.»

این شرکت سازنده خودروهای برقی در ماه گذشته میلادی ۱۱ هزار خودروی مدل ۳ در چین، بزرگ‌ترین بازار خودروی جهان، فروخته و حالا در حال ساخت یک کارخانه جدید در شانگهای برای تولید خودروهای مدل Y است. صادرات خودروی مدل ۳ در شرایطی صورت می‌گیرد که تسلا در حال ساخت یک کارخانه آلمانی در برلین است و دولت آلمان ۹۰۰۰ یورو برای خرید خودروهای برقی از جمله مدل ۳ یارانه پرداخت می‌کند.

برنامه‌های وزارت صمت برای ساماندهی بازار خودرو



تحقق این مهم برنامه‌ای تحت عنوان «عدالت در توزیع و واقعی کردن تقاضا» تدوین شده است. معاون امور صنایع وزارت صنعت، معدن و تجارت اضافه کرد: مقرر است تا پایان سال ۱۵۳ هزار دستگاه خودرو با تحویل سه ماهه، (ماهانه حدود ۲۵ هزار دستگاه) در برنامه فروش فوق‌العاده خودروسازان به بازار عرضه شود تا بخشی از تقاضای بازار پاسخ داده شود.

گرانی خودرو ناشی از نقدینگی و سوداگری است

صادقی نیارکسی در گفت‌وگو با خبرنگاری خانه ملت با بیان اینکه فاصله حاشیه بازار و قیمت‌های مصوب توسط شورای رقابت ناشی از نقدینگی و سوداگری است و این امر موجب رشد چشمگیر قیمت خودرو شده است، ادامه داد: این موضوع در طرحی که در کمیسیون

خودروهای بالای یک میلیارد تومان مشمول مالیات می‌شوند

براساس مصوبه این کمیسیون، کلیه مالکین (اعم از اشخاص حقیقی و حقوقی) انواع خودروهای سواری و وانت دو کابین دارای شماره انتظامی شخصی به نام خود و فرزندان کمتر از ۱۸ سال و محجور تحت تکفل که در پایان هر سال مجموع ارزش آنها بیش از ۱۰ میلیارد ریال باشد، به شرح زیر مشمول مالیات سالانه خودرو می‌باشند.

– تا مبلغ ۱۵ میلیارد ریال نسبت به مازاد ۱۰ میلیارد ریال یک درصد – تا مبلغ ۳۰ میلیارد ریال نسبت به مازاد ۱۵ میلیارد ریال ۲درصد

محور جدید فعالیت‌های ایدرو

ملی در حوزه‌های تخصصی را از محورهای جدید فعالیت ایدرو در شرایط ویژه بین‌المللی کنونی برشمرد که به توانمندسازی شبکه پیمانکاران فرعی کشورمان در قالب الگوهای بومی SPX و گسترش سهم ساخت داخل منجر می‌شود.

معاون وزیر صمت همچنین بهبود کیفیت و کمیت تولید در صنعت خودروسازی و صنایع حمل و نقل را به عنوان محور مهم دیگر اقدامات ایدرو ارزیابی کرد و افزود: تلاش برای تامین حداکثر رضایت مصرف‌کنندگان، توسعه پلتفرم مشترک، ثبات و کاهش التهابات بازار،

خودروسازان داخلی

درنهایت، به نظر من راهکار اصلی، نرخ‌گذاری برمبنای یک‌درصد زیر قیمت حاشیه بازار است. وقتی ما حاشیه بازار را منهای ۵۵درصد در نظر می‌گیریم، ابتدا نرخ بازار به آن شکاف ۵۰درصدی کاهش پیدا می‌کند. مسئله مهم دیگر اینکه تا وقتی تقاضای کاذب داریم، محال است عرضه‌وتقاضا در کشور به تعادل برسد. زیرا به خودرو به‌عنوان یک کالای سرمایه‌ای برای حفظ ارزش پول نگاه می‌کنیم. ضمن اینکه توان خرید مردم هم به‌شدت محدود و هزینه‌کرد مردم برای مایحتاج‌شان به‌شدت از درآمد آنها بیشتر شده، این شکاف به‌راحتی پرشدنی نیست و درواقع اقتصاد مریض ماست که این اتفاق را رقم می‌زند. چه راه یا راهکاری‌یی برای حل این مشکل وجود دارد؟

دو راه برای حل این مسئله وجود دارد؛ دولت تورم بالای ۸۰درصدی را بپذیرد و اجازه دهد درآمد مردم به همان اندازه بالا برود یا باید توان خرید مردم را با کارت‌های اعتباری و مواردی از این قبیل بالا ببرد.

البته این کار هم اثر تومی دارد.

در این شیوه باید بپذیریم تورم بالا در کشور وجود دارد. اگر نخواهیم تورم موجود در کشور را قبول کنیم، باید قیمت نهاده‌های داخلی تولید خودرو و قطعه با بهای مناسب خریداری کنند.

قیمت فولاد ۵برابر، مس ۸برابر و موادپتروشیمی ۳برابر شده و درنتیجه قیمت نهایی خودرو افزایش یافته، این در حالی است که اینس مواد ارزیبری ندارند و نباید با افزایش نرخ ارز، با جهش چندبرابری قیمت مواجه شوند.

دولت سودهای کلان ناشی از افزایش نرخ ارز را در شرکت‌های مواداولیه از دست می‌دهد و هزینه آن را خودروساز و قطعه‌ساز تامین می‌کند. خودروساز و قطعه‌ساز این هزینه‌ها را مستقیماً با زبان پرداخت می‌پردازند، مردم هم با بالا رفتن قیمت‌ها در بازار آزاد این هزینه را پرداخت می‌کنند و خرید خودرو از کارخانه با قیمت کمتر و به‌صورت قرعه‌کشی برگزار می‌شود.

در بحث کالاهای وارداتی یعنی مواد اولیه خارجی و قطعات نیم‌ساخته با چه مشکلاتی روبرو هستید؟

معاون صنایع وزارت صنعت، معدن و تجارت برنامه‌های وزارت‌تخانه متبوعش برای ساماندهی بازار خودرو را تشریح کرد. به گزارش ایسنا، مهدی صادقی نیارکی درباره گرانی خودرو در بازار، گفت: نخستین وظیفه وزارت صنعت، معدن و تجارت در حوزه خودرو، توجه به تولید و عرضه خودرو از طریق ساماندهی وضع موجود خودروسازان است، این وزارت‌خانه با پیگیری موضوعات در صدد تداوم تولید در این شرکت‌ها است.

عرضه ۱۵۳ هزار دستگاه خودرو به بازار تا پایان سال در

برنامه‌های فروش فوق‌العاده خودروسازان

وی با بیان اینکه تولید به ریال نیاز داشته و در حوزه قطعات وارداتی نیازمند ارز است، افزود: پس از پیگیری تداوم تولید در خودروسازی‌ها، وزارت صمت نحوه عرضه خودرو به بازار را پیگیری می‌کند که برای

براساس مصوبه کمیسیون اقتصاد دولت درباره لایحه اصلاح قانون مالیات‌های مستقیم که در حال بررسی و تصویب در هیأت دولت است، خودروهای بالای یک میلیارد تومان مشمول مالیات می‌شوند.

به گزارش خبرنگار اقتصادی خبرگزاری فارس، براساس پیش‌نویس لایحه اصلاح قانون مالیات‌های مستقیم که در کمیسیون اقتصاد دولت به تصویب رسیده و مراحل بررسی نهایی در هیأت وزیران را طی می‌کند وضعیت اخذ مالیات از خودرو مشخص شد.

بهبود صنعت خودرو، توسعه صنایع نوین و پیمانکاری‌های تخصصی معاون وزیر صمت و رئیس جدید هیأت عامل سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران گفت تمرکز و توسعه پیمانکاری‌های بزرگ تخصصی با توجه به شرایط ویژه بین‌المللی محور جدید فعالیت‌های این سازمان است.

به گزارش ایسنا به نقل از شاتا، محسن صالحی‌نیا با اشاره به دانش نباشسته و تجربه نیم قرن فعالیت و بیش از دو دهه انجام پروژه‌های عظیم پیمانکاری از جمله در حوزه انرژی، بهره‌گیری از این ظرفیت

با تولید ۱٫۷ میلیون خودرو، باید به مردم برای خرید التماس کنیم! نرخ فولاد ۵برابر، مس ۸برابر و مواد پتروشیمی ۳برابر شده که قیمت نهایی خودرو افزایش یافته، این در حالی است که این مواد ارزیبری ندارند و نباید با افزایش نرخ ارز، با افزایش چندبرابری قیمت مواجه شوند؛ سنگ آهنی که از معادن کشور به دست می‌آید، به نرخ ارز وابستگی ندارد.

به گزارش دنیای خودرو، شرایط صنعت قطعه به بحث قیمت خودرو و آزادسازی یا عرضه در بورس کالا گره خورده است. در این بین بسیاری معتقدند با آزادسازی قیمت‌ها می‌توان هم وضعیت بازار را سامان داد و هم خودروسازان و قطعه‌سازان را از وضعیت فعلی خارج کرد. درحال‌حاضر قیمت خودرو با توجه به نرخ نهاده‌های تولید محاسبه نمی‌شود و همین موضوع باعث شده است زنجیره تامین نیز با چالش مواجه شود. در همین زمینه، با آرش محبی‌نژاد، دبیر انجمن صنایع همگن قطعه‌سازی کشور به‌گفت‌وگو پرداختیم.

آزادسازی قیمت‌ها و همچنین کشف قیمت در بورس کالا مطرح شده است. اگر با آزادسازی و نشستن تورم بر قیمت‌ها، بهای فروش خودرو برای کارخانه به‌صرفه شود و به‌عنوان مثال قیمت یک خودرو که درحال‌حاضر در کارخانه به‌صورت دستوری ۲۰۰میلیون تومان قیمت‌گذاری شده است، با آزادسازی و بحث تورم ۴۰۰میلیون تومان شود، باتوجه به کاهش قدرت خرید مشتریان، آیا این مسئله بر تولید تاثیر منفی نمی‌گذارد؟

۱۰۰درصد بر تولید تاثیر خواهد داشت، البته با در نظر گرفتن دو تبصره؛ تبصره شماره یک آنکه درحال‌حاضر مردم در بازار آزاد همین میزان پول را پرداخت می‌کنند و شاهدیم برخی خودروها تا ۶۰۰میلیون‌تومان هم در بازار معامله می‌شوند. اما آیا این پول باید به جیب دلال برود؟ چرا به زنجیره تامین ورود نکند؟ تبصره دوم این است؛ وقتی قیمت‌گذاری آزاد باشد، بازار قیمت‌ها را پایین می‌آورد تا به نرخ کارخانه برسد. کارخانه که قرار نیست به قیمت بازار برسد. زیرا وقتی صحبت از قیمت‌گذاری آزاد می‌کنیم، یعنی اینکه بهای نهاده‌های تولید محاسبه شود. یعنی با یک سود معقول خودروساز خودرویش را عرضه کند.

آیا درحال‌حاضر قیمت نهاده‌های تولید محاسبه نمی‌شود؟

خیر. درحال‌حاضر هم نرخ مینا مشکل دارد و هم فرمولی که شورای رقابت ارائه کرده، براساس اشتباهی است که باعث شده هزینه خودروساز و قطعه‌ساز در آن لحاظ نشود.

کارآموزان بومی به یاری رونق صادرات دانش‌بنیان‌ها می‌آیند

معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری با کمک نیروهای بومی، اقدام به توسعه بازار دانش‌بنیان‌ها در کشورهای منطقه می‌کند. بازاری سودآور که به رونق اقتصادی کمک می‌کند. برای اجرای این کار هم از توان شرکت‌های متقاضی بهره خواهد برد. تربیت نیروی انسانی متخصص یکی از اولویت‌های زیست‌بوم فناوری و نوآوری در کشور است؛ نیرویی که ابزار مهم و تاثیرگذار در توسعه و رونق کشور است. تامین نیروی انسانی در داخل و خارج از کشور هدفی است که در معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری دنبال می‌شود. با توجه به توسعه سطح توانمندی‌های فناورانه شرکت‌های دانش‌بنیان ایرانی و ابزار علاقه دولت کشورهای منطقه برای اعزام کارآموز به شرکت‌های دانش‌بنیان، فرصت مناسبی برای تربیت کارآموزان خارجی در این شرکت‌ها را فراهم کرده است.



دریچه

تلاش برای صیانت از گران‌ترین خاک جهان

که با بهره از این فناوری‌ها می‌توانیم ارزش افزوده را داخل کشور داشته باشیم؛ یعنی به جای اینکه خام‌فروشی صورت گیرد و به‌عنوان مثال سنگ خام از کشور صادر شود و بعد از ایتالیا و اسپانیا همان سنگ فرآوری شده، به کشور وارد شود، بهتر است بسترهایی با رویکردهای نوآورانه و فناورانه فراهم شود. در حال حاضر نیز شرکت‌هایی هستند که در این زمینه گام‌های مؤثری برداشته‌اند.

آیا امکان بافرآوری و تکثیر یا ساخت نمونه آزمایشگاهی موادی وجود دارد که در خاک خا

جزیره هرمز برای استفاده در صنایع مختلف به کار برده می‌شود؟

خاک هرمز گران‌ترین خاک جهان است. فرم خوراکی این خاک معروف به گلک بوده که برای تهیه ترشی، سس، نان محلی و لوازم آرایشی و بهداشتی از آن استفاده می‌شود. باید از این خاک صیانت و از خام‌فروشی جلوگیری شود و ارزش افزوده برای مردم آن منطقه در پی داشته باشند. این امر همان‌گونه که اشاره کردم تنها با توسعه زیست‌بوم فناوری و نوآوری‌های حوزه زمین‌شناسی، معدن و صنایع معدنی و بهره از توان و دانش شرکت‌های دانش‌بنیان، قابل حصول خواهد بود.

برای مردم محلی طرح‌های جایگزین اشتغال‌زایی دیده شده تا ترغیب شوند دست از فروش خاک جزیره هرمز بردارند؟

بی‌شک ما برای جلوگیری از خام‌فروشی مصر هستیم و با تکبیه بر ابزارهای فناورانه، دانش بومی و توان جوانان کشور به دنبال ایجاد اشتغال پایدار در این منطقه خواهیم بود. در این راستا ما هدف اصلی را توسعه گردشگری پدیده‌های زمین‌شناسی و گردشگری معدن در نظر گرفته‌ایم.

نیاز است نرم‌افزارهای گردشگری برای معرفی جاذبه‌های زمین‌شناسی و معدن جزیره هرمز طراحی شود تا هنگامی که گردشگران به این منطقه سفر می‌کنند با سردرگمی مواجه نشده و همچنین از خطرات احتمالی جغرافیایی آگاه شوند تا در کمترین زمان بیشتریتر بهره را داشته باشند.

این امر خود نیاز به طراحی و توسعه زیرساخت‌های فناورانه برای معرفی هر پدیده زمین‌شناسی در این منطقه دارد که به‌وسیله آن می‌توان اطلاعات منحصر به فردی در اختیار گردشگران منطقه قرار داد که این امر خود سبب ایجاد اشتغال پایدار برای جوانان فناور و صاحبان ایده در آن منطقه خواهد شد. برای نمونه در حال حاضر در دوبی امارات برای جذب گردشگر کوه مصنوعی ایجاد شده است؛ زیرا هیچ نوع جاذبه گردشگری و ژئوتوریستی ندارد. با این حال ما در کشور و در جزایر خود از جمله هرمز که بهشت زمین‌شناسان دنیاست، با دارا بودن منابع منحصر به‌فرد زمین‌شناسی و معدنی، با توجه به ژئوتوریسم و تکبیه بر ایجاد و توسعه خانه‌های بوم‌گردی، در جذب گردشگران به این منطقه، می‌توانیم درآمدزایی چشمگیری برای مردم منطقه ایجاد کنیم. با توجه به فرمایش رهبر معظم درباره فقر و رنج مردم این منطقه، این اقدام می‌تواند کمک مؤثری به کاهش آلام و فقر مردم شریف جزیره هرمز کند.

صنایع مس آلودگی‌هایی جدی برای آب‌وهوا در پی دارند، از جمله آلودگی سفره‌های آب زیرزمینی توسط پساب صنایع مس یکی از نگرانی‌های جدی در این زمینه است. در طرح شما راهکاری برای کاهش این آلودگی‌ها در نظر گرفته شده است؟

به طور عمومی مس در آب، غذا و هوا موجود است و در حالت طبیعی هنگام خوردن، نوشیدن و تنفس، این ماده را وارد بدن می‌کنیم. البته که چون عنصر کمیابی است مقدار متناسب آن برای سلامت انسان ضروری است، اما اگر در بدن از حدی بالاتر رود، سلامت را با خط

ر مواجه می‌کند. در گذشته افرادی که در خانه‌هایی با لوله‌کشی مس زندگی می‌کردند، روزانه مقدار مس زیادی وارد بدن‌شان می‌شد. در زمین‌شناسی پزشکی به این مورد «تب فلز» گفته می‌شود و از پیامدهای آن می‌توان به سوزش چشم و دهان، سردرد، تهوع، اسهال، آسیب به کبد و کلیه‌ها اشاره کرد. به‌طور کلی اثرات جانبی افزایش مس در بدن، به ۴ دسته اثرات حاد، مزمن، سرطان‌زایی و تولید مثلی (سلولی) تقسیم‌بندی می‌شود. یکی از راهکارهای این طرح تمرکز بر علم نوین زمین‌شناسی پزشکی است که کمتر مورد توجه قرار گرفته است. به این ترتیب که با حمایت از طرح‌های نوآورانه و فناورانه در این حوزه، تلاش داریم از ایده‌های جدید به منظور ارتقا و توسعه رشته و نیز کاهش آلودگی‌های بیماری‌های ناشی از عناصر زمین‌شناسی همچون از دیاد مس در بدن، گام مؤثری برداریم.

باید از خاک جزیره هرمز صیانت شود تا از خام‌فروشی آن جلوگیری شده و ارزش افزوده برای مردم آن منطقه در پی داشته باشد.

به گزارش خبرگزاری ایرنا، معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، مدتی است که طرح توسعه نوآوری‌ها و فناوری‌های حوزه زمین‌شناسی، معدن و صنایع معدنی را آغاز کرده است. ایرناپلاس درباره این طرح با کامبیز مهدی‌زاده، مدیر طرح و مشاور عالی معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری گفت‌وگو کرده است.

مهدی‌زاده می‌گوید: خاک هرمز گران‌ترین خاک جهان است. فرم خوراکی این خاک معروف به گلک بوده که برای تهیه ترشی، سس، نان محلی و لوازم آرایشی و بهداشتی از آن استفاده می‌شود.

وی همچنین اظهار می‌کند: هرمز بهشت زمین‌شناسان دنیاست، با دارا بودن منابع منحصر به‌فرد زمین‌شناسی و معدنی، با توجه به ژئوتوریسم و تکبیه بر ایجاد و توسعه خانه‌های بوم‌گردی، در جذب گردشگران به این منطقه، می‌تواند در آمدزایی چشمگیری برای مردم منطقه ایجاد کند.

در ادامه مشروح گفت‌وگو با مهدی‌زاده را می‌خوانید.

حمایت از استارت‌آپ‌ها و طرح‌های نو در حوزه معدن یکی از اهداف طرح ذکر شده، در این زمینه چه اقداماتی انجام شده و آیا استارت‌آپی بوده که به تولید محصول یا خدمت نهایی برسد؟

در راستای عملیاتی شدن این هدف و نیز شناسایی گلوگاه‌های حوزه زمین‌شناسی، معدن و صنایع معدنی این طرح، فراخوانی در این حوزه اعلام شد. از زمان اعلام فراخوان تا به امروز ۲۰ طرح برای ما ارسال شده و تیم کارشناسی و ارزیابی در حال بررسی و حمایت از این طرح‌ها هستند که می‌تواند به محصول و خدمت برسد یا خیر.

از میان طرح‌های ارسالی تاکنون سه طرح کاربردی بوده که شاخص‌ترین آنها ساخت دستگاه مخاری توبل یا مقطع کوچک است که طبق برآوردهای اولیه، هزینه ساخت آن کمتر از نصف دستگاه‌های وارداتی مشابه از چین است.

از دیگر اقدامات عملیاتی، براساس تفاهم‌نامه سه‌جانبه‌ای که میان معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، معاونت معدنی وزارت صمت و سازمان نظام مهندسی معدن منعقد شده، بسته به نوع طرح‌ها و نوع حمایت‌ها برای تسریع در پیشبرد اهداف مخترعان و نوآوران، این معاونت از ابزارهای حمایتی با توجه به عقد تفاهم‌نامه استفاده کرده و آنها را به مجموعه‌های مرتبط معرفی می‌کند. علاوه بر این به تازگی این معاونت، از ایمینو نیز حمایت‌هایی داشته است. برخی از طرح‌های با قابلیت اجرا به فراخور، برای بهره‌برداری از تسهیلات و تجهیزات، به این مرکز معرفی خواهند شد.

انجام مطالعات کانی‌شناسی و تحقیقات روی مواد معدنی از اهداف طرح برشمرده شده است. در این حوزه تاکنون چه توفیقاتی به دست آمده است؟

همچنان که گفته شد، براساس فراخوان یادشده و طرح‌هایی که به دست ما می‌رسد، طرح‌های کاربردی و بنیادی منتج به محصول مورد حمایت قرار خواهند گرفت. به‌تازگی رهبر معظم انقلاب در سخنانی بر جلوگیری از خام‌فروشی تاکید کردند و در این رابطه فروش خاک جزیره هرمز را مثال زدند. مدیر طرح توسعه نوآوری‌ها و فناوری‌های حوزه زمین‌شناسی، معدن و صنایع معدنی نیز پیش از این در گفت‌وگویی، به این مسئله اشاره کردند. در این طرح چه برنامه‌ای برای جلوگیری از فروش خاک در نظر گرفته شده است؟

در راستای تحقق منویات رهبر معظم انقلاب در حوزه جزایر هرمز و قشم، تمرکز بر این جزایر را از اولویت‌های خود در طرح توسعه نوآوری‌ها و فناوری‌های حوزه زمین‌شناسی، معدن و صنایع معدنی تعریف کردیم. به مثابه اولین برنامه، نسبت به تهیه مجموعه مستند «رخساره زمین» با هدف شناساندن و معرفی ظرفیت‌های ژئوپارک، ژئوتوریسم و گردشگری معدن اقدام کردیم که نخستین قسمت آن یعنی جزیره هرمز، در آبان‌ماه برای رونمایی و نمایش عمومی آماده خواهد بود. مستندهای بعدی این مجموعه، معرفی و شناساندن «باداب سورت» و جزیره قشم خواهد بود.

برنامه مشخص این طرح طبق رسالت معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، تکبیه بر فناوری‌ها و نوآوری‌ها، به‌مثابه مهمترین ابزار جلوگیری از خام‌فروشی است. بدین ترتیب

کاهش عارضه‌های پوستی؛ یک محصول ایران‌ساخت به یاری بیماران آمد

یک محصول ایران‌ساخت از رنج یک بیماری پوستی کاست. تجمع اعصاب محیطی زیر پوست، حساسیت‌های بیمار را افزون می‌کند و مشکل پوستی را دردناک‌تر بنابراین ساخت دارویی که بتواند با کمترین عارضه



حاصل از این مطالعه نشان داد علائم بیماری را برطرف شده و در مدت ۶ ماه بیماران دریافت‌کننده داروی پسوسرام علائمی از عود و برگشت بیماری را نیز نشان ندادند.

ورود کارآفرینی به مرحله جدید فناورانه، رهاورد زیست‌بوم فناوری و نوآوری در کشور است. فرهنگی جدید از اشتغال‌زایی که همه معادلات قدیمی و سنتی آن را تغییر داد و جامعه را به سمتی برد

که کارآفرینی فناورانه به فرهنگی عمومی بدل شود. تامین اشتغال یکی از ضروریات برای مدیریت و راهبری هر کشوری است. اساس درآمدزایی و چرخش اقتصادی در همه دنیا را کار و کارآفرینی می‌دانند؛ موضوعی که از روزگاران دور و با شکل‌گیری زندگی جمعی به شکلی بدوی و محدود پا گرفت و امروز به جدیدترین شکل خود یعنی «کارآفرینی فناورانه» رسیده است. اتفاقی که در دل دارایی‌های علمی و تخصصی و ظرفیت‌های فناورانه گل کرد و به بار نشست. پایه این کار هم تخصص و توان علمی کسانی است که با

کسب مهارت به دنبال توسعه کار و تجارت خود هستند. به دنبال یافتن حلقه‌های تکمیلی زنجیره شکل گرفته‌ای از تخصص‌شان، تا بتوانند خدماتی کامل‌تر و پخته‌تر به متقاضیان‌شان ارائه کنند.



مترجم جدید فیس‌بوک ۱۰۰ زبان مختلف

کرد: «توسعه سیستم جدید، نقطه عطفی طر فیس‌بوک برای ترجمه ماشینی استفاده می‌ک آنجلا فن اعلام کرد که با توجه به اینکه دیگ ندارد، این سیستم دقیق‌تر از قبل متن‌ها را اضافه کرد: «در سیستم قدیمی با واسطه، ز از زبان‌های مختلف به یکدیگر، ابتدا متن باید ترجمه متنی از چینی به فرانسوی، ابتدا متن به فرانسوی ترجمه شود.»

در سیستم جدید مبتنی بر هوش مصنوعی واسطه بودن زبان انگلیسی، کیفیت ترجمه

فیس‌بوک از نرم‌افزار مترجم منبع باز مبتنی بر یادگیری ماشین جدید خود رونمایی کرد. سیستم جدید مبتنی بر هوش مصنوعی، برای نخستین بار بدون واسطه قرار دادن زبان انگلیسی می‌تواند برای ترجمه متون به ۱۰۰ زبان زنده دنیا به کار گرفته شود. به گزارش دیجیاتو، در سیستم قدیمی ترجمه فیس‌بوک، ابتدا باید متن به زبان انگلیسی ترجمه و سپس به سایر زبان‌ها مجدداً ترجمه می‌شد، ولی در سیستم جدید مبتنی بر هوش مصنوعی، زبان انگلیسی دیگر واسطه نیست و با این حساب دقت و کیفیت ترجمه نیز بالاتر می‌رود.

نرم‌افزار منبع باز هوش مصنوعی، به منظور تسهیل تامین محتوا برای شبکه‌های اجتماعی توسعه یافته تا بتواند محتوای بهتری را به ۱۶۰ زبان برای بیش از ۲میلیارد کاربر در سراسر جهان ارائه دهد. «آنجلا فن»، دستیار تحقیق این پروژه در پست وبلاگ اعلام

تغییر فرهنگ کارآفرینی در کشور؛ اشتغال‌زایی فناورانه شد

خدماتی در مرز دانش و مبتنی بر زندگی روزمره مردم. روزگاری بود که کارآفرینی چرخه محدودی داشت و دست هر کسی به این چرخه ارزش‌آفرین و اقتصادی نمی‌رسید، اما با شکل‌گیری زیست‌بوم فناوری

و نوآوری، این رویداد فناورانه به دست متخصصان افتاد تا از دل خود جهانی و ظرفیت‌های تخصصی بیرون بیاورند. این مفهوم موجب خلق موقعیت‌ها و ارزش‌های اقتصادی بیشتر و بهتر شده است. کارآفرینی، کانون کار و تلاش و توسعه است. این موتور محرکه را مبدأ توسعه اقتصادی کشورها می‌دانند که اگر فرهنگ درستی داشته باشد و به خوبی از ظرفیت‌های آن استفاده شود؛ اساس پیشرفت را در کشور محکم‌تر می‌کند و شاخص‌های توسعه را ارتقا

می‌دهد. اما کارآفرینی فناورانه پا را از این هم فراتر می‌گذارد و به دنیای خلاقیت و نوآوری ورود می‌کند. خلاقیت‌هایی با منشأ علم و دانش که از ورای تفکری نوآورانه بروز می‌کند.



علوم اسلامی با هوش مصنوعی پیوند

می خورد

نخستین همایش ملی هوش مصنوعی و علوم اسلامی با حمایت ستاد توسعه فناوری‌های اقتصاد دیجیتال و هوشمندسازی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری و با هدف ایجاد پیوندی فناورانه میان علوم انسانی و هوش مصنوعی برگزار می‌شود.

هوش مصنوعی درچه‌ای تازه به سوی دنیای دیجیتال و علوم نوین است؛ دنیایی با پیچیدگی‌های فناورانه که مزایا و معایب گوناگونی دارد. مثلا این علم نوین شیوه‌هایی ارائه می‌کند که به حل مسائل دشوار یا پرهزینه علوم انسانی می‌انجامد.

می‌توان علوم انسانی را با استفاده از این علم روز توسعه داد.

یادداشت

خودکفایی استوار

می‌یابد بنابراین برنامه‌ریزی مناسب برای تعیین مساحت زیر کشت بهینه گندم و نیز تعیین مکان و ظرفیت سیلوها تاثیر بسزایی در خودکفایی گندم و تجارت آن دارد.

براساس مطالعه امکان‌سنجی انجام شده به وسیله شرکت مادر تخصصی بازرگانی دولتی، در ایران با توجه به موقعیت استراتژیکی آن در منطقه می‌توان از طریق بهبود سیستم‌های ذخیره گندم و ظرفیت آن استفاده از سیستم‌های آبیاری مناسب و افزایش سطح برداشت گندم و بهبود سیستم حمل و نقل ریلی و جاده‌ای سهم بیشتری از بازار گندم کشورهای متقاضی را تامین کرد.

برای تحقق این امر گزینه‌های ترانزیت، سوآپ و صادرات گندم باید در ایران عملی شوند. موقعیت استراتژیک ایران از آنجایی نشأت می‌گیرد که فرآیندهای سوآپ، ترانزیت و صادرات گندم کشورهای شمالی ایران به کشورهای متقاضی جنوبی و غربی ایران وقتی مسیر ایران برای حمل و نقل انتخاب شود با حداقل هزینه شکل می‌گیرد. به عنوان مثال، در سال جاری ۳۰۰ هزار تن گندم قزاقستان از طریق ایران به کشور امارات ترانزیت شد.

بنابراین در صورت برنامه‌ریزی مناسب برای بهره‌برداری از پتانسیل موجود در کشور می‌توان تجارت گندم را در سطح بین‌المللی در ایران رقم زد که به نوبه خود باعث بهبود وضعیت اشتغال و سایر شاخص‌های اقتصادی خواهد شد. ذکر این نکته ضروری است که در سال‌های قبل تمامی تجار فعال در زمینه تجارت گندم، عدم امکان تعامل با بانک‌های خارجی را به عنوان مشکل حاد در این زمینه بیان داشته‌اند و با برطرف شدن این مشکل در سال‌های اخیر، امکان تبدیل شدن ایران به مرکز تجارت غلات منطقه فراهم شده است.

بر پایه وپروس مهندسی شده سرخک

نمونه اولیه واکسن نسل جدید کرونا ساخته شد

و تا آخر سال فاز انسانی و صنعتی آن را هم در دستور کار داریم. تولید انبوه آن هم پس از اخذ مجوزهای لازم از وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی و با همکاری ستاد اجرایی فرمان امام خمینی آغاز می‌شود. نگاهداری افزود: واکسن مبتنی بر روش‌های تولیدی قدیمی توسط چین با قیمتی بین ۱۵ تا ۶۰ دلار به فروش می‌رسد اما محصول ما با قیمتی معادل ۶ تا ۱۰ دلار به بازار عرضه می‌شود. یعنی یک دهم قیمت محصولات خارجی. مدیر گروه بیوتکنولوژی پزشکی دانشگاه علوم پزشکی تهران ادامه داد: این واکسن مبتنی بر ویروس سرخک تولید شده است. ایران هم سابقه طولانی در تحقیقات و پژوهش‌های علمی در مورد سرخک دارد، بنابراین می‌توان گفت این واکسن یک محصول کاملا ایمن و قابل اعتماد است. وی افزود: پیش‌بینی می‌کنیم این واکسن امکان جایگزینی با واکسن فعلی سرخک اطفال را هم داشته باشد. مدیرعامل شرکت دانش‌بنیان هوم ایمن‌زیست‌فناور همچنین بیان کرد: به دلیل نیاز جامعه این واکسن به صورت تزریق در عضله تولید شده است، اما در آینده امکان تولید آن به شکل اسپری هم وجود دارد. به گفته نگاهداری، این واکسن امکان تولید یک میلیون در دز در ماه را دارد، اما اگر شرایط فراهم شود می‌توانیم ماهی تا ۱۰ میلیون دز هم تولید کنیم. وی افزود: این محصول با تلاش جوانان این مرز و بوم تولید شده و حاصل اعتماد به جوانان است. ستاد توسعه زیست فناوری معاونت علمی حمایت‌های قابل توجهی از این جوانان داشت و به ظرفیت‌های دانشی آنها اعتماد کرد. این واکسن هم مزد باور به آنها است. مدیر گروه بیوتکنولوژی پزشکی دانشگاه علوم پزشکی تهران با اشاره به دیگر تولیدات این شرکت، گفت: ما تاکنون ۳ محصول استراتژیک در حوزه ویروس‌های نوترکیب تولید کرده‌ایم اما به آنها جنبه خبری ندادیم. به گفته نگاهداری، امروز باید از این دستاورد می‌گفتیم چون جامعه به امید نیاز دارد. باید مردم بدانند که جوانان‌شان با تلاشی شبانه‌روزی به دنبال تولید واکسن کرونا و حذف این بیماری از کشور هستند.

نخستین نمونه واکسن کرونا مبتنی بر ویروس سرخک در کشور تولید شد. این واکسن به عنوان نسل پیشرفته و سوم ساخت واکسن و فناوری در مرز دانش شناخته می‌شود. این واکسن در آزمایشگاه جامع دانشگاه علوم پزشکی تهران رونمایی شد. بلبک نگاهداری، مدیر گروه بیوتکنولوژی پزشکی دانشگاه علوم پزشکی تهران در مراسم معرفی این واکسن نوترکیب، با اشاره به تولید نمونه اولیه واکسن کرونا در کشور، گفت: نخستین نمونه واکسن کرونا مبتنی بر ویروس سرخک در کشور تولید شد. این واکسن به عنوان نسل پیشرفته و سوم ساخت واکسن و فناوری در مرز دانش شناخته می‌شود. وی افزود: این واکسن توسط شرکت دانش‌بنیان هوم ایمن‌زیست‌فناور و دانشگاه علوم پزشکی تهران و با حمایت‌های معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری و ستاد اجرایی فرمان امام خمینی تولید شده است. به گفته نگاهداری، تولید این واکسن یک دستاورد بزرگ فناورانه است که ایران را به لیست کشورهای در حال ساخت واکسن کرونا افزود. این کار با تلاش ۲۰ نفر از متخصصان و فارغ‌التحصیلان داخلی و مشارکت شرکتی خارجی انجام شده است. واکسن کرونا از ویروس زنده تکثیرشونده و با مهندسی ژنوم ویروس تولید شده است. مدیرعامل شرکت دانش‌بنیان هوم ایمن‌زیست‌فناور ادامه داد: برای این کار ابتدا ژن ویروس کرونا سنتز و استخراج و به ویروس سرخک وارد شد. این کار یک ویروس جدید و نوترکیب ایجاد کرد. این واکسن تولید شده جدید هم برای سرخک و هم برای کرونا قابل استفاده است.

وی همچنین بیان کرد: آبان‌ماه امسال وارد فاز حیوانی این واکسن می‌شویم. این کار هم در داخل و هم بیرون از مرزهای کشور انجام می‌شود تا در صورت تولید انبوه، قابلیت رقابت با محصولات خارجی را داشته باشد. مدیر گروه بیوتکنولوژی پزشکی دانشگاه علوم پزشکی تهران در ادامه گفت: این فناوری در اختیار شرکت‌هایی از آلمان، روسیه و فرانسه و دو شرکت آمریکایی است.

به گفته وی، این واکسن بر مبنای دو ژن N و S ویروس کرونا تولید شده است



ف را با یادگیری ماشین ترجمه می‌کند

مورد توضیح می‌دهد:

«در مدل جدید، معنای متن بهتر منتقل می‌شود. سیستم مبتنی بر یادگیری ماشینی توانسته امتیاز ۱۰ را از نظر عملکرد از سیستم متریک «جایگزین ارزشیابی دوزبانه» یا «BLEU» برای ترجمه‌های ماشینی دریافت کند.»

براساس اعلام فیس‌بوک، تقریباً هر روز به صورت متوسط ۲۰ میلیارد متن در فید خبری فیس‌بوک ترجمه می‌شود. شرکت امیدوار است با سیستم جدید کیفیت ترجمه‌ها ارتقا پیدا کند و کاربران بیشتری از این سیستم استفاده کنند.

آنچلا فن معتقد است که ترجمه ماشینی می‌تواند مرزهای زبان را بشکند و مردم جهان را گردهم آورد. همچنین وی معتقد است با این رویکرد می‌توان اطلاعات معتبر را خصوصاً در مورد کووید-۱۹ در اختیار داشت و از محتوای جعلی در امان ماند.

بی سال‌های اخیر است که از هوش مصنوعی

تر نیازی به استفاده از ترجمه واسطه وجود ترجمه می‌کند. وی در ادامه صحبت‌های خود بان انگلیسی محوریّت داشت و برای ترجمه به انگلیسی ترجمه می‌شد. برای مثال برای باید از چینی به انگلیسی و سپس از انگلیسی

واسطه از بین می‌رود. در نتیجه با حذف نیز ارتقا پیدا خواهد کرد. آنچلا فن در این

ناگفته‌هایی از مالچ نفتی؛ آلایندگی در حد مجاز است

توفان شن که می‌آید با خودش خسارات زیادی به بار می‌آورد. در همین استان خوزستان ما نیز هر سال شهرها، روستاها و خطوط ارتباطی بسیاری در دام آن می‌افتند، اما از حدود نیم قرن پیش

با راهکارهایی مانند مالچ‌پاشی و کنترل بیولوژیک (نهال‌کاری) برای کنترل حرکت شن‌ها اقدام شد.

این اقدام باعث شده است تا مناطقی با سابقه عملیات تثبیت شن و کنترل بیولوژیکی متفاوت دو تا چهل سال در بخش‌های مختلف شن‌زارهای خوزستان شود.

در همین راستا برای تعیین مهمترین عوامل موثر بر برگشت به حالت پایدار شن‌های روان تثبیت شده و مدلسازی زمان و سرعت برگشت آن در منطقه پژوهشی با پشتیبانی صندوق حمایت از پژوهشگران و

فناوران معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری انجام شد.

محققان دانشگاه علوم پزشکی و منابع طبیعی خوزستان در این پژوهش به دستاوردهای خوبی دست یافتند. آنها در تحقیقات خود



پوشش گیاهی و خاک‌های مالچ‌پاشی شده را بررسی کردند. این

تحقیقات بر روی پوشش‌های مالچ‌پاشی شده با قدمت زمانی از ۵ تا ۵۰ سال انجام شد.

بیژن خلیلی مقدم مجری این طرح پژوهشی گفت: در انجام این پژوهش پاسخ به این سوال که آیا مالچ‌پاشی برای محیط زیست آسیب‌زا است یا خیر مدنظر قرار گرفت بنابراین نمونه‌برداری از پوشش‌های مالچ‌پاشی‌شده در بازه‌های زمانی مختلف چون ۵ سال، ۲۰ سال و ۵۰ سال آغاز شد. پس از آن نیز تمام خواص فیزیکی، مکانیکی و شیمیایی خاک و پوشش گیاهی آن مناطق بررسی شد. نتایج نشان داد پوشش گیاهی عمدتاً در این مناطق احیا شده است. همچنین مالچ‌ها ذرات

گرد و غبار را به دام می‌اندازند و با این اقدام باعث بازگشت رس و سیلت به خاک می‌شوند. این رس‌ها بیشتر از نوع سوزنی هستند و جدا شدن آنها از خاک باعث آسیب رساندن به ریه می‌شود.

مشکلات دانشجویان بین‌المللی همچنان باقی است

است. بزو توضیح داد که مؤسسه‌های آموزشی با ایالت‌ها و مناطق برای ایجاد برنامه‌های آمادگی برای بازگرداندن دانشجویان همکاری کرده‌اند. بنابراین این برنامه‌های آمادگی می‌تواند از یک مؤسسه به

مؤسسه دیگر متفاوت باشد، اگرچه برخی از موضوعات اساسی وجود دارد که از نظر ایمنی آمادگی برای حمایت از دانشجویان در زمینه قرنطینه فدرال در بدو ورود، برای همه آنها اعمال می‌شود. مارتین بصیری، مدیرعامل ApplyBoard توضیح داد که تغییر سیاست‌های مهاجرتی مشکل را به طور کامل حل نمی‌کند.

وی گفت: باید به یاد داشته باشیم اکثر دانشجویانی که هم‌اکنون به کانادا می‌آیند، به ویژه برای تحصیل در دانشگاه، از هند، بنگلادش، پاکستان، سریلانکا، ویتنام به این کشور می‌آیند. اکثر آنها ملزم به انجام آزمون

آیلتس یا آزمون تافل هستند، اما این مراکز تعطیل هستند یا با ظرفیت ۲۵ تا ۳۰ درصد کار می‌کنند. همچنین درب کنسولگری‌ها و مراکز ارائه خدمات ویزا بسته است و بنابراین اساساً رفع محدودیت‌ها تأثیری ندارد.

داده‌های یک پژوهش نشان می‌دهد فضای دانشجویان بین‌المللی متأثر از پیامدهای شیوع کرونا است. در حالی که بخش آموزش بین‌المللی کانادا از تصمیم دولت در زمینه کاهش محدودیت‌های

سفر برای دانشجویان بین‌المللی استقبال کرده است، اما همچنان بسیاری در تلاش و دست‌وپنجه نرم کردن با مشکلات، برای پذیرش و ادامه روند تحصیل خود هستند. در یک بحث گسترده در مورد موقعیت و سیاست آموزش بین‌المللی در کانادا، شرکت‌کنندگان به بررسی وضعیت درخواست دانشجویان بین‌المللی، باز شدن مرزها، کار در مقطع تحصیلات تکمیلی و امنیت دانشجویان پرداختند. اداره مهاجرت، پناهندگان و شهروندی کانادا اخیراً اعلام کرده است که دانشجویان بین‌المللی از ۲۰ اکتبر می‌توانند وارد کانادا شوند. لاریسا

بزو، مدیر اجرایی و مدیرعامل دفتر آموزش بین‌المللی کانادا، در مورد بازگشایی مرزها گفت مسئله محدودیت سفر برای دانشجویان بین‌المللی از چند ماه قبل یک بخش بزرگ حمایتی در بخش ما بوده



۴ خدمت متنوع برای حفظ مشتریان



تصور می‌کنند امر فروش و ارتباط آنها با فروختن محصول تمام می‌شود در حالی‌که پس از فروش محصول، خدمات شما باید همچنان ادامه داشته باشد. به عنوان مثال، گارانتی‌ها و ضمانت‌نامه‌هایی که شما برای مشتریان در نظر می‌گیرید تا در صورت پیش آمدن خرابی یا مشکلی بتوانند از خدمات حمایتی و پشتیبانی شما استفاده کنند بسیار مفید و از این دسته از خدمات هستند. ضمانت‌نامه غالباً در ترغیب مشتریان برای خرید و ترغیب و حفظ آنها بسیار مهم هستند.

۴- خدمات بدون فروش

به نظر مشاوره بازاریابی، به خدماتی که به مشتریان خود می‌دهید تا در آینده همچنان به فروشگاه شما مراجعه کنند یا جزو مشتریان محصول شما شوند، خدمات بدون فروش گفته می‌شود. این روش را برای مشتریانی که در آینده می‌توانند جزو مشتریان شما شوند ارائه می‌دهند.

در واقع جذب مشتریان جدید از این طریق اتفاق می‌افتد. برخی تصور می‌کنند این گونه خدمات فقط موجب صرف بودجه‌های شرکت می‌شود و جزو هزینه‌ها به حساب می‌آید. در حالی‌که این دسته از خدمات جزو سرمایه‌گذاری‌های شما برای آینده محسوب می‌شوند.

منبع: qmpmarketing

«گسترش شبکه ارتباطی» دروازه ورود به موفقیت در کسب و کار

مشترکی برای صحبت پیدا کنید. وجود شبکه‌های اجتماعی پیدا کردن این اطلاعات درباره همکاران، رقبای و دیگر افراد حوزه کسب و کار شما را آسان‌تر کرده است.

۵- قابل اعتماد باشید:

در صورتی در محیط کار از سوی همکاران مورد پذیرش و علاقه قرار می‌گیرید که قابل اعتماد و حامی باشید.

۶- اسامی را به خاطر بسپارید:

اسامی افرادی که با آنها جلسات ادامه‌دار دارید و یا به هر دلیلی در بخشی از فرآیند کسب و کار خود مکرراً به آنها رجوع می‌کنید به خاطر بسپارید. دقایقه مطالعه از منابع موثق باعث می‌شود در جریان نوآوری‌ها، اخبار و و کاری بالا می‌برد.

۷- به ویژگی‌های مثبت در شخصیت افراد بیشتر توجه کنید:

همواره به یاد داشته باشید برای داشتن ارتباط خوب با همکاران نیاز نیست به سبک زندگی و شخصیت آنها علاقه‌مند باشید. در واقع باید تلاش کنید با کسانی که مورد علاقه شما نیستند ارتباط مناسبی داشته باشید برای این کار به نکات مثبت شخصیت آنها بیش از نقاط آزاردهنده شخصیت‌شان توجه کنید. به خودتان یادآوری کنید آنها بخشی از زندگی کاری شما هستند و پذیرش تفاوت سلیقه، شخصیت و سبک زندگی آنها به شما کمک می‌کند شبکه ارتباطی گسترده‌ای داشته و در کار خود موفق‌تر باشید.

منبع: modirinfo

نزدیک محصول شما را ببینند و با آن کار کنند تا بهتر بتوانند تصمیم بگیرند که محصول شما برای آنها مناسب است یا نه؟

در بسیاری از موارد که با فروشنده‌هایی مواجه می‌شوید که بخش کوچکی از محصول خود را به عنوان اشاناتیون در اختیار شما قرار می‌دهند تا آن را استفاده کنید از این نوع خدمات استفاده می‌کنند. خدمات قبل از فروش تا حد زیادی می‌تواند نگرش و تصمیم مشتریان شما را تغییر دهد.

۲- خدمات حین فروش

هنگام فروش محصولات، خدمات رفاهی که به مشتریان ارائه می‌دهید بسیار مهم است. به عنوان مثال، در بسیاری از فروشگاه‌ها شما شاهد پارکینگ و سایر خدمات رفاهی به مشتریان هستید. این دسته از خدمات دقیقاً در حوزه خدمات حین فروش قرار می‌گیرند و انگیزه خوبی برای مشتریان هستند تا آنها برای خرید به فروشگاه شما مراجعه کنند. به کلیه خدماتی که در حین فروش محصول در اختیار مشتریان قرار می‌گیرد خدمات حین فروش گفته می‌شود. خدماتی همچون پارکینگ، حمل محصولات و تحویل در درب منزل مشتریان و ... همگی از این دسته هستند.

۳- خدمات پس از فروش

مهمترین نکته‌ای که وجود دارد این است که بسیاری از فروشنده‌ها

تمامی کسب و کارهای موفق در زمینه فروش، علاوه بر اینکه مشتریان فعلی خود را حفظ می‌کنند بلکه سعی دارند مشتریان جدیدی را نیز به جمع مشتریان خود اضافه کنند.

حفظ مشتریان فعلی و اضافه کردن مشتریان جدید کار آسانی نیست و لازم است برنامه‌های حساب شده و دقیق در این زمینه وجود داشته باشد تا بتواند شما را در راه رسیدن به این هدف کمک کند. غالباً برای اینکه بتوانید مشتریان خود را حفظ کرده یا مشتریان جدید را جذب کنید باید خدمات ویژه‌ای را در هر مرحله برای مشتریان خود در نظر بگیرید. وجود خدمات و تنوع در نوع خدماتی که ارائه می‌دهید در حفظ مشتریان‌تان نقش بسیار مهمی دارد. در این مقاله به انواع خدماتی که برای مشتریان باید در نظر بگیرید می‌پردازیم.

۱- خدمات قبل از فروش

برخی از خدمات خود را باید قبل از اینکه اقدام به فروش کنید به مشتریان خود ارائه دهید. به عنوان مثال، اشاناتیون‌هایی که تولیدکنندگان یا فروشندگان در خدمت مشتریان قرار می‌دهند تا با محصول آنها آشنا شوند بسیار مفید است و جزو این دسته از خدمات به حساب می‌آید. می‌توانید در یک فضای کاملاً آماده شده از قبل، محصولات خود را برای استفاده مشتریان ارائه دهید. آنها می‌توانند از

نویسنده: سکینه حجازی/ فر / کارشناس ارشد کارآفرینی: گاهی ارتباط برقرار کردن با دیگران را بی‌اهمیت تلقی می‌کنیم و این شروع مسیر اشتباه در دنیای کسب و کار ماست. «گسترش شبکه ارتباطی» دروازه ورود به موفقیت در کسب و کار است. به قول پدرم «زندگی تمرین کردنی است...» بسیاری از مهارت‌ها را می‌توان با تمرین و تکرار آموخت از جمله مهارت «چگونگی ارتباط برقرار کردن.» ممکن است با خود فکر کنید برخی افراد ذاتاً در این کار توانا هستند و برخی دیگر نه. البته که برخی افراد ذاتاً افراد اجتماعی‌تری هستند و در ارتباط برقرار کردن با دیگران موفقترند اما این مهارت را می‌توان با تمرین و تکرار تقویت کرد.

اگر حس می‌کنید جزو آن دسته از افرادی هستید که ارتباط برقرار کردن برای‌تان سخت است خواندن این مطلب می‌تواند به شما کمک کند.

چگونه دایره ارتباطاتم را در محیط کسب و کار بهبود بخشم؟

۱- نقاط قوت افراد را به آنها یادآوری کنید:

اگر کاری کنید تا شخصی احساس مهم بودن کند، ناخواسته نسبت به شما رفتار دوستانه‌تر و صمیمی‌تری خواهد داشت. توجه کنید که منظور از این نکته مجیز‌گویی نیست تنها می‌خواهد یادآوری کند که انسان‌ها فارغ از سن و جنسیت و مقام و ... به دیده شدن علاقه‌مند هستند. هر انسانی نقاط قوتی دارد بنابراین برای آنکه به همکاران‌تان حس خوبی بدهید کاری را که به خوبی انجام می‌دهند، به آنها بگویید. مثلاً اگر همکار‌تان همیشه به موقع در جلسات حضور پیدا می‌کند و به قولی «آن‌تایم» است این ویژگی مثبت

دوربین اپل ۱۲ مورد توجه فیلم‌بردار مطرح هالیوودی

 به قلم: زک شارف خبرنگار
 مترجم: امیر آل‌علی

در تاریخ گوشی‌های هوشمند سابقه نداشته است که یک فیلم‌بردار مطرح، از دوربین یک محصول تعریف نماید، با این حال امانوئل لوبزکی، فیلم‌بردار مطرح برنده جایزه اسکار این محصول را مورد تحسین خود قرار داده است. درواقع به نظر او این شرکت گام بلندی را برای کاهش اختلاف دوربین‌های فیلم‌برداری تخصصی با نمونه‌های به کار رفته آن در گوشی‌های هوشمند، برداشته است. در این راستا اپل ۱۲ چند روز گذشته به صورت رسمی معرفی شده و بیشتر توجه آن نیز به امکانات و کیفیت دوربین آن خصوصاً در تصویربرداری و فیلم‌برداری در شب بوده است. در این راستا امکان ضبط فیلم باکیفیت خارق‌العاده ۴k نیز از دیگر مواردی است که بدون شک مورد توجه جدی کاربران قرار خواهد گرفت. در این راستا آقای لوبزکی تنها به تحسین محصول بسنده نکرده و ویدئویی از فیلم‌برداری با آن را نیز منتشر کرده است. این موضوع باعث شد تا شایعاتی مبنی بر همکاری او با یکی از پروژه‌های جدید سرویس تلویزیون اپل نیز منتشر شود. در پایان ویدئو وی اعلام کرده است که دیگر برای تهیه فیلم‌های خارق‌العاده، به دوربین‌های تخصصی و گران‌قیمت محدود نخواهیم بود و می‌توان با این گوشی جدید، اقدامات بسیاری را انجام داد که بدون شک اقدامی به مراتب مقرون به صرفه‌تر محسوب شده و به علت حجم کوچک آنها، اقدام فیلم‌برداری در هر شرایطی را مهیا می‌سازد. در رابطه با اهمیت این تحسین و وجهه‌ای که برای برند اپل به همراه دارد تنها کافی است که بدانید لوبزکی تاکنون ۸ بار نامزد جایزه اسکار بهترین فیلم‌برداری شده است که نتیجه آن ۳ اسکار برای فیلم‌های Gravity و Birdman و The Revenant است. به همین خاطر پیش‌بینی می‌شود که این اقدام، منجر به توجه بیشتر به محصول جدید اپل شود. درواقع در شرایط حال حاضر که وپروس کرونا به معضلی برای تمامی برندها تبدیل شده است، این اقدام خبر بسیار خوبی برای مدیران اپل خواهد بود.

منبع: yahoo.com

صنعت خودرو حوزه جدید برند هوآوی

 به قلم: تیم شاون خبرنگار
 مترجم: امیر آل‌علی

با توجه به تحریم‌های آمریکا که باعث مشکلات جدی برای واحد تولید گوشی‌های هوشمند برند هوآوی شده است، به نظر می‌رسد که راهکار مدیران این شرکت برای فرار از شرایط حال حاضر، ورود به عرصه‌ای جدید با سودی تضمین شده باشد. این امر به معنای کاهش تمرکز بر روی تولید گوشی‌های هوشمند و یا به فروش رساندن کامل این بخش برای ورودی قدرتمند به حوزه‌ای جدید خواهد بود. در این رابطه اگر چه می‌توان چندین گزینه را نام برد، با این حال بنا بر شایعه‌های منتشرشده به نظر می‌رسد که شانس حضور در عرصه تولید قطعات خودروهای هوشمند، بالاتر از سایر گزینه‌ها باشد. در این راستا نکته‌ای که باید به آن توجه داشته باشید این است که بر طبق پیش‌بینی‌ها تا چند سال آینده، اتومبیل‌های خودروان با سوخت پاک، جایگزین نمونه‌های رایج حال حاضر خواهند شد. این امر به معنای یک بازار جهانی بوده و بدون شک فعالیت در این زمینه با آینده‌ای تضمین شده همراه خواهد بود. در این راستا ارزان بودن نیروی کار در چین، شرایط لازم را برای هوآوی به وجود آورده است. با این حال بعید است که این شرکت، قصد تولید اتومبیل را نیز داشته باشد. به همین خاطر برای موفقیت نیاز دارد که حداقل با چند برند مطرح، قرارداد امضا کند. حال باید دید که آیا تا پایان سال، این احتمال به واقعیت تبدیل خواهد شد؟

منبع: gizmochina.com

سامسونگ بار دیگر عنوان بزرگ‌ترین تولیدکننده تلفن همراه را به دست آورد

 به قلم: سادار شاون نویسنده حوزه تکنولوژی
 مترجم: امیر آل‌علی

در ماه گذشته و در زمانی که جهان در بدترین روزهای خود از نظر بحران کرونا به سر می‌برد، آماری منتشر شد که حیرت بسیاری را به وجود آورد. براساس آن هوآوی با رشدی خیره‌کننده، به عنوان بزرگ‌ترین تولیدکننده گوشی‌های هوشمند جهان معرفی شد، با این حال در جدیدترین آمار، سامسونگ بار دیگر این عنوان را به نام خود ثبت کرده است. درواقع طی ۷ سال اخیر هیچ برندی موفق نشده بود که سلطه سامسونگ را با خطری مواجه سازد. تحت این شرایط ممکن است تصور کنید که رقیبی جدی برای این برند کراهی به وجود آمده است. با این حال تحریم‌های آمریکا، هوآوی را وارد بحرانی کرده است که به نظر نمی‌رسد که از آن بتواند خارج شود. به همین خاطر نیز هم‌اکنون صحبت از فروش واحد تولید گوشی‌های هوشمند و وارد شدن به حوزه‌های دیگر است. به همین خاطر سامسونگ را باید همچنان برندی بدون رقیب تلقی نمود. در این راستا تنها نکته‌ای که باعث شده است تا در ماه گذشته سامسونگ عنوان خود را به شیائومی بدهد، بحران کرونا و تعطیلی واحدهای تولیدی بوده است. درواقع چین به عنوان نخستین کشوری که از بحران کرونا نجات یافته، شرایط خوبی را برای شروع مجدد فعالیت‌های شیائومی به وجود آورد. درواقع این مسئله را چندان نمی‌توان به پیشرفت‌های این برند نسبت داد. حال باید دید که تا پایان سال، سامسونگ تا چه حد می‌تواند موفقیت‌های خود را تداوم بخشد.

منبع: gizmochina.com

ایستگاه بازاریابی

اجزای اساسی در فرآیند بازاریابی

چرا کمپین‌های بازاریابی شکست می‌خورند؟

به قلم: مت مالانگا کارافین و مدیر موسسه Network VIP
ترجمه: علی آل‌علی

بازاریابی فرآیندی توسعه‌یافته در طول دهه‌های اخیر است. بسیاری از جنبه‌های زندگی انسان در طول دهه‌های اخیر تغییر یافته است. برخی از جنبه‌ها به دلیل اهمیت یا بهره‌مندی بهتر از فناوری‌های نوین موج تحول بسیار بهتری را تجربه کرده‌اند. در این میان صنعت بازاریابی اهمیت بسیار زیادی دارد. امروزه عرصه بازاریابی نسبت به یک دهه پیش تغییرات بسیار زیادی را به خود دیده است. اغلب بازاریاب‌ها برای موفقیت مداوم نیازمند یادگیری نکات تازه و مهارت‌های متعدد هستند. بسیاری از تیم‌های بازاریابی در زمینه تولید محتوای جذاب و تعامل‌برانگیز برای مخاطب هدف دچار مشکلات عمده هستند. تحول عرصه بازاریابی در این میان گاهی اوقات موجب سخت‌تر شدن چالش‌های پیش روی کسب و کارها می‌شود. پاسخ به این پرسش که چرا کمپین‌های بازاریابی به مشکل می‌خورند، گام اساسی در راستای پرهیز از چنین سرنوشت ناگواری خواهد بود. در ادامه برخی از اجزای اساسی فرآیند بازاریابی مورد بررسی قرار خواهد گرفت. اجزای موردنظر نقش اساسی در زمینه تعیین شکست یا موفقیت کمپین‌های بازاریابی ایفا می‌کند.

میزان همکاری میان اعضای تیم بازاریابی ایجاد تیم بازاریابی گراشی رایج در میان کسب و کارها محسوب می‌شود. مهم‌ترین نکته پس از تشکیل تیم بازاریابی میزان تعامل مناسب آنها با هم است. اگر اعضای تیم بازاریابی همکاری و فهم مشترکی نداشته باشند، فرآیند تولید محتوا بدل به معمای پیچیده خواهد شد. تقویت همکاری و شناخت بهتر بازاریاب‌های شرکت از هم مهمترین گام در راستای موفقیت کمپین‌های بازاریابی خواهد بود.

معمای محتوا

اهمیت کیفیت و کمیت محتوای بازاریابی به معنای سلطه مداوم مفهوم «محتوا» بر عرصه بازاریابی است. اهداف برندها در زمینه بازاریابی و فعالیت تبلیغاتی متفاوت است، اما همه آنها به دنبال فروش و جلب نظر هرچه بهتر مخاطب هدف هستند. این امر با توجه به کیفیت و کمیت محتوای بازاریابی امکان‌پذیر خواهد بود و بی‌توجهی به هر کدام از معیارهای مورد بحث در ادامه فعالیت برندها ایجاد مشکلات اساسی خواهد کرد.

کانال‌های ارتباطی با مخاطب هدف

انتخاب کانال‌های ارتباطی مناسب برای ارتباط با مخاطب هدف اغلب مورد غفلت برندها قرار می‌گیرد. اگر بهترین محتوای بازاریابی نیز در کانال‌های ارتباطی نامناسب بارگذاری شود، توجه چندانی ایجاد نخواهد کرد. اغلب برندهای موفق برای بارگذاری محتوای بازاریابی‌شان از مدت‌ها قبل به دنبال آگاهی از پلتفرم‌های مورد علاقه کاربران هستند. این امر نقش مهمی در نتیجه نهایی کمپین‌های بازاریابی ایفا می‌کند.

اهمیت داده‌های اولیه

تولید محتوای بازاریابی بدون ارزیابی سلیقه و نیازهای مشتریان امکان‌ناپذیر است. همین امر اهمیت داده‌های اولیه و تازه را بیشتر می‌کند. برخی از برندها برای تولید محتوای بازاریابی به طور مداوم به داده‌ها و اطلاعات قدیمی‌شان تکیه دارند. این امر شرایط بازاریابی برای آنها را به شدت دشوار خواهد کرد. کسب اطلاعات تازه و تلاش برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف با همان اطلاعات پرهیز از شکست فرایند بازاریابی را تضمین خواهد کرد.

منبع: entrepreneur.com

موتور جست و جوگر گوگل هوشمند تر خواهد شد

به قلم: راشل متز خبرنگار
مترجم: امیر آل‌علی

یکی از مشکلات قدیمی کاربران در رابطه با پیداکردن موسیقی موردنظر آنها این است که اطلاعات آن را به یاد نمی‌آورند. اگرچه شما با جست و جوی قسمتی از متن آن نیز می‌توانید به موسیقی مدنظر خود دسترسی پیدا کنید، با این حال مشکل اصلی زمانی به وجود می‌آید که شما قادر به نوشتن درست متن آن نیز نباشید. این امر خصوصا برای مواردی که به زبان‌های خارجی هستند، بسیار اتفاق افتاده است. در این راستا پیدا کردن موسیقی‌ای بی‌کلام نیز دشواری‌های خاص خود را دارد. به همین خاطر نیز گوگل در رویداد Search On اعلام کرده است که از ماه آینده، برای رفع این مشکل به‌روز رسانی‌های لازم را بر موتور جست و جوگر خود ایجاد خواهد کرد. برطبق این تغییر می‌توان با زمره کردن موسیقی موردنظر، به آن دسترسی پیدا کرد. درواقع هوش مصنوعی جدید گوگل، قادر به تشخیص ریتم شما و تطبیق دادن آن با موارد منتشرشده از سراسر جهان خواهد بود. بدون شک این موضوع می‌تواند جذابیت بسیار بالایی را به همراه داشته باشد و به افزایش فاصله گوگل با سایر رقبای خود منجر شود. حال باید دید که این طرح جذاب در عمل تا چه اندازه مطابق ادعاها خواهد بود.

منبع: cnn.com



سازمان آگهی‌ها ۸۶۰۷۳۳۸۱

بهترین استفاده از محتوای ویدئویی در بازاریابی شبکه‌های اجتماعی

ارزیابی بهترین توصیه‌ها در بازاریابی ویدئویی

۳. تعیین سطح تاثیرگذاری مورد انتظار

هر کمپین بازاریابی و ویدئویی با هدف تاثیرگذاری خاص بر روی مخاطب هدف طراحی و تولید می‌شود. بسیاری از برندها اهداف اصلی‌شان را به طور دقیق مشخص نمی‌کنند. این امر مشکلات بسیار زیادی برای برندها به ارمغان می‌آورد. برخی از کسب و کارها در فرآیند بازاریابی و تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف فقط به دنبال طراحی ویدئوهای جذاب هستند. این امر هیچ هدفی پشت سرش ندارد. با این حساب مشاهده عدم تغییر وضعیت برندها در طول بازه‌های زمانی طولانی امری طبیعی خواهد بود. تعیین هدف پیش از طراحی محتوای بازاریابی به تمام فعالیت‌های بعدی نظم می‌دهد.

برخی از اهداف برندها شامل افزایش تاثیرگذاری بر روی مشتریان در زمینه خرید محصولات، آشنایی بیشتر با برند یا حتی بیان کیفیت بالاتر محصولات‌شان است. به عنوان مثال، هدف اخیر در مورد بیان کیفیت بالاتر محصولات را در نظر بگیرید. وقتی هدف یک برند جلب نظر مشتریان با کیفیت برتر محصولاتش باشد، بازاریابی ویدئویی از طبق نمایش پشت صحنه تولید محصول کمک شایانی خواهد کرد. این امر در صورت عدم تأمل قبلی درباره هدف کمپین بازاریابی امکان‌ناپذیر می‌شد.



استفاده از فرمت‌هایی نظیر گیف یا انیمیشن در بازاریابی ویدئویی تازه‌گی دارد. بسیاری از برندها وقتی از محتوای ویدئویی صحبت می‌کنیم، فقط به قالب‌های کلیشه‌ای و رایج فکر می‌کنند. هرچه توانایی یک برند برای طراحی ویدئوهای تازه و جذاب بیشتر باشد، تاثیرگذاری بالاتری بر روی مخاطب هدف خواهد داشت. توییت‌ر به عنوان یکی از شبکه‌های اجتماعی محبوب همیشه مورد توجه برندها قرار داشته است. استفاده از فرمت گیف در توییت‌ر در راستای بازاریابی بهتر یک امر ضروری در دوره کنونی محسوب می‌شود. کاربران به طور معمول واکنش بسیار بهتری در قبال محتوای ویدئویی نشان می‌دهند بنابراین برندها باید این امر را به طور دقیق تر مدنظر قرار دهند.

یکی از جذابیت‌های تولید محتوای ویدئویی مانند گیف یا انیمیشن در شبکه‌های اجتماعی عدم نیاز به مهارت‌های بالاست. امروزه بسیاری از بازاریاب‌ها بدون هیچ‌گونه مهارتی در زمینه ساخت انیمیشن اقدام به طراحی نمونه‌های جذاب می‌کنند. مسئله اساسی در این میان استفاده از ابزارهای ساده و جذاب است. اشتباه برخی از برندها مراجعه به ابزارهای بسیار حرفه‌ای مانند مجموعه نرم‌افزارهای ادوبی است. وقتی بازاریاب‌ها محاسرات چندانی در حوزه طراحی ویدئو ندارند، باید از ابزارهای ساده و کاربردی استفاده نمایند. در غیر این صورت امکان ایجاد تاثیر موردنظر از بین خواهد رفت.

۴. ضرورت تعیین اهداف اصلی

وقتی برندها در حال طراحی و توسعه محتوای ویدئویی‌شان هستند، اهداف نقش اساسی بازی می‌کنند. امروزه اهداف بسیار متنوعی برای برندها در زمینه بازاریابی وجود دارد. بدون تردید اصلی‌ترین هدف هر برند کسب فروش بیشتر است. با این حال برخی اهداف اصلی دیگر نیز در این میان قابل ملاحظه است. افزایش آگاهی پیرامون برند، اقناع بهتر مشتریان و جلب نظر دامنه تازه‌ای از کاربران از جمله رایج‌ترین اهداف اصلی برندها محسوب می‌شود.

اهمیت اساسی اهداف کمک به ارزیابی هرچه ساده‌تر و بهتر نتیجه کمپین بازاریابی است. بسیاری از برندها در این زمینه اقدام به استفاده از ابزارهای پیچیده برای ارزیابی نتیجه کمپین‌شان می‌کنند. مسئله اساسی در این میان شخصی‌سازی معیارهای ارزیابی وضعیت برند است. در غیر این صورت هیچ کسب و کاری امکان بررسی دقیق نحوه تاثیرگذاری محتوای ویدئویی بر روی مشتریان‌ش را نخواهد داشت.

ابزارهای رایج در زمینه ارزیابی وضعیت ویدئوهای بازاریابی به طور معمول بر اساس معیارهای کلیشه‌ای اقدام به ارزیابی کمپین می‌کنند. این امر هیچ کمکی به برندها برای توسعه کیفیت خدمات‌شان نخواهد کرد. اگر یک کسب و کار به دنبال تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف و تحقق اهدافش است، باید ۲ نکته را مدنظر قرار دهد. نکته نخست مربوط به استفاده از معیارهای شخصی برای بازاریابی بهتر است. نکته دوم نیز امکان استفاده از ابزارهای بازاریابی دارای هوش مصنوعی است. این امر امکان شخصی‌سازی ارزیابی کمپین را فراهم می‌کند. شاید تنها نکته منفی در مورد ابزارهای دارای هوش مصنوعی نیاز به پرداخت هزینه به نسبت بالا برای بهره‌مندی از خدماتش باشد. به جز این نکته سایر خدمات چنین ابزارهایی بسیار

به قلم: بورن کاور کارشناس بازاریابی محتوایی در موسسه Sprout Social
ترجمه: علی آل‌علی

استفاده از محتوای ویدئویی در عرصه بازاریابی رواج بسیار زیادی میان برندها دارد. اغلب کاربران در زمینه مشاهده محتوای بازاریابی تمایل به فرمت ویدئو دارند. این امر مسیر جذابی پیش روی برندها قرار می‌دهد. امروزه استفاده از شبکه‌های اجتماعی در میان مردم گسترش قابل ملاحظه‌ای پیدا کرده است. اغلب مردم برای ارتباط با هم از شبکه‌های اجتماعی مانند واتس‌آپ، توییت‌ر، اینستاگرام و فیس‌بوک استفاده می‌کنند. در این میان برخی از شبکه‌های اجتماعی تازه تاسیس مانند تیک تاک نیز شهرت بالایی کسب کرده‌اند. براساس گزارش موسسه Wyzowl، کاربران شبکه‌های اجتماعی به طور میانگین هفته ای ۱۶ ساعت به مشاهده محتوای ویدئویی اختصاص می‌دهند. بازاریابی با استفاده از محتوای ویدئویی شانس افزایش توجه کاربران را به همراه دارد. درست به همین خاطر در طول سال‌های اخیر بازاریابی ویدئویی محبوبیت بسیار بالایی در میان برندها پیدا کرده است. پیش از این اغلب برندها به دنبال طراحی تبلیغاتی متنی بودند، اما شبکه‌های اجتماعی و تحول در فناوری اینترنت موجب شروع دوره تازه‌ای در عرصه بازاریابی شد.

طراحی محتوای بازاریابی ویدئویی براساس شیوه‌های مختلفی صورت می‌گیرد. بسیاری از برندها هزینه لازم برای بازاریابی ویدئویی را با استفاده از پس‌انداز یا بودجه‌های اضطراری‌شان تأمین می‌کنند. با این حساب بهره‌برداری حداکثری از ویدئوهای بازاریابی دارای اهمیت فراوانی است. اگر کسب و کارها در این مسیر از شیوه‌ها و توصیه‌های مناسب استفاده نکنند، بخش قابل توجهی از سرمایه‌گذاری‌شان ناموفق خواهد بود. هدف اصلی مقاله کنونی بررسی برخی از نکات اساسی در زمینه سرمایه‌گذاری بر روی الگوی بازاریابی ویدئویی در شبکه‌های اجتماعی است. در ادامه برخی از مهمترین نکات در این زمینه مورد بررسی قرار خواهد گرفت.

۱. طراحی ویدئو معنادار برای طرفداران برند

ویدئوهای بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی برای افزایش آگاهی کاربران پیرامون کسب و کار کاربرد فراوانی دارد. بسیاری از برندها به دنبال کسب مشتری با مخاطب تازه‌برای خود هستند. این امر جذابیت‌های بسیار زیادی دارد. مهمترین مسئله در این میان توجه به طرفدارهای فعلی کسب و کار است. بسیاری از برندها دست کم دامنه‌ای محدود از طرفدارها و مشتریان وفادار دارند. توجه مداوم به این دسته از مخاطب هدف در فرایند تولید محتوای بازاریابی دارای اهمیت فراوانی است. اغلب سود کسب و کارها از سوی مشتریان وفادار تأمین می‌شود بنابراین بی‌توجهی به آنها در فرآیند بازاریابی نتیجه مناسبی در پی نخواهد داشت.

تولید محتوای ویدئویی باید همراه با کاربرد قابل ملاحظه برای مخاطب هدف باشد. ایراد اصلی برخی از برندها سرمایه‌گذاری بر روی ویدئوهای غیر کاربردی است. کاربران نیز با مشاهده چنین ویدئوهایی کمترین توجه و تمایلی برای تعامل با برند نشان نمی‌دهند. طراحی محتوای جذاب و تعاملی برای مخاطب هدف دارای پیچیدگی زیادی نیست. مهمترین مسئله در این میان آگاهی از سلیقه مخاطب هدف و تلاش برای تولید محتوای جذاب برای آنهاست. راهکار دیگر در این میان شناسایی نیازهای اساسی مشتریان و مشکلات‌شان در زندگی روزمره برای پاسخگویی به آنهاست. معرفی کمپین‌های بازاریابی ویدئویی در قالب آموزش‌های آنلاین همیشه ایده جذابی محسوب می‌شود. این امر علاوه بر مشتریان وفادار، توجه مشتریان تازه را نیز جلب خواهد کرد.

یکی از بهترین عملکردها در زمینه طراحی ویدئوهای بازاریابی آموزشی مربوط به برند FabFitFun است. این برند در زمینه تولید و معرفی لوازم آرایشی، بهداشتی و فیتنس فعالیت دارد. اکانت‌های این برند در شبکه‌های اجتماعی اغلب اوقات مشغول معرفی محصولات تازه و موردنیز مشتریان است. جالب اینکه اغلب محصولات براساس سطح نیازهای مختلف مشتریان دسته‌بندی می‌شود بنابراین اگر مشتریان دارای بودجه محدود برای خرید لوازم موردنیازشان باشند، بازم پیشنهادهای مناسبی در صفحه این برند پیدا خواهند کرد.

۲. استفاده از ویدئوهای قبلی برای موفقیت در ویدئوهای جدید

بازاریابی ویدئویی در شبکه‌های اجتماعی از مدت‌ها قبل مدنظر برندها قرار داشته است. بسیاری از برندها در این حوزه تجربه‌های متفاوتی و حتی متعارفی دارند. برخی از کمپین‌های بازاریابی به دلیل استفاده از آلمان‌های جذاب مورد توجه مخاطب هدف قرار می‌گیرد، اما برخی دیگر با بی‌توجهی تمام کاربران رو به رو می‌شود. فهم دلیل واکنش‌های متفاوت کاربران به محتوای بازاریابی کار سختی نیست. شاید این امر تا یک دهه پیش بسیار سخت بود، اما امروزه با معرفی ابزارهای دارای هوش مصنوعی و توانایی یادگیری ماشینی بسیاری از سختی‌های عرصه بازاریابی رفع شده است. امروزه بازاریاب‌ها امکان ارزیابی بازخورد کاربران نسبت به کمپین‌های ویدئویی قبلی‌شان در کمترین زمان ممکن را دارند. این امر جلوه جذابی از فعالیت بازاریابی برندها به نمایش می‌گذارد. یادگیری اصول بازاریابی ویدئویی و تلاش برای رفع مشکلات کمپین‌های قبلی همیشه تاثیر مثبتی بر روی بازاریابی برندها دارد. یکی از ابزارهای مفید برای ارزیابی وضعیت کمپین‌های بازاریابی در کمترین زمان ممکن نرم‌افزار پیکارچه موسسه Sprout Social است. این ابزار امکان ارزیابی دقیق اطلاعات مربوط به محتوای بازاریابی را فراهم می‌سازد. اگر یک کمپین دارای ویدئوی رسمی بازاریابی باشد، آن ویدئو به احتمال زیاد در شبکه‌های اجتماعی متعددی بارگذاری شده است. ارزیابی وضعیت بازدید و میزان تعامل کاربران با ویدئو به صورت سنتی بسیار دشوار است. ابزارهای بازاریابی با استفاده از فناوری هوش مصنوعی به سادگی این کار دشوار را انجام می‌دهند.

نتیجه استفاده از ابزارهای حرفه‌ای در حوزه بازاریابی دسترسی سریع و ساده به اطلاعات کاربردی برای برندهاست بنابراین دیگر نیازی برای نگرانی در مورد نحوه گردآوری اطلاعات در مورد کمپین‌های قبلی نیست. مسئله اساسی در این بخش استفاده از اطلاعات مربوط به کمپین‌های قبلی برای افزایش تاثیرگذاری کمپین‌های بعدی است. این امر اغلب مورد بی‌توجهی برندها قرار می‌گیرد. بنابراین مشاهده کاهش تمایل کاربران برای تعامل با برندها در بازه‌های زمانی طولانی امری طبیعی خواهد بود.

استفاده از ابزار گوگل تحت عنوان Google Analytics به طور رایگان دسترسی به برخی از اطلاعات مهم در زمینه کسب و کار را فراهم می‌سازد. بسیاری از برندها به دلیل کیفیت بالای خدمات این سرویس و امکان استفاده رایگان از آن به همکاری با گوگل تمایل دارند. در هر صورت کمپین‌های تازه یک برند باید با استفاده از اطلاعات مربوط به کمپین‌های قبلی از کیفیت بالاتری بهره‌مند باشند.

رهبری

اقدامات جالب کشورهای مختلف برای نجات صنعت گردشگری

 	به قلم: راشل هوسیه خبرنگار
 	مترجم: امیر آل علی

بحران کرونا بیش از هر چیزی به صنعت گردشگری ضربه وارد کرده است. درواقع عدم سفر به معنای از دست رفتن امکان سودآوری بسیاری از برندها و حتی کشورها است. در این رابطه این صنعت یکی از منابع درآمدی مهم تقریبا تمامی کشورهای جهان بوده و این مسئله باعث شده است تا شاهد راهکارهایی برای بهبود اوضاع باشیم. در این راستا چند نمونه از جالب‌ترین آنها را بررسی خواهیم کرد. این امر می‌تواند به ایده‌ای برای سایر کشورها و برندها تبدیل شود تا به جای تسلیم شدن در برابر این بحران، به شرایط ایده آل سابق خود نزدیک شوند. در این راستا فراموش نکنید که تداوم فعالیت‌های شما باعث خواهد شد تا در صورت بروز یک بحران دیگر، سختی‌های به مراتب کمتری را داشته باشید. تحت این شرایط بهترین آینده در انتظار شما خواهد بود.

۱-مکزیک

شاید بتوان جاذبه اصلی این کشور را جزایر کاراییب دانست که هر ساله سود قابل توجهی را برای این کشور به همراه داشته است. در این راستا با توجه به این امر که هنوز برای پایان این ویروس زمان مشخصی تعیین نشده است، مسئولان این کشور جهت عدم بیکاری گسترده و قطع یکی از منابع درآمدی اصلی خود، اقامت و استفاده از حمل و نقل را برای دو روز رایگان کرده است. همچنین تخفیف‌های ویژه برای بلیت بخش‌های گردشگری مختلف خود نیز اعمال کرده است. برای این امر که طرح آنها به خوبی بتواند نتایج مورد انتظار را به همراه داشته باشد، کمپین‌هایی نیز ایجاد شده است.

۲-ایتالیا

برای بهبود اوضاع در منطقه گردشگری سیسیل، مسئولان این کشور نصف بهای بلیت‌های هواپیما را پرداخت می‌کنند. همچنین تمامی بلیت‌ها نیز رایگان شده است. در کنار این موضوع یک سوم از هزینه هتل‌ها نیز توسط دولت پرداخت می‌شود. آمارها نیز بیانگر آن است که این طرح تا به امروز به خوبی مورد توجه افراد قرار گرفته است. درواقع برای کشوری که تا چند ماه گذشته کانون اصلی کرونا در اروپا بوده است، چنین اقداماتی جهت ترغیب افراد برای سفر به این کشور، کاملا ضروری خواهد بود.

۳-پرتغال

تست دو مرحله‌ای رایگان کرونا، تنها استراتژی کشور پرتغال برای نجات صنعت گردشگری خود بوده است. در این رابطه افراد ۷۲ ساعت قبل از پرواز به این کشور باید آزمایش کرونا بدنند. همچنین پس از رسیدن به فرودگاه نیز این آزمایش تکرار خواهد شد که هیچ یک از آنها هزینه‌ای را برای افراد به همراه ندارد. این مسئله کمک خواهد کرد تا ورود توریست با احتمال شیوع بیشتر ویروس کرونا همراه نباشد. با این حال این طرح یک ایراد بزرگ داشته و آن عدم انجام این تست هنگام خروج مسافر است. این امر باعث خواهد شد تا احتمال آن که افراد ناقل پنهان این بیماری در کشور خود باشند، افزایش یابد. به همین خاطر احتمالا طی چند روز آینده، این طرح اصلاحاتی را خواهد داشت.

۴-قبرس

مسئولان قبرس به مسافران تضمین داده‌اند که در صورت ابتلا به ویروس کرونا، تمامی هزینه‌های درمانی آنها رایگان خواهد بود. در کنار این موضوع آنها تا زمان بهبودی کامل، تمامی هزینه‌های آنها برعهده دولت است. با این حال در هنگام ورود افراد آزمایش‌های لازم انجام می‌شود تا افراد سودجو از این طرح سوءاستفاده نکنند.

۵-ایسلند

طرح ایسلند هنوز به مرحله اجرا درنیامده و آنها در حال حاضر پذیرای توریست نیستند. با این حال مسئولان در نظر دارند تا این امکان را تا چند هفته دیگر مهیا سازند. استراتژی آنها نیز بر پایه رایگان کردن تست کرونا خواهد بود. با این حال اگر در این کشور به این ویروس مبتلا شوید، قرنطینه ۱۴ روزه رایگان با بالاترین امکانات را تجربه خواهید کرد. با این حال برای اطمینان از نتیجه‌بخش بودن این طرح، احتمالا یک دوره یک ماهه به صورت آزمایشی شاهد آن خواهد بود. به همین خاطر در صورت عدم دستیابی به معیارهای موردنظر، احتمالا قبرس برای مدت زمان طولانی‌تری صنعت گردشگری خود را به حالت تعلیق در می‌آورد.

۶-یونان

با توجه به این امر که تقاضا برای سفرهای هوایی با کاهش شدیدی از زمان شیوع جهانی ویروس کرونا، همراه بوده است، این امر طبیعی است که هزینه بلیت نیز کاهش پیدا کند. در این راستا تنها اقدام یونان، کاهش بلیت هواپیماها است که در رابطه با آن نیز رقم دقیقی مشخص نشده و این طرح احتمالا از دو هفته دیگر به اجرا گذاشته خواهد شد.

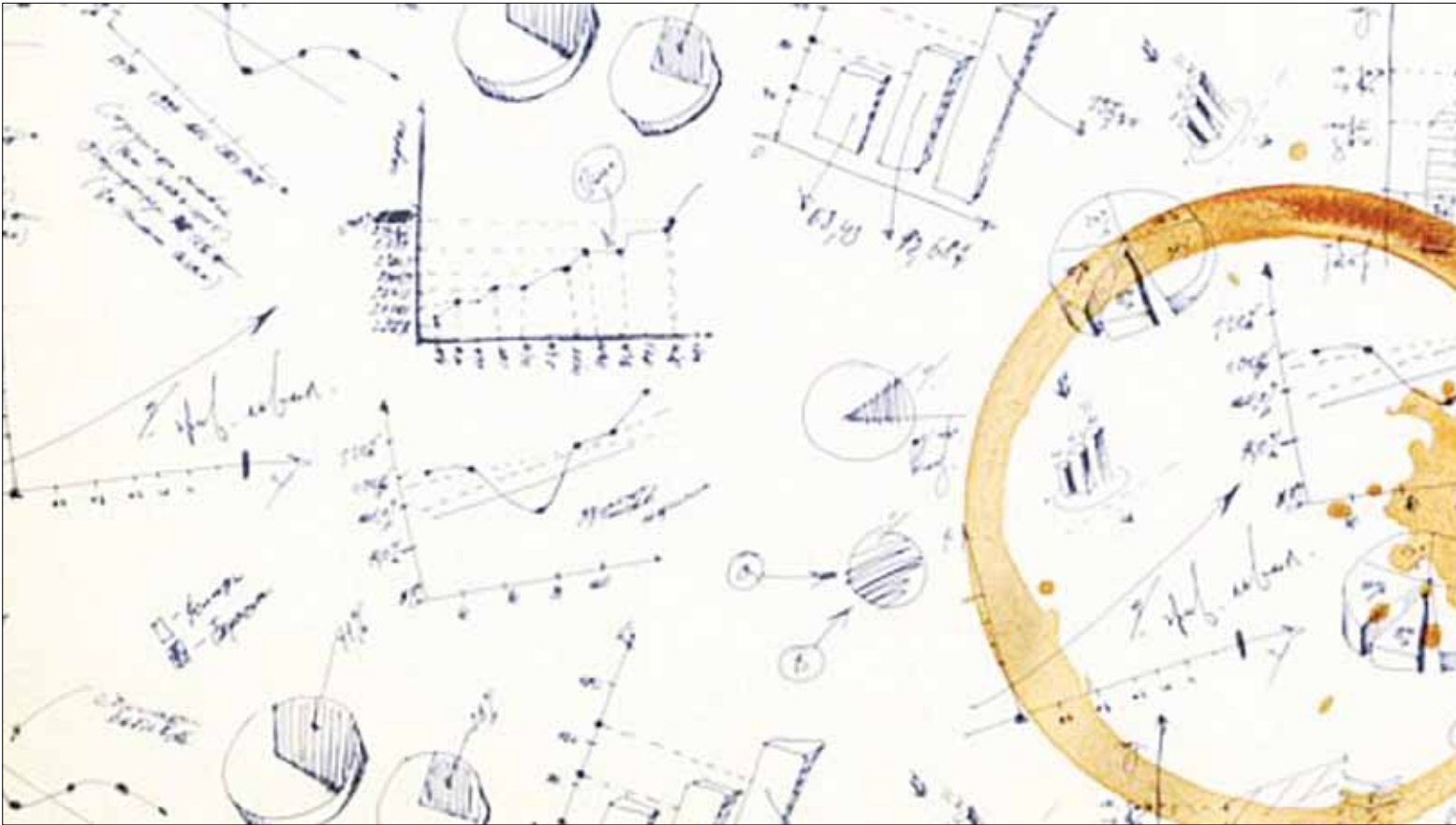
۷-ازبکستان

مسئولان این کشور استراتژی پرداخت خسارت را مورد توجه قرار داده‌اند. درواقع اگر در این کشور مبتلا به کرونا شوید، با خسارت ۳۰۰۰ دلاری مواجه خواهید شد، با این حال برای این امر که مشمول این طرح شوید، لازم است که حتما از یک راهنمای محلی استفاده کنید.

تمامی این اقدامات خود می‌تواند به ایده‌ای برای کشورها و یا حتی برندهای دیگر نیز تبدیل شود. درواقع در شرایط سخت حال حاضر، ضروری است که به دنبال خلاقیت و ایجاد طرح‌های جدید باشید. در غیر این صورت به نابودی حرفه خود نزدیک خواهید شد. این نکته را نیز فراموش نکنید که بنا بر پیش‌بینی‌ها کرونا آخرین ویروس همه‌گیر جهانی نخواهد بود. به همین خاطر لازم است تا از همین امروز به دنبال راهکارهایی باشید. درواقع بدترین اقدام این است که برای روزهای بهتر، صبر نمایید.

منبع: insider.com

سوگیری بازماندگی (Survivorship Bias) چیست و چگونه باعث گمراهی ذهن ما از موفقیت کار آفرینان می‌شود؟



داشته باشید که ویژگی‌های گفته شده در بالا ضامن موفقیت شما نیستند. آنها صرفاً جنبه‌های کم‌اهمیتی هستند که می‌توانند به‌راستی ویران‌کننده باشند.

نادیده گرفتن توصیه‌ها

سرکش بودن به مقدار کم، خوب است. روش‌های استاندارد کسب‌وکار به یک سری دلایل استاندارد هستند و نادیده گرفتن توصیه‌های افرادی که قبل از شما آمده‌اند و تجربه دارند می‌تواند باعث نابودی شما شود. شما ممکن است خوش شانس باشید و به‌طور اتفاقی یک روش جدید نوآورانه و تحول‌آفرین برای دیدن جهان را پیدا کنید، اما به احتمال خیلی زیاد، شما به‌راحتی برخی از معانی، مفاهیم ژرف و حکیمانه در این فرایند را نادیده خواهید گرفت.

بدشناسی

نگاه کردن به افرادی که ریسک‌پذیر بوده‌اند و توانسته‌اند با این ویژگی به موفقیت برسند، سرگرم‌کننده و جالب است، اما این دیدگاه میلیون‌ها کارآفرینی را که ریسک کرده‌اند و شکست خورده‌اند را نادیده می‌گیرد. آیا شما داستان‌های زیادی درباره مالکان کسب‌وکارهایی که در نهایت دچار شکست مالی شده‌اند، نشنیده‌اید؟

متخلفین

زمانی که صحبت از دوقطبی شدن می‌شود، به احتمال زیاد رنجش و دلخوری بسیار جذاب می‌گردد. کارآفرینان جدیدی که بیش از حد جسور می‌شوند، ممکن است سرمایه‌گذاران و مشتریان اولیه را از خود دور کنند و شانس‌شان را برای جذب آنها از دست بدهند.

یک رویکرد متعادل

هیچ یک از موارد گفته شده به این معنا نیست که شما باید محبوب‌ترین و موفق‌ترین کارآفرینان جهان را نادیده بگیرید. واضح است که آنها برای رسیدن به این مرحله، کارهای درستی را انجام داده‌اند. در عوض، نکته اصلی این است که نشان دهیم چگونه سوگیری بازماندگی به‌طور بالقوه باعث نادیده گرفتن پیامدهای منفی و نتایج مخرب این طرز فکر و رفتارها می‌شود.

بنابراین داشتن رویکرد متعادل به داستان کارآفرینان، کلید اصلی موفقیت است. به جای اینکه بخواهید مستقیماً از کارآفرینان موردعلاقه خود الگوبرداری کنید، برخی از نکات کلیدی و مهم آنها را بیرون بکشید و سپس با روش خودتان از آنها در کسب‌وکارتان استفاده کنید. صرفاً با داشتن یک رویکرد متعادل است که می‌توانید مسیر موفقیت خودتان را پیدا کنید.

منبع: Entrepreneur/techrasa

مدیریت و روان‌شناسی پول؛ برای درآمدزایی بیشتر طرز فکرتان را تغییر بدهید

ذهنیت سوم: من پولی را که هزینه می‌کنم را پس می‌گیرم: نحوه‌هزینه کردن در مسیر کسب و کارتان بر درآمد شما تأثیر می‌گذارد. من از خرج کردن پول وحشت داشتم. نگران این بودم که پولی که خرج کردم هرگز به من برنگردد، بنابراین این بودجه را به شدت برای خودم یا کسب و کارم سرمایه‌گذاری می‌کردم. دلیل این ترس‌ها، داشتن یک ذهنیت محدود است. شما فکر می‌کنید پول کم است، بنابراین فرصت‌های اطراف خود را نمی‌بینید. این ترس‌ها می‌تواند باعث شوند که هزینه خیلی کمی برای کسب و کارتان کنید. اگر شما ارزشی برای کار خود قائل نشوید و هزینه ناچیزی بپردازید، مطمئن باشید که مشتریان کمی نیز خواهید داشت. اشکالی ندارد که هر از گاهی پول را در مسیر تجربه خرج کنید. شما دوباره آن را به دست خواهید آورد. مطالعه و کار کردن با مربیان و کسب تجربه کاری به من کمک کرده است تا به این مرحله برسم، اما برتر از همه اینها تغییر در ذهنیت و طرز تفکر است. اگر نگرش درستی ندارید، هیچ دانشی شما را به مرحله بعدی نمی‌رساند. چالش بعدی ثابت نگه داشتن درآمد مستمر است و این چالشی است که این روزها با آن به شدت درگیرم!

منبع: due/modirinfo

پاسخ این است که وقتی درباره کارآفرینان مطالعه می‌کنیم، افکار ما معمولاً به سمت موفق‌ترین کارآفرینان جهان مانند بیل گیتس(Bill Gates)، ریچارد برانسون (Richard Branson)، استیو جابز (Steve Jobs)، ماسک زاک‌برگ (Mark Zuckerberg)، ایلان ماسک (Elon Musk) و مارک کیوبن (Mark Cuban) سوق پیدا می‌کند.

بدون شک این کارآفرینان ویژگی‌های مهمی داشته‌اند که توانسته‌اند به موفقیت‌های چشمگیری برسند. به‌راستی این ویژگی‌های مهم چیست؟

متفکران سرکش (Rogue Thinkers)

کارآفرینان موفق مانند افرادی که در بالا به آنها اشاره کرده‌ایم، کارهای متفاوت انجام داده‌اند. آنها برای رسیدن به موفقیت یک مسیر عادی و معمولی را در پیش نگرفته‌اند و از یک فرمول خاص پیروی نکرده‌اند. همچنین زمانی که مردم آنها را دیوانه خطاب کردند، دست از تلاش برنداشتند و همچنان به مسیر خود ادامه دادند تا به جایگاه موفق‌ترین افراد جهان دست یافتند.

ریسک‌پذیر

اگر به زندگی تمام کارآفرینان موفق‌ی که نام آنها را برده‌ایم نگاهی بیندازید، متوجه می‌شوید که همه آنها افراد ریسک‌پذیری بوده‌اند. اگرچه ریسک‌پذیر بودن می‌تواند نتایج خوبی را برای شما به همراه آورد، اما فراموش نکنید که ریسک‌پذیری جنبه دیگری نیز دارد و فقط نباید به جنبه مثبت آن نگاه شود. آیا شما درباره میلیون‌ها نفری که در بخت‌آزمایی‌ها شکست خورده‌اند، شنیده‌اید؟ فقط تعداد معدودی از آنها در این بازی برنده می‌شوند.

افراط‌گرایان (Extremists)

این افراد حد وسط ندارند و قطبی بودن را ترجیح می‌دهند. یعنی به جای اینکه مردم حس خنثی و بی‌طرف به آنها داشته باشند، ترجیح می‌دهند که آنها را خیلی دوست بدارند یا از آنها متنفر باشند. دقیقاً در دو قطب کاملاً متضاد. برانگیختن چنین احساسات شدیدی می‌تواند شما را نسبت به اطرافیان‌تان موفق‌تر کند؛ زیرا توجه بیشتری را به خود جلب خواهید کرد. البته تا زمانی که تعداد روابط مثبت بیشتری نسبت به روابط منفی داشته باشید.

چه کسانی را از دست می‌دهیم؟

در اکثر مواقع ما نمی‌فهمیم که چرا با مطالعه کارآفرینانی که ویژگی‌های بالا را دارا هستند، باز هم در نهایت با شکست مواجه می‌شویم. احتمالاً افراد زیادی با این مسئله روبه‌رو شده‌اند. توجه

همان‌طور که می‌دانید بهترین راه یادگیری، مطالعه درباره افرادی است که پیش از ما در زندگی و کارشان موفق بوده‌اند.

زمانی که قصد دارید کارآفرین شوید، به‌طور طبیعی اولین کاری که انجام می‌دهید، جست‌وجوی کارآفرینان و الگوبرداری از آنهایی است که قبل از شما به موفقیت رسیده‌اند. حتی ممکن است تا حدی از آنها برای خودتان بت بسازید؛ یعنی آنها را بیشتر از آنچه هستند، در ذهن خود بزرگ جلوه دهید.

اگرچه این کارآفرینان موفق و محبوب درس‌های ارزشمندی را به ما یاد می‌دهند؛ اما ذهن ما توسط پدیده‌ای که در اصطلاح به آن «سوگیری بازماندگی» (Survivorship Bias) گفته می‌شود، می‌تواند به انحراف کشیده شده و گمراه شود. در حقیقت، این سوگیری ممکن است میلیون‌ها کارآفرین جوان را کاملاً به مسیر اشتباهی سوق دهد.

سوگیری بازماندگی چیست؟

در واقع زمانی که بر روی بازماندگان یا نجات‌یافتگان (Survivors) یک گروه از افراد تمرکز بسیار زیادی داشته باشید، ویژگی‌های مهم سایر افراد آن گروه را نادیده می‌گیرید. مفهوم این موضوع معمولاً با ارائه یک مثال از هواپیماهای جنگ جهانی دوم توضیح داده می‌شود. ارتش انگلیس به ماده‌ای مقاوم در برابر گلوله دسترسی داشت که می‌توانست قسمت‌هایی از هواپیما را با آن بپوشاند، اما همه بخش‌های هواپیما را شامل نمی‌شد. روش اصلی آنها در تعیین مکان قرارگیری ماده ضدگلوله براساس شناسایی موقعیت مکانی تیر به هواپیماهایی بود که توانسته بودند سالم به آشیانه خود بازگردند. از آنجایی که این مکان‌ها بیشترین اصابت گلوله را به هواپیماها نشان می‌داد، بنابراین دلیل خوبی بود که بهترین مکان برای استفاده ماده ضدگلوله در آن قسمت‌ها باشد.

اما آنها دچار پدیده سوگیری بازماندگی شده بودند؛ زیرا معیار آنها برای تعیین مکان ماده ضدگلوله هواپیماهای بازمانده و نجات‌یافته از جنگ بود. در حالی که راحل درست و ایده‌آل این بود که ماده ضدگلوله در قسمت‌هایی از هواپیما قرار داده شود که بر اثر اصابت گلوله آسیب ندیده بودند؛ زیرا این مکان‌ها عامل اصلی سقوط هواپیماها بوده‌اند.

از آنجایی که شما نمی‌توانید بر روی هواپیماهایی که سقوط کرده‌اند، مطالعاتی داشته باشید بنابراین هیچ سوراخ گلوله‌ای هم ندارید که بتوانید آسیب‌پذیرترین قسمت‌های هواپیما را به کمک آنها شناسایی کنید.

طرز فکر کارآفرینان موفق

به نظر شما سوگیری بازماندگی چه ارتباطی به کارآفرینی دارد؟

۱۰ ویژگی مهم افراد خلاق که علم ثابت کرده است



روانشناس مثبت‌گرای برجسته‌ای به نام میهای چیکسنتمیهای در ۱۹۹۶ در کتاب خود تحت عنوان «خلاقیت: آثار و زندگی ۹۱ انسان برجسته»، به این نکته اشاره می‌کند که «در تمام فعالیت‌های انسان، خلاقیت بیش از هر عامل دیگری می‌تواند ما را به تمام چیزهایی که آرزویش را داریم، برساند.» خلاقیت به ما امکان می‌دهد ذهن‌مان را گسترش دهیم، کارهای جدید و هیجان‌آور انجام بدهیم و خودمان را در مسیری قرار دهیم که ما را یک قدم به سمت رسیدن به تمام توانایی بالقوه‌مان نزدیک‌تر می‌کند بنابراین دقیقاً چه عاملی باعث می‌شود به آدم خلاق تبدیل شویم؟ آیا برخی از آدم‌ها خلاق به دنیا می‌آیند و آیا خلاقیت صرفاً مهارتی است که می‌توانید آن را پرورش دهید، درست مثل ماهیچه‌های بدن؟ در این نوشتار با ما همراه باشید تا ۱۰ ویژگی مهم افراد خلاق که علم ثابت کرده است را بشناسید.

از نظر چیکسنتمیهای، برخی آدم‌ها دارای خصوصیاتی هستند که آن را می‌توان شخصیت خلاق نامید. با اینکه مسلمان برخی از آدم‌ها به طور طبیعی با همین استعدادها یا به این جهان می‌گذارند، انجام برخی از اقدامات و تمرین‌های زیر در زندگی روزانه‌تان ممکن است کمک‌تان کند به طور کامل به خلاقیت بالقوه خود دست پیدا کنید.

تا انتهای این مقاله با ما همراه باشید تا اطلاعات بیشتری درباره نتایج پژوهش چیکسنتمیهای و ۱۰ مهارتی به دست بیاورید که به اعتقاد وی آدم‌های خلاق از آنها بهره‌مند هستند.

مهم‌ترین ویژگی افراد خلاق

۱. آدم‌های خلاق انرژی زیاد و در عین حال، تمرکز مناسبی دارند. آدم‌های خلاق انرژی زیادی دارند، هم از لحاظ فیزیکی و هم لحاظ ذهنی. آنها می‌توانند ساعت‌ها با تمرکز و توجه کافی بر روی یک مسئله خاص کار کنند و با این حال، در تمام مدت، همچنان پرنرژی و مشتاق باقی بمانند.

این حرف به این معنا نیست که آدم‌های خلاق بیش‌فعال یا مجنون هستند. آنها افرادی با قدرت تخیل و کنجکاوی بالا هستند و می‌توانند مدت زمان زیادی کاملاً در آرامش و با حوصله زیاد روی مسائل مورد علاقه‌شان فکر و تعمق کنند.

۲. آدم‌های خلاق افرادی باهوش و در عین حال، ساده و بی‌تکلف هستند. آدم‌های خلاق معمولاً افرادی باهوش هستند، ولی نتایج پژوهشی در ۲۰۱۳ نشان داده‌اند، بهره‌مندی از آی‌کیوی بسیار بالا لزوماً به معنای داشتن سطوح بالایی از خلاقیت نیست – بلکه خصوصیت‌های فردی نیز نقش مهمی در خلاقیت آدم‌ها ایفا می‌کنند.

برای مثال، براساس نتایج مطالعه طولی مشهوری که توسط لوتیس ترمن بر روی کودکان بااستعداد انجام شد، کودکانی با آی‌کیوی بالا عملکرد عمومی بسیار خوبی در زندگی خود داشتند، ولی کودکانی با آی‌کیوی بسیار بالا، دقیقاً آنچنان که انتظار می‌رفت، نوایغ خلاق نبودند. تعداد اندکی از کودکان بااستعدادی که در این مطالعه حضور داشتند، در دوره‌های بعدی زندگی‌شان، به سطوح بالایی از

دستاوردهای هنری و خلاق دست یافتند.

چیکسنتمیهای به این نکته اشاره می‌کند که براساس نتایج مطالعات، بالاترین حد آی‌کیو از لحاظ داشتن خلاقیت ۱۲۰ است. بهره‌مندی از آی‌کیوی بالاتر از سطح متوسط می‌تواند به معنای بالاتر بودن سطح خلاقیت باشد، ولی بهره‌مندی از آی‌کیوی بالاتر از ۱۲۰ لزوماً به این معنا نیست که چنین افرادی دارای سطح دست نیافتنی از خلاقیت باشند.

به اعتقاد چیکسنتمیهای، خلاقیت نیازمند وجود میزان خاصی از خرد و در عین حال، کودکانگی است.

آدم‌های خلاق افرادی باهوش هستند، ولی در عین حال، قادرند حس ماجراجویی، کنجکاوی و توانایی خود را برای دیدن جهان اطراف با نگاهی تازه به خوبی حفظ کنند.

۳. آدم‌های خلاق افرادی بازیگوش و در عین حال، منظم هستند. چیکسنتمیهای به این نکته اشاره می‌کند که بازیگوشی و سرزندگی یکی از نشانه‌های خلاقیت است، ولی این حس شادی و هیجان‌طلبی با یک خصوصیت مهم و به ظاهر متناقض تقارن پیدا می‌کند – پشتکار و ثابت قدمی.

آدم‌های خلاق هنگام کار بر روی یک پروژه معمولاً به افرادی مصمم و استوار تبدیل می‌شوند. آنها ساعت‌ها بر روی یک پروژه کار می‌کنند و غالباً تا نیمه‌های شب به تلاش خود ادامه می‌دهند تا وقتی که از نتیجه کار خود راضی شوند. مثلاً رفتارهایی به خاطر بیاورید که در آدم‌هایی مشاهده کرده‌اید که آنها را به عنوان هنرمند می‌شناسید.

از لحاظ ظاهری، هنرمند بودن بسیار هیجان‌آور، رمانتیک و باشکوه به نظر می‌رسد و به باور بسیاری از آدم‌ها، هنرمند بودن مسلماً یعنی سر و کار داشتن با چیزهای هیجان‌انگیز. ولی لازمه یک هنرمند موفق بودن انجام کار و تلاش بسیار است – مسئله‌ای که بسیاری از آدم‌ها آن را نادیده می‌گیرند یا نمی‌توانند ببینند. با وجود این، یک آدم خلاق به خوبی می‌داند خلاقیت حقیقی شامل ترکیبی از هیجان‌طلبی و سخت‌کوشی است.

۴. آدم‌های خلاق خیال‌پردازی واقع‌بین هستند

آدم‌های خلاق خیال‌پردازی می‌کنند و تمام احتمالات و شگفتی‌های جهان را در ذهن خود به تصویر می‌کشند. آنها می‌توانند خود را در دنیای تخیل و تصور غوطه‌ور کنند و در عین حال، همچنان پا بر زمین داشته باشند و واقعیت را لمس کنند. معمولاً آنها به عنوان افرادی خیال‌پرداز شناخته می‌شوند، ولی به این معنا نیست که همواره بر روی ابرها زندگی می‌کنند.

آدم‌های خلاق، از دانشمند گرفته تا هنرمند و موسیقی‌دان، می‌توانند برای مشکلات واقعی زندگی راه‌حل‌هایی خلاقانه و زیرکانه ارائه دهند. چیکسنتمیهای در این مورد می‌گوید، «هنر و علم متعالی نیازمند جهشی خیال‌انگیز به دنیایی متفاوت از دنیای حاضر است. سایر آدم‌های جامعه معمولاً این ایده‌های تازه را به شکل خیال‌پردازی‌هایی

فانتزی مشاهده می‌کنند که به ظاهر ارتباطی با دنیای واقعی ندارند. البته، آنها هم حق دارند. ولی هدف اصلی و کلی هنر و علم حرکت به سمت دنیایی فراتر از آن چیزی است که آدم‌های معمولی آن را واقعی می‌پندارند و همچنین، ایجاد واقعیت‌هایی تازه است.»

۵. آدم‌های خلاق افرادی برونگرا و درونگرا هستند. با اینکه ما غالباً به اشتباه، همه آدم‌ها را صرفاً به دو گروه برونگرا و درونگرا تقسیم می‌کنیم، چیکسنتمیهای معتقد است، خلاقیت نیازمند ترکیبی از هر دو تیپ شخصیتی است.

به اعتقاد وی، آدم‌های خلاق هم برونگرا هستند و هم درونگرا. پژوهش‌ها نشان داده‌اند، آدم‌ها معمولاً یا بیشتر به سمت برونگرایی گرایش دارند یا درونگرایی و این خصوصیات معمولاً به شکل قابل ملاحظه‌ای ثابت می‌مانند.

آدم‌های خلاق معمولاً هم‌زمان هر دو خصوصیت برونگرایی و درونگرایی را از خود به نمایش می‌گذارند.

آنها هم خوش‌مشرب و پرنرژی هستند و هم آرام و کم‌حرف؛ هم اجتماعی و هم ساکت. تعامل با دیگران می‌تواند برای آنها منبعی از ایده و الهام باشد و پناه بردن به مکانی ساکت و آرام به آدم‌های خلاق امکان می‌دهد به طور کامل در این منابع خلاقیت کندوکاو کنند.

۶. آدم‌های خلاق افرادی مغرور و در عین حال، فروتن هستند. آدم‌های بسیار خلاق معمولاً همیشه به دستاوردها و موفقیت‌های خود افتخار می‌کنند و در عین حال، همواره از جایگاه خود آگاه هستند. آنها همیشه به سایر آدم‌هایی که در شغل و حرفه‌شان مشغول به کار هستند، به شدت احترام می‌گذارند و به خوبی بر اثر و نفوذ نوآوری‌های گذشته بر کار خود واقف هستند. آنها شاهد تفاوت آشکار میان عملکرد خود و سایر همکاران‌شان هستند و با این حال، توجهی به این مسئله ندارند.

طبق مشاهدات چیکسنتمیهای، آدم‌های خلاق معمولاً آنچنان بر ایده‌ها یا پروژه‌های فعلی و آینده خود تمرکز دارند که فرصت چندانی برای توجه به دستاوردهای گذشته برای آنها باقی نمی‌ماند.

۷. آدم‌های خلاق تحت تاثیر تعصبات جنسیتی قرار نمی‌گیرند. به اعتقاد چیکسنتمیهای، افراد خلاق معمولاً، دست‌کم تا حدودی، در برابر کلیشه‌ها و نقش‌های جنسیتی متعصبانه که غالباً از طرف جامعه بر افراد تحمیل می‌شوند، مقاومت می‌کنند. وی معتقد است، دختران و زنان خلاق در مقایسه با سایر دختران گرایش سلطه‌جویانه بیشتری دارند، در حالی که پسران و مردان خلاق در مقایسه با سایر افراد مذکر نیروی تهاجمی کمتری از خود نشان می‌دهند و حساس‌تر هستند.

وی در این مورد می‌گوید، «افرادی که از لحاظ روانی دارای خصوصیات آندروجینی هستند، در عمل از قدرت واکنش بیشتری برخوردار هستند. احتمالاً افراد خلاق نه تنها از توانایی‌های جنسیتی خودشان برخوردار هستند، بلکه ممکن است برخی از توانایی‌هایی جنسیتی جنس مخالف را نیز در اختیار داشته باشند.»

۸. آدم‌های خلاق افرادی محافظه‌کار و در عین حال، سرکش هستند. آدم‌های خلاق ذاتاً متفکرانی فراتر از محدودیت‌ها هستند و سایر آدم‌ها غالباً آنها را به عنوان افرادی همیشه مخالف و حتی اندکی سرکش می‌شناسند. ولی چیکسنتمیهای معتقد است، اگر فردی، پیش از هر چیز دیگر، نتواند هنجارها و رسوم فرهنگی را درون خود نهادینه کند، امکان دارد حقیقتاً انسان خلاق باشد.

به اعتقاد وی، خلاقیت نیازمند حفظ نگاه سنتی و در عین حال، هنجارشکنی است؛ یعنی فرد خلاق باید قادر به تحسین و حتی پذیرش گذشته و در عین حال، در جست‌وجوی راه‌های جدید و بهینه برای انجام کارها باشد. آدم‌های خلاق از بسیاری جهات می‌توانند محافظه‌کار باشند و در عین حال، می‌دانند نوآوری گاهی اوقات به معنای ریسک کردن نیز هست.

۹. آدم‌های خلاق در انجام کارها افراد پرشور و در عین حال، هدفمند هستند

آدم‌های خلاق فقط از کارشان لذت نمی‌برند – بلکه با تمام شور و اشتیاق عاشق کارشان هستند. ولی صرفاً برای انجام کاری شور و اشتیاق داشتن لزوماً باعث نمی‌شود که نتیجه کارتان بسیار عالی باشد. نویسنده‌ای را تصور کنید که آنچنان عاشق نوشته‌هایش است که تمایلی به ویرایش هیچ یک از جمله‌ها نداشته باشد. آهنگ‌سازی را تصور کنید که تمایلی به بازبینی و تصحیح قطعاتی نداشته باشد که نیازمند ویرایش هستند.

آدم‌های خلاق عاشق کارشان هستند، ولی در عین حال، هدفمند عمل می‌کنند و همیشه تمایل دارند به کارهای خود نقادانه نگاه کنند و همچنین، از انتقاد نیز استقبال می‌کنند. آنها قادر هستند آثار خود را از زوایای مختلف مشاهده کنند و همواره در آثارشان در جست‌وجوی بخش‌هایی هستند که به تصحیح و ویرایش نیاز دارند.

۱۰. آدم‌های خلاق افرادی حساس و پذیرای تجربه و در عین حال، شاد و خشنود هستند

به اعتقاد چیکسنتمیهای، آدم‌های خلاق معمولاً دارای ذهن باز و روحیه‌ای حساس هستند؛ شخصیتی که هم باعث ایجاد شادی و رضایت می‌شود و هم درد و ناراحتی. خلق یک اثر، رسیدن به ایده‌های جدید و پذیرفتن انواع ریسک، معمولاً آدم‌ها را در معرض انتقاد و حتی تمسخر قرار می‌دهند. صرف زمان و بخش ارزشمندی از عمر و زندگی‌تان برای خلق ایده یا اثری که مورد قبول جامعه قرار نگیرد، نادیده گرفته شود یا حتی مورد تمسخر قرار گرفته شود، می‌تواند بسیار دردناک و حتی ویرانگر باشد.

ولی پذیرای تجربه‌های خلاقانه بودن نیز باعث ایجاد لذت و خشنودی در انسان می‌شود. این روحیه می‌تواند شادی فوق‌العاده‌ای در انسان ایجاد کند و بسیاری از آدم‌های خلاق باور دارند داشتن چنین احساسی به درد و ناراحتی احتمالی ناشی از آن می‌ارزد.

منبع: verywellmind/bazdeh



موفقیت بدون سرمایه زیاد

داستان یک هتل متفاوت

به قلم: لیانا گارفیلد نویسنده حوزه اقتصاد و کسب و کار

مترجم: امیر آل علی

تصور بسیاری از افراد در رابطه با موفقیت، در اختیار داشتن منابع مالی زیاد است. درواقع آنها بدون این مورد برای خود شانس را قائل نبوده و این امر یکی از دلایلی اصلی عدم دنبال کردن خواسته‌ها محسوب می‌شود. این امر در حالی است که در هر عرصه از کسب و کار، بازار هدف تشنه خلاقیت و نوآوری بوده و این مسئله می‌تواند حتی برندهای تازه‌کار را در برابر ابرقدرت‌ها، به نتیجه‌ای خارق‌العاده برساند. در این راستا جالب است بدانید که اکثر برندهای جهانی حال حاضر، در ابتدا صرفاً یک استارت‌آپ و برندی محلی محسوب می‌شدند. در این راستا آیا تاکنون به این موضوع فکر کرده‌اید که از تخت خود به عنوان یک اقامتگاه پولساز استفاده کنید و از این طریق بسیاری از هتل‌ها را با مشکل مواجه سازید؟ اگرچه ممکن است آن را غیرممکن و یا خوش‌خیالی بدانید. با این حال واقعیت این است که این ایده هم‌اکنون در کشور سوئیس به نتایج فوق‌العاده‌ای دست پیدا کرده است. نام این هتل عجیب null stern بوده و در چشم‌اندازی بکر قرار دارد. برای رفاه بیشتر افراد، خدمتکارها تنها در زمان مشخص پس از طی کردن یک مسیر نسبتاً طولانی، اقدام به سرویس‌رسانی نظیر سرو شام می‌کنند. درواقع تنها بودن در جنگل همراه با تختی باکیفیت تضاد بین راحتی خانه و محیط طبیعت را به وجود آورده است که با استقبال فوق‌العاده‌ای همراه بوده و صاحبان آن را در کمتر از یک سال، به جمع میلیونرها اضافه کرده است. موقعیت خاص این هتل باعث شده است تا از هر طرف یک نمای خاص وجود داشته باشد که شامل دریاچه، کوه و فضای سبز است. هزینه هر شب اقامت در آن نیز ۳۱۰ دلار است. نکته بسیار جالب دیگر این است که کارکنان این هتل، دوره آموزشی خاصی را می‌گذرانند که شامل تند راه رفتن در شرایط ناهمواری همراه با سینی سفارشات و نحوه مرتب کردن تخت در شرایط بادهای شدید است. نکته مهم دیگر این است که گردشگران برای رسیدن به هتل خود نیاز به طی کردن مسیری طولانی داشته و این امر باعث می‌شود تا لذت خواب راحت، چند برابر شود. نام موسس آن دنیل کاربونیر بوده و اعلام کرده است که ایده‌های جدیدتری را نیز طی سال‌های آینده به اجرا درمی‌آورد. درواقع وی به خوبی به این موضوع اشاره کرده است که اقدامات نوآورانه تا ابد جذابیت اولیه را به همراه نخواهد داشت و پس از مدتی فاصله گرفتن از روزهای طلایی شروع خواهد شد. به همین خاطر ضروری است تا برای موفقیت، همواره نگاهی به آینده نیز داشته باشیم. وی در پایان اظهار امیدواری کرده است که داستان او بتواند الهام‌بخش بسیاری از افراد از سراسر جهان برای کنار زدن محدودیت‌ها باشد.

منبع: businessinsider.com

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

| چهارشنبه | ۳۰ مهر ۱۳۹۹ | شماره ۱۶۴۹ | صفحه ۱۶ |

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: هنر سرزمین سبز

دفتر مرکزی: میدان هفت تیر، خیابان بهار شیراز، میدان بهار شیراز، پلاک ۱۴۹

دفتر مرکزی: ۸۸۳۱۷۷۳۸

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۳۲۰۹۶۰

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

WWW.FORSATONLINE.COM

INFO@FORSATONLINE.COM



نوبت اول

شناسه آگهی: ۱۰۲۶۱۳۷

فراخوان مناقصه عمومی یک مرحله‌ای (عملیات ترمیم آسفالت وجداول خیابانهای

شهرک صنعتی فرامان - تهیه، ساخت، حمل، نصب، راه اندازی و بهره‌برداری

یک دستگاه پکیج فلزی تصفیه فاضلاب، احداث ایستگاه پمپاژ و جاده دسترسی، آبرسانی و

برق‌رسانی به پکیج تصفیه فاضلاب شهرک صنعتی (صحنه)



شرکت شهرکهای صنعتی کرمانشاه

شرکت شهرکهای صنعتی کرمانشاه در نظر دارد مناقصه (عملیات ترمیم آسفالت وجداول خیابانهای شهرک صنعتی فرامان - تهیه، ساخت، حمل، نصب، راه اندازی و بهره‌برداری یک دستگاه پکیج فلزی تصفیه فاضلاب احداث ایستگاه پمپاژ و جاده دسترسی، آبرسانی و برق رسانی به پکیج تصفیه فاضلاب شهرک صنعتی صحنه) به شماره (۲۰۹۹۰۰۱۱۱۵۰۰۰۰۴۲-۲۰۹۹۰۰۱۱۱۵۰۰۰۰۴۲) را از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت برگزار نمایند. کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد مناقصه تا ارائه پیشنهاد مناقصه گران و بازگشایی پاکت ها از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد و لازم است مناقصه گران در صورت عدم عضویت قبلی، مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند.

مهلت زمانی دریافت اسناد مناقصه از سایت: ساعت ۱۴:۳۰ روز چهارشنبه تاریخ ۹۹/۰۷/۳۰ تا ۹۹/۰۸/۰۱ ساعت ۱۴:۳۰

مهلت زمانی ارائه پیشنهاد: ساعت ۱۴:۳۰ روز سه شنبه تاریخ ۹۹/۰۸/۲۰

زمان بازگشایی پاکت ها: ساعت ۱۰ صبح روز چهارشنبه تاریخ ۹۹/۰۸/۲۱

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

آدرس: سه راه ۲۲ بهمن ابتدای بلوار نوبهار شرکت شهرکهای صنعتی کرمانشاه و تلفن : ۰۸۳۳۸۲۴۶۱۰۰ (داخلی ۲۰۴)

اطلاعات تماس سامانه جهت انجام مراحل عضویت د سامانه : مرکز تماس ۴۱۹۳۴-۰۲۱ دفتر ثبت نام : ۰۲۱۸۵۱۹۳۷۶۸۰، ۰۲۱۸۸۹۶۹۷۳۷

شرح پروژه	محل اجرا	حجم پروژه	مدت اجرا	مبلغ برآورد (ریال)	مبلغ ضمانت	رتبه مورد نیاز
عملیات ترمیم آسفالت وجداول خیابانهای	شهرک صنعتی فرامان	پراکنده در سطح شهرک صنعتی	۲ ماه شمسی	۶/۷۷۷/۷۹۹/۸۰۳	۳۳۹/۰۰۰/۰۰۰	پنج راه، راه آهن و باند فرودگاه
اجرای زیر اساس و اساس بخشی از فاز توسعه تهیه ساخت، حمل، نصب، راه اندازی و بهره برداری یک دستگاه پکیج فلزی تصفیه فاضلاب، احداث ایستگاه پمپاژ و جاده دسترسی، آبرسانی و برق رسانی به پکیج تصفیه فاضلاب	شهرک صنعتی صحنه	حدود ۱۰۰ متر مکعب	۱۲ ماه شمسی	۳۳/۸۸۸/۹۶۴/۶۳۲	۱/۶۹۵/۰۰۰/۰۰۰	پنج تاسیسات و تجهیزات