

صفحه ۷

صفحه ۸

صفحه ۴

عضو مجمع تشخیص مصلحت نظام، نظریه
یست برای ارائه راه کار به گزارش سایت دولتهوار،
پشتنهایی از سخنان خود محامدی نژاد، آمده
است: در هفت دهه اخیر، علی رغم وجود مدیریت های
مختلف با سباق گویان، انجیزهای گوناگون و
تفاوتها، اما یک پندارهای مدیریتی متفاوت و
رغم تلاش های بسیار گسترده در کلیه زمینه ها،
نماند این هشتم که مشکلات اساسی جامعه ایرانی،
رغم نوسانات جهانی که در مقاطع گوناگون زمانی،
پدید می آید، همچنان پابدار هستند. به عنوان مثال،
از رخسارهای و زیربنای رفاهیت تا تبیین علت های
سبب چیست؟ لازم است که تا بدهم که بنده
نموان کوچک ترین احاد مردم ایران، سطوح مختلف
پیریتی را در این کشور تجربه کرده ام. از پایین ترین
تا بلوغ و پشداردی های مدیریت های پایین، مدیریت های
در استناد، مشاور استناد، استناد، مشاور
استناد، مشاور استناد، استناد، مشاور



قسمت آخر

مروری بر مفاهیم پایه در کسب و کار



علیر ضارعی | مصاحبه

بخش سوم: دیجیتال مارکتینگ / بازاریابی دیجیتال

در بخش سوم این مقاله می خواهیم به تعاریف و مباحث پایه‌ای در حوزه بازاریابی دیجیتال بپردازیم و روش و مراحل اجرای آن را به‌طور خلاصه و البته کاربردی بیان نماییم.

تعریف:

بازاریابی دیجیتال برابر است با استفاده حداکثری از توان و ظرفیت ابزارها، پلتفرم‌ها و بسترهای دیجیتال، برای معرفی، دیده شدن، جذب مخاطب، فروش و تبلیغات، به منظور کسب درآمد و توسعه بازار و برند. بازاریابی دیجیتال هم مثل هر کار و پروژه دیگری باید دارای برنامه و استراتژی باشد و بدون داشتن برنامه‌ای مدون و حساب شده ممکن است موفقیت‌هایی کسب گردد ولی قطعاً نتیجه حاصل شده با ظرفیت و فرصتی که وجود دارد قابل مقایسه نخواهد بود.

شاید بتوان گفت که با توجه به شرایط و رویکردهای جدیدی که در دنیا امروز وجود دارد یکی از مهم‌ترین کارهایی که باید در حوزه بازاریابی و توسعه برند انجام گیرد، انجام اقدامات مؤثر در حوزه بازاریابی دیجیتال می‌باشد که بنظر می‌رسد یکی از چالش‌های مهم مدیران عامل و مدیریت‌های فروش و بازاریابی در سال ۱۴۰۰ همین استفاده بهینه و مؤثر از ظرفیت بی‌بدیل دیجیتال مارکتینگ می‌باشد.

نداشتن استراتژی و برنامه برای بازاریابی دیجیتال، می‌تواند مشکلات و محدودیت‌هایی را برای کسب و کار شما به‌وجود آورد که مهم‌ترین آنها به شرح ذیل است.

۱. نداشتن اهداف و جهت مشخص.

شرکت‌های بدون استراتژی، هیچ‌گونه هدف استراتژیکی برای به‌دست آوردن چیزی که می‌خواهند از طریق آنلاین به‌دست بیاورند، ندارند از این‌رو نه می‌توانند مشتریان جدیدی را به‌دست بیاورند نه می‌توانند رابطه عمیق و مناسبی با مشتریان فعلی خود برقرار کنند.

۲. شما هم بازار آنلاین خود را نخواهید دانست. اگر شما در خصوص سهم بازار خود هیچ‌گونه تحقیقی نکند، نمی‌توانید متوجه تقاضای مشتریان گردید و در حقیقت تقاضا و درخواست آنان نادیده گرفته می‌شود.

۳. رقبا شما بازار شما را به‌دست می‌آورند.

اگر شما نتوانید سهم بازار را به‌دست بیاورید و هیچ‌گونه منبعی برای دیجیتال مارکتینگ نداشته و بدون استراتژی و هدف جلو بروید، رقابتی سهم شما را هم خواهد گرفت و در واقع شما دیگر هیچ‌گونه جایی نخواهید داشت.

۴. شما هیچ‌گونه ارائه و پیشنهاد خاص آنلاین نخواهید داشت. تعریف کردن پیشنهادات و توضیحات محصولات به صورت شفاف برای مشتریان، باعث می‌شود که به‌راحتی محصولات شما را درک کنند و یک تفاوتی بین شما و بقیه بر ندها ایجاد نماید و خود این مسأله، مشتریان جدیدی را به سمت شما هدایت می‌کند.

۵. مشتریان آنلاین خود را به درستی نخواهید شناخت.

۶. کسب و کارتان به مرور ضعیف می‌گردد.

۷. عدم در نظر گرفتن بودجه لازم.

وقتی برنامه مدونی وجود ندارد به تبع آن برآورد دقیقی از میزان هزینه‌ها و بودجه لازم هم نخواهیم داشت.

۸. هدر رفتن پول و زمان.

کار بدون برنامه، عدم ورود و استفاده از فرصت‌ها نتیجه‌ای جز هدر رفت بودجه و از دست رفتن فرصت نخواهد داشت.

۹. پیشنهادهای جدید کمتری می‌توانید به مخاطبان خود ارائه دهید و مانند یک فروشگاه معمولی فعالیت خواهید کرد.

وقتی تعامل مستقیم و پرتکراری با مخاطبان خود نداشته باشید و از اقدامات موازی رقیبا هم اطلاعات کمی داشته باشید، شما نمی‌توانید پیشنهادهای جدید و جذاب که باعث اقبال بیشتر توسط مخاطبان بشود، داشته باشید.

۱۰. وبسایت شما بهینه‌سازی نخواهد شد.

برنامه مدون و تعامل گسترده به خودی خود شما را به سمت بهینه‌سازی وبسایت و دیگر ابزارهای دیجیتالی که استفاده می‌کنید خواهد برد.

ابزارهای بازاریابی دیجیتال یا دیجیتال مارکتینگ:

بازاریابی توسط موتورهای جستجو (رااندازی وبسایت که مهم‌ترین اقدام برای بازاریابی دیجیتال محسوب می‌گردد بدین صورت که وبسایت به‌عنوان هاب و بقیه ابزارها و روش‌ها به‌صورت اسپوک، وظیفه بازاریابی دیجیتال را به انجام می‌رسانند.

■ بهینه‌سازی برای موتورهای جستجو (سئو).

■ بازاریابی محتوا (تولید محتوا و انتشار آن توسط ابزارهای در اختیار).

بازاریابی درون‌گرا (نوعی از بازاریابی است که گفت‌وگو از طرف مخاطب با کسب و کار شروع می‌شود و در واقع این جس ایجاد می‌شود که مخاطب به‌سراغ کسب و کار آمده است که معمولاً این اتفاق از مسیر

جستجوی مخاطب میسر می‌گردد. مانند جستجوی کلمات کلیدی شما در گوگل یا مطالعه محتواهای تولیدی شما و ایجاد سؤال برای مخاطب)

■ بازاریابی شبکه‌های اجتماعی.

استراتژی محتوا (تمرکز بر روی تولید محتوا جهت معرفی ارزش‌های پیشنهادی با هدف بازگشت سرمایه و بالا که منجر به درآمدزایی می‌گردد)

تبلیغات براساس کلیک (یکی از روش‌های رایج در تبلیغات، تبلیغات در موتورهای جستجو می‌باشد. پرداخت هزینه تبلیغات در این روش مقداری متفاوت از دیگر روش‌هاست. در این روش میزان مبلغ پرداختی براساس تعداد کلیک‌ها بر روی تبلیغ برآورد می‌شود) البته شخصاً این روش را بدلالی از جمله عدم اجرای صادقانه آن، مؤثر نمی‌دانم.

اینفلوئنسر مارکتینگ (بازاریابی با کمک افراد تأثیرگذار فعال در فضای مجازی) ترجیح شخصی بنده این است که از این روش صرفاً برای برخی خدمات و محصولات تخصصی (جامعه آماری محدود) و صرفاً توسط اینفلوئنسرها (افراد تأثیرگذار) در همان حوزه تخصصی، استفاده گردد. به‌نظر نمی‌رسد در رابطه با خدمات و کالاهای عمومی رابطه معقولی بین هزینه و نتیجه در این روش وجود داشته باشد.

■ تبلیغات بنری.

■ ایمیل مارکتینگ

■ تبلیغات موبایلی

■ بازاریابی از طریق همکاری در فروش (سود فروشنده و بازارپاب از طریق انتقال مشتری از طریق وبسایت، پیج یا کانال به سایت فروشنده -تولیدکننده- توسط بازارپاب)

■ بازاریابی ویروسی دیجیتال (بازاریابی از طریق ویرال -ویروسی- کردن انتقال محتوا یا معرفی محصول و خدماتی که ارائه می‌کنیم، تلاش در جهت انتقال بدون هزینه آنچه ما می‌خواهیم دیگران در مورد کسب و کار ما ببینند.

مراحل اصلی بازاریابی دیجیتال (چهار بخش اصلی در دیجیتال مارکتینگ)

گفتیم که راهاندازی وبسایت کلیدی‌ترین و مهم‌ترین گام برای انجام بازاریابی دیجیتال می‌باشد، زیرا علی‌رغم گسترش و افزایش نفوذ شبکه‌های اجتماعی و روش‌های مختلف بازاریابی مبتنی بر وب، ولی همچنان وبسایت به‌عنوان دال مرکزی بازاریابی دیجیتال مطرح می‌باشد.

در این بخش به معرفی و نحوه اجراء و به‌کارگیری چهار بخش اصلی دیجیتال مارکتینگ در بستر وبسایت می‌پردازیم.

جذب (هدایت حداکثر ترافیک به طرف سایت):

جذب مخاطب و مشتری به وبسایت آغاز عملیات بازاریابی دیجیتال محسوب می‌گردد که این امر با روش‌هایی مانند تبلیغات در فضاهای مختلف، ارائه پیشنهادها و ایجاد جذابیت به منظور قانع شدن افراد برای سرزدن به وبسایت از طریق رسانه‌های اجتماعی، بهینه‌سازی (سئو) سایت، جهت موتورهای جستجو به نحوی که وقتی کسی کلید واژه‌های ما را جستجو کرد، ما در نخستین نتایج گوگل دیده شویم همچنین فعالیت آنلاین (معرفی خود به مخاطبان در سمینارها، نمایشگاه‌ها و اخذ اطلاعات ارتباطی ایشان).

فعال سازی:

موقی که مخاطب وارد سایت می‌شود قانع گردد که اقدام به ثبت اطلاعات تماس خود در وبسایت نماید. برای این منظور باید ملاحظات زیر در نظر گرفته شود.

لندینگ پیج یا صفحه‌ای که وقتی افراد از طریق لینک وارد سایت ما می‌شوند این صفحه را ملاحظه می‌کنند، این صفحه می‌بایست از نظر جذابیت‌های موضوعی و حتی بصری و نحوه ارتباط با مخاطب به نحوی باشد که میزان ماندگاری افراد در سایت و همچنین نرخ تبدیل بالایی داشته باشیم.

نرخ تبدیل:

نسبت ارائه‌دهنده‌های اطلاعات تماس به تعداد بازدیدکنندگان را نرخ تبدیل می‌گوییم (این نرخ اگر بین ۲۰ تا ۵۰ درصد باشد قابل قبول و ارزشمند محسوب می‌شود) بنابراین باید به‌صورت مستمر این نرخ را رصد و راه‌های بهینه کردن آن را بررسی و به‌اجراء در آوریم.

ساخت مگاسبت:

تولید مقاله خیلی مفصل و قرار دادن آن در لندینگ پیج و ارائه آن به کاربران در قبال اخذ اطلاعات تماس.

پول سازی، کسب درآمد از فعال شده‌ها:

باید بتوانیم از افراد جذب شده (اطلاعات تماس داده اند) در آمد کسب نماییم، زیرا تمامی فعالیت‌هایی که در دو بخش جذب و فعال سازی انجام داده‌ایم، صرفاً برای کسب درآمد از مخاطبین بوده است. برای حصول به این نتیجه باید اقدامات مختلف و متنوعی را بکار

بگیریم که در ذیل برخی از آنها ذکر می‌گردد.

ارسال پیام‌هایی که به‌طور اختصاصی برای گروه‌های مختلف (براساس شاخصه‌هایی که تعریف می‌کنیم) طراحی و تولید گردیده است، مبنی بر دعوت ایشان از بازدید مجدد از سایت، خرید محصول یا خدمات ما و یا تبلیغات هدفمند. (باید در نظر داشته باشیم که مخاطبان معمولاً به پیام‌های عمومی واکنش مناسب و مؤثری نشان نمی‌دهند و حتی‌الامکان پیام‌ها باید شخصی سازی شود).

ایمیل افرادی که ذیل پست‌های وبسایت کامنت گذاشته‌اند را بسته به نوع علاقه‌مندی و موضوعی که در مورد آن نظر داده‌اند دسته‌بندی کرده و محتوای مناسب برای این افراد تهیه و برای ایشان ارسال گردد (پاسخ، تشکر، دعوت و...)

سعی نماییم با بهترین کیفیت و قیمت اقدام به فروش یا ارائه خدمات به مشتریان (اعضاء سایت) نماییم زیرا یک مشتری راضی می‌تواند چندین نفر را به طرف سایت ما هدایت نماید.

درج صدا و یا کامنت‌های مشتریان راضی و همچنین ارائه آمار از رضایت مشتریان (ساختگی نباشد، زیرا در میان مدت ملاحظه برعکس عمل نموده و موجب تخریب کسب و کار شما می‌گردد).

برای محصول یا خدمات خود داستان سازی نموده، تولید داستان واقعی و یا تحقیق درمورد مباحث مرتبط با محصول خود و منعکس کردن آن در قالب یک داستان جذاب.

از یادآوری زیاد و تکرار مخصوصاً در زمان‌هایی که فروش ویژه دارند، استفاده نمایند.

انواع رسانه‌ها و ابزارهای دیجیتال را برای معرفی و فروش استفاده نمایند البته فاصله زمانی مناسب بین انتشار محتواها در رسانه‌های مختلف را رعایت نمایند (همزمان مطالب خود را در همه رسانه‌های

تحت پوشش منتشر نکنید) در صورت نیاز از ارائه آموزش قبل، حین و بعد از خرید کوتاهی نکنید.

برنامه‌های منظم (هفتگی، ماهیانه و...) داشته باشید.

حفظ مخاطب: کسانی که حداقل یک خرید از سایت ما انجام داده اند را به گونه‌ای حفظ نماییم که خریدهای بعدی را نیز انجام دهند.

باید برای دستیابی به این هدف ملاحظات و شرایط زیر را برای خریداران در نظر بگیریم و به آنها پایبند باشیم.

با ارسال پیام‌های خلاقانه که بعد از خرید برای خریداران ارسال می‌کنیم، همچنین بسته‌بندی شیک، اضافه کردن اشانتیون به سبد خرید، تخفیفات غیرمنتظره و... سعی نماییم خاطره و تجربه‌ای لذت‌بخش برای مشتری ایجاد کنیم.

برای مشتریان خود به‌صورت دوره‌ای یا مناسبتی (زمانبندی شده، مناسبت‌های خاص مانند سالگرد تولد، ازدواج و یا اعیاد و...) نسبت به ارسال پیامک و یا ایمیل‌های اختصاصی جهت دعوت مجدد آنها به سایت و خرید، اقدام نماییم.

با محتواهای کوچک و ارزشمند به‌صورت مستمر مخاطبان خود را تغذیه نماییم، به‌طور عمومی مشتریان به اینگونه پیام‌ها که نشان دادن حس قدردانی ما را نشان می‌دهد، واکنش بسیار مثبتی نشان می‌دهند. (نوعی اعتماد و ارتباط دو طرفه را ایجاد نماییم و به تبع آن وفاداری مشتری را به‌دست بیاورید).

سفارشات ناموفق را پیگیری کنیم، اگر کسی سفارشی را ناقص انجام داده یا ایشان تماس گرفته و علت را جوی شویم و دلائل اعلام شده را بررسی و به‌طور مؤثر و مطلوبی آنها را برطرف نماییم.

باشگاه مشتریان با مزایا و امتیازهای خاص و ارزشمند راهاندازی و براساس رتبه مشتری (حجم و مبلغ خریدها) پیشنهادات جذاب ارائه نماییم.

خدمات تکمیلی، لوازم‌یدکی و قطعات اضافی و یا این دست موارد را

با شرایط ویژه به خریداران محصول اصلی و یا گیرندگان خدمات خود ارائه دهیم. (مانند کاور برای گوشی موبایل یا آنتی ویروس آپدیت شده برای خریدار لپ‌تاپ و...)

سخن آخر:

در این مقاله سه بخشی سعی گردید مباحث مهم و پایه‌ای مثل مدل کسب و کار، برند و برندینگ و بازاریابی دیجیتال را به‌طور خلاصه ولی حتی‌الامکان به‌صورت کاربردی، ارائه نماییم. امیدواریم مدیران کسب و کارها فارغ از گرفتاری‌ها و مشغله‌های فراوان در کسب و کار خود همواره نسبت به مطالعه و تحقیق و شرکت در سمینارها و دوره‌های آموزشی، در حوزه دستاوردهای جدید علمی و تجربی که می‌تواند به کسب و کار آنها کمک نماید، اهتمام ورزند.



مناقصه عمومی

شرکت چاپ و نشر بانک ملی ایران در نظر دارد جهت تهیه، طبع

و توزیع غذای پرسنل به مدت یک‌سال از طریق مناقصه عمومی

اقدام نماید.

لذا از کلیه شرکت‌های مرتبط دعوت می‌شود با در دست داشتن

معرفی‌نامه از تاریخ ۱۴۰۰/۰۱/۳۰ لغایت ده روز جهت دریافت

اسناد مناقصه از ساعت ۰۸:۰۰ الی ۱۵:۰۰ به نشانی شرکت

واقع در کیلومتر ۱۸ بزرگراه شهید لشگری (جاده مخصوص کرج)

واحد تدارکات مراجعه نمایند.

متقاضیان می‌توانند با پرداخت مبلغ ۵۰۰.۰۰۰ ریال از طریق

کار تخوان موجود در شرکت، با یا در دست داشتن فیش واریزی

به مبلغ فوق به شماره حساب ۱۰۰۸۹۴۹۹۰۰۲۰۰ به نام شرکت چاپ

و نشر بانک ملی ایران نزد شعبه ایران خودرو، جهت دریافت اسناد

مراجعه فرمایند.

■ ضمناً آخرین زمان تحویل مدارک ۱۴۰۰/۰۲/۱۱ می‌باشد.

تلفن: ۴۴۹۸۳۳۷۴

مناقصه عمومی

با اخذ سپرده

نوبت دوم

درخواست شماره:

RHP-982611006-T34

موضوع آگهی:

خرید زیر پای آلومینیومی

برای کسب اطلاعات بیشتر به سایت این شرکت

WWW.BAORCO.IR

مراجعه نمایند.

روابط عمومی و بین‌الملل

مناقصه عمومی

بدون اخذ سپرده

نوبت دوم

درخواست شماره:

RHP-0026113001-T17

موضوع آگهی:

خرید کربنات سدیم

برای کسب اطلاعات بیشتر به سایت این شرکت

WWW.BAORCO.IR

مراجعه نمایند.

روابط عمومی و بین‌الملل

افزایش بدهی معدنکاران؛ حاصل تصمیمات غیر کارشناسی مسؤلان

عنوان کرد: قوانین جدید، بور کراسی سنگین و پیچیده‌ای را به جامعه معدنی تحمیل می‌کند.

تحمیل بورو کراسی پیچیده به معادن با قوانین مغرب
عبدالرضا حرمتی؛ رئیس خانه معدن استان خوزستان، گفت: در سال‌های گذشته پرداخت حقوق دولتی معادن به براساس ماده معدنی و به صورت یکپارچه تصمیم گیری و ابلاغ می‌شد که به تازگی دچار تغییر و تحولات شده است. وی افزود: براساس قوانین جدید، حقوق دولتی معدنی‌ها معدن به معدن تعیین می‌شود بر همین اساس کمیته‌هایی تشکیل شده تا از معادن موجود در هر استان بازدید کرده و نظر کارشناسی خود را اعلام کنند. حرمتی؛ با بیان اینکه قوانین جدید، بور کراسی سنگین و پیچیده‌ای را به جامعه معدنی تحمیل می‌کند، عنوان کرد: امکان خطای انسانی و ظلم‌های ناخواسته در بازدید از معادن وجود دارد و در این شرایط ممکن است فعالیت برخی از معدنکاران با مشکل روبه‌رو شود. وی اضافه کرد: براساس قوانین جدید، قرار است حقوق دولتی معدنی‌ها بر مبنای فروش آنها تعیین شود در حالی که بخشی از معادن، دارای واحدهای فراوری نیز هستند و میزان در صد از معادن و یا فراوری دقیقاً مشخص است و دارای فرایندی کارشناسی خاصی می‌شود که ممکن است تصمیم گیری غیر کارشناسی متجر به نابود آن واحد صنایع معدنی شود. رئیس خانه معدن استان خوزستان، با بیان اینکه با اجرای قانون جدید، حقوق دولتی معادن غیر شفاف خواهد شد، اذعان داشت: ممکن است با این اتفاق، فعالیت بسیاری از معادن نابود شود چرا که در قانون جدید، تعیین حقوق دولتی معدنی‌ها سلیقه‌ای خواهد بود. وی خاطر نشان کرد: بر همین اساس دعای حقوقی بسیاری بر سر تعیین حقوق بین معدنکاران و ادارات صمت ایجاد می‌شود و هزینه‌های بسیاری را بر هر دو طرف تحمیل خواهد کرد.



وی افزود: در مجموع می‌توان گفت منشأ این مطالبات تصمیم غیر کارشناسی از سوی مسؤلان پیشین وزارت صمت، صورت می‌گیرد، اما با توجه به کمبود درآمدهای دولت به دلیل تحریم نفتی، دریافت این مطالبات و بحث مالیات برای تأمین هزینه‌های جاری مورد توجه بیشتری قرار می‌گیرد.

دولت متفاوت بوده است، تصریح کرد: زمانی که دولت درآمد مناسبی دارد معمولاً پیگیری کمتری برای دریافت مطالبات صورت می‌گیرد، اما با توجه به کمبود درآمدهای دولت به دلیل تحریم نفتی، دریافت این مطالبات و بحث مالیات برای تأمین هزینه‌های جاری مورد توجه بیشتری قرار می‌گیرد.

گروه زمین و معدن | مناقصه |

عضو هیأت‌مدیره خانه صمت ایران، عمده مطالبات دولت از بخش معدن مربوط به شرکت‌های دولتی و خصوصی است که در پرداخت حق مالکانه و سهم دولت تاکنون اقدامی صورت نگرفته است. با اشاره به افزایش مطالبات دولت از بخش معدن اظهار کرد: عمده مطالبات دولت از بخش معدن مربوط به شرکت‌های دولتی و خصوصی است که در پرداخت حق مالکانه و سهم دولت تاکنون اقدامی صورت نگرفته است. عضو هیأت‌مدیره خانه صنعت، معدن و تجارت ایران تصریح کرد: سال گذشته وزارت صمت با تصویب بخشنامه‌ای، حقوق دولت از بخش معدن را افزایش داد و این بخشنامه را به سال‌های گذشته نیز تسری داد در حالی فعالان حوزه معدن در زمان فروش، سهم دولت را نیز محاسبه خواهند کرد و این عطف به ماسبق از سوی دولت، میزان بدهی آن‌ها را افزایش داده و بازگشت آن را سخت کرده است. وی افزود: در صورت عدم پرداخت مطالبات از سوی این معادن که عمدتاً تحت مالکیت بخش‌های دولتی و خصوصی هستند، اتاق صنعت استان از ارائه خدمات مانند گواهی حمل کالا و برداشت که به صورت دوره‌ای با پرداخت مطالبات ارائه می‌شود، خودداری خواهد کرد. خالقی؛ با بیان اینکه برخی از معادن در ماه‌های گذشته فعالیتی نداشته‌اند، اما شامل افزایش حقوق دولتی شدند، بیان کرد: معادن به عنوان اموال عمومی به بخش خصوصی اجاره داده می‌شود، اگر اثبات شود که بدهی معادن به دولت منصفانه محاسبه شده، دولت می‌تواند با شرایط جدید نسبت به واگذاری معادن به فرد یا شرکت دیگری اقدام کند. عضو هیأت‌مدیره خانه صنعت، معدن و تجارت ایران، با بیان اینکه مطالبات دولت‌ها از بخش معدن در سال‌های گذشته نیز مطرح بوده و پیگیری آن بسته به میزان درآمدهای

فضای رانت‌دهی و رانت خواهی در حوزه معادن!



معاون هماهنگی امور اقتصادی استاندار آذربایجان شرقی، گفت: فضای رانت‌دهی و رانت‌خواهی در بخش معدن، جز با اتخاذ تدابیر مناسب و تصویب قوانین مناسب عملیاتی، پایان نمی‌یابد. به گزارش مناقصه‌مزایده، علی جهانگیری؛ در جلسه شورای معادن آذربایجان شرقی با تأکید بر اصلاح برخی قوانین بخش معدن، اظهار داشت: فضای رانت‌دهی و رانت‌خواهی در این بخش، جز با اتخاذ تدابیر مناسب و تصویب قوانین مناسب عملیاتی، پایان نمی‌یابد. وی ادامه داد: باید در قوانین این بخش، تجدیدنظر شود و گر نه هر فرد متمول و غیراقتصادی نیز می‌تواند اقدام به اخذ و حتی خرید و فروش پروانه‌های اکتشاف معادن کند. جواد رحمتی؛ معاون هماهنگی عمرانی استاندار آذربایجان شرقی، در این جلسه با اشاره به نام گذاری امسال به‌عنوان «تولید، پشتیبانی‌ها و مانع‌زدایی‌ها» از سوی رهبر انقلاب، گفت: مشکلات مربوط به حوزه معدن باید به صورت کارشناسی بررسی شود. وی ادامه داد: وظایف هر یک از دستگاه‌های مسؤول برای مانع‌زدایی از فعالیت‌های بخش معدن، به شکل جزئی و عملیاتی مشخص شود. یوسف داودی؛ رئیس مجمع نمایندگان استان نیز در این جلسه با اشاره به نقش ویژه شورای معادن استان در توسعه اقتصادی و افزایش نرخ اشتغال، خواستار تلاش مسؤلان برای افزایش سرمایه‌گذاری در بخش معدن شد و تصریح کرد: متأسفانه در حال حاضر، میزان سرمایه‌گذاری معدنی استان نسبت به استان‌هایی که از ذخایر معدنی بسیار کمتری در مقایسه با آذربایجان شرقی دارند نیز کمتر است. همچنین گزارش عملکرد شورا در سال ۹۹ و هدف گذاری سال ۱۴۰۰، گزارش آخرین وضعیت محدوده‌های اکتشافی و پهنه سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران و موضوع واحد فراوری طرح تولید الومینا از نقلین سینیت سراب نیز بررسی شد.

رئیس اتاق بازرگانی کرمان

رویکرد سرمایه‌گذاری کرمان باید از حوزه معدن به سایر حوزه‌ها تغییر کند



حوزه گردشگری باید از این فرصت پیش آمده استفاده کند. رئیس اتاق بازرگانی کرمان، با تأکید بر اینکه گردشگری می‌تواند یکی از پیشران‌های اقتصادی استان باشد، تصریح کرد: این حوزه می‌تواند منابع ثابت درآمذزایی و اشتغال وسیع ایجاد کند و کرمان ظرفیت لازم در این زمینه را دارد. در ادامه این نشست رئیس کمیسیون گردشگری و صنایع دستی اتاق کرمان گفت: باید بخشی از درآمذ صنایع معدنی بزرگ استان به حوزه گردشگری اختصاص یابد تا بتوان از طریق آن زیرساخت‌های لازم برای توسعه این حوزه را

رویکرد سرمایه‌گذاری کرمان باید از حوزه معدن به سایر حوزه‌ها تغییر کند، گفت: گردشگری در کنار کشاورزی، صنایع باز یافت و صنایع دانش‌بنیان از حوزه‌های پیشنهادی برای تغییر رویکرد سرمایه‌گذاری است. به گزارش مناقصه‌مزایده، سیدمهدی طبیب‌زاده؛ افزود: با تمرکز بر معادن، اقتصاد استان ۱۵ تا ۲۰ سال آینده با مشکل روبرو خواهد شد که به همین دلیل در حال حاضر نباید درآمد حاصل از معادن در زنجیره فولاد صرف شود، مگر اینکه پس از تولید تمرکز بر شمش فولاد و صنایع پایین‌دستی آن باشد. وی ادامه داد: باید برنامه کامل و جامع برای چگونگی قرار گرفتن گردشگری به عنوان یکی از پایه‌های سرمایه‌گذاری استان تدوین شود و چشم‌انداز مشخص و روشنی داشته باشد. طبیب‌زاده اظهار کرد: داشتن برنامه بلندپروازانه، استفاده از مشاور و تدوین طرح جامع در گردشگری و صنایع دستی باید در کنار اولویت بندی طرح‌ها و جاذبه‌های گردشگری، مشخص کردن جامعه هدف، تبلیغات مناسب و تأثیر گذار و نحوه صحیح اجرای کار، برای توسعه در این حوزه وجود داشته باشد. رئیس اتاق کرمان، بیان کرد: در سال جاری فضا و شرایط لازم برای ایجاد تحول در گردشگری استان وجود دارد که مسؤلان، مشاوران و فعالان

معدن نمک جاجریم معطل سرمایه‌گذار

داشت. علی مهدی‌زاده؛ کارشناس مسؤول نظارت بر معادن استان خراسان شمالی نیز اظهار کرد: در حال حاضر در منطقه کال شور دو معدن نمک داریم، یک معدن شرکت تعاونی کال شور و دیگری یک کارخانه نمک گردون جاجریم که در حال حاضر نمک برداشت می‌کنند. مهدی‌زاده؛ افزود: برداشت نمک از معدن جاجریم تابع میزان بارش است و مقدار تولید نمک نیز بستگی به تعداد حوضچه‌ها است که در حال حاضر از حوضچه‌های طبیعی استفاده می‌شود. وی ادامه داد: اگر از حوضچه‌های مصنوعی استفاده کنند قطعاً نمک بیشتری برداشت می‌شود، حال آنکه برداشت‌ها بیشتر فصلی بوده که در شهر یور و مهرماه صورت می‌گیرد. کارشناس مسؤول نظارت بر معادن استان خراسان شمالی با اشاره به اینکه معدن نمک ظرفیتی است که می‌تواند در اشتغالزایی و تأمین نیاز داخل استان مؤثر باشد اظهار داشت: بخش عمده نمک غذایی استان از سایر استان‌های دیگر تأمین می‌شود در حالی که با یک سرمایه‌گذاری می‌توانیم نیاز داخل را تأمین کنیم، سال‌هاست که این معدن در انتظار چشیدن طعم شیرین حضور سرمایه‌گذاران است، نبود این مهم، موجب شده، برداشت از آن به شکل سنتی و دستی انجام شود حال آنکه با جذب سرمایه‌گذار و تبدیل نمک درشت به نمک تصفیه امور شعب بانک ملی استان خراسان شمالی سرمایه در گردش به مبلغ ۷۰۰ میلیون تومان تأمین شد که از اوایل اردیبهشت کارخانه نمک فعال و اشتغالزایی برای ۳۰ نفر را به همراه خواهد

را عرضه و در همین راستا اشتغالزایی شود. در همین ارتباط ولی اله اسماعیلی، رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت شهرستان جاجریم گفت: در حال حاضر شرکت تعاونی کال شور برداشت نمک را انجام می‌دهند و در قالب نمک درشت به‌صورت فله‌ای به فروش می‌رسانند. اسماعیلی؛ افزود: به دلایلی از جمله فصلی بودن برداشت نمک و داشتن مالک و همچنین وقوع سیلاب، باعث از بین رفتن نمک می‌شود سرمایه‌گذاری ورود نمی‌کند و تاکنون هم جذب نشده است. وی ادامه داد: کارخانه نمک جاجریم هم به دلیل نبود سرمایه در گردش، تعطیل بود که این سرمایه در اختیار وی قرار گرفته و آماده فعال شدن است. محمد سجادی؛ مدیرعامل کارخانه نمک گردون جاجریم در رابطه با این موضوع، اظهار کرد: یکی از دلایل تعطیلی کارخانه نمک، نبود سرمایه در گردش بود که خوشبختانه در تعطیلات نوروز تأمین و تا آخر ماه شروع به کار خواهیم کرد. سجادی؛ اظهار داشت: از سال ۸۵ کارخانه نمک شروع به کار کرد که در اوایل شروع فعالیت تنها بسته‌بندی نمک انجام می‌شد اما با توجه به تأمین سرمایه در گردش برای اولین بار روند تولید نمک هم انجام خواهد شد. وی ادامه داد: بعد از گذشت هفت سال تعطیلی کارخانه نمک به کمک سرپرست امور شعب بانک ملی استان خراسان شمالی سرمایه در گردش به مبلغ ۷۰۰ میلیون تومان تأمین شد که از اوایل اردیبهشت کارخانه نمک فعال و اشتغالزایی برای ۳۰ نفر را به همراه خواهد

معدن، گنج‌های هر منطقه‌ای به‌شمار می‌آیند. اما برخی معادن به‌اندازه ارزششان مورد توجه قرار نمی‌گیرند که معدن نمک جاجریم یکی از همین معادن است که در صورتی که با نگاه دلسوزانه به آن توجه شود می‌تواند زمینه اشتغالزایی و صادرات این محصول را فراهم کند. به گزارش فارس، نمک جاجریم همچون گنجینه‌ای در کال شور این منطقه محبوس مانده و به‌صورت سنتی استخراج و به فروش می‌رسد، حال آنکه بیشترین کویر و بیشترین نمک خراسان شمالی در شهرستان جاجریم واقع شده و تنها کارخانه تولید نمک این شهرستان نیز تعطیل است در حالی که کویر مملو از نمک با کیفیت، همچنان در انتظار سرمایه‌گذار برای عرضه این محصول به‌صورت صنعتی است. در گذشته نمک جاجریم بزرگ‌ترین کالای تبادلی در منطقه با اشتغالزایی فراوان بود اما استخراج سنتی آن از رود کال شور، بعد از گذشت سال‌های متعددی هیچ‌گونه تغییری در روند آن نداشته است. این در حالی است که می‌توان با راه‌اندازی صنایع پایین‌دستی این ظرفیت ارزشمند، اشتغالزایی زیادی داشت اما نگاه غیر تخصصی و حمایت نشدن فعالان بخش خصوصی باعث گمنام ماندن این معدن در جاجریم شده است. مشکل این معدن زمانی بیشتر نمود پیدا می‌کند که تنها کارخانه نمک این شهرستان نیز هفت سال تعطیل بوده حال آنکه جاجریم مرغوب‌ترین نمک کشور را دارد و در چند سال گذشته به فکر راه‌اندازی کارخانه‌ای به همین نام افتادند که نمک تصفیه و بهداشتی

آگهی مناقصات عمومی

شماره ۱۳-۱۴۰۰ الی ۲۲-۱۴۰۰

نوبت اول
دور مرحله‌ای

مناقصه‌گزار: شرکت توزیع نیروی برق استان کردستان

ردیف	شماره مناقصه	موضوع	تاریخ فروش اسناد	آخرین مهلت ارسال پاکات (الف)	آخرین مهلت بازگذاری پاکات در سامانه (الف و ب)	بازگشایی پاکت (ج)	میزان سپرده شرکت در مناقصه (ریال)
۱	۱۴۰۰-۱۳	خرید ۸۰۰۰ عدد انواع ایگناتور	۱۴۰۰/۰۱/۲۸ لغایت ۱۴۰۰/۰۲/۰۱	۱۴۰۰/۰۲/۱۱	ساعت ۱۹:۰۰ ۱۴۰۰/۰۲/۱۱	ساعت ۰۸:۳۰ ۱۴۰۰/۰۲/۱۲	۵۵۷,۶۰۰,۰۰۰
۲	۱۴۰۰-۱۴	خرید ۱۱۰ دستگاه انواع ترانسفورماتور					۲,۳۴۵,۵۰۰,۰۰۰
۳	۱۴۰۰-۱۵	خرید ۱۷۰۰ دستگاه انواع قطع کننده					۱,۰۰۶,۰۰۰,۰۰۰
۴	۱۴۰۰-۱۶	خرید ۲۷۰۰ عدد انواع مقره					۱,۷۸۸,۸۰۰,۰۰۰
۵	۱۴۰۰-۱۷	خرید ۷۰۰۰ کیلو گرم انواع سیم الومینیوم					۲,۰۷۳,۴۰۰,۰۰۰
۶	۱۴۰۰-۱۸	خرید ۱۱۴۰۰ متر انواع کابل فشار ضعیف الومینیومی				ساعت ۰۸:۳۰ ۱۴۰۰/۰۲/۱۰	۱,۱۹۷,۸۰۰,۰۰۰
۷	۱۴۰۰-۱۹	خرید ۴۳۰۰ متر انواع کابل فشار ضعیف مسی					۱,۵۸۴,۷۰۰,۰۰۰
۸	۱۴۰۰-۲۰	خرید ۹۰۰۰ دستگاه انواع چراغ خیابانی			ساعت ۱۹:۰۰ ۱۴۰۰/۰۲/۱۲	ساعت ۰۸:۳۰ ۱۴۰۰/۰۲/۱۳	۳,۳۴۸,۱۰۰,۰۰۰
۹	۱۴۰۰-۲۱	خرید ۱۲۰۰ دستگاه انواع کلید فیوز					۸۶۶,۰۰۰,۰۰۰
۱۰	۱۴۰۰-۲۲	خرید ۳۰۰ دستگاه کلید فیوز هوایی کابل خودنگهدار					۵۳۳,۹۰۰,۰۰۰

نوع تضمین: صرفاً به صورت ضمانتنامه بانکی یا ورژ وجه نقد به حساب شماره ۰۶۶۷۰۰۶۷۵۰۰۱ به نام شرکت توزیع نیروی برق استان کردستان محل خرید اسناد؛ شرایط مناقصه عمومی و مدارک مرتبط در آدرس www.setadiran.ir قابل دانلود می‌باشد.

محل تحویل پاکات الف: دفتر حراست و امور مجرمانه شرکت توزیع نیروی برق استان کردستان واقع در سنندج، بلوار جانبازان، سایت اداری

مزینه درج ذیل آگهی به عهده برندگان مناقصه می‌باشد.

سایر اطلاعات و جزئیات مربوطه، در اسناد مناقصه مندرج است.

برای کسب اطلاعات بیشتر به سایت تانیر (www.tavanir.org.ir) شرکت توزیع نیروی برق استان کردستان (www.kurdelectric.ir) یا سایت پایگاه ملی مناقصات (www.iets.mporg.ir) مراجعه و یا با شماره تلفن‌های ۰۹-۳۳۲۸۳۶۰-۰۸۷ داخلی ۲۰۴ تماس حاصل فرمایید.

شرکت توزیع نیروی برق استان کردستان

فراخوان مناقصه عمومی

نوبت دوم

مؤسسه دریا ساحل فعال در زمینه نفت و گاز در نظر دارد از طریق فراخوان عمومی خرید کالاهای مورد نیاز زیر را جهت پروژه میدان اهواز آسماری ۲۳۵ به شرکت‌های واجد شرایط واگذار نماید.

لذا متقاضیان می‌بایست حداکثر تا تاریخ ۱۴۰۰/۰۲/۰۴ نسبت به ارسال نامه اعلام آمادگی به همراه آخرین آگهی تغییرات مندرج در روزنامه رسمی و شماره مناقصه به ایمیل یا شماره فکس زیر اقدام نمایند.

خاطر نشان می‌گردد سازندگان و تأمین کنندگان مورد تأیید در آخرین ویرایش فهرست بلند دستگاه مرکزی وزارت نفت مورد پذیرش قرار می‌گیرند.

هزینه درج آگهی بر عهده برندگان مناقصه‌ها می‌باشد.

موضوع مناقصه	شماره مناقصه	موضوع مناقصه	شماره مناقصه
Instrument Pipe/Tube Fittings	DAR-MR-EO-14011	Pipe-Fitting-Flange	DAR-MR-EO-14001
Chock Valve	DAR-MR-EO-14012	Gate, Globe & Check Valve	DAR-MR-EO-14002
Whcp and Hpu	DAR-MR-EO-14013	Ball & Plug Valve	DAR-MR-EO-14003
Pressure Vessels	DAR-MR-EO-14014	Gasket	DAR-MR-EO-14004
Storage Tanks	DAR-MR-EO-14015	Bolt & Nut	DAR-MR-EO-14005
Tube Bundle	DAR-MR-EO-14016	Non-Metallic Piping	DAR-MR-EO-14006
Barred Tee	DAR-MR-EO-14017	Strainer	DAR-MR-EO-14007
Insulation Joint	DAR-MR-EO-14018	Hose & Hose Connection	DAR-MR-EO-14008
Anchor Flange	DAR-MR-EO-14019	Control Valve	DAR-MR-EO-14009
		On-Off Valve	DAR-MR-EO-14010

آدرس: تهران، میدان رسالت (بزرگراه شهید سلیمانی شرق به غرب) بعد از خیابان اردکانی، جنب بوستان مهتاب، پلاک ۱۰۰۳ به واحد مناقصات تحویل نمایند.

تلفن تأییدیه فکس: ۲۳۰۱۵۲۰، شماره فکس: ۲۳۰۱۵۰۲۱، ایمیل: Info@daryasahel.com

صاحب امتیاز: مؤسسه روز نامه مناقصه مزایده
مدیر مسؤول: جلیل قنادزاده ■ **سر دبیر و مدیر عامل:** علی قره داغلی
مدیر سازمان آگهی ها: زهرا قره داغی
نشانی: تهران، خیابان کریم خان زند، خیابان ایرانشهر شمالی، روبروی دانشگاه آزاد واحد تهران جنوب، پلاک ۲۳۴، طبقه ۴، واحد ۲۰-۲، تلفن: ۸۸۴۲۵۷۹۰
لیتوگرافی و چاپ: چاپخانه صمیم (چادهد مخصوص کرج، کیلومتر ۱۶) - توزیع: دنیای اقتصاد

■ رایانگار تحریریه: emonaqeseh1@gmail.com ■ رایانگار سازمان آگهی ها: emonaqeseh5@gmail.com ■ رایانگار مدیر اجرایی: emonaqeseh@gmail.com

انرژی نفت و نیرو

تنوع بخشی به مقاصد صادراتی محصولات پتروشیمی

خداوند متعال، نه تنها طرح های جهش دوم را به سرانجام و اکثر آنها را به پایان رساندیم، بلکه ریل گذاری و پایه گذاری مستحکم می برای دولت بعد انجام دادیم. تولید خوراک به اندازه کافی از اهداف ما بوده است و عمده طرح های تأمین خوراک پتروشیمی اجراء و بخش کمی هم در دست اجراست و خوراک برای طرح های جهش دوم و سوم هم تأمین شده است. **پالایشگاه پارسیان سپهر و در آمد یک میلیارد دلاری** زنگنه؛ اظهار کرد: با افتتاح طرح استحصال اتان پالایشگاه پارسیان سپهر، چهاردهمین طرح از ۱۷ طرح پتروشیمی که تعهد شده بود به بهره برداری می رسد و سه طرح پتروشیمی مسجدسلیمان، مناتول سبلان و آکسیر حلال نیز ظرف هفته های آتی افتتاح خواهد شد. وی با اشاره به اینکه طرح استحصال اتان پالایشگاه پارسیان سپهر سال ۱۳۹۳ در جریان نخستین سفر رئیس جمهوری به استان فارس به صورت ویدیو کنفرانس در جوار پالایشگاه پارسیان و منطقه مهر آغاز شد، ادامه داد: هدف از اجرای این طرح، جداسازی هیدروکربن های سنگین از گاز های تولید میدان های تابناک، شانول، وراوی و هما بوده است که در منطقه عمومی مهر و لامرد واقع شده اند. وزیر نفت، گفت: این طرح در مرحله نخست قرار بود تنها در شهرستان مهر اجرا شود اما سرمایه گذار به دلیل فنی و اقتصادی محکم این طرح را دو منطقه پارسیان (بخش نخست) و عسویه (بخش دوم) اجرا کرده است. زنگنه؛ میزان سرمایه گذاری در طرح پالایش پارسیان سپهر را ۱،۳ میلیارد دلار و در آمد سالانه آن را بیش از یک میلیارد دلار عنوان کرد و گفت: این طرح از

وزیر نفت، افتتاح طرح های پتروشیمی را مصداق اقتصاد مقاومتی، مقابله با خام فروشی و تکمیل زنجیره ارزش دانست و گفت: با افتتاح طرح استحصال اتان پالایشگاه پارسیان سپهر، در مجموع ۲۱،۵ میلیون تن از تعهد افزایش ظرفیت تولید پتروشیمی (۲۵ میلیون تن) عملیاتی شده است. بیژن زنگنه؛ در آیین افتتاح سه طرح پتروشیمی اظهار کرد: تعهد ما در ابتدای سال ۱۳۹۹ این بود که طرح های پتروشیمی با ظرفیت ۲۵ میلیون تن به بهره برداری برسد که خوشبختانه با تلاش شبانه روزی جمعی از مدیران و کارکنان شاغل در این طرح ها و با وجود فشار بیماری کرونا و تحریم های شدید علیه صنعت نفت، بزرگ ترین جهش تاریخ پتروشیمی کشور در سال ۱۳۹۹ رقم خورد و تاکنون ۲۱،۵ میلیون تن از تعهد ۲۵ میلیون تنی افزایش ظرفیت تولید محصولات پتروشیمی محقق شده است. وی با بیان اینکه جهش دوم پتروشیمی آخرین گام های مستحکم خود را برای رسیدن به مقصد برمی دارد و جهش سوم با قدرت در حال وقوع و طرح های آن در حال اجراست، ادامه داد: براساس برنامه ریزی صورت گرفته، با افزودن سه ایر پروژه سه طرح های جهش سوم، ارزش محصولات پتروشیمی از ۳۴ میلیارد دلار در سال ۱۴۰۴ به ۴۰ میلیارد دلار در سال ۱۴۰۶ افزایش خواهد یافت. وزیر نفت، با تأکید بر اینکه خوراک همه ایر پروژه های پتروشیمی تعیین و سرمایه گذاران آن مشخص شده است و در همین دولت هم کار آنها آغاز خواهد شد، افزود: با یاری

سوی ستاد اجرایی فرمان امام انجام شده است و سالانه ۳،۳ میلیون تن به ظرفیت تولید محصولات پتروشیمی می افزاید. وی با بیان اینکه با افتتاح طرح استحصال اتان پالایشگاه پارسیان سپهر، در مجموع ۲۱،۵ میلیون تن از تعهد افزایش ظرفیت تولید پتروشیمی (۲۵ میلیون تن) کشور عملیاتی شده است، تصریح کرد: ظرفیت تولید پتروشیمی با افتتاح سه طرح باقیمانده از مجموع ۱۷ طرح برنامه ریزی شده، به بیش از ۲۴،۵ میلیون تن می رسد. وزیر نفت، با تأکید بر اینکه این طرح ها از مصادیق اقتصاد مقاومتی، مقابله با خام فروشی، تکمیل زنجیره ارزش افزوده و جهش تولید است، خطاب به رئیس جمهوری گفت: صنعت پتروشیمی در دوران تحریم ها یکی از ارکان اصلی مقاومت کشور بوده است به نحوی که نزدیک ۹۰ درصد ارزی که در سال گذشته در سامانه نیما عرضه شده، بنابر گزارش بانک مرکزی از سوی شرکت های پتروشیمی بوده است. زنگنه؛ گفت: تنوع بخشی به مقاصد صادرات محصولات پتروشیمی هم از کارهایی بوده که اگر چه سخت، اما در این سال ها اجرایی شده است. وی به امضای قرارداد ۳۰۰ میلیون دلاری با شرکت توسعه انرژی تدبیر (زیرمجموعه ستاد اجرایی فرمان امام) (ره) برای فشارافزایی میدان ها (تابناک، شانول، وراوی و هما) هم اشاره کرد و افزود: خوراک آینده این مجموعه به اجرای اینکار تضمین خواهد شد. وزیر نفت، با بیان اینکه از ابتدای سال ۱۳۹۹ تاکنون واحد بازیابی فاز نخست پتروشیمی بوشهر با ظرفیت یک میلیون تن، پیدبلند خلیج فارس با ظرفیت ۳،۴ میلیون تن، پتروپالایش کنگان با ظرفیت ۳،۵ میلیون تن



ابلاغ دستورالعمل صیانت و حمایت از گزارشگران تخلف و فساد در صنعت برق

رسیدگی می کند. در معرفی این سامانه آمده است: چنانچه از نحوه ارائه خدمات، نقض قوانین و مقررات و عدم انجام وظیفه از سوی مسئولان شرکت های توزیع نیروی برق یا شرکت های برق منطقه ای شکایتی داشته و خواهان رسیدگی و احقاق حق در زمینه های مربوطه می باشید و یا از سوءجریانات اداری نظیر اخذ رشوه، سوءاستفاده از مقام و یا موقعیت اداری، تصییع اموال عمومی و دولتی، وجود فساد و جرم و یا دیگر تخلفات اداری اطلاعاتی دارید، می توانید موضوع را از طریق «سمات» اعلام نمایید تا وفق ضوابط و مقررات به آن رسیدگی شود. بر پایه این گزارش، در این سامانه امکان ثبت تخلف و استفاده غیرقانونی از برق برای استخراج رمز از نیز وجود دارد. شایان ذکر است؛ شکایات و درخواست های ثبت شده جهت رسیدگی به شرکت های مرتبط ارسال و پاسخ لازم پس از بررسی از طریق همین سامانه اعلام خواهد شد. همچنین تمام اطلاعات هویتی اعلام کنندگان فساد و تخلف، در شرکت توانیر محفوظ خواهد ماند.

مدیرعامل شرکت توانیر، دستورالعمل صیانت و حمایت از گزارشگران تخلف و فساد در صنعت برق را ابلاغ کرد. به گزارش تسنیم، دستورالعمل صیانت و حمایت از گزارشگران تخلف و فساد در صنعت برق که در راستای اجرای آیین نامه پیشگیری و مبارزه با رشوه در دستگاه های اجرایی و با توجه به مصوبه هیأت وزیران و قانون ارتقای سلامت اداری تدوین شده است، توسط محمدحسن متولی زاده، رئیس هیأت مدیره و مدیرعامل شرکت توانیر، امضاء و به شرکت های زیرمجموعه ابلاغ شد. بنابر این گزارش، هموطنان می توانند تخلفات مشاهده شده را در سامانه سمات به آدرس https://www.tavanim.org.ir/samaat ثبت نمایند. این گزارش حاکی است، سامانه مدیریت و ارزیابی خدمات برق توانیر (سمات) در راستای اجرای ماده (۲۵) قانون ارتقای سلامت نظام اداری و مقابله با فساد، افزایش رضایت ذی نفعان و رعایت حقوق شهروندان در نظام اداری راه اندازی شده است و مطابق قوانین، مقررات و ضوابط به شکایات و درخواست های مردم در حوزه خدمات برق

چرا هر چه کارون را لایروبی می کنند، باز هم ته نشین می شود؟

سرپیس دستگاه لایروب (کاتر ساکشن) فعال در رودخانه کارون هستیم تا مقدمات عبور این دستگاه از پل و رفتن آن به سمت دیگر رودخانه انجام شود. مدیر لایروبی و اجرای طرح های ساماندهی رودخانه های سازمان آب و برق خوزستان گفت: پس از اتمام عملیات سرپیس و نگهداری دستگاه لایروب، برنامه داریم رودخانه کارون در مقطع اهواز حداقل پس پنجم تا پیل نادری را لایروبی کنیم. البته این موضوع به معنای آن نیست که همه عرض رودخانه لایروبی شود بلکه کار لایروبی براساس محدودیت های اعتباری و نیاز آب گدزی انجام می شود. وی افزود: تلاش

مدیر لایروبی و اجرای طرح های ساماندهی رودخانه های سازمان آب و برق خوزستان، از انجام بالغ بر ۹۶۳ هزار مترمکعب لایروبی در رودخانه کارون در یک سال گذشته خبر داد. به گزارش ایستنا، عبدالله سردسته؛ درخصوص آخرین وضعیت لایروبی رودخانه کارون اظهار کرد: در رودخانه کارون در یک سال گذشته تاکنون بالغ بر ۹۶۳ هزار مترمکعب لایروبی انجام شده است. وی با اشاره به روند لایروبی کارون در مقطع اهواز افزود: از پایین دست رودخانه کارون در مقطع اهواز تا پل پنجم، لایروبی انجام شده است و اکنون باید دستگاه لایروب به سمت دیگر برود. در حال تعمیر و

می شود در حدود عرض ۶۰ متر که دستگاه کاتر ساکشن عملکرد مطلوبی دارد و عمقی که بخش مهندسی رودخانه سازمان آب و برق اعلام می کند، کار لایروبی را در رودخانه کارون انجام دهیم. سردسته؛ با بیان اینکه وجود سازه های مختلف روی رودخانه کارون یکی از مهم ترین عوامل ترسیب (ته نشینی) در این رودخانه است، گفت: رژیم و قدرت جریان در رودخانه کارون و وجود سازه های مختلف روی آن به شکلی است که هر میزان لایروبی در کارون انجام شود، مجددا رسوب گذاری رخ خواهد داد و همواره در این رودخانه، شدت رسوب گذاری بالااست.



معرفی مناطق اولویت دار با ظرفیت های خالی برای راه اندازی مزرعه رمزارز

دارد. به گفته این مقام مسؤول خرده ماینرها یا افرادی که تمایل دارند سرمایه های خود را به مزارع استخراج رمزارزها در این مناطق فراهم شود، ادامه داد: با اجرای این طرح شاهد رونق هر چه بیشتر این صنعت در کشور هستیم.

مناطق باشد. وی افزود: با هدایت مراکز استخراج رمزارزها به مناطق اولویت دار و تشکیل مزارع بزرگ استخراج در کشور، امکان استفاده از تخفیف وراثت اتصال تا سقف ۲۰ درصد و تخفیف اتصال به استخرهای داخلی (۱۵ درصد) وجود

کیوسک اخبار

تولید نفت ایران ۱۳۷ هزار بشکه در روز افزایش یافت

اوپک از افزایش ۱۳۷ هزاربشکه ای تولید روزانه نفت ایران در سومین ماه سال جاری میلادی خبر داد و متوسط قیمت نفت سنگین ایران در این ماه را ۵۶۴ دلار و ۳۰ سنت اعلام کرد. به گزارش تسنیم، سازمان کشورهای صادرکننده نفت (اوپک) در گزارش ماهانه جدید خود به نقل از منابع ثانویه میزان تولید نفت ایران طی ماه مارس را دو میلیون و ۳۰۴ هزار بشکه در روز اعلام کرده که نسبت به ماه فوریه ۱۳۷ هزار بشکه در روز افزایش نشان می دهد. در ماه گذشته میلادی ایران بیشترین رشد تولید را بین اعضای اوپک به خود اختصاص داده است. مجموع افزایش تولید نفت اوپک در این ماه ۲۰۱ هزار بشکه در روز بوده است. براساس این گزارش، قیمت متوسط نفت سنگین ایران در ماه مارس به ۵۴۴ دلار و ۳۰ سنت رسیده است که نسبت به ماه پیش از آن شش درصد افزایش نشان می دهد، همچنین قیمت متوسط نفت سنگین ایران در سه ماهه سوم سال جاری میلادی ۵۶۴ دلار بوده است.

پیش بینی آژانس بین المللی انرژی از رشد بالاتر تقاضا برای نفت

آژانس بین المللی انرژی (IEA) پیش بینی رشد تقاضای جهانی برای نفت در سال ۲۰۲۱ را بالاتر برد که نشان دهنده انتظار برای بهبود سریع تر اقتصاد جهانی به خصوص در آمریکا و چین است. به گزارش ایسنا، آژانس بین المللی انرژی در جدیدترین گزارش ماهانه خود اعلام کرد که پیش بینی های اقتصادی قوی تر و شاخص های تقاضا، به معنای آن است که تقاضای جهانی برای نفت ۲۳۰ هزار بشکه در روز سریع تر از پیش بینی قبلی این آژانس رشد خواهد کرد. طبق پیش بینی آژانس بین المللی انرژی، تقاضای جهانی برای نفت در سال ۲۰۲۱ به میزان ۵،۷ میلیون بشکه در روز رشد کرده و به ۹،۶ میلیون بشکه در روز می رسد. تقاضای جهانی برای نفت سال گذشته ۸،۷ میلیون بشکه در روز کاهش داشت. آژانس بین المللی انرژی، با اشاره به عرضه واکسن ها و بسته کمک اقتصادی عظیم آمریکا، پیش بینی تقاضا برای نفت آمریکا در سه ماهه دوم امسال را حدود ۳۶۵ هزار بشکه در روز بالا برد و میزان مصرف نفت چین در سال میلادی جاری را به میزان ۱۶۰ هزار بشکه در روز افزایش داد. این آژانس در جدیدترین گزارش ماهانه خود اعلام کرد عرضه واکسن های کووید ۱۹ دورنمای تقاضای جهانی برای نفت را روشن کرده با این حال افزایش موارد ابتلا در بعضی از کشورهای مصرف کننده بزرگ نفت نشان می دهد روند احیاء ممکن است شکننده باشد. عوامل بنیادین بازار نفت قوی تر به نظر می رسند، مازاد عظیم ذخایر نفت که سال گذشته در اوج شیوع پاندمی کووید ۱۹ ایجاد شده بودند، کاهش پیدا کرده و برنامه های واکسیناسیون سرعت می گیرد و به نظر می رسد اقتصاد جهانی در وضعیت بهتری قرار دارد. این آژانس با اشاره به افزایش موارد ابتلا در اروپا، برزیل و آمریکا اعلام کرد همچنان نگران موج های جدید شیوع بیماری ماند که مانع پیشرفت بهبود تقاضا می شوند. با این حال آژانس بین المللی انرژی پیش بینی کرد تقاضا و عرضه جهانی نفت در نیمه دوم سال میلادی جاری متوازن خواهد شد و ممکن است لازم باشد تولید کنندگان به منظور تأمین تقاضای بالاتر دو میلیون بشکه در روز دیگر به تولیدشان اضافه کنند. متوازن شدن عرضه و تقاضا که با افزایش تولید روی می دهد، ممکن است قیمت های نفت را در ماه های آینده مجددا با فشار نزولی روبه رو کند. اوپک و متحدانش نظیر روسیه در قالب گروه اوپک پلاس احتمالا قادر خواهند بود تولید خود را منطق با وضعیت تقاضا تنظیم کنند. دینارهای ماهانه این گروه انعطاف پذیری لازم را برای واکنش سریع تر به بهبود یا ضعیف شدن تقاضا از طریق تنظیم تولید فراهم کرده است. آژانس بین المللی انرژی اعلام کرد: ذخایر نفت در کشورهای سازمان توسعه و همکاری اقتصادی در فوریه برای هفتمین ماه متوالی کاهش پیدا کرده که نشان دهنده رشد تقاضا و واردات بالاتر در آینده نزدیک است. ذخایر نفت این گروه در فوریه به ۵۵،۸ میلیون بشکه معادل دو میلیون بشکه در روز کاهش یافت و به ۲،۹۷۷ میلیارد بشکه رسید که در مقایسه با اوج ۲۰،۳۱۶ میلیون بشکه در ماه مه سال ۲۰۲۰ افت چشمگیری را نشان می دهد و مازاد میانگین پنج ساله ذخایر نفت این گروه اکنون به ۲۸،۳ میلیون بشکه رسیده است.

افزایش تزریق گاز به میدان کرنج

شرکت بهره برداری نفت و گاز آغاچاری با تعمیر، نصب و راه اندازی توربین سولار مارس ۹۰ در ایستگاه تزریق گاز CS۶۰۰ کرنج، تزریق گاز به میدان کرنج را ۷۰ میلیون فوت مکعب در روز افزایش داد. به گزارش شرکت ملی مناطق نفتخیز جنوب، پژمان قضایی پور؛ مدیرعامل شرکت بهره برداری نفت و گاز آغاچاری، گفت: با توجه به کارکرد بالای این توربین، کارشناسان اداره نگهداری و تعمیرات این شرکت با نظارت و هماهنگی کارشناسان خدمات مهندسی تعمیرات ستاد شرکت ملی مناطق نفت خیز جنوب پیشنهاد تست و راه اندازی توربین یادشده را منوط به انجام اقدام های بازرسی و آزمون های مرتبط روی توربین اعلام کردند. وی افزود: پس از اتمام بورسکوپ چک تیغه ها، بررسی مسییر ها و مجاری هوا و روغن، بررسی تیغه های راهنما و وضع روان بودن روتور مولد گاز داغ، بورسکوپ چک هوزینگ بیرینگ های شماره ۲ و ۳ و بررسی قطعات و پرآب های لرزش دما، توربین نصب و با موفقیت عملیاتی شد. مدیرعامل شرکت بهره برداری نفت و گاز آغاچاری، اظهار کرد: نتیجه این اقدام، تزریق روزانه ۷۰ میلیون فوت مکعب گاز به میدان کرنج بود که بیش از ۱۲۰ میلیارد ریال صرفه جویی مستقیم در بر دارد. تعمیر توربین سولار مارس ۹۰ ایستگاه تزریق گاز کرنج، پیش بر یک شرکت خارجی محول شده بود، اما به دلیل اعمال تحریم ها، روند تعمیرات آن متوقف و به شرکت بهره برداری نفت و گاز آغاچاری برگشت داده شد.

کاهش ۱۳ درصدی حوادث شبکه توزیع آب در منطقه ۴ تهران

معاون بهره برداری شرکت آب و فاضلاب منطقه ۴ شهر تهران، از کاهش ۱۳ درصدی حوادث شبکه توزیع آب در محدوده خدمات رسانی این شرکت در سال گذشته خبر داد. به گزارش تسنیم، میثم نجفی؛ معاون بهره برداری آبای منطقه ۴ شهر تهران اظهار داشت: مدیریت مستمر فشار شبکه، نوسازی و توسعه شبکه فرسوده، آموزش گروه های امدادی و کنترل مستمر لوازم مصرفی از جمله عوامل مؤثر در کاهش شاخص حوادث در این شرکت بوده است. نجفی؛ با اشاره به بازسازی و توسعه ۲۱ کیلومتر شبکه توزیع آب در سال گذشته افزود: این عملیات با هدف کاهش حوادث، کاهش هدررفت واقعی آب، پیش گیری از فرونشست ها و جلوگیری از وارد شدن خسارت به مشترکان انجام شده است. معاون بهره برداری آبای منطقه ۴ شهر تهران اجرای ۱۱۶۱ کیلومتر عملیات نشت یابی، کشف و تعمیر ۲۸۶ مورد نشت در شبکه توزیع و انشعابات آب، تبدیل ۲۹ رشته انشعاب غیرمجاز به مجاز و تعویض ۱۰ هزار و ۹۱۳ کنتور خراب را از جمله اقدامات مهم این شرکت در سال گذشته برشمرد. نجفی؛ به اجرای یک کیلومتر نوسازی خطوط فرعی و اصلی شبکه فاضلاب در سال گذشته اشاره کرد و افزود: علی رغم مشکلات ناشی از شیوع بیماری کرونا ۲۷۵ کیلومتر از خطوط جمع آوری فاضلاب شست و شو و لایروبی و ۹۹۳ کیلومتر با ظرفیت های شست و شو، وی خاطرنشان کرد: با راه اندازی مرکز کنترل اسکادا و مدیریت برخط فشار شبکه و تداوم بازسازی شبکه توزیع آب در نقاط دارای اولویت و ریسک بالا، شاهد کاهش چشم گیر حوادث خواهیم بود.