

نگاه

سازمان امور مالیاتی اعلام کرد

مشمولان مالیات سکه در سامانه مالیاتی ثبت‌نام کنند

معاون سازمان امور مالیاتی گفت خریداران سکه در محدوده ۲۰ تا ۲۰۰ سکه با تاریخ تحویل سال ۱۳۹۷، لازم است ضمن مراجعه به سامانه عملیات الکترونیک مؤدیان مالیاتی، نسبت به ثبت‌نام در این سامانه اقدام کنند.

به گزارش ایسنا، نادر جنتی اعلام کرد: خریداران سکه باید با مراجعه به نشانی اینترنتی **www.tax.gov.ir** کد ملی خود را در بخش «مالیات مقطوع دریافت‌کنندگان سکه» وارد کنند و در صورتی‌که مشمول مالیات سکه بودند، برای پرداخت مالیات اقدام به ثبت‌نام کنند.

وی با بیان اینکه خریداران سکه تا حداکثر ۲۰۰ عدد در سال ۱۳۹۷، مشمول مالیات مقطوع شده‌اند، گفت: اشخاصی که بیش از ۲۰۰ سکه خریداری کرده‌اند، مشمول مالیات مقطوع نیستند اما باید تا پایان خرداد ۱۳۹۸ اظهارنامه مالیاتی مربوط به این فعالیت را ارائه کنند.

به گفته جنتی، براساس قانون مالیات‌های مستقیم همه اشخاص حقیقی و حقوقی که در کشور درآمدی کسب می‌کنند مشمول مالیات هستند مگر اینکه در قانون به صراحت برای آنها معافیت در نظر گرفته شده باشد.

طبق اعلام سازمان امور مالیاتی، نحوه تعیین مالیات مقطوع برای خریداران سکه که طی سال ۱۳۹۷ سکه خود را دریافت کرده‌اند، بدین‌گونه است که تا ۲۰ سکه دریافتی مشمول مالیات نیست. مزاد بر ۲۰ سکه تا میزان ۶۰ سکه به ازای هر سکه ۱۵۰ هزار تومان مالیات مقطوع در نظر گرفته می‌شود. ۶۰ تا ۱۰۰ سکه به ازای هر سکه ۲۰۰ هزار تومان و بیشتر از ۱۰۰ سکه تا ۲۰۰ سکه به ازای هر سکه ۲۵۰ هزار تومان مالیات مقطوع تعیین شده است. همچنین چندی پیش سازمان امور مالیاتی اعلام کرد که پرداخت مالیات سکه در چهار قسط امکانپذیر است و عدم پرداخت این مالیات، مشمول جریمه خواهد بود. همچنین چنانچه افراد، سکه‌های دریافتی خود را نفروخته باشند، می‌توانند نسبت به طرح ادعای خود در مراجع دادرسی مالیاتی اقدام و درخواست رسیدگی مجدد کنند.

سفیر ژاپن:

ژاپن آماده همکاری با ایران برای مدیریت آب است

سفیر ژاپن در تهران با بیان اینکه میزان مصرف آب در ایران بسیار زیاد است، گفت ژاپن تجربیات خوبی در مدیریت مصرف آب و استفاده از تکنولوژی‌های جدید دارد که ایران می‌تواند از آنها استفاده کند.

به گزارش ایرنا، میتسو گو سایتو روز سه‌شنبه در همایش مشترک شرکت مهندسی آب و فاضلاب کشور و مرکز همکاری‌های ژاپن و خاورمیانه افزود: ژاپن علاوه بر تجربیات از تکنولوژی‌های نوین برخوردار است که امید می‌رود ایرانیان هم در آینده بتوانند از این نوع تکنولوژی استفاده کنند.

وی گفت: مسئله آب در ایران بسیار حیاتی است و مشکلات زیادی در بخش آب دارد که باید برای رفع آن تلاش شود. این مقام ژاپنی عرضه آب بدون درآمد را یکی از این مشکلات دانست و ابراز امیدواری کرد: ایران در آینده بتواند با استفاده از تکنولوژی‌های نوین ژاپن میزان آب بدون درآمد خود را کاهش دهد.

یوزکی اوکازاکی، معاون مدیر مرکز همکاری‌های ژاپن و خاورمیانه هم در این همایش با اشاره به اینکه سال گذشته متخصصان ژاپن سمینار کابیزن را در چهار شهر ایران برگزار کرد و تجربیات را به اشتراک گذاشت، گفت: امسال هم در زمینه انتقال و توزیع برق جلسه‌هایی را برگزار خواهیم کرد. این نوع جلسات می‌تواند راهکارهای خوبی برای شناسایی مشکلات و نیز انتقال تجربیات بین دو کشور باشد.

این مقام ژاپنی به وقوع سیل در کشورمان اشاره کرد و گفت: متخصصان ژاپنی در این زمینه به ایران آمدند و با برگزاری جلساتی تجربه‌های خود را با متخصصان ایرانی به اشتراک گذاشتند.

رئیس اتاق بازرگانی: بخش خصوصی اپوزیسیون دولت نیست

رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران گفت بخش خصوصی اپوزیسیون دولت نیست و قصد مقابله با آن ندارد. غلامحسین شافعی دیروز در سومین نشست هیات نمایندگان اتاق بازرگانی تهران افزود: بخش خصوصی در معرفی خودش به جامعه موفق نبوده و دیدگاه مردم به این بخش واقع‌بینانه نیست، چراکه احساس عموم مردم این است که افرادی مرفه و بی‌درد فارغ از دغدغه‌های اجتماعی در اتاق بازرگانی دورهم جمع هستند. وی با تأکید بر لزوم تغییر این دیدگاه ادامه داد: باید با معرفی درست خودمان به مردم، پشتیبانی جامعه را از اتاق بازرگانی افزایش دهیم تا در برنامه‌های‌مان توفیق یابیم.

رئیس پارلمان بخش خصوصی با اشاره به جنگ اقتصادی اضافه کرد: فعالان اقتصادی در برابر تیرهایی که از مقابل بر پیکره اقتصاد وارد می‌شود، سینه سپر کرده‌اند و همیشه آماده مبارزه هستند، اما با تیرهایی که از پشت سر بر پیکره اقتصاد کشور وارد می‌شود چطور باید مقابله کرد؟ شافعی تصمیمات نادرست و بی‌توجهی به خواسته‌های فعالان اقتصادی را تیرهایی دانست که از پشت به فعالان اقتصادی اصابت می‌کند.

وی با ابراز تاسف از وضعیت تولید خاطرنشان کرد: سال‌ها سنگ تولید را به سینه زدیم با این حال تولید کوچک شده و تصمیم‌گیران هیچ‌گاه علل آن را بررسی نکرده‌اند. شافعی معتقد است: «دولت گوش شنوا به خواسته‌های بخش خصوصی ندارد و اکثر تصمیمات اقتصادی عجولانه و بدون کارشناسی انجام می‌شود.»



به گزارش ایسنا، همزمان با بروز مشکلات در مجموعه‌های واگذارشده به بخش خصوصی همچون کارخانه نیشکر هفت‌تپه، همه توجهات به سمت نحوه خصوصی‌سازی‌ها جلب شد. خصوصی‌سازی در کشور ما حدود ۱۴ سال است که با هدف افزایش بهره‌وری در بنگاه‌های دولتی آغاز شده اما در عمل به ورشکستگی بسیاری از شرکت‌های واگذارشده منجر شده است.

فروش ۱۴۵ هزار میلیارد تومان اموال عمومی در ۱۴سال
به گفته رئیس سازمان خصوصی‌سازی از زمان تأسیس سازمان خصوصی‌سازی تاکنون بیش از ۱۴۵ هزار میلیارد تومان سهام شرکت‌های دولتی واگذار شده که در این میان ۲۶ هزار میلیارد تومان مربوط به سهام عدالت و ۳۰ هزار میلیارد تومان هم بایست رد دیون دولت بوده و باقی سهام هم به صورت تدریجی، ترجیحی و بلوکی به عموم متقاضیان واگذار شده است. اگر ۳۰ هزار میلیارد تومان را از کل سهام واگذارشده بابت رد دیون دولتی یا بدهکاری‌های دولت کسر کنیم حدود ۱۱۵ هزار میلیارد تومان از سهام دولتی به بخش خصوصی واگذار شده است. واضح است که این رقم بسیار بالا است که می‌توان آن را یک ابرجابه‌جایی در اقتصاد نامید، اما چرا این جابه‌جایی عظیم نتوانسته است موفق باشد سوالی است که بسیاری از کارشناسان پاسخ آن را علاوه بر مسائل مربوط به برگزاری مزایده، در عدم «اهلیت» خریداران این سهام دولتی جست‌وجو می‌کنند.

چرا خصوصی‌سازی انجام می‌شود؟

طبق یک اصل مهم اقتصادی «دولت بنگاهدار خوبی نیست» و به تنهایی نمی‌تواند از عهده رونق یک اقتصاد برآید و بنابراین نیاز است تا کسانی که خود در حوزه‌های مختلف تخصص دارند، بپایند و افسار امور را در دست بگیرند و کسب‌وکار را از دولت تحویل گرفته و متحول کنند. بدیهی است که این تحول را کسی می‌تواند به وجود بیاورد که خود خاک‌خورده آن کسب‌وکار باشد.

مفقود بودن این حلقه در خصوصی‌سازی‌ها امری است که کارشناسان اقتصادی به کرات روی آن تأکید داشتند تا جایی که حتی نمایندگان مجلس شورای اسلامی در ۲۰فروردین‌ماه سال جاری بالاخره بعد از ۱۴ سال با الحاق یک بند به ماده واحده طرح الحاق جز «ز» به بند ۵ ماده ۶ قانون اصلاح موادی از قانون اجرای سیاست‌های کلی اصل ۴۴ قانون اساسی موافقت کردند که براساس آن وزارت اقتصاد (سازمان خصوصی‌سازی) مکلف است دستورالعمل اجرایی روش انتخاب مشتریان استراتژیک و احراز و پایش اهلیت مدیریتی را در واگذاری‌ها رعایت کند.

عضو کمیسیون انرژی مجلس شورای اسلامی گفت در شرایط فعلی تحریم، صادرات برق جایگزین مناسبی برای جبران خلأ احتمالی در بخش درآمدهای نفتی است.

قاسم ساعدی، در گفت و گو با خبرنگار صنعت، تجارت و کشاورزی گروه اقتصادی باشگاه خبرنگاران جوان، با اشاره به اینکه صادرات برق می‌تواند جایگزین درآمدهای نفتی باشد، اظهار داشت: در شرایط فعلی تحریم، مسئولان ذی‌ربط می‌توانند از طرق مختلف برای کاهش درآمدهای نفتی استفاده کنند.

وی با اشاره به اینکه ترکیه و عراق یکی از مهم‌ترین مشتریان برق ایران به شمار می‌روند، افزود: وزارت نیرو در جهت تأمین برق مایحتاج کشورهای همسایه تحرک خوبی را نشان داده است، به طوری‌که نسبت به

نتیجه فروش ۱۴۵ هزار میلیارد اموال ملی چه بود؟

تغییر روش خصوصی‌سازی بعد از ۱۴ سال



است چند نقطه قوت یا دارایی بارزش داشته باشد که هر کدام از آنها برای یک خریدار جذاب باشد.

مشکاتی با بیان اینکه مزایده، مذاکره و اثبات اهلیت‌بخشی از مراحل خصوصی‌سازی به شیوه تعاونی و کنسرسیوم است، گفت که در این شیوه از خصوصی‌سازی دولت خود را با شرایط خریداران سازگار نمی‌کند بلکه این خریداران هستند که مجبورند خود را با شرایط واگذاری‌ها هماهنگ کنند.

هلدینگ‌های تخصصی چاره کار است

این اقتصاددان با بیان اینکه اگر برای مثال در حوزه قند و شکر بخواهیم یک کنسرسیوم کاری دشوار است بر ضرورت ایجاد هلدینگ‌های تخصصی تأکید و اظهار داشت که در این نوع هلدینگ‌های تخصصی به دلیل دانشی که در حوزه‌های تخصصی وجود دارد کمتر ممکن است به سمت فروش زمین یا اموال کارخانه بروند و احتمال اینکه کارخانه یا شرکت واگذارشده را توسعه دهند بیشتر است.

مشکاتی با بیان اینکه اگر برای مثال در حوزه قند و شکر بخواهیم یک واگذاری انجام دهیم، می‌توانیم با ارائه سهام کنترلی به بخش خصوصی دارای تخصص و سهام غیرکنترلی در بازار بورس یک واگذاری معقول انجام دهیم که در بلندمدت نیز این هلدینگ به دلیل تخصصی‌بودن سعی می‌کند تا با انجام اصلاحاتی شرکت خریداری‌شده را احیا کند.

خریداران «هلش» نبودند

به گزارش ایسنا، اهلیت یک اصطلاح اقتصادی است که از کلمه «هل» و به جا بودن می‌آید. در علم اقتصاد اهلیت به این معناست که طرفی که این سهام دولتی را در حوزه‌های مختلف (برای مثال نیشکر) خریداری می‌کند، اصطلاحاً خودش این‌کاره باشد و در جریان فرآیند تولید نیشکر باشد یا قبلاً سابقه مدیریتی در این حوزه را داشته باشد. در این شرایط است که طرف خریدار سهام دولتی می‌تواند به نحو احسن کارخانه واگذارشده را اداره کند تا در نهایت به بهره‌وری موردنظر برسد.

در غیر این صورت خریداران سهام دولتی می‌توانند از امتیازاتی که با قیمت بسیار کمتر از ارزش واقعی خریداری کرده‌اند سرخوش شده و به سوءاستفاده از آن در جهت اهداف شخصی یا زد و بندهای مالی و سفته‌بازانه‌پردازند.

فراموش نکنیم مساله «اهلیت» در اینجا بر قیمت سهام واگذارشده ارجحیت دارد، چراکه همه ما می‌دانیم قیمت برخی کارخانجات و شرکت‌های دولتی بسیار هنگفت است و در کشور هم ابرسرمایه‌دارانی که توان خرید این شرکت‌های بزرگ را داشته باشند زیاد نیستند؛ بنابراین دولت در اینجا با مدارای بیشتری شرکت‌ها را منتقل می‌کند یا حتی ممکن است از طریق بانک‌هایش به خریداران وام هم بدهد. مساله مهم اهلیت است، چراکه زمانی که یک شرکت دولتی از عدم کارایی رنج می‌برد و نمی‌تواند بهره کافی اقتصادی داشته باشد، تنها تخصص و آینده‌نگری یک شخصیت حقیقی است که می‌تواند اوضاع را تغییر دهد و شرکت را در مسیر ترقی اقتصادی قرار دهد.

صادرات برق، جایگزینی مناسب برای درآمدهای نفتی

نیازی به واردات نداریم

سال‌های گذشته با توسعه صادرات و کسب درآمد بیشتر می‌توان حرفی برای گفتن داشت تا خلأ احتمالی در بخش درآمدهای نفتی جبران شود. ساعدی ادامه داد: مسئولان ذی‌ربط در شرایط تحریم از طریق راهکارهای مختلف به دنبال توسعه صادرات هستند که خوشبختانه طی سال‌های تحریم با خلأ قابل توجهی مواجه نبودیم.

به گفته این مقام مسئول، افزایش صادرات برق پشتوانه معقول برای تأمین خلأهای احتمالی در بخش اقتصادی است.

وی ادامه داد: سال گذشته به سبب خشکسالی، بسیاری از نیروگاه‌های برق آبی از کار افتادند، اما امسال به سبب شرایط مساعد اقلیمی تمامی توربین‌ها و نیروگاه‌های برق‌آبی در سراسر کشور فعال هستند و در اوج تولید برق قرار دارند.

یادداشت

اسراف را با «س» بنویسیم

ادامه از صفه اول

با وجود فرهنگ‌سازی‌های متنوع و گسترده فوق، متأسفانه برخلاف تمام آموزه‌های دینی و تاریخی کشور؛ شاخص‌های آماری نشان می‌دهد که ما در هدر دادن منابع غذایی، انرژی و حتی وقت خود به نوعی در سطح جهانی دارای رکورد بوده و پیش‌تاز هستیم و به قول مرحوم گل آقا، آنجاهایی که هم اول نشدیم، حتماً امکانات نداشتیم. متأسفانه اسراف در منابع کشور به حدی است که مصرف سرانه آب، انرژی، دارو، نان و سایر مواد غذایی و صرف وقت برای انجام یک کار معین در ایران چند برابر استانداردهای جهانی است. صریح‌ترین و موکدترین موضع‌گیری‌ها برای توسعه صرفه‌جویی و جلوگیری از اسراف توسط رهبر معظم انقلاب صورت گرفته شده است؛ ایشان می‌فرمایند: «ما مردم مسرفی هستیم، ما اسراف می‌کنیم، اسراف در آب، اسراف در نان، اسراف در وسایل گوناگون و تنقلات، اسراف در بنزین، کشوری که تولیدکننده نفت است، واردکننده فرآورده نفت (بنزین) است! این تعجب‌آور نیست؟! هر سال میلیاردها دلار بدهیم بنزین وارد کنیم یا چیزهای دیگری وارد کنیم برای اینکه بخشی از جمعیت و ملت ما دل‌شان می‌خواهد ریخت و پاش کنند! این درست است؟» ما مردم مسرفی هستیم؛ ما اسراف می‌کنیم؛ اسراف در آب، اسراف در نان، اسراف در وسایل گوناگون و تنقلات، اسراف در بنزین، شاخصی به نام شاخص شدت انرژی وجود دارد؛ یعنی نسبت بین انرژی که مصرف می‌شود، با کالایی که تولید می‌شود؛ که هرچه انرژی که مصرف می‌شود، کمتر باشد، برای کشور سودمندتر است. در این زمینه گاهی نسبت به بعضی از کشورهای پیشرفته، مصرف شدت انرژی ما هشت برابر بیشتر است! اینها اسراف‌هایی است که در جامعه دارد انجام می‌گیرد. اسراف فقط در زمینه فردی نیست؛ در سطح ملی هم اسراف می‌شود. همین برق و انرژی که گفتیم اسراف می‌شود، بخش مهمی از این اسراف در اختیار مردم نیست در اختیار مسئولان کشور است. این شبکه‌های ارتباطی، شبکه‌های انتقال برق، سیم‌های برق، اینها وقتی فرسوده بشود، برق هدر می‌رود. برق را تولید کنیم، بعد با این شبکه فرسوده آن را هدر بدهیم، که بخش مهمی هدر می‌رود یا شبکه‌های انتقال آب اگر فرسوده باشد، آب هدر می‌رود. همانگونه که ملاحظه می‌شود، هشدارها و پیام‌های فوق نشان‌دهنده شرایط متناقض و باورهای موجود و لزوم تجدیدنظر در رویکردهای مصرف‌گرایی و اسراف‌گونه در سطح جامعه است. یک تحقیق آماری از شاخص‌های مصرف برخی از اقلام در کشور، رکوردهای زیر را نشان می‌دهد.

سرانه زمان مکالمه روزانه (دقیقه) ایران چهار برابر میانگین جهانی

میانگین سرانه اقلام دارو در هر نسخه ایران سه برابر جهان

سرانه مصرف سالانه گاز (مترمکعب) ایران سه برابر میانگین جهان

سرانه مصرف روزانه بنزین (لیتر) ایران شش برابر میانگین جهانی

سرانه مصرف روزانه آب (لیتر) ایران دو برابر میانگین جهانی

سرانه مصرف نمک در سال ایران دو برابر میانگین جهانی

سرانه مصرف شکر (واحد کیلوگرم) ایران شش برابر میانگین جهانی

سرانه مصرف سالیانه نان (واحد کیلوگرم) ایران شش برابر میانگین جهانی

در بخش شاخص‌های بهره‌وری انرژی نیز اُمار و اطلاعات بسیار نگران‌کننده است به نحوی که در حال حاضر شدت مصرف انرژی در کشور ۱۶۷ تن معادل نفت خام به ازای هر هزار دلار تولید ناخالص داخلی است، در صورتی که متوسط این مقدار در دنیا ۲۴۰ هزار در کشورهای پیشرفته معادل ۱۰۰ هزار کیلوگرم است. این وضعیت نامناسب در سطوح مصرف نهایی همچون بخش‌های ساختمان و مسکن، حمل و نقل و صنعت نیز مشاهده می‌شود.
قیمت پایین حامل‌های انرژی و عواملی همچون عدم استفاده از تکنولوژی روز در کارخانجات تولیدی، ساختمان‌سازی، کشاورزی

و حمل و نقل باعث شده است که مصرف سرانه انرژی نهایی کشور در مقایسه با سایر کشورهای در حال توسعه بسیار بالا باشد. در بخش مصرف نهایی انرژی، متوسط مصرف در بخش ساختمان و مسکن ایران نیز به ازای هر مترمربع در سال حدود ۵۰۰ کیلووات ساعت اما این رقم در دنیا ۱۶۰ کیلووات ساعت است. در حوزه حمل و نقل و خودروهای تولید ایران نیز متوسط مصرف سوخت ۱۰۰٫۷ لیتر به ازای هر ۱۰۰ کیلومتر مسافت است. این رقم در ژاپن ۴٫۵ لیتر و در اروپا ۵٫۵ لیتر به ازای هر ۱۰۰ کیلومتر است و با توسعه موتورهای سیلندری این رقم به زیر چهار لیتر به ازای هر ۱۰۰ کیلومتر می‌رسد. مقایسه مصرف بنزین در ایران، ترکیه و چین از این نظر مقایسه‌ای جالب است که تعداد جمعیت دو کشور و تعداد خودروهای سبک آنها، تقریباً یکسان است، اما در ایران به ازای هر نفر، ۱۰ برابر هر ترکیه‌ای و

۳ برابر هر چینی بنزین مصرف می‌شود. مصرف انرژی در صنایع غذایی که بهترین صنعت کشورمان است ۲۰۵درصد و در صنایع آجر که بدترین صنایع است ۱۳۰درصد با معیارهای جهانی فاصله دارد. شاخص‌های فوق همراه با سایر شرایط نامناسبی که در زندگی روزمره با آن مواجه هستیم، لزوم یک بازنگری جدی در زمینه‌سازی و فرهنگ‌سازی و ایجاد باورهایی مبتنی بر استفاده بهینه از منابع و توسعه درست مصرف‌کردن را ایجاب می‌کند.
بایبسد با خودمان تعارف نکنیم و قیافه آدم‌های حق به جانب را نگیریم. متأسفانه ما مردمی هستیم که عمدتاً درست مصرف‌کردن منابع رو به پایان‌مان اولویت ما نیست و به نظر می‌رسد حتی برای اتمام منابع‌مان مسابقه گذاشت‌ایم. کشورمان تحت شدیدترین تحریم‌هاست و برای توسعه کشور نیاز به رعایت الزاماتی داریم یکی از این الزامات درست مصرف‌کردن و به عبارتی بهره‌وری است که نتهتای می‌تواند در رشد پایدار اقتصادی مؤثر واقع شود بلکه سرمایه‌گذاری مجدد را نیز به شدت کاهش و امکان توسعه سرمایه‌گذاری پایدار و همه‌جانبه را فراهم می‌کند.
اصولاً با توجه به محدودیت منابع و عوامل تولید و رشد روزافزون نیازها و همچنین کاهش وابستگی اقتصادی و توسعه تجارت و افزایش سطح رفاه اجتماعی؛ باید از منابع موجود استفاده بهینه کرد، بنابراین در همه جوامع بهره‌وری و درست مصرف‌کردن به عنوان یک ضرورت تاریخی و رسالت نسل فعلی قلمداد می‌شود. رهبر انقلاب در بحث تحریم‌ها و اسراف می‌فرمایند: «ببینید اسراف چه کار می‌کند؟ اسراف در نان، اسراف در آب، اسراف در برق، اسراف در مصالح ساختمانی، اسراف در انواع و اقسام کالاهای گوناگون، اسراف در اسباب بازی بچه و در وسایل تجملاتی! عزیزان من این اسراف، همان کاری را با کشور می‌کند که دشمن می‌خواهد او از آن طرف به وسیله نفت، به وسیله تحریم اقتصادی و انواع و اقسام ضربه‌ها، بر ملت ایران ضربه وارد می‌کند، از این طرف هم خود ما با اسراف و صرفه‌جویی نکردن، ضربه او را تکمیل می‌کنیم». در خاتمه، باید بپذیریم درست مصرف نکردن و اسراف در استفاده از منابع در شأن تاریخ غنی و مردم خوب کشورمان نیست. از نگاه راهبردی پدیده اسراف یک پدیده و معضل اجتماعی و فرهنگی است که نه‌تأمین مانع هرگونه برنامه‌ریزی اقتصادی می‌شود بلکه بنیان‌های اقتصاد

هر کشوری را دچار بحران‌های جدی می‌کند، پس: بایبید «اسراف» را با «سین» بنویسیم و باورمان باشد که از حد و اعتدال، تجاوز نکنیم و برای درست مصرف کردن منابع کشورمان رقابت ایجاد کنیم و آن را باور کنیم و به طور مستمر تا نهایده شدن آن پافشاری کنیم و از همین لحظه با صرفه‌جویی در مصرف آب، برق و سایر منابع شروع کنیم. لحظه دیگر دیر است.

مسکن در یک قدمی دلار قرار گرفت



۶۱درصدی معاملات در ۲۰ روز ابتدای خرداد ماه ۱۳۹۸ کارشناسان ظرفیت جهشی برای این بازار متصور نیستند.

قطعا نمی‌توان چهار برابر شدن نقدینگی را در رشد لجام‌گسیخته قیمت مسکن بی‌تاثیر دانست. نقدینگی از حدود ۴۷۰ هزار میلیارد تومان در بهار ۱۳۹۲ به ۱،۹۵۰ هزار میلیارد تومان در اردیبهشت ماه ۱۳۹۸ رسیده و ۴۰۱ برابر شده است. همچنین طبق محاسبات، قیمت مسکن شهر تهران از فروردین ۱۳۹۶ تا اردیبهشت ۱۳۹۸ بالغ بر ۲،۸ برابر شده است. قیمت آپارتمان در تهران در اردیبهشت ماه امسال به میانگین ۱۲ میلیون و ۶۷۰هزار تومان در هر متر مربع رسید که ۱۱۲درصد نسبت به ماه مشابه سال قبل و ۱۷۹درصد نسبت به اردیبهشت دو سال قبل افزایش یافت. این در حالی است که معاملات با ۱۲۰۱هزار فقره ۲۶درصد نسبت به اردیبهشت سال قبل و ۲۶درصد نسبت به اردیبهشت دو سال قبل کمتر شده است.

به نظر می‌رسد در شرایط فعلی بازار مسکن از منطق علم اقتصاد خارج شده است، چراکه با وجود سیر نزولی معاملات، قیمت‌ها مسیر صعودی در پیش گرفته است. همین اردیبهشت ۱۳۹۸ قیمت مسکن با ۱۲،۵درصد رشد ماهیانه، بالاترین نرخ رشد را از سال ۱۳۹۲ تاکنون تجربه کرد.

۶عامل جهش قیمت مسکن در اردیبهشت

قیمت مسکن شهر تهران در اردیبهشت ماه در شرایطی اوج گرفت که تورم ماهیانه ملک در کشور از حدود ۲درصد به ۰،۶درصد رسید و رشد قیمت در پایتخت را بسوال‌برانگیز کرد. کارشناسان دست‌کم شش عامل را در افزایش غافلگیرکننده قیمت مسکن شهر تهران در اردیبهشت ماه مؤثر می‌دانند؛ کمبود شدید فایل‌های دارای قیمت مناسب، نبود چشم‌انداز روشن در بازارهای طلا، ارز و بورس، رشد قیمت کمتر بازار مسکن نسبت به بازارهای یادشده، پایان معافیت صادرات نفت ایران در نیمه اول اردیبهشت، انتظارات تورمی ناشی از سردرگمی بازار و ماهیت مسکن به عنوان یک دارایی مطمئن را در هجوم تقاضا به سمت این بازار در اردیبهشت ماه مؤثر شناخته شده است.

واستطه‌های ملکی از نیمه دوم اردیبهشت ماه اعلام کردند که تقاضا در بازار مسکن فروکش کرده است. خروج سفته‌بازان از بازار در نیمه دوم، فضا

قیمت مسکن با افزایش ۱۸۹درصدی نسبت به فروردین ماه دو سال پیش در حالی به نرخ رشد ارز نزدیک شده که از نظر کارشناسان، محاسبات اقتصادی این بازار براساس نظام عرضه و تقاضا به هم ریخته و تابستان سال جاری باید شاهد ثبات قیمت در این بازار باشیم.

به گزارش ایسنا، رکود مسکن از اوایل سال ۱۳۹۲ تا نیمه دوم ۱۳۹۶ که با ثبات نسبی قیمت همراه بود، به گفته کارشناسان، طولانی‌تر از رکود معمول این بخش طی چهار دهه اخیر بود. معمولاً دوره‌های رکود مسکن بعد از انقلاب اسلامی بین ۱۰ تا ۱۲ فصل طول کشیده است، اما رکود این دوره ۲۱ فصل به طول انجامید و طبیعتاً باید به تدریج شاهد آن می‌بودیم که نرخ رشد قیمت مسکن از تورم عمومی پیشی بگیرد. این اتفاق می‌توانست منجر به این شود که فعالان اقتصادی برای سرمایه‌گذاری در این بازار ترغیب شوند.

ساخت و ساز در رکود ۲۱ ماهه قبل از آذرماه ۱۳۹۶ به حدود یک سوم سال‌های قبل از آن رسیده بود و این نگرانی را ایجاد کرد که فشار تقاضا منجر به رشد قیمت مسکن شود. به هر حال در شرایطی که از اوایل سال ۱۳۹۶ به تدریج نشانه‌های رشد قیمت مسکن بالاتر از نرخ تورم در بازار مشاهده شد و سازندگانی که بیش از چهار سال از این عرصه دور بودند را برای سرمایه‌گذاری امیدوار کرد، به یکباره از آذرماه ۱۳۹۶ شاهد ایجاد تلاطم در بازارهای ارز و سکه بودیم و پیش‌بینی می‌شد که در بازار دیرپذیر مسکن نیز این اتفاق بیفتد. هرچند همان آذرماه ۱۳۹۶ شاهد افزایش ۵۰درصدی معاملات مسکن بودیم که نشان می‌داد نوسان‌گیران، آینده بازار مسکن را صعودی ارزیابی کرده‌اند.

قیمت مسکن ۲،۸ برابر شد

قیمت مسکن شهر تهران در اردیبهشت ماه امسال نسبت به دو سال قبل ۲،۸ برابر شد اما بررسی‌ها نشان می‌دهد سازندگان به دلیل جهش قیمت نهاده‌های ساختمانی، عوارض شهرداری و نبود چشم‌انداز روشن از عایدی سرمایه، هنوز ریسک ورود به این عرصه را نمی‌پذیرند.

در خردادماه ۱۳۹۸ دلار نسبت به فروردین ماه ۱۳۹۶ بالغ بر ۲۳،۸درصد، سکه ۲۸،۳درصد و مسکن ۱۸۹درصد افزایش قیمت داشته‌اند. روی کاغذ، هنوز بازار مسکن از دو بازار رقیب عقب‌تر است اما با توجه به کاهش

سرپرست سازمان توسعه تجارت مطرح کرد:

راهکار بی‌نیازی ایران از پول نفت

سال گذشته را از حدود ۴درصد به بیش از ۵۰درصد اعلام کرد که بر این اساس ایران در جایگاه نوزدهمین اقتصاد بزرگ دنیا قرار دارد.

مودودی در تشریح اُمار تجارت خارجی در دو ماهه نخست سال جاری اظهار داشت: صادرات غیرنفتی ایران در دو ماه نخست اسمال، ۸ میلیارد و ۴۰۰ میلیون دلار بود که در فروردین به دلیل مسائل ناشی از سیل و تعطیلات طولانی‌مدت نوروزی، با کاهش روبه‌رو شد، اما صادرات در مقایسه با رقم ۷،۷ میلیارد دلار مدت مشابه سال گذشته بیش از ۸درصد رشد را تجربه کرده است.

وی درخصوص سهم ایران در بازار عراق و افغانستان گفت: سهم عراق و افغانستان از بازار صادرات غیرنفتی ایران ۱۲ میلیارد دلار است و در حال حاضر سهم صادرات فولادی از کل صادرات غیرنفتی ایران ۳۰،۷ میلیارد دلار، میعانات گازی ۵ میلیارد دلار و صادرات دانش بنیان و محصولات‌های تکنولوژی ۲ میلیارد دلار است.

مودودی افزود: این در حالی است که سهم صنایع کوچک نیز به ۲ میلیارد دلار

وزیر نیروی ایران و الکساندر نواک وزیر انرژی روسیه رسید.

۲ - سند سومین کارگروه همکاری‌های استانی و منطقه‌ای در حاشیه کمیسیون دائمی همکاری‌های تجاری و اقتصادی ایران و روسیه که به امضای رئیس ایرانی کارگروه همکاری‌های استانی و منطقه‌ای و رئیس روسی این کارگروه رسید.

۳ - سند دومین اجلاس گروه کاری همکاری‌های حمل‌ونقل جمهوری اسلامی ایران و فدراسیون روسیه که به امضای معاون وزیر راه و شهرسازی ایران و معاون وزیر حمل‌ونقل فدراسیون روسیه رسید.

۴ - سند ششمین نشست کارگروه آب در حاشیه کمیسیون دائمی همکاری‌های تجاری - اقتصادی جمهوری اسلامی ایران و فدراسیون روسیه که به امضای رئیس طرف ایرانی کار گروه آب همچنین رئیس روسی این کارگروه رسید.

۵ - برنامه اجرای یادداشت تفاهم همکاری در زمینه‌های استاندارد‌سازی و اندازه‌شناسی میان سازمان ملی استاندارد ایران و آژانس فدرال قانونگذاری فنی و اندازه‌شناسی روسیه که به امضای معاون رئیس سازمان ملی استاندارد ایران

سرپرست سازمان توسعه تجارت ایران در ششمین جلسه شورای راهبردی توسعه صادرات غیرنفتی گفت اگر ایران به شاهراه تبادُل کالاهای کشورهای همسایه بدل شود، هیچ نیازی به ارز حاصل از فروش نفت نخواهد بود.

به گزارش ایسنا به نقل از وزارت صنعت، معدن و تجارت، محمدرضا مودودی با اشاره به موقعیت مهم و راهبردی ایران در منطقه و جهان به عنوان دومین کشور دارای بیشترین تعداد همسایه گفت: اگر ایران به شاهراه تبادُل کالاهای کشورهای همسایه بدل شود، هیچ نیازی به ارز حاصل از فروش نفت نخواهد بود.

وی افزود: کشورهای همسایه ایران سالانه یک میلیارد و ۱۱۸ میلیون دلار انواع کالا و خدمات وارد می‌کنند که اگر تنها ۱۰درصد این کالاها و خدمات فنی و مهندسی از ایران تأمین می‌شد، می‌توانستیم سالانه بیش از ۱۲۰ میلیارد دلار صادرات غیرنفتی به کشورهای همسایه داشته باشیم.

سرپرست سازمان توسعه تجارت ایران، افزایش سهم صادرات غیرنفتی در ۴۰

در روزهای گذشته که کارگروه‌ها و کمیته‌های تخصصی با حضور مسئولان و نمایندگان بخش‌های دولتی و خصوصی دو کشور در تهران تشکیل جلسه داده بودند تفاهماتی بین دو کشور در حوزه‌های مختلف اقتصادی، حاصل شد و سندهای همکاری به گزارش تسنیم، دیروز در اصفهان پانزدهمین اجلاس کمیسیون مشترک همکاری‌های اقتصادی جمهوری اسلامی ایران و فدراسیون روسیه به کار خود پایان داد.

در روزهای گذشته که کارگروه‌ها و کمیته‌های تخصصی با حضور مسئولان و نمایندگان بخش‌های دولتی و خصوصی دو کشور در تهران تشکیل جلسه داده بودند تفاهماتی بین دو کشور در حوزه‌های مختلف اقتصادی، حاصل شد و سندهای همکاری به امضا رسید؛ دیروز نیز در روز پایانی در مجموع ۹ سند همکاری به امضا رسید.

۱ - سند پایانی پانزدهمین اجلاس دائمی کمیسیون مشترک همکاری‌های اقتصادی جمهوری اسلامی ایران و فدراسیون روسیه که به امضای رضا اردکانیان

سکه و ارز

کارمزد ارسال پیامک به مشتریان بانکی

۱۲هزار تومان شد

برخی بانک‌های کشور با ارسال پیامک به مشتریان اعلام کردند که جهت سرویس پیامک بانکی در سال ۹۸، مبلغی معادل ۱۲۰ هزار ریال را ظرف هفته آینده از حساب آنها برداشت خواهند کرد. به گزارش خبرنگار مهر، برخی بانک‌های کشور با ارسال پیامک به مشتریان خود، پیش‌آگهی بابت کسر هزینه ارائه این خدمات از حساب‌های بانکی را آغاز کرده‌اند.

بر این اساس، هر یک از مشتریان که با مراجعه به شعبه، درخواست ارسال پیامک واریز و یا برداشت وجه از حساب خود را ارائه داده باشند، اکنون باید بابت دریافت این خدمات، ۱۲۰ هزار ریال بپردازند.

البته این بار براساس تجربیات قبلی، بانک‌ها این‌بار پیش از اقدام، تصمیم خود را از طریق پیامک به مشتریان خود اطلاع داده‌اند.

یک متصدی شعب بانکی در گفت‌وگو با خبرنگار مهر، گفت: هزینه ارسال پیامک از سوی نظام بانکی سال گذشته ۱۰ هزار تومان بوده است که امسال به ۱۲ هزار تومان رسیده است.

وی افزود: اگر فردی موجودی کافی در حساب خود نداشته باشد، این امر به منزله انصراف از دریافت خدمات ارسال پیامک بانکی است و به همین دلیل، باید با مراجعه حضوری به شعبه، درخواست اتصال این سرویس را مجدد داشته باشد.

نرخ رسمی ۱۷ ارز کاهش یافت

بانک مرکزی روز سه‌شنبه قیمت ۴۷ ارز را اعلام کرد که براساس آن بهای ۱۸ ارز از جمله یورو افزایش، نرخ ۱۲ ارز ثابت و قیمت ۱۷ واحد پولی افت کرد.

امروز نرخ دلار آمریکا همچنان بدون تغییر، ۴۲ هزار ریال اعلام شد، بهای هر یورو نیز به ۴۷ هزار و ۱۷۹ ریال و پوند انگلیس به ۵۲ هزار و ۶۰۵ ریال رسید.

بانک مرکزی اعلام کرد: هر فرانک سوئیس ۴۲ هزار و ۱۱۰ ریال، کرون سوئد ۴هزار و ۸۱۴ ریال، کرون نروژ ۴هزار و ۸۱۴ ریال، کرون دانمارک ۶ هزار و ۳۱۸ ریال، روپیه هند ۶۰۲ ریال، درهم امارات متحده عربی ۱۱ هزار و ۴۳۷ ریال، دینار کویت ۱۲۸ هزار و ۱۲۴ ریال، یکصد روپیه پاکستان ۲۶ هزار و ۸۸۲ ریال، یکصد بن ژاپن ۳۸ هزار و ۷۶۷ ریال، دلار هنگ‌کنگ ۵هزار و ۳۶۲ ریال، ریال عمان ۱۰۹ هزار و ۲۳۴ ریال و دلار کانادا ۳۱ هزار و ۳۳۴ ریال ارزش‌گذاری شد.

دلار نیوزیلند ۲۷ هزار و ۲۸۳ ریال، راند آفریقای جنوبی ۲هزار و ۸۳۹ ریال، لیر ترکیه ۷هزار و ۱۴۸ ریال، روبل روسیه ۶۵۴ ریال، ریال قطر ۱۱ هزار و ۵۳۹ ریال، یکصد دینار عراق ۳هزار و ۵۱۹ ریال، لیر سوریه ۸۲ ریال، دلار استرالیا ۲۸ هزار و ۷۴۲ ریال، ریال سعودی ۱۱ هزار و ۲۰۱ ریال، دینار بحرین ۱۱۱ هزار و ۷۰۴ ریال، دلار سنگاپور ۲۰ هزار و ۶۴۶ ریال، یکصد تاکای بنگلادش ۴۹ هزار و ۷۳۹ ریال، ۱۰ روپیه سریلانکا ۲ هزار و ۳۷۸ ریال، کیات میانمار ۲۸ ریال و یکصد روپیه نپال ۳۷ هزار و ۴۲۰ ریال تعیین قیمت شد.

یکصد درام ارمنستان ۸هزار و ۷۹۸ ریال، دینار لیبی ۳۰ هزار و ۳۰ ریال، یوان چین ۶هزار و ۶۴ ریال، یکصد بات تایلند ۱۳۳ هزار و ۸۲۴ ریال، رینگیّت مالزی ۱۰ هزار و ۴۰۰ریال، یک هزار وون کره ۳۵ هزار و ۴۵۲ ریال، دینار اردن ۵۹ هزار و ۲۳۹ ریال، یکصد تنگه قزاقستان ۱۰ هزار و ۸۸۹ ریال، لاری گرجستان ۱۵ هزار و ۲۲۹ ریال و یک هزار روپیه اندونزی ۲ هزار و ۹۳۱ ریال تعیین نرخ شد.

افغانی افغانستان ۵۲۵ ریال، روبل جدید بلاروس ۲۰ هزار و ۳۹۳ ریال، منات آذربایجان ۲۴ هزار و ۷۵۸ ریال، یکصد پژوی فیلیپین ۸۰ هزار و ۵۴۳ ریال، سامانی تاجیکستان ۴هزار و ۴۵۰ ریال، بولیوار جدید ونزوئلا ۴هزار و ۲۰۶ ریال و منات جدید ترکمنستان ۱۱ هزار و ۹۹۰ ریال تعیین قیمت شد.

مدیرعامل شرکت بورس اوراق بهادار تهران:

دولت ارز کالاهای اساسی را حذف نمی‌کند

مدیرعامل بورس اوراق بهادار تهران گفت دولت به هیچ عنوان در حوزه کالاهای اساسی دست به حذف ارز ۴۲۰۰ تومانی نمی‌زند.

علی صحرایی در گفت و گو با خبرنگار ایرنا، در واکنش به خبرهای منتشرشده مبنی بر حذف ارز ۴۲۰۰ تومانی و نیز تأثیر آن بر بازار سرمایه گفت: تأیید یا رد چنین اقدامی در حوزه مقام ناظر پولی یعنی بانک مرکزی است، تأثیر اجرای چنین موضوعی در هر صنعت و شرکتي متفاوت با دیگر صنایع خواهد بود.

وی اظهار داشت: دولت ارز ۴۲۰۰ تومانی را برای کالاهای اساسی حذف نمی‌کند و باقی شرکت‌ها متناسب با اینکه عرضه‌کننده محصول هستند از ارز نیمایی استفاده خواهند کرد که به نظر می‌رسد حذف ارز ۴۲۰۰ تومانی نمی‌تواند تأثیر چندانی بر این صنایع داشته باشد.

صحرایی افزود: بازار همزمان با تغییرات نرخ ارز، به لحاظ قیمتی خود را با ارزش‌های جایگزین هماهنگ می‌کند و اکنون هم شاهد اجرای بخشی از این کار در بازار هستیم.

مدیرعامل بورس تهران به تأثیر راه‌اندازی بازار مشکل ارزی بر بازار سرمایه اشاره و بیان کرد: راه‌اندازی این بازار زمینه تعیین یک نرخ واحد در بازار را فراهم می‌کند و سبب نظم بخشیدن در بازارهای غیررسمی می‌شود.

وی اظهار داشت: مسئولان حاضر در بورس مشتاق راه‌اندازی بازار متشکل ارزی هستند زیرا با اجرای چنین اقدامی شاهد کاهش سردرگمی و رانت‌بازی‌ها در بازار خواهیم بود.

صحرایی در پایان افزود: با راه‌اندازی بازار متشکل ارزی تمام شرکت‌ها تکلیف معاملات خود را می‌دانند که این موضوع به طور حتم به ایجاد شفافیت معاملات انجام‌شده در بورس کمک خواهد کرد.

بازار اجاره حساب‌های بانکی با هدف پولشویی، فرار مالیاتی و کلاهبرداری در ماه‌های اخیر رونق زیادی یافته که براساس آن ماهانه به ازای هر حساب بانکی مبلغ ۲ تا ۴میلیون تومان به افتتاح‌کنندگان حساب، اجاره پرداخت می‌شود؛ اجاره‌دهندگان از کلاهبرداری و فرارهای مالیاتی میلیاردي که به نام آنها انجام شده بی‌خبر هستند.

به گزارش ایرنا در ماه‌های اخیر، روشی جدید برای کلاهبرداری و دور زدن محدودیت‌های قانونی شایع شده که براساس آن به ازای هر حساب بانکی که همراه با رمز اینترنتی و سایر اطلاعات باشد به دارندگان حساب مبالغی برای اجاره پرداخت می‌شود.

مبلغ اجاره حساب متغیر است اما به طور میانگین برای اجاره‌کردن هر حساب بانکی در هر هفته ۵۰۰ هزار تومان تا یک میلیون تومان پرداخت می‌شود، البته افراد می‌توانند چند حساب بانکی به متقاضی اجاره دهند که براساس آن میزان اجاره نیز چندین برابر می‌شود، در یکی از اطلاعیه‌های اجاره حساب اعلام شده بود که «یک تا بیش از ۱۰۰حساب می‌توانید به ما اجاره دهید.»

با توجه به مشکلات اقتصادی در جامعه، برخی افراد از اجاره دادن حساب‌های بانکی خود استقبال کرده و جست‌وجویی کوتاه در فضای مجازی نشان‌دهنده بازار داغ این کاسی غیرقانونی است.

سازوکار اجاره حساب در فضای مجازی

بازار اجاره حساب بانکی در فضای مجازی برقرار است. متقاضیان این نوع حساب‌ها، افراد بی‌اطلاع و یا نیازمند را با دادن وعده‌های جذاب ترغیب به این کار می‌کنند.

اجاره‌دهندگان حساب باید یک حساب بانکی با موجودی خالی باز کنند و سپس رمز دوم، اینترنت بانک، کارت بانکی، همراه بانک و سایر اطلاعات لازم را در اختیار متقاضیان قرار دهند.

البته بررسی‌ها نشان می‌دهد که بخش عمده‌ای از اجاره‌کنندگان این حساب‌های بانکی، خوش‌حساب بوده و مبلغ اجاره را به‌موقع و به صورت هفتگی یا ماهانه پرداخت می‌کنند.

اما مشکلی که وجود دارد این است که اجاره‌دهندگان حساب

نمی‌دانند چه معاملات و نقل و انتقالاتی از طریق حساب‌های بانکی آنها در حال انجام است.

علت شیوع حساب‌های اجاره‌ای

سابقه حساب‌های اجاره‌ای به سال‌های دور می‌رسد، اما در ماه‌های اخیر پس از اعمال محدودیت‌های قانونی در تراکنش‌های بانکی، وقوع این نوع تخلف شیوع بیشتری یافته است.

همچنین افزایش نظارت بانک مرکزی برای مقابله با پولشویی نیز باعث تشدید این تخلفات شده، زیرا متخلفان ترجیح می‌دهند تراکنش‌های مالی غیرقانونی خود را از طریق حساب‌های بانکی دیگران انجام دهند تا شناسایی نشوند.

علت دیگر گسترش این نوع حساب‌های اجاره‌ای، تلاش برخی فعالان اقتصادی برای فرار مالیاتی است. بدین طریق این افراد می‌توانند از شناسایی درآمدهای خود برای پرداخت مالیات فرار کنند اما عواقبت آن برعهده اجاره‌دهندگان این حساب‌ها خواهد بود.

کلاهبرداری و پولشویی از طریق حساب‌های اجاره‌ای

آماری از تعداد حساب‌های اجاره‌ای در دست نیست، اما جست‌وجویی کوتاه در فضای مجازی نشان‌دهنده رونق رو به گسترش این تجارت سیاه است.

افرادى که اقدام به اجاره‌دادن حساب‌های بانکی خود کرده‌اند، توجهی به کلاهبرداری و پولشویی‌هایی که امکان دارد به نام آنها انجام شود، ندارند که این موضوع دیر یا زود می‌تواند گریبان‌شان را بگیرد. براساس قانون، دارندگان حساب بانکی باید پاسخگوی کلاهبرداری میلیاردي و سایر تخلفاتی باشند که به نام آنها انجام شده است، بنابراین مسئولیت قانونی و حقوقی هر تخلفی که از طریق این حساب‌های اجاره‌ای انجام می‌شود برعهده دارندگان حساب خواهد بود.

هشدار بانک مرکزی

بانک مرکزی پیش از این نسبت به شیوع این نوع تخلف هشدار داده و اطلاعیه‌ای صادر کرده بود. بانک مرکزی در اطلاعیه خود اعلام کرده است: با وجود اینکه کارت بانکی در اختیار هر شخص دیگری باشد،

جزییات جلسه جدید همتی با بانکی‌ها

عملیات بازار باز بانکی در مراحل نهایی برای اقدام است

باید برنامه‌ریزی و اقدامات عملی برای فروش اموال مازاد خود انجام دهند؛ همچنین بانک مرکزی اجرای قانون حاکمیت شرکتی را با هدف سالم‌سازی بانک‌ها به طور جدی دنبال می‌کند.

همتی با رد ادعاهای مطرح‌شده درخصوص کوتاهی بانک‌ها در پرداخت تسهیلات به هموطنان گرمی در مناطق سیل‌زده، از اقدامات بانک‌ها در این زمینه تشکر و بر تداوم روند پرداخت تسهیلات مذکور تأکید کرد. وی همچنین با اشاره به وظایف سایر دستگاه‌های ذی‌ربط در موضوع بازسازی مناطق سیل‌زده خواستار اهتمام آنها در اقدام جدی‌تر و همراهی با بانک‌ها در این زمینه شد.

در ادامه این جلسه مباحثی از سوی مدیران عامل بانک‌ها مطرح شد که متناظر با هر موضوع توضیحات یا دستوراتی از طرف رئیس کل بانک مرکزی ارائه شد.

برگزاری جلسه مشترک ایران و روسیه برای حل مشکلات بانکی تا یک ماه آینده

یک ماه آینده کارگروهی با حضور مسئولان دو طرف برگزار خواهد شد و امیدواریم مباحث و مشکلات موجود در این جلسه حل و فصل شود، چراکه مشکلات نقل و انتقال مانع از پیشروی هرچه مناسب‌تر فعالیت‌های دوطرف خواهد شد.

همچنین در این نشست الکساندر نواک، وزیر انرژی روسیه ایران را شریک مهم و دیرینه روسیه دانست و افزود: توسعه روابط بین دو کشور یکی از عوامل مهم تأمین صلح و ثبات در خاورمیانه است و از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است.

وی با تأکید بر اینکه در پی تسهیل کردیدور سبز گمرگی هستیم، ادامه داد: همزمان با برگزاری کمیسیون مشترک اقتصادی ایران و روسیه دومین همایش تجاری ایران و قفقاز شمالی و کارگروه همکاری‌های استانی دو طرف برگزار شده است که توسعه روابط این مناطق نقش مهمی در افزایش همکاری‌های بین دو کشور خواهد داشت.

مشخصه‌های تراکنش از جمله کم‌دلی در سابقه دارنده حساب مربوطه (افتتاح‌کننده حساب نزد بانک) درج خواهد شد.

بانک مرکزی تصریح کرده است: بنابراین در صورتی که اشخاص نخواهند به لحاظ مبادلات پولی ناشی از معاملات غیرقانونی مورد شناسایی قرار گیرند، با مراجعه به اشخاص کم‌اطلاع از قوانین و مقررات و با جلب رضایت آنان از طریق پرداخت وجوهی ناچیز با استفاده از مدارک آنان اقدام به افتتاح حساب کرده و با اختیار گرفتن کارت بانکی مربوطه تمامی مراودات پولی خود را بابت معاملات نامشروع و غیرقانونی به حساب و به اسم افتتاح‌کنندگان حساب انجام می‌دهند.

بدین ترتیب و بعد از مدتی، افتتاح‌کننده حساب متوجه می‌شود که از طریق کارت بانکی آنها معاملاتی انجام گرفته است که مالیات‌های متعلقه به عهده ایشان محول شده و با برخلاف قانون مبارزه با مالی تروریسم متهم به جرائم مختلفی ناشی از پولشویی شده‌اند.

بانک مرکزی به همه دارندگان کارت‌های بانکی و صاحبان حساب‌های جاری هشدار می‌دهد که از قرار دادن دسته‌چک‌های بانکی و یا کارت پرداخت بانکی در اختیار افراد غیر حتی فروشندگان کالا خودداری کرده و خود را در مظان اتهامات کلاهبرداری، پولشویی، بدهکاران مالیاتی و ... قرار ندهند.

ضرورت همراهی بانک مرکزی و دستگاه قضا برای مقابله با

حساب‌های اجاره‌ای

شیوع این نوع تخلف می‌تواند تلاش‌های انجام‌شده برای ساماندھی نظام نقل و انتقال پول در کشور و مقابله با پولشویی و فرارهای مالیاتی را به چالش بکشاند و حجم پرونده‌های تخلف مالی را در محاکم قضایی حجیم‌تر کند، بنابراین نظام بانکی و قضایی کشور باید سریع‌تر فکری به حال آن کند.

وجود مشکلات اقتصادی در کشور و ناتوانی بسیاری از خانواده‌ها در تأمین معیشت می‌تواند بسیاری از افراد نیازمند و ناآگاه را به سوی این نوع درآمدهای سهل‌الوصول سوق دهد.

نماگر بازار سهام



قیمت دلار به چند تومان می‌رسد؟

دلار در بازه یک‌ماهه افت بیش از ۱۷درصدی را تجربه کرد که به عقیده بسیاری از کارشناسان اقتصادی کاهش انتظارات تورمی در جامعه باعث کاهش قابل توجه قیمت ارز از جمله دلار در بازار شد، اما این‌روزها مجدد روند صعودی به خود گرفته است و بیش از ۱۳ هزار و ۵۰۰ تومان در بازار آزاد معامله می‌شود.

به گزارش تجارت نیوز، البته برخی از تحلیلگران بازار سرمایه معتقدند که با وجود تورم، رشد حجم نقدینگی، کاهش احتمالی صادرات و کسری بودجه ۱۲۰ هزار میلیاردی دولت طی سال جاری قیمت دلار به کمتر از ۹ هزار تومان نخواهد رسید.

سوالی که مطرح می‌شود این است که آیا احتمال کاهش قیمت دلار در بازار است و بازار متشکل ارزی چقدر می‌تواند در ثبات بازار ارز موثر باشد؟ حسینعلی حاجی‌دلیگانی، عضو کمیسیون برنامه، بودجه و محاسبات مجلس گفت: بدون شک تشکیل بازار متشکل ارزی اقدام مثبت و کارشناسانه‌ای است و باعث ثبات بازار ارز خواهد شد، اما تنها احتمال کاهش ناچیز قیمت دلار از این قیمت فعلی وجود دارد.

نماینده مردم شاهین‌شهر، میمه و برخوار در مجلس شورای اسلامی تصریح کرد: نمی‌توان راجع به چشم‌انداز قیمت دلار پیش‌بینی کرد، زیرا قیمت دلار باید براساس حجم عرضه و تقاضا در بازار تعیین شود.

وی ادامه داد: اصلاح چند هفته گذشته قیمت دلار به صورت دستوری و فشار از سوی بانک مرکزی صورت گرفت، معتقدم که در حال حاضر قیمت دلار باید بدون فشار از سوی بانک مرکزی حفظ شود، زیرا اگر فشار دولت بر بازار ارز بیشتر شود ممکن است که مشکلات دیگری برای کشور ایجاد شود.

نماینده مردم شاهین شهر، میمه و برخوار در مجلس شورای اسلامی تصریح کرد: بانک مرکزی نباید دیگر فتر افزایش قیمت دلار را به صورت دستوری فشرده نگه دارد و تنها باید به نظارت بر بازار ارز بسنده کند و اجازه دهد که بازار شرایط اقتصادی خود را داشته باشد تا از این حرکت‌های سینوسی در بازار ارز جلوگیری شود.

این‌نماینده مردم در مجلس دهم افزود: آنچه که حائز اهمیت است اینکه زمانی که مورد تهدید و فشار اقتصادی طرف‌های خارجی از جمله آمریکا قرار می‌گیریم باید حالت آفندی به خود بگیریم.

عضو کمیسیون برنامه، بودجه و محاسبات مجلس گفت: معتقدم هر چقدر میزان فشار آمریکایی‌ها در مقابل قدرت انرژی هسته‌ای ایران بیشتر شود، فشار آمریکایی‌ها بر اقتصاد ایران اثر خواهد گذاشت، اما اگر قدرت انرژی هسته‌ای ما براساس ضوابط بین‌المللی افزایش پیدا کند بدون شک فشار آمریکایی‌ها بر اقتصاد ایران بی‌اثر خواهد شد.

یک کارشناس بازار سرمایه پیش‌بینی کرد:

رشد شاخص بورس بعد از برگزاری مجامع



یک کارشناس بازار سرمایه با تاکید بر اینکه شاخص بورس تا پایان سال جاری حداقل تا ۳۰۰ هزار واحد رشد می‌کند، افزود با توجه به پیش رو بودن فصل مجامع و تقسیم سودهای نقدی چشمگیر بین سهامداران به نظر می‌رسد که بازار بعد از برگزاری مجامع رشد قابل توجهی را خواهد داشت.

مجتبی معتمدنیا در گفت و گو با خبرنگار ایرنا، به دلیل ریزش شاخص بورس در بازار روز گذشته اشاره و بیان کرد: بعد از رشد شدید شاخص بورس در بازار روز یکشنبه دیگر تقاضای چندانی بر روی سهم‌ها به دلیل عرضه‌های سنگین باقی نمانده بود.

وی اظهار داشت: اگر روز گذشته برخی از سهم‌های شاخص‌ساز در مسیر صعودی قرار نمی‌گرفتند بازار ریزش بیشتری را تجربه می‌کرد. معتمدنیا افزود: با توجه به اینکه اکثر سهم‌ها حاشیه سود خوبی را برای سهامداران فراهم کرده بودند، بنابراین منطقی بود تا افراد به منظور ذخیره سود نسبت به فروش سهم‌های خود اقدام کنند.

این کارشناس بازار سرمایه اظهار داشت: به دلیل فشار عرضه بر روی سهم‌ها در روز یکشنبه، این عرضه‌ها به طور کامل انجام نشد و با توجه به فاصله قیمت پایانی با، آخرین معامله سهم، فروش سهم‌ها موقوف به روز دوشنبه شد تا از این طریق فعالان بازار بتوانند سهم‌های در اختیار خود

را با قیمت بهتری به فروش برسانند.

وی با بیان اینکه روز گذشته حجم معاملات در بورس به شدت کاهش یافت، گفت: کاهش حجم تقاضا در بورس ناشی از عدم تقاضا به میزان مناسب در بازار بود که این موضوع زمینه افزایش فشار فروش سهام از سوی سهامداران را فراهم می‌کند.

معتمدنیا افزود: یکی از دلایل عمده این اتفاق را می‌توان قانون جدید سازمان بورس درخصوص ایجاد محدودیت در خرید بدون واریزی در نظر گرفت.

این کارشناس بازار سرمایه با اشاره به اینکه طبق پیش‌بینی‌های صورت‌گرفته روند بازار افزایشی خواهد بود، گفت: با توجه به حرکت بازار از سمت سهم شرکت‌های کوچک به سوی سهم‌های بزرگ، شاخص بیش از اینها ریزش نخواهد داشت.

وی با بیان اینکه سهم گروه خودرویی‌ها به دلیل تجدید ارزیابی‌ها بیش از حد بین خریداران عمومیت پیدا کرد، گفت: هر ریزش گروه خودرویی‌ها منتج به ایجاد روند منفی بر روی بازار می‌شود و نکته قابل توجه اینکه اغلب روند منفی گروه خودرو بیشتر از تأثیر مثبت آن در بازار است.

معتمدنیا اظهار داشت: بازار سرمایه باید به نقطه‌ای برسد که با سهم‌ها

شاخص بورس ۱۰۱۲ واحد افت کرد

بازار دوم ۲۲۸۹ واحد افت را به ثبت رسانند.

براساس این گزارش، در بازارهای فرابورس ایران هم با معامله ۱۲۵۵میلیون ورقه به ارزش ۱۱۸میلیارد تومان در ۱۸هزار نوبت، آیفکس ۱۵واحد رشد کرد و در ارتفاع ۳۰۳۴واحد قرار گرفت.

شاخص بورس در جریان معاملات دیروز بازار سرمایه با کاهش ۱۰۱۲ واحدی مواجه شد. در جریان دادوستدهای روز گذشته بازار سرمایه تعداد ۳میلیارد و ۳۵۶میلیون سهم و حق تقدم به ارزش یک هزار و ۷۱۳میلیارد تومان در ۲۹۰هزار نوبت مورد دادوستد قرار گرفت و شاخص بورس با افت ۱۰۱۲ واحدی در ارتفاع ۲۳۷هزار و ۱۴۷واحد قرار گرفت.

بیشترین اثر منفی بر دامسج بازار سهام در روز جاری به نام شرکت صنایع پتروشیمی خلیج فارس، مخابرات ایران و ارتباطات سیار ایران شد و در مقابل نمادهای معاملاتی فولاد مبارک اصفهان، گسترش نفت و گاز پارسیان و پتروشیمی خارک با رشد خود مانع کاهش بیشتر شاخص بورس شدند.

شاخص‌های اصلی بازار سرمایه هم روز منفی را پشت سر گذاشتند؛ به‌طوری که شاخص قیمت (وزنی - ارزشی) ۲۸۶واحد، کل (هم‌وزن) ۱۷۴واحد، قیمت (هم‌وزن) ۱۹واحد، آزاد شتابور ۲۲۹واحد و شاخص‌های بازار اول ۴۴۴واحد و

مجموع صندوق سرمایه‌گذاری اختصاصی بازارگردانی آرمان اندیش - شماره ثبت ۴۰۰۵۲

به اطلاع سرمایه‌گذاران محترم صندوق سرمایه‌گذاری اختصاصی بازارگردانی آرمان‌اندیش می‌رساند مجمع در خصوص: ۱ تصویب صورت‌های مالی سالانه صندوق منتهی به ۱۳۹۷/۱۲/۲۹. ۲ انتخاب حسابرس. ۳ انتخاب روزنامه کنترالانتشار. ۴ افزایش حق عضویت در کانون کارگزاران بورس و اوراق بهادار. ۵ دریافت تسهیلات تا ۱۰۰ درصد خالص ارزش روز دارایی‌ها. ۶ تغییر کارمزد حسابرس. ۷ سایر موارد برگزار گردید. برای دریافت اطلاعات بیشتر به تارنمای صندوق به نشانی <https://armanandishfund.com> مراجعه فرمایید.

فراخوان مناقصه عمومی
دو مرحله ای ج ۲/ ۹۸

شرکت آب و فاضلاب استان هرمزگان به عنوان دستگاه مناقصه‌گرار در نظر دارد به استناد قانون برگزاری مناقصات به شماره ۱۳۰۸۹۰ مورخ ۱۳/۱/۸۲ مناقصه با موضوع خرید ۱۰۸۰۰ متر لوله پلی اتیلن دوجداره فاضلابی به قطر ۲۵۰ میلیمتر به شرح جدول ذیل با تضمین شرکت در مناقصه به مبلغ ۲۸۲.۰۰۰.۰۰۰ ریال (دویست و هشتاد و چهارمیلیون ریال) به تولیدکنندگان واکذارنماید. از کلیه شرکت‌های صلاحیت‌دار که متقاضی شرکت در مناقصه مذکور هستند دعوت می‌شود از تاریخ درج آگهی به مدت هفت روز کاری یا ارائه معرفی‌نامه کتبی و فیش واریزی به مبلغ ۱.۰۰۰.۰۰۰ ریال به شماره حساب سپهر ۰۱۰۲۹۲۴۹۹۰۰۰۳ بانک صادرات شعبه گلشهر بابت خرید اسناد مناقصه در سلفات اداری به نامور بازگشتی. این شرکت به نشانی بندرعباس - بلوار ناصر - جنب بیمارستان شریعتی مراجعه و اسناد مربوطه را دریافت نمایند. و متقاضی می‌تواند مبلغ ضمانتنامه را به یکی از صور پیش‌بینی شده در آئین نامه تضمین در معاملات دولتی که در اسناد مناقصه درج می‌باشد، ارائه نماید. مناقصه گران پس از دریافت و مطالعه اسناد مناقصه، اسناد مربوطه را تکمیل و در پاکت لاک و مهر شده به دبیرخانه شرکت آب و فاضلاب استان هرمزگان تحویل نمایند، مهلت ارائه پیشنهادهای تا ساعت ۱۳ روزیکشنبه مورخ ۹۸/۴/۲۳ می‌باشد و پیشنهادهای واصله پس از ارزیابی کیفی مناقصه گران و احراز حداقل امتیاز لازم (۶۵) در ساعت ۱۰ روزچهارشنبه مورخ ۹۸/۴/۲۴ در کمیسیون مناقصه بازگشایی خواهد شد و حضور یک نفر نماینده از طرف هر یک از پیشنهاد دهندگان در جلسه بازگشایی پیشنهادها آزاد است. در ضمن علاقمندان می‌توانند به سایت اینترنتی شرکت آب و فاضلاب به نشانی WWW.Abfa.Hormozgan.Com مراجعه نمایند. تلفن تماس: ۰۷۶-۲۳۳۲۵۰۵۸۲-۸۶-۸۷، فاکس: ۰۷۶-۲۳۳۲۵۰۵۸۲-۸۶، شماره: ۰۷۶-۲۳۳۲۵۰۵۸۲-۸۶. هزینه درج آگهی به عهده برنده مناقصه می‌باشد.

ردیف	شرح کالا	مقدار	واحد
۱	لوله پلی اتیلن دوجداره فاضلابی ۲۵۰ میلی متر	۱۰۸۰۰	متر
۲	کوپلر ۲۵۰ م.م. دوجداره	۶۰۰	عدد
۳	واشر کوپلر ۲۵۰ م.م.	۱۳۰۰	حلقه

روابط عمومی و آموزش همگانی شرکت آب و فاضلاب استان هرمزگان

فراخوان مناقصه عمومی یک مرحله ای
با ارزیابی ساده

اداره کل راه و شهرسازی استان آذربایجان غربی در نظر دارد مناقصه عمومی احداث سوله انبار جمعیت هلال احمر شهرستان اشنویه و پایگاه امداد جاده ای شهرستان نقده را از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت برگزار نماید. کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد مناقصه تا ارائه پیشنهاد مناقصه گران و بازگشایی پاکتها از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیک 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. تاریخ انتشار مناقصه در سامانه تاریخ ۹۸/۳/۲۹ می‌باشد. مهلت زمانی دریافت اسناد مناقصه از سایت تا ساعت ۱۹ تاریخ ۹۸/۴/۰۵ مهلت زمانی ارائه مدارک: ساعت ۱۹ مورخه ۹۸/۴/۱۶ اطلاعات تماس دستگاه مناقصه گزار جهت دریافت اطلاعات بیشتر در خصوص اسناد مناقصه و ارائه پاکت ها آدرس: ارومیه بلوار والفجر ۲ نرسیده به فلکه میثم ساختمان شماره ۲ اداره کل راه و شهرسازی تلفن: ۲۸-۳۳۳۷۹۴۲۳

اطلاعات تماس سامانه ستاد جهت انجام مراحل عضویت در سامانه: مرکز تماس ۴۱۹۳۴-۰۲۱
دفتر ثبت نام: ۸۵۱۹۳۷۶۸-۸۸۹۶۹۷۳۷

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۸/۳/۲۹ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۸/۴/۱

آگهی فراخوان مناقصه عمومی

شرکت مجتمع گاز پارس جنوبی در نظر دارد ارقام مورد نیاز خود را با شرایط ذیل از طریق مناقصه عمومی تأمین نماید:

شماره تقاضا و مناقصه	شرح مختصر اقلام درخواستی	مبلغ تضمین شرکت در فرایند ارجاع کار	نوع تضمین شرکت در فرایند ارجاع کار	مبلغ بر آورد مناقصه	تاریخ تحویل اسناد به واجدین شرایط	آخرین مهلت ارائه پیشنهادات	آدرس و تلفن مناقصه گزار
تقاضای شماره BS-۳۴۱۶۸۹۷۱۴۶-O مناقصه شماره ۹۸/۰۳۸	خرید و نصب و راه اندازی تجهیزات پزشکی	مبلغ تضمین شرکت در فرایند ارجاع کار به میزان ۹۸۵/۰۰۰/۰۰۰ ریال می باشد.	تضمین شرکت در فرایند ارجاع کار بصورت یکی از تضمین قابل قبول وفق آیین نامه تضمین شماره ۱۳۴۴۲۰۲/ت ۵۰۶۵۹ ه مورخ ۹۴/۹/۲۳ هیات وزیران می باشد.	۱۹/۷۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال	۹۸/۰۶/۰۲	۱۳۹۸/۰۵/۰۲	استان بوشهر، عسلویه، منطقه ویژه اقتصادی انرژی پارس، شرکت مجتمع گاز پارس جنوبی ستاد مرکزی طبقه دوم اتاق ۲۱۶/۱
					۹۸/۰۶/۲۶	۱۳۹۸/۰۵/۲۶	

مناقصه گران می توانند جهت کسب اطلاعات بیشتر به سایت WWW.SPGC.IR مراجعه و یا با شماره تلفن های ۲۲۹۵-۰۷۷۳۱۳۱۲۳۳۵ تماس حاصل فرمایند.

شماره مجوز ۱۳۹۸.۱۶۹۴

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۸/۳/۲۶ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۸/۳/۲۹

روابط عمومی شرکت مجتمع گاز پارس جنوبی

ظرفیت روابط تجاری با عمان و قطر خیلی بیشتر از وضع فعلی است



شد و در پل‌های تخصصی سطح انتظارات طرفین مشخص خواهد شد. **صادرات ۸۸۰ میلیون دلاری ایران به قطر**

رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت استان تهران هدف برگزاری این همایش را بررسی راه‌های صادرات ایران به این کشورها عنوان کرد و گفت: عمان و قطر در زمینه کالاهای مصرف به ویژه مواد غذایی و مصالح ساختمانی واردکننده هستند که ایران نیز در این دو بخش مزیت دارد، چراکه کالاهای مصرفی تولید ایران با مشابه خارجی قابل رقابت است و با توجه به همسایگی این دو کشور مزیت در دسترس بودن و نازل بودن هزینه‌های حمل و نقل نیز مطرح است.

این مقام مسئول با اشاره به ۱۰ برابر شدن حجم مبادلات تجاری بین ایران و قطر از سال ۸۵ تا ۹۷، صادرات ایران و قطر را حدود ۸۸۰ میلیون دلار در سال و صادرات به عمان را عدد کمتر از این میزان عنوان کرد، اما به گفته وی ظرفیت روابط تجاری با این کشورها خیلی بیشتر از حجم فعلی و قابل گسترش است. صادقی با اشاره به مثبت‌بودن تراز تجاری ایران نسبت به هر دو کشور، خاطرنشان کرد که هدف دیگر برگزاری اینگونه نشست‌ها به حداکثر رساندن حجم روابط با کشورهای همسایه است.

و حمایت‌ها و بسترسازی‌هایی که دستگاه‌های خدمات‌رسان در امر توسعه صادرات غیرنفتی مانند بانک، صندوق‌های بیمه، حمل و نقل دریایی و گمرک می‌توانند انجام دهند بیان می‌شود. تجار نیز ضمن بیان مشکلات و تنگناها از تجربیات تجار فعال در این عرصه استفاده می‌کنند.

رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت استان تهران ادامه داد: در بخشی از این مراسم نیز تجار و بازرگانان گفت‌وگوی متقابل خواهند داشت تا تبادل اطلاعات و برقراری پیوندها صورت گیرد. این فرآیند در نهایت منتج به انعقاد قرارداد برای مبادله کالا، دعوت از سه کشور برای بازدید از مقاصد سرمایه‌گذاری و سرمایه‌گذاری در زمینه‌های جذاب برای شرکت‌کنندگان خواهد شد.

صادقی در ادامه در پاسخ به درخواست طرف عمانی در زمینه ارائه تسهیلاتی در بخش عوارض و مالیات، تصریح کرد: در مبادلات تجاری با کشورهای دوست که هدف تجاری ما هستند، با انعقاد توافق‌نامه‌هایی برای همکاری متقابل نسبت به تعدیل تعرفه‌ها اقدام می‌کنیم که در این زمینه با توجه به اهمیت حمایت از تولید داخل باید ترجیحیاتی را در نظر بگیریم.

وی افزود: در جلسه امروز نکاتی درباره احتمال بالا بودن برخی از تعرفه‌ها مطرح

رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت استان تهران با اشاره به نیاز عمان و قطر به واردات مصالح ساختمانی مواد غذایی و مزیت ایران در تولید این کالاهای مصرفی گفت که ظرفیت روابط تجاری ایران با این دو کشور خیلی بیشتر از حجم فعلی و قابل گسترش است.

به گزارش ایسنا، روز سه‌شنبه نشست آشنایی با فرصت‌های تجاری و اقتصادی کشورهای ایران، قطر و عمان با حضور مسئولان و مدیران ملی و استانی و تجار در محل مرکز همایش‌های صدا و سیما برگزار شد.

در حاشیه این مراسم بدالله صادقی در جمع خبرنگاران با بیان اینکه این همایش برای آشنایی بیشتر بازرگانان ایرانی با بازرگانان عمان و قطر برگزار شده، اظهار داشت: در این نشست فرصت‌های اقتصادی مشترک سه کشور مورد بررسی قرار می‌گیرد و فعالان اقتصادی با این فرصت‌ها آشنایی بیشتری پیدا می‌کنند.

وی با اشاره به وجود زمینه‌های ارتباطی تجاری بین سه کشور ایران قطر و عمان، گفت: در ابتدای این نشست فرصت‌های اقتصادی ما توسط سخنرانان بیان شده و در ادامه فعالان اقتصادی بخش دولتی و خصوصی در پل‌های تخصصی راهکارهای حضور در این بازارها را به شکلی عملیاتی مورد پردازش قرار می‌دهند

اخبار

قیمت مرغ در بازار رو به کاهش است

نرخ هر کیلو مرغ زنده کمتر از ۸ هزار تومان

عضو هیات مدیره کانون سراسری مرغداران گوشتی گفت امروز نرخ هر کیلو مرغ زنده کمتر از ۸ هزار و مرغ گرم ۱۰ هزار و ۵۰۰ تا ۱۱ هزار تومان است.

برومند چهارآیین، در گفت‌وگو با باشگاه خبرنگاران جوان، با اشاره به اینکه قیمت مرغ در بازار همچنان رو به کاهش است، اظهار داشت: امروز نرخ هر کیلو مرغ زنده درب مرغداری به جز استان سیستان و بلوچستان کمتر از ۸ هزار و مرغ آماده به طبخ در خرده‌فروشی‌ها ۱۰ هزار و ۵۰۰ تا ۱۱ هزار تومان است.

وی با اشاره به اینکه وضعیت بازار مرغ مطلوب نیست، افزود: با توجه به افزایش چند برابری قیمت واکسن و ریزمغذی‌ها، مرغداران با معضل جدی در تامین نهاده‌ها روبه‌رو هستند که این امر کاهش جوجه‌ریزی در واحدهای مرغداری را به همراه داشته است.

چهارآیین ادامه داد: زمانی که مرغ با قیمت‌های غیرمنطقی در بازار عرضه می‌شود، بدهیی است که مرغدار به استمرار روند تولید تمایلی نداشته باشد.

به همین دلیل امیدواریم هرچه سریع‌تر نرخ مصوب مرغ اعلام شود تا مرغداران به استمرار تولید دلگرم شوند، در غیر این صورت تبعات کاهش جوجه‌ریزی به ضرر مردم و دولت تمام می‌شود.

این مقام مسئول قیمت مرغ در بازار را پیش‌بینی کرد و گفت: با توجه به ازدیاد تقاضا برای خرید مرغ در روزهای پایانی ماه همزمان با واریز یارانه و حقوق پیش‌بینی می‌شود که قیمت هر کیلو مرغ بین ۳۰۰ تا ۵۰۰ تومان افزایش یابد، البته این افزایش قیمت جوابگوی هزینه تولیدکنندگان نیست.

به گفته وی، استمرار عرضه نهاده با قیمت‌های غیرمتعارف به مرغداران زمینه را برای کمبود عرضه و افزایش قیمت مرغ در ماه‌های تیر و مرداد به همراه دارد.

چهارآیین نرخ واقعی هر کیلو مرغ زنده درب مرغداری را ۹ هزار و ۵۰۰ و مرغ آماده به طبخ در خرده‌فروشی ۱۴ هزار تومان اعلام کرد و گفت: در حال حاضر مرغداران در فروش هر کیلو مرغ ۲ هزار تومان زیان می‌کنند که ادامه این روند و کاهش رغبت مرغداران به امر تولید منجر به انفجار قیمت مرغ در ماه‌های آتی خواهد شد.

عضو هیات مدیره کانون سراسری مرغداران گوشتی با انتقاد از تعلل ستاد تنظیم بازار در اعلام نرخ مصوب بیان کرد: اگرچه قرار بود در ۲۰ خرداد جلسه ستاد تنظیم بازار برای بررسی و اعلام نرخ مصوب با حضور نمایندگان تشکل‌ها تشکیل شود، اما بنا به دلایل نامعلوم این جلسه برای بار دوم به تعویق افتاد.

گره‌هایی که به امید رونق تولید زده می‌شود

قالیبافی یکی از مشاغل خانگی است که علاوه بر ایجاد اشتغال و درآمد برای صاحبان حرفه، می‌تواند سهم مهمی در تحقق رونق تولید داشته باشد.

به گزارش ایسنا، قالیبافی یکی از مشاغل خانگی است که علاوه بر ایجاد اشتغال و درآمد برای صاحبان حرفه، می‌تواند سهم مهمی در تحقق رونق تولید داشته باشد که لازمه رسیدن به این هدف حمایت از بافندگان در تامین مواد اولیه و مهم‌تر از آن بازار فروش محصولات است.

در سال‌های نه‌چندان دور قالی‌بافی و تولید فرش دستباف از جمله مشاغلی بود که در سطح خانگی و کارگاهی می‌توانست چرخ زندگی خانواده‌ها را بچرخاند و عده‌ای بر حسب علاقه این حرفه و هنر دستی را به عنوان شغل خود انتخاب می‌کردند.

حلیمه جمالی در گفت‌وگو با ایسنا، اظهار داشت: همانند گذشته نمی‌توان از قالیبافی دستباف انتظار کسب درآمد را داشت زیرا هزینه تامین مواد اولیه از جمله نقشه و نخ بسیار بالاست و همین امر در قیمت تمام‌شده تاثیر دارد و در نهایت نیز فروش چشمگیری را در بازار نداریم.

رئیس اتحادیه فرش دستباف شهرستان بندرانزلی با بیان اینکه حضور در نمایشگاه‌های مختلف و معرفی تولیدات قالیبافان شهرستان به صورت جدی مورد توجه قرار دارد، تاکید کرد: حضور در نمایشگاه نیز تاثیر چندان در فروش فرش و تابلو فرش‌های بافته‌شده ندارد و معمولاً بیشتر فعالیت‌ها به صورت سفارشی از سوی خریداران خرد و علاقه‌مندان به فرش دستباف و آشنایان است.

رئیس اتحادیه فرش دستباف شهرستان بندرانزلی با اشاره به نام‌گذاری امسال که «رونق تولید» است، گفت: تحقق این مساله علاوه بر حضور حداکثری فعالان مشاغل به ویژه در حوزه مشاغل خانگی، نیاز به فراهم بودن بازار فروش دارد تا با تامین هزینه‌های تولید و برگشت سرمایه بتوان با انگیزه و رغبت بیشتری کارهای جدید و حتی بیشتر را انجام داد.

جمالی با بیان اینکه اتحادیه فرش دستباف از سال ۷۸ در شهرستان بندرانزلی تشکیل شد، تصریح کرد: تا اوایل سال ۹۴ بیش از ۹۰۰ نفر تحت عنوان قالیباف را توانست تحت پوشش بیمه تامین اجتماعی قرار دهد.

وی با بیان اینکه از سال ۹۴ که بیمه جدید صورت نگرفت، افزود: با بازرسی‌های صورت‌گرفته، بیمه افرادی که فعالیت نداشتند لغو شد همچنین به دلیل درآمد پایین این حرفه شاهد ریزش تعدادی از بیمه شده‌ها بودیم که بیشتر از بین آقایان که دارای مشاغل دیگر بودند، صورت گرفت.

صنعت پوشاک کشور مشکل تامین مواد اولیه دارد

۹۰درصد دکمه‌های لباس وارداتی است

وی با تاکید بر اینکه دولت می‌توانست در شرایط فعلی با حمایت از تولیدکنندگان داخلی بستر لازم را برای توسعه آنها به کار گیرد، گفت: تحریم همیشه یک شرایط مناسبی را برای پیشرفت تولیدکننده داخلی فراهم آورده است، اما در شرایط فعلی تحریم‌های داخلی در کنار تحریم‌های خارجی امکان فعالیتی را برای تولیدکننده داخلی گرفته است. به نوعی همه تصمیم‌ها سیاسی شده و کسی توجهی به رفع مشکلات تولیدکنندگان ندارد.

این عضو هیات مدیره اتحادیه تولیدکنندگان و فروشنندگان پوشاک تهران با بیان اینکه جالب اینجاست ما برای تولید محصول با کمبود لایی پارچه مواجه هستیم، گفت: در گر دبا ف ۹۰درصد مواد اولیه از داخل کشور و در پنبه و نخ ما ۷۰درصد ما نیازمند واردات هستیم، علاوه بر این در پارچه‌های تخت نیز به دلیل عدم سرمایه‌گذاری در این حوزه ۷۰درصد وابسته به واردات شده‌ایم. جالب اینجاست ما ۹۰درصد دکمه‌های کشور را از چین وارد می‌کنیم.

این عضو هیات مدیره اتحادیه تولیدکنندگان و فروشنندگان پوشاک تهران با اعلام اینکه در حال حاضر کمبود نقدینگی واحدهای تولیدی و عدم توسعه سرمایه‌گذاری به همراه افزایش قیمت تمام‌شده نظم بازار را به هم ریخته است، تصریح کرد: امروز تولیدکننده با تمام سختی‌ها مشغول تولید است، اما در نهایت چون قدرت خرید مردم نیز کاهش پیدا کرده در چرخه نهایی قادر به فروش محصولات نیست.

وی در ادامه صحبت‌های خود با بیان اینکه پیش از این با وجود اعمال تحریم‌ها بخش خصوصی از طریق میانبرهای خاص خود جا به جایی ارز را انجام و مواد اولیه موردنیاز خود را تهیه می‌کرد، اظهار داشت: امروز با محدودیت‌های فعلی بخش خصوصی حتی نمی‌تواند با ارز آزاد مواد موردنیاز خود را تهیه کند. علاوه بر این فقط دولت تمرکز خود را به تامین درآمد از طریق فشار مالیاتی و گمرکات کرده است.

یک عضو هیات مدیره اتحادیه تولیدکنندگان و فروشنندگان پوشاک تهران با اعلام اینکه در ۴۰ سال گذشته چالش امروز کمبود مواد اولیه برای صنایع کشور سابقه نداشته است، گفت ۹۰درصد دکمه‌های لباس وارداتی است و لایی پارچه برای دوخت نداریم. مجید افتخاری در گفت‌وگو با تسنیم، با اشاره به اینکه در سال رونق تولید هنوز هیچ اقدامی برای کمک به صنایع مختلف کشور از جمله صنعت پوشاک از سوی مسئولین صورت نگرفته است، اظهار داشت: واحدها به شدت با کمبود مواد اولیه روبه‌رو هستند به نحوی که در ۴۰ سال گذشته چالش امروز کمبود مواد اولیه برای صنایع کشور سابقه نداشته است.

وی با اعلام اینکه تولیدکنندگان پوشاک، مواد اولیه از جمله نخ برای چرخ فعالیت اولیه خود ندارند، افزود: اغلب مواد اولیه در گیر و دار واسطه‌ها قرار گرفته و تولیدکنندگان مجبور هستند با پرداخت هزینه‌های بسیار بالا مواد اولیه را تهیه و اقدام به تولید محصول کنند.

پشت‌پرده واردات ۲ ماهه کره به اندازه یک سال

واردکنندگان چگونه از حذف ارز ۴۲۰۰ خبر داشتند؟

و کاغذ که از تاریخ ۱۸ خرداد از گمرکات کشور ترخیص می‌شوند، اجرایی شود و محموله‌های ترخیص‌شده تا قبل از تاریخ فوق‌الذکر با ارز ۴۲۰۰ تومان مشمول رصد، پایش و عرضه با نرخ مصوب سازمان حمایت برمیانی ارز ۴۲۰۰ تومانی است.

از آنجایی که آمارهای رسمی گمرک برای ماه اردیبهشت تاکنون منتشر نشده است، معاونت بررسی‌های اقتصادی با استناد بر آمارهای رسمی (برای فروردین ماه) و آمارهای روزانه گمرک (برای اردیبهشت و خرداد) به بررسی واردات بخشی از این اقلام، از ابتدای سال جاری تا ۱۸ خرداد (تاریخ اجرایی‌شدن حذف ارز ترجیحی برای واردات چهار قلم) پرداخته است.

ارقامی که آمارهای روزانه گمرک برای واردات این اقلام نشان می‌دهد مربوط به اقلام عمده وارداتی (۱۵ قلم) در هر روز است که مجموع واردات انجام‌شده برای تعرفه‌های مورد بررسی در این گزارش در بازه زمانی موردنظر می‌تواند به عنوان رقم حداقلی برای واردات آنها در نظر گرفته شود و بدون تردید ارقام قطعی واردات، از مقادیر مزبور، بیشتر است.

جمع‌بندی آمار روزانه گمرک کرده است تا میزان مجموع واردات دو ماه ابتدایی سال جاری مشخص شود.

بنابر این گزارش مقرر شده بود که واردات برخی کالاهای اساسی، از جمله کره، چای و حبوبات، از نیمه خرداد (۱۳ خرداد ۱۳۹۸) از فهرست اقلام وارداتی مشمول ارز ترجیحی ۴۲۰۰ تومانی حذف شوند و صنایع لبنی برنامه فروش محصولات خود با ارز نیمایی (دوبرابر قیمت) داشتند، اما براساس این حجم از واردات قیمت کره نباید به این زودی‌ها در بازار تغییری کند.

در اواخر فروردین‌ماه سال جاری، بعد از اینکه تخصیص ارز ترجیحی ۴۲۰۰ تومانی برای واردات گوشت قرمز منتفی شد، طی نامه‌ای از سوی دفتر برنامه‌ریزی تأمین، توزیع و تنظیم بازار وزارت صمت، در اواسط خردادماه (۱۳ خرداد ۱۳۹۸)، چند قلم کالای دیگر از جمله کره، چای، حبوبات و کاغذ نیز از فهرست اقلام وارداتی مشمول ارز ۴۲۰۰ تومانی حذف شدند.

طبق این تصمیم، مقرر شد که دریافت مابه‌التفاوت ارزی به ازای هر دلار ۴،۸۰۰ تومان از محموله‌های تأمین ارز شده کره، حبوبات، چای

آمار گمرک نشان می‌دهد که واردات کره در دو ماه ابتدای سال جاری به دلیل وجود رانت اطلاعاتی برخی واردکنندگان از سال‌های ۹۷ بیشتر است، به همین منظور با وجود برداشته شدن ارز واردات کره قیمت این محصول حداقل یک سال نباید در بازار مصرف افزایش یابد.

به گزارش تسنیم، براساس جمع‌بندی آمار روزانه گمرک مشخص می‌شود که واردات کره حیوانی در دو ماه ابتدای سال جاری به دلیل وجود رانت اطلاعاتی برخی واردکنندگان از ممنوعیت واردات کره از خردادماه سال جاری افزایش عجیبی داشته است.

در دو ماه ابتدایی سال جاری ۳۵ هزار تن کره حیوانی با ارز ۴۲۰۰ تومانی به کشور وارد شده است که از میزان واردات کره در ۱۲ماه سال گذشته نیز بیشتر است به همین منظور قیمت کره حداقل به مدت یک سال نباید افزایش یابد.

با توجه به اینکه گمرک هنوز آمار جدید ماهانه را منتشر نکرده است، معاونت بررسی‌های اقتصادی اتاق بازرگانی تهران اقدام به

اخبار



تحریم، افزایش ارز و رشد هزینه‌های تولید، عوامل گرانی خودرو

عضو کمیسیون برنامه و بودجه مجلس شورای اسلامی گفت سیاست مجلس دستیابی صنعت خودرو به جایگاه مدنظر و کسب استانداردهای بین‌المللی است.

به گزارش ایلنا، علی قربانی با بیان این که بخش زیادی از قطعات خودروهای ساخت داخل، از طریق واردات تأمین می‌شد، افزود: به‌دلیل فشارهای ناشی از تحریم، افزایش قیمت ارز و رشد هزینه‌های تولید، قیمت خودرو در بازار افزایش یافته است. به گفته وی تولید خودرو در کشور در یک‌سال گذشته به‌شدت کاهش یافت و این امر باتوجه به رشد تقاضای بازار، باعث افزایش قیمت‌ها شد.

قربانی، واردات مواد اولیه را برای قطعه‌سازان داخلی، فرآیندی بسیار دشوار دانست و تصریح کرد: مجلس شورای اسلامی به‌دنبال تسهیل در امر واردات و به‌یود فعالیت تولیدی در قطعه‌سازان است.

وی فعالیت دلان و واسطه‌ها در بازار خودرو را یکی از بزرگ‌ترین مشکلات در این حوزه عنوان کرد و گفت: بسیاری از سودجویان اقدام به خرید انبوه خودرو و دیوی آنها در انبارها با هدف افزایش قیمت کرده‌اند که این امر موجب هجوم نقدینگی به این بازار شد.

عضو کمیسیون برنامه و بودجه مجلس شورای اسلامی افزود: باید وابستگی صنعت خودرو و قطعه‌سازی به بازارهای خارجی کاهش یابد و ظرفیت‌های داخلی بیش از گذشته مورد استفاده و بهره‌برداری قرار گیرد.

قربانی در پایان گفت: جلب اعتماد مردم و افزایش کیفیت قطعات و خدمات از جمله مهم‌ترین اهدافی است که باید مورد توجه قرار گیرد.

انبار هزاران خودرو در پارکینگ‌های ایران خودرو و سایپا

وزیر صنعت تذکر گرفت

نماینده شاهین‌شهر، میمه و برخوار در مجلس شورای اسلامی نسبت به توقف و انبار هزاران خودرو در پارکینگ‌های شرکت‌های ایران خودرو و سایپا به وزیر صنعت، معدن و تجارت تذکر داد. به گزارش خبرگزاری تسنیم، حسینعلی حاجی‌دلیگانی نماینده شاهین‌شهر، میمه و برخوار در مجلس شورای اسلامی در تذکر کتبی خود به رضا رحمانی، توقف و انبار هزاران خودرو در پارکینگ‌های شرکت‌های ایران خودرو و سایپا به بهانه کمبود قطعه در حالی که صرفا دستمال کاغذی، آینه و ... ندارند را مصداق بارز ضعف و ناتوانی وزارت صنعت در اعمال نظارت و وظائف قانونی خود دانسته است.

در شرح تذکر نماینده شاهین‌شهر، میمه و برخوار به وزیر صمت آمده است:

«واقعیت این است که مدیریت بازار خودرو در دست دلان و واسطه‌هایی است که فقط به منافع نامشروع خود می‌اندیشند و بعضی مدیران این صنعت مجری دستورات آنها هستند و ظاهرا وزارت متبوع جنابعالی صرفا نقشی جز نظاره‌گری و تماشا ندارد. لازم است در جهت ساماندهی بازار برنامه مناسب ارائه و اقدام لازم داشته باشید.»

تعرفه جدید خدمات معاینه فنی خودروها و موتورسیکلت‌ها ابلاغ شد

اسحاق جهانگیری، مصوبه هیات وزیران درخصوص تعرفه خدمات صدور گواهی معاینه فنی ماشینی (مکانیزه) خودروها و موتورسیکلت‌ها را ابلاغ کرد.

به گزارش ایلنا، هیات دولت در جلسه ۲۲ خرداد ۱۳۹۸ به پیشنهاد مشترک وزارتخانه‌های راه و شهرسازی و کشور و به استناد قانون هوای پاک، نرخ بهای خدمات صدور گواهی معاینه فنی خودرو (وسایل نقلیه سبک و سنگین) را تعیین کرد.

بر این اساس، نرخ معاینه فنی ماشینی (مکانیزه) خودروهای سبک بنزین سوز، ۳۷۰ هزار ریال برای آزمون‌های آلایندگی، ایمنی و صوتی وسیله نقلیه و خودروهای سبک دوگانه‌سوز ۳۷۰ هزار ریال برای آزمون‌های آلایندگی، ایمنی و صوتی وسیله نقلیه، ۱۰۰ هزار ریال برای بازرسی چشمی قطعات و تجهیزات گازسوز (به جز ۲ مخزن) و ۱۲۰ هزار ریال برای بازرسی چشمی مخزن گاز طبیعی فشرده (سی ان جی) (بدون بازکردن) به ازای هر مخزن در نظر گرفته شده است.

همچنین، مبلغ ۵۷۰ هزار ریال برای آزمون‌های آلایندگی، ایمنی و صوتی وسیله نقلیه خودروهای نیمه سنگین و سنگین گازوئیل‌سوز و مبلغ ۵۷۰ هزار ریال برای آزمون‌های آلایندگی، ایمنی و صوتی وسیله نقلیه، ۱۰۰ هزار ریال بابت بازرسی چشمی قطعات و تجهیزات گازسوز (به جز مخزن) و ۱۲۰ هزار ریال برای بازرسی چشمی مخزن گاز طبیعی فشرده (سی ان جی) (بدون بازکردن) به ازای هر مخزن خودروهای نیمه‌سنگین و سنگین گازسوز به تصویب رسید.

براساس این تصمیم دولت، مبلغ یکصد هزار ریال برای آزمون‌های آلایندگی، ایمنی و صوتی موتورسیکلت بنزین‌سوز در نظر گرفته است.

همچنین نرخ هزینه‌های معاینه فنی خودروها و موتورسیکلت‌ها برای هر بار مراجعه بعدی ظرف ۱۵ روز پس از مراجعه اول، برای خودروهای سبک، نیمه سنگین و سنگین و موتورسیکلت به ترتیب مبلغ ۸۰، ۱۱۰ و ۲۰ هزار ریال تعیین شد.

گفتنی است، بعد از انقضای ۱۵ روز پس از مراجعه اول، مراجعه بعدی به عنوان اولین مراجعه محسوب می‌شود.



کمبود نقدینگی است زیرا خودروسازان بدهی بالایی به قطعه‌سازان دارند و قطعه‌ساز به دلیل کمبود نقدینگی، قادر به تولید قطعه نیست.

دبیر انجمن خودروسازان ایران درخصوص فروش براساس حاشیه بازار گفت: به صراحت اعلام می‌کنم که فروش براساس حاشیه بازار هرگز آغاز و انجام نشد. از بهمن ماه گذشته اعلام شد که به منظور کنترل بازار خودرو، ۲۰درصد از تولیدات خودروسازان، با قیمت حاشیه بازار به فروش فوری تخصیص یابد، اما متأسفانه وزارت صمت اختیار حاشیه بازار را در اختیار هیات مدیره خودروسازی‌ها قرار نداد و مجددا قیمت را به خودروسازان تکلیف کردند؛ مثلاً به سایپا اعلام شد خودروی پراید که قیمت آن در بازار ۴۵ میلیون تومان بود را با قیمت ۳۷ میلیون تومان به فروش رساند. وی افزود: بنده در آن جلسه حضور نداشتم و جلسه بعد به این امر اعتراض کرده و عنوان کردم وقتی که قیمت خودرو پراید در بازار ۴۵ میلیون تومان است چگونه و به چه دلیل خودروساز پراید را براساس حاشیه بازار با قیمت ۳۷ میلیون تومان به فروش رساند؟ چراکه در این صورت اختلاف قیمت ۸ میلیون تومانی وجود خواهد داشت و با توجه به نقدینگی بی‌الا در جامعه که بالغ بر ۱۸۰۰ هزار میلیارد تومان است، پول‌ها به سمت بازار خودرو هجوم خواهد آورد و ظرفیت سایت‌های فروش خودرو ظرف چند دقیقه تکمیل می‌شود.

اول رئیس جمهور درخصوص پرداخت کمک زیان به خودروسازان مکاتبه کردیم که این کمک زیان هنوز پرداخت نشده است.

نعمت‌بخش افزود: بحث ما در کمیته خودرو این بود که با توجه به عدم پرداخت کمک زیان و همچنین زیان روز به روز خودروسازان و نیز عدم تخصیص وام، به خودروسازان اجازه داده شود در قبال تحویل تعهدات، مجاز به پیش‌فروش به همان تعداد و برای سال بعد از آن باشند تا به این روش، نقدینگی برای خودروسازان به وجود آید و چرخ خودروسازی‌ها بچرخد. وی افزود: در حال حاضر حتی اکثر تحویل‌فوری‌های خودروسازان توام با زیان است مثلاً سایپا خودروی پراید را با قیمت تمام‌شده ۳۹ میلیون تومان -که سازمان حمایت آن را استخراج کرده- با قیمت تکلیف‌شده ۳۷ میلیون تومان به فروش می‌رساند. این مسائل، موجب تضعیف نقدینگی خودروسازان شده است.

دبیر انجمن خودروسازان ایران افزود: تقاضای ما تسهیلاتی به مبلغ ۱۵ هزار میلیارد تومان بود که شورای پول و اعتبار، مبلغ ۱۱ هزار میلیارد تومان را تصویب کرد که از این مبلغ، ۴ هزار میلیارد تومان به صورت تسهیلات ریالی در اسفند ۹۷ پرداخت شد و مابقی آن که معادل ۸۴۴ میلیون یورو تسهیلات ارزی بود تا این لحظه پرداخت نشده است. نعمت‌بخش گفت: وجود بیش از ۱۷۰ هزار خودروی ناقص به دلیل

دبیر انجمن خودروسازان ایران اعلام می‌کند که فروش خودروسازان براساس حاشیه بازار، هرگز آغاز و انجام نشد.

احمد نعمت‌بخش در گفت‌وگو با خبرنگار خبرخودرو، درخصوص پیش‌فروش یک خودرو برای سال بعد به ازای تحویل هر خودرو از تعهدات خودروسازان، اظهار داشت: این مساله تقاضای انجمن خودروسازان ایران از کمیته خودرو بوده است که خودروسازان به ازای تحویل هر خودرو از تعهدات خود، بتوانند خودرو جدیدی برای سال بعد از آن پیش‌فروش کنند اما این امر هنوز مصوب نشده است.

وی افزود: دستور وزیر صمت مبنی بر این است که تعهدات تا پایان دی ماه سال گذشته براساس قیمت‌های سابق تحویل داده شود، بنابراین خودروسازان از ناحیه سرکوب مالی سال گذشته و اوایل سال جاری دچار زیان شده‌اند، به طوری‌که گزارش شرکت ایران خودرو نشان از زیان ۸ هزار میلیارد تومانی این خودروساز دارد و برای خودروسازی سایپا نیز احتمالاً، زبانی در همین حدود پیش‌بینی می‌شود.

دبیر انجمن خودروسازان ایران افزود: در اصل ۱۰۱ برنامه پنجم توسعه و بند ۹۰ اصل ۴۴ قانون اساسی، قانونگذار به دولت تکلیف می‌کند، در صورت تعیین قیمت کالایی با قیمتی کمتر از قیمت واقعی، باید به تولیدکننده کمک زیان پرداخت شود. ما با استناد به این قوانین، با معاون

تابستان امسال باتری خودرو گران نمی‌شود

دارد و به همین دلیل همکاران در حال فروش باتری به صورت زیر قیمت هستند. معاون اتحادیه باتری‌سازان کشور تصریح کرد: همکاران تصور می‌کردند مانند سال گذشته با کمبود باتری مواجه خواهیم شد، اما خوشبختانه امسال وضعیت مناسب بوده و با آمادگی کامل در حال ارائه خدمات هستیم.

علی اکبری افزود: تولیدات برای تابستان کافی خواهد بود و واردات نیز انجام می‌شود. اجازه نمی‌دهیم مردم برای تأمین باتری خودرو اذیت شوند یا باتری را گران بخرند. پیش‌بینی می‌شود قیمت باتری در تابستان امسال افزایش نداشته باشد. درواقع، مصرف بالا می‌رود اما

معاون اتحادیه باتری‌سازان کشور اعلام می‌کند که وضعیت خوبی بر بازار باتری خودرو حاکم است و تابستان امسال، همزمان با افزایش مصرف، قیمت باتری افزایش نمی‌یابد.

تقی علی‌اکبری در گفت‌وگو با خبرنگار خبرخودرو، درخصوص افزایش مصرف باتری خودرو در فصل تابستان و تأمین نیاز کشور گفت: مصرف تابستان هنوز آغاز نشده و در حال حاضر باتری به صورت زیر قیمت به فروش می‌رسد، زیرا همکاران عضو اتحادیه، باتری را به تعداد نسبتاً زیاد از کارخانجات خریداری و در انبار نگهداری کرده بودند اما باتری کالایی نیست که قابل نگهداری در انبار باشد و تاریخ مصرف

گلوگاه مشکل خودروهای وارداتی دپوشده کجاست؟

خودروهای دپوشیده در گمرک هستند. دبیر انجمن واردکنندگان خودرو درباره کاهش قیمت با ورود خودروهای دپوشیده در گمرکات به بازار تشریح کرد: ورود این خودروهای موجود در گمرکات به بازار تأثیری بر قیمت خودرو ندارد، چراکه با محاسبه مابه‌التفاوت نرخ ارز و هزینه‌هایی که سازمان حمایت اعلام می‌کند قیمت نهایی همین قیمت فعلی خودروهای وارداتی خواهد بود.

دادفر با تأکید بر اینکه با توجه به نرخ ارزی که قرار است مابه‌التفاوتش پرداخت شود تأثیر زیادی بر ورود خودروهای موجود در گمرکات و کاهش قیمت خودروهای وارداتی ندارد، تصریح کرد: اما همین که عرضه در بازار شکل بگیرد باعث کاهش قیمت خودروهای وارداتی بین

دبیر انجمن واردکنندگان خودرو درباره گلوگاه مشکل خودروهای دپوشده گفت در حال حاضر گمرک و ستاد سوخت گلوگاه حل مشکل خودروهای دپوشده در گمرک هستند.

مهدی دادفر در گفت‌وگو با خبرنگاری آنا، درباره تعداد خودرو و نوع برندهایی که در گمرک دیو شده است، گفت: حدود ۱۵ هزار خودرو در گمرک با برندهایی ازجمله کیا، هیوندا، میتسوبیشی، رنو، تویوتا، بی ام و، سانگ‌یانگ و ... همه معطل هستند تا شرایط برای ورود به کشور فراهم شود.

وی با بیان اینکه گلوگاه مشکل خودروهای دپوشده کجاست؟ تصریح کرد: در حال حاضر گمرک و ستاد سوخت گلوگاه حل مشکل



ایجاد ۱۲هزار فرصت شغلی کارآفرینی برای ایثارگران در سال ۹۷

مدیرعامل صندوق اشتغال و کارآفرینی ایثارگران گفت در سال ۹۷، به توجه به تسهیلات مالی و خدمات بنیاد شهید، برای ۱۲هزار نفر از ایثارگران، زمینه خوداشتغالی و کارآفرینی ایجاد شد.

رضا ریاحی، مدیرعامل صندوق اشتغال و کارآفرینی ایثارگران در گفت‌وگو با خبرنگار مهر، درخصوص وام‌های اعطایی بنیاد شهید به ایثارگران گفت: خوشبختانه با تصویب شورای پول و اعتبار، میزان وام قرض‌الحسنه ایثارگران برای طرح‌های خوداشتغالی از ۲۰میلیون به ۵۰ میلیون تومان افزایش یافت و این موضوع به بانک مرکزی ابلاغ شده است.

وی افزود: پس از سپری‌شدن مراحل اداری، ایثارگران کارآفرین می‌توانند با مراجعه به شعب بنیاد شهید، از این تسهیلات بهره‌مند شوند.



آفت اکوسیستم استارت‌آپی؛ از منتورنماها تا دنیای خوش آب و رنگ استارت‌آپی

با داغ‌ترشدن فضای استارت‌آپی ایران، وضعیت مشاوره‌گرفتن یا به‌اصطلاح منتورینگ هم شرایط خاصی پیدا کرده که باید بررسی شود. اکوسیستم استارت‌آپی ایران مدت زیادی نیست پا گرفته، ولی پیشرفت‌ها و موفقیت‌های زیادی کسب کرده است. بااین‌حال، سختی‌هایی هم به خود دیده که تنش‌های بسیاری به آن وارد کرده است. این سختی‌ها که دامنه وسیعی از تأثیر تحریم‌ها و فیلترینگ و تعاملات ارزی است و عواملی بیرونی دارد، در بخش‌های دیگری هم صورتی داخلی دارد. این موضوعات مختلف می‌تواند بر حلقه‌های زنجیر اکوسیستم تأثیر منفی بگذارد و حتی به ازبین‌رفتن استارت‌آپ یا صدمه به بدنه اکوسیستم منجر شود؛ موارد مختلفی که یکی از آنها فضای استفاده از منتورها یا به‌قول استارت‌آپی‌ها منتورشپ است.

بیشتر افرادی که تصمیم می‌گیرند وارد فضای استارت‌آپی شوند عمدتاً با ایده‌ای جذاب، ولی تجربه کم وارد این فضا می‌شوند و تلاش می‌کنند در فضای پر از مشکل استارت‌آپی خیلی زود تیم تشکیل دهند و رشد کنند و به موفقیت برسند. طبیعی است که در فضای پرتلاطم استارت‌آپی برای موفقیت باید همه یا اکثر جنبه‌های مختلف این حوزه را به‌خوبی دید و برای مشکلات بر سر راه تصمیم درستی اتخاذ کرد. این تصمیم‌ها باتوجه‌به ناآگاهی درباره صورت‌مسئله می‌تواند ریسکی باشد و مسائل زیادتری برای استارت‌آپ ایجاد کند؛ مسائلی از جنس مارکتینگ، حقوقی، مدیریت محصول و موارد مشابه دیگر.

برای کم‌کردن این ریسک و مدیریت درست آن، صاحبان کسب‌وکار از مشاور یا منتور استفاده می‌کنند. واژه مشاور سال‌های زیادی است که در فضای کسب‌وکار شنیده می‌شود و اکثراً با آن آشنایی هم داریم. ولی منتور واژه‌ای است که شاید همین چند سال اخیر با ورود فرهنگ و فضای استارت‌آپی به‌گوش می‌رسد و شاید آشنایی دقیقی با آن وجود نداشته باشد. همین امر هم باعث شده از منتورهای خوب تا منتورنماهای نابلد استارت‌آپی فضایی برای عرضه تجربه یا حرف‌های خوش‌آب‌ورنگی پیدا کنند که انتخاب نادرست منتورها ممکن است به هزینه‌های گزافی مثل ازبین‌رفتن استارت‌آپ منجر شود.

فضای منتورینگ در اکوسیستم استارت‌آپی ایران چه فرقی با سایر اکوسیستم‌ها دارد؟ اصلاً منتور کیست و چطور می‌توان به یک نفر اطمینان کرد و عنوان منتور به او داد؟ آیا سرمایه‌گذارهای خطرپذیر ما که به‌تازگی بخش زیادی از سرمایه‌گذاران سنتی را بین خود می‌بینند، درک درستی از منتورینگ برای استارت‌آپ‌ها دارند؟

بخش مهمی از منتورها که این روزها در جامعه استارت‌آپی دیده می‌شوند، نه‌تنها تجربه ارزشمندی از فعالیت‌های‌شان در گذشته در دسترس نیست؛ بلکه آنقدر زمان حضورشان در حوزه و ورکشاپ‌ها و کارگاه‌هایی که یا خود برگزار می‌کنند یا سخنران و میهمان آن رویداد هستند، زیاد است که زمانی برای تجربه‌کردن یا یادگیری بیشتر برای‌شان باقی نمی‌ماند و فقط آنچه باقی است، صورتی ظاهری از منتور خوب است.

موانع تسهیل صدور مجوزهای کسب و کار در ایران بررسی شد

آموزش و حقوق شهروندی معاونت حقوقی رئیس‌جمهور، جلسه بررسی موانع حقوقی تسهیل کسب‌وکار در ایران با حضور معاون حقوقی رئیس‌جمهور، سرپرست امور پژوهش‌های حقوقی معاونت تحقیقات،

آموزش و حقوق شهروندی و نماینده دفتر مطالعات اقتصادی مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی و برخی از پژوهشگران برگزار شد.

به گزارش مهر، در ابتدای این نشست، امین جعفری سرپرست امور پژوهش‌های حقوقی، گزارشی از اقدامات پژوهشی انجام‌شده در حوزه قوانین و مقررات بهبود محیط کسب و کار در ایران ارائه دادند.

در ادامه جلسه احمد مرکز مال‌میری عضو دفتر مطالعات اقتصادی مرکز پژوهش‌های مجلس نیز به ارائه گزارش نحوه عملکرد هیات مقررات‌زدایی و تسهیل صدور مجوزهای

کسب‌وکار پرداخته و ضمن انتقاد از ترکیب، ساختار و مصوبات این هیأت، ضرورت بازنگری درخصوص ساختار این هیأت را گریزناپذیر دانستند. مرکز مال‌میری اضافه کردند: علی‌رغم تلاش قوای مقننه و مجریه برای

کسب و کار

مدیر ناسا پاسخ می‌دهد:

بازگشت انسان به ماه چقدر هزینه دارد؟

بالاخره ناسا بر آورد هزینه نهایی برای پروژه سفر به ماه را اعلام کرد. به گفته جیم برایدنشتاین مدیر ناسا، ۲۰ تا ۳۰ میلیارد دلار بود است تا بتوان انسان را به سطح ماه بازگرداند. این هزینه در واقع مازاد بر بودجه سالیانه ناسا بوده و البته قرار است هزینه پروژه آرتمید پنج سال آینده تامین کند. به گزارش ورج، اولین‌بار است که ناسا از هزینه مورد نیاز برای پروژه جاه‌طلبانه خود صحبت کرده است. آرتمیس نام گرفته قرار است انسان را تا سال ۲۰۲۴ بر سطح ماه فرود بیاورد. پیشتر رئیس‌جمهور ۲۱ میلیارد دلار و کاخ سفید ۶٫۶ دلار بودجه برای این پروژه درخواست کردند که تا سال ۲۰۲۰ به ناسا پرداخت شود. با این حال برایدنشتاین گفته که همه این مبلغ در پرداخت اولیه برای شروع پروژه آرتمیس خواهد بود. براساس تخمین‌ها اینطور به نظر می‌رسد که ناسا در بازه پنج ساله آینده، سالیانه میلیارد دلار بودجه اضافی نیاز خواهد داشت تا بتواند پروژه ماه را پیش ببرد. البته برایدنشتاین قید نکرده که از این پول دقیقاً در چه بخش از پروژه استفاده خواهد شد. همه اینها در حالی است که کاخ سفید بودجه ۱٫۶ میلیارد دلاری را از محل فاند «پل گرنٔ» که هزینه دانش‌آموزان قشر ضعیف را تامین می‌کند، درخواست کرده و این مساله به مذاق بسیاری از قانون‌گذاران آمریکا خوش نیامده است. سناتور هریس در تویییتی در مورد این موضوع گفت: بیش از ۸ میلیون دانش‌آموز و دانش‌جوی کم‌درآمد روی این فاند حساب باز کرده‌اند. در دانشگاه‌یانی داریم که وعده‌های غذایی و جای خواب‌شان را از دست داده‌اند چراکه نمی‌توانند از پس مخارج روزافزون کالج‌ها بر بیایند. با این اوصاف به نظر می‌رسد موفقیت آرتمیس به تأیید بودجه اضافه برای آن بستگی دارد. در صورتی که مبالغ کمکی به دست ناسا احتمالاً این آژانس فضایی مجبور باشد سایر پروژه‌ها و برنامه‌هایش را محدود کرده تا هزینه‌های موردنیاز برای آرتمیس را تامین کند. از گفته‌های بیل گرشتنمایر مدیر بخش اکتشافات انسانی ناسا برمی‌آید این آژانس خود را برای کاهش هزینه‌ها در بخش‌های دیگر و بودجه آن به آرتمیس آماده کرده، چراکه آنها احتمال می‌دهند کنگره با تمام بودجه در خواستی موافقت نکند. با این حال برایدنشتاین مایل نیست برنامه‌های دیگر ناسا را برای فرستادن انسان به ماه قربانی کند، اما به هر حال گرفتن تأیید برای دریافت این بودجه از کنگره چالش اصلی ناسا در ابتدای راه پروژه آرتمیس باشد. اینکه بودجه ناسا برای ماموریت‌های آپولو در دهه ۶۰ میلادی افزایش چشمگیری خاطر اوج‌گرفتن جنگ سرد در آن زمان بود و باید دید در شرایط سیاسی و اقتصادی اکنون، تامین هزینه‌های لازم برای فرود روی ماه امکان‌پذیر خواهد بود.



بهره‌مندی ۱۰۰۰ نفر از تسهیلات سربازی تخصصی شرکت‌های دانش‌بنیان

افراد فعال در شرکت‌های دانش‌بنیان، شرکت‌های مستقر در مراکز رشد و پارک‌های علم و فناوری در نظر گرفت که به سه شکل انجام پروژه جایگزین خدمت در دستگاه‌های دفاعی و دولتی، امریه در شرکت دانش‌بنیان و انجام پروژه در شرکت دانش‌بنیان اجرایی شده است.

همچنین لازم است ذکر شود که طرح جذب سربازان وظیفه در قالب امریه صرفاً برای افراد فعال در شرکت‌های دانش‌بنیان قابل اجراست و فرد باید فارغ‌التحصیل مقاطع کارشناسی و بالاتر باشد. به علاوه متقاضی استفاده از طرح سرباز امریه نباید دارای برگ اعزام به خدمت با مهر غیبت باشد.

در اجرای طرح جایگزین خدمت برای دستگاه‌های دفاعی و دولتی نیز فرد متقاضی پس از احراز امتیازهای لازم، به ستاد کل

نیروهای مسلح معرفی می‌شود و بعد از اجرای پروژه پژوهشی موردنیاز یکی از سازمان‌های دفاعی یا دولتی کشور، کارت پایان خدمت خود را دریافت می‌کند.

با توجه به اهمیت و نقش نیروی انسانی کلیدی و فعال در شرکت‌های دانش‌بنیان و فناوری و در راستای اجرای تسهیلات سربازی نخبگان فناوری توسط مرکز شرکت‌ها و موسسات دانش‌بنیان معاونت علمی و فناوری

ریاست جمهوری، از ابتدای اجرای این طرح که از سال ۹۵ بوده تا پایان سال ۹۷، هزار و ۳۵۲ نفر از تسهیلات طرح سربازی نخبگان فناوری مرکز شرکت‌ها و موسسات دانش‌بنیان معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری بهره‌مند شدند.

به گزارش بنیاد ملی نخبگان، با اجرای طرح سربازی نخبگان فناوری که از سال ۹۵ آغاز به کار کرده است این تسهیلات در سال ۹۵ به ۱۴۶ نفر، در سال ۹۶ به ۵۸۴ نفر و در سال ۹۷ به ۶۲۲ نفر اختصاص یافته که در مجموع هزار و ۳۵۲ نفر از این تسهیلات بهره‌مند شده‌اند.

معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری و بنیاد ملی نخبگان به منظور پشتیبانی از فعالیت‌های تخصصی دانش‌آموختگان برتر دانشگاهی که به فعالیت‌های فناوریانه اشتغال دارند، تسهیلات نظام‌وظیفه تخصصی را برای





بانوی کار آفرین پارک فناوری خراسان در میان ۱۰ هنرمند شاخص جهان

پژوهشگر یکی از شرکت‌های دانش‌بنیان مستقر در پارک علم و فناوری خراسان در مسابقات جهانی رامبراند هلند به عنوان یکی از ۱۰ هنرمند شاخص جهان معرفی شد. به گزارش خبرگزاری مهر به نقل از وزارت علوم، گلپسار حیاتی بانوی کار آفرین و مدیرعامل یکی از شرکت‌های دوره رشد مقدماتی مرکز رشد فناوری‌های فرهنگی و زیارتی پارک علم و فناوری خراسان که در هنر کلاژ دارای عناوینی نظیر تعاونی برتر ملی در سال ۹۶ و تعاونی برتر استانی در سال‌های ۹۶ و ۹۷ است، با شرکت در مسابقه جهانی رامبراند هلند توانست در میان ۱۰ هنرمند شاخص جهان قرار گیرد. حیاتی گفت: در تهیه این اثر هنری از ۱۰۰ هزار قطعه میلی‌متری استفاده شده است.

یادداشت

کسب و کارهای دانش‌بنیان ویزیت و عارضه‌یابی می‌شوند

سازمان فضایی و ۲۰۰ استارت‌آپ برگزار کردیم تا سرمایه‌گذاران در آن رویداد با استارت‌آپ‌ها درخصوص ایجاد بازار به مذاکره بپردازند.

وی با بیان اینکه طبق برنامه‌ریزی‌ها بنا داریم ۱۰ رویداد تبادل فناوری را با شهرداری برگزار کنیم، گفت: تاکنون دو رویداد در حوزه پسماندها و آتش‌نشانی برگزار شده و تا پایان سال هشت رویداد دیگر برگزار می‌شود.

کمک به توسعه صادرات دانش‌بنیان

معاون توسعه صندوق نوآوری و شکوفایی از دیگر برنامه‌های صندوق کمک به توسعه محصولات دانش‌بنیان است، گفت: ما طبق برنامه‌ریزی‌ها بسته‌هایی را برای بهتر صادر کردن محصولات دانش‌بنیان برای شرکت‌ها در نظر گرفته‌ایم و با تمام توان و ابزارهای مالی کمک می‌کنیم این اتفاق رخ دهد.

وی تأکید کرد: به عنوان مثال تلاش داریم شرکت‌های دانش‌بنیان محصولات فناورانه خود را در نمایشگاه‌های خارجی به نمایش بگذارند که این می‌تواند زمینه‌ای برای تبادل محصول بین دو کشور افزایش دهند.

حمایت از حضور دانش‌بنیان‌ها در نمایشگاه‌های خارجی

وی با بیان اینکه تاکنون شرکت‌های دانش‌بنیان در ترکیه، آذربایجان و چین محصولات خود را با حمایت‌های صندوق نوآوری و شکوفایی به نمایش گذاشته‌اند، گفت: طی این برنامه در صدد هستیم از شرکت‌های دانش‌بنیان برای حضور در پایگاه‌های صادراتی حمایت کنیم.

ملکی‌فر تأکید کرد: تا سقف ۶۰ میلیون تومان می‌توانیم برای هر شرکت کمک بلاعوض اختصاص دهیم که در نمایشگاه‌های خارجی شرکت کنند.

وی تأکید کرد: همچنین این شرکت‌های دانش‌بنیان می‌توانند برای بازدید از نمایشگاه‌های خارجی تا سقف ۱۰ میلیون تومان از صندوق‌های نوآوری و شکوفایی کمک بلاعوض دریافت کنند.

معاون توسعه صندوق نوآوری و شکوفایی ادامه داد: حمایت از اعزام و پذیرش هیات‌های تجاری به قصد مذاکره با شرکت‌های دانش‌بنیان از برنامه‌های صندوق نوآوری و شکوفایی محسوب می‌شود مشروط به اینکه حداقل پنج شرکت در این هیات‌ها حضور داشته باشند.

همکاری صندوق با صنایع بزرگ برای استفاده از محصولات دانش‌بنیان

وی با بیان اینکه تحریم‌ها و نوسانات ارزی به رقابت‌پذیری صنایع بزرگ کشور کمک می‌کند، گفت: در تلاش هستیم شرکت‌های بزرگ را به واسطه شرکت‌های دانش‌بنیان متصل کنیم.

توسعه فناوری‌های اولویت‌دار در کشور

وی با بیان اینکه ما در صندوق نوآوری و شکوفایی برنامه‌هایی برای توسعه فناوری‌های اولویت‌دار در کشور داریم، گفت: در صدد هستیم ابزارهای مالی و غیرمالی برای حوزه‌های اولویت‌دار مانند انرژی خورشیدی، پسماندها و آب به واسطه فناوری را فراهم کنیم.

وی تأکید کرد: همچنین برنامه‌های ویژه‌ای برای مناطق محروم داریم که در راستای توانمندسازی شرکت‌های دانش‌بنیان این مناطق هستند.

عارضه‌یابی کسب و کار شرکت‌های دانش‌بنیان

معاون توسعه صندوق نوآوری و شکوفایی با بیان اینکه از اقدامات صندوق نوآوری و شکوفایی عارضه‌یابی کسب و کار شرکت‌های دانش‌بنیان است، گفت: این موضوع در حوزه توانمندسازی شرکت‌های دانش‌بنیان است که همچون پزشک خانواده کسب و کار شرکت‌های دانش‌بنیان را ویزیت می‌کند.

مشاوره برای اخذ استانداردهای شرکت دانش‌بنیان

ملکی‌فر با بیان اینکه صندوق لیستی از ۱۵ نمونه از استانداردهای محصولات دانش‌بنیان را تهیه کرده که این قابل تکمیل‌شدن است و شرکت‌ها می‌توانند برای دریافت استانداردها از صندوق نوآوری و شکوفایی مشاوره بگیرند، افزود: شرکت‌هایی که مجوز و تاییدیه‌هایی دارند می‌توانند از این خدمات مشاوره‌ای بهره‌مند شوند.

معاون توسعه صندوق نوآوری و شکوفایی، از برنامه صندوق در راستای حمایت از استارت‌آپ‌ها و شرکت‌های دانش‌بنیان خبر داد.

سیاوش ملکی‌فر افزود: هر استارت‌آپی یک چرخه عمری دارد که تعدادی از استارت‌آپ‌ها می‌توانند به بازار برسند و برخی از آنها نمی‌توانند.

به گزارش مهر، وی درخصوص برنامه‌های صندوق برای استارت‌آپ‌ها گفت: از لحظه شکل‌گیری استارت‌آپ‌ها و ورود آنها به بازار سرمایه صندوق نوآوری و شکوفایی به واسطه صندوق‌های پژوهش و فناوری بسته‌های حمایتی را در نظر گرفته است.

معاون توسعه صندوق نوآوری و شکوفایی افزود: در مرحله اول استارت‌آپ‌ها از طریق کانال و مجرای شتاب‌دهنده‌های دانش‌بنیان مورد حمایت قرار می‌گیرند.

ملکی‌فر با بیان اینکه همچنین تسهیلاتی به استارت‌آپ‌ها برای ورود به بازار سرمایه اختصاص می‌یابد، گفت: این تسهیلات کم‌بهره و قرض‌الحسنه هستند.

وی درخصوص تسهیلات صندوق نوآوری و شکوفایی برای استقرار استارت‌آپ‌ها گفت: تأمین ۷۰ درصد ودیعه رهن فضای استقرار، تسهیلات با نرخ ترجیحی برای آماده‌سازی و تجهیز برای فضای استقرار، تسهیلات قرض‌الحسنه برای تأمین

سرمایه بذری، ارائه خدمات توانمندسازی بلاعوض و سرمایه‌گذاری از جمله تسهیلات صندوق نوآوری و شکوفایی برای استارت‌آپ‌ها به شمار می‌رود؛ این فضای استقرار تا پنج سال بدون وثیقه و بهره از سوی صندوق تأمین خواهد شد.

ملکی‌فر تصریح کرد: همچنین صندوق نوآوری و شکوفایی تسهیلات بازسازی و آماده‌سازی را به شتاب‌دهنده‌ها و استارت‌آپ‌ها اعطا می‌کند و از سویی اگر شتاب‌دهنده‌ای علاقه‌مند به خرید فضای استقرار باشد تسهیلاتی به آنها اعطا خواهد شد. وی تأکید کرد: همچنین شتاب‌دهنده‌ها و استارت‌آپ‌ها می‌توانند برای تأمین تجهیزات سنگین تسهیلاتی با نرخ ترجیحی از سوی صندوق نوآوری و شکوفایی دریافت کنند.

معاون توسعه صندوق نوآوری و شکوفایی ادامه داد: خدمات توانمندسازی و کمک‌های بلاعوض در قالب ارائه خدمات آموزشی و مشورتی که به صورت مالی و غیرمالی است به استارت‌آپ‌ها و شرکت‌های دانش‌بنیان اعطا می‌شود.

وی تأکید کرد: برای تأمین فضای استقرار شتاب‌دهنده‌ها و استارت‌آپ‌ها با شهرداری‌ها و سایر نهادهای همکاری کرده‌ایم به عنوان مثال با استانداری یزد و سازمان میراث فرهنگی استان مذاکره‌ایم تا فضای وسیعی را برای شتاب‌دهنده‌های این استان فراهم سازند.

وی با بیان اینکه استارت‌آپ‌ها به مدت شش ماه تا یک سال تحت حمایت شتاب‌دهنده‌ها هستند، گفت: این شتاب‌دهنده‌ها می‌توانند به واسطه صندوق پژوهش و فناوری به استارت‌آپ‌ها تسهیلات حمایتی اعطا کنند.

وی با اشاره به تسهیلات اعطایی از سوی صندوق نوآوری و شکوفایی به صندوق‌های پژوهش و فناوری گفت: تاکنون ۲۶۹ میلیارد تومان تسهیلات با نرخ ترجیحی در اختیار صندوق‌های پژوهش و فناوری قرار گرفته که این صندوق‌ها می‌توانند از این میزان بودجه در اختیار استارت‌آپ‌ها قرار دهند.

وی با بیان اینکه به این واسطه استارت‌آپ‌ها از کانال صندوق نوآوری و شکوفایی حمایت می‌شوند، گفت: تأمین سرمایه‌های خطرپذیر شتاب‌دهنده‌های دانش‌بنیان از طریق صندوق‌های پژوهش و فناوری به صورت ارائه تسهیلات قرض‌الحسنه ۴ درصدی است.

به گفته وی این تسهیلات برای تأمین سرمایه‌های بذری استارت‌آپ‌ها هستند. معاون توسعه صندوق نوآوری و شکوفایی گفت: اینگونه بیشتر حمایت از استارت‌آپ‌ها و شرکت‌های دانش‌بنیان به واسطه صندوق‌های پژوهش و فناوری فراهم می‌شود.

برگزاری رویدادهایی برای تبادل و همکاری استارت‌آپ‌ها و صنایع

وی ادامه داد: ما در صدد هستیم رویدادهایی را برای تبادل و همکاری طرفین استارت‌آپ و صنایع فراهم سازیم، به عنوان مثال رویداد سهرورهای را با



دخه لازم
ش را طی
ین پروژه
۱ میلیارد
واقع یک
به ۵ تا ۶
مش‌هایی
ت، تحصیل
نور کامالا
ال حاضر

سا نرسد،
بنطور که
تخصیص
گفته که
می‌تواند
داشت به
تا چه حد

صندوق کار آفرینی امید، بنگاه اقتصادی نیست

وی در ادامه به امکانات کم و خدمات ارائه داده‌شده با همین امکانات کم ولی با عملکرد بالای همکاران در سطح استان صندوق در سطح استان و شهرستان میبد اشاره کرد.

هوشیار یادآور شد: با تأمین اعتبار و مشخص‌شدن پیمانکار، کار احداث ساختمان صندوق کارآفرین شهرستان که در حال حاضر استیجاری است دنبال می‌شود و هزینه‌هایی که بابت اجاره ساختمان داده می‌شود در آینده برای تسهیلات ارائه خواهد شد. فرماندار میبد نیز در این نشست از تلاش‌ها و همکاری‌های انجام‌شده تشکر کرد و آنها را نگاه خوب و تسهیل‌گرایانه برشمرد و گفت: امور تسهیلمگری با تأثیری که دارد شامل مرور زمان نمی‌شود.

مدیر صندوق کارآفرین امید استان یزد نیز از اختصاص بودجه به صندوق استان یزد و زحمات و همکاری‌های فرمانداری میبد و مسکن و شهرسازی در تأمین زمین حدود ۶۰۰ متر برای احداث ساختمان زمین تشکر کرد.

معاون توسعه مدیریت و منابع انسانی صندوق کارآفرین امید کشور گفت این صندوق، تنها نهادی است که نه به صورت بنگاه اقتصادی بلکه به صورت قرض‌الحسنه و با بازوی حمایتی دولت کار می‌کند.

«نیکنام هوشیار» دوشنبه شب در نشست تسهیلات صندوق کارآفرینی امید در میبد یزد افزود: اگر دولت، اعتبارات دولتی صندوق را افزایش دهد صندوق بیشترین کمک‌ها را می‌کند و تا به امروز در حد توان نقدینگی صندوق با کمک همکاران و مقام مالی سازمان افزایش داده شده با وجودی که اختصاص تسهیلات خارج از ضوابط بدون تأمین منابع، کار سختی است.

وی تصریح کرد: تسهیلات صندوق شاید مبلغ زیادی نباشد، اما با توجه به اینکه ما اعتبار مازادی علاوه بر مصوبات سالانه نداریم تأثیر خوبی در انجام فعالیت‌ها در شهرستان میبد با همکاری و زحمات مسئولین شهرستان و صندوق داشته و چنین حرکتی در این شهرستان در کمتر شهرستانی انجام شده است.



ستاری: تحقق شاخص‌های اقتصاد دانش‌بنیان در اولویت است

وی تشریح کرد: در بازدهی‌هایی که امروز در منطقه آزاد ارس و دانشگاه‌های علوم پزشکی، دانشگاه تبریز و شرکت‌های دانش‌بنیان داریم، امیدواریم پیشرفت خوب اقدامات قبلی را شاهد باشیم و هم اقدامات خوبی را برای برنامه‌های آینده زمینه‌سازی کنیم.

معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری در این سفر یکروزه به آذربایجان شرقی ضمن عزیمت به منطقه آزاد ارس برای بازدید از فعالیت شرکت‌های دانش‌بنیان این منطقه از فعالیت دو شرکت دانش‌بنیان در شهرک سرمایه‌گذاری خارجی تبریز نیز بازدید می‌کند.

بازدید از یک شرکت داروسازی، مزرعه «های‌تک»، افتتاح مرکز نوآوری و شتابدهی دانشگاه علوم پزشکی تبریز و افتتاح ساختمان جدید مرکز رشد دانشگاه تبریز از دیگر برنامه‌های سفر ستاری به تبریز است.

معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری بعد از ظهر روز گذشته پس از شرکت در آیین اختتامیه جشنواره خلاقیت و نوآوری دانشگاه هنر اسلامی، تبریز را به مقصد تهران ترک کرد.

معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری گفت بحث اقتصاد دانش‌بنیان و تلاش همه‌جانبه برای تحقق شاخص‌های آن در کشور از اولویت‌های بنیادین معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری است.

به گزارش ایرنا، سونا ستاری روز شنبه در بدو ورود به فرودگاه تبریز در جمع خبرنگاران افزود: همه تلاش‌مان را به کار می‌گیریم تا از امکانات موجود برای پیشبرد و عملیاتی کردن اقتصاد دانش‌بنیان نهایت استفاده را بکنیم.

وی با ابراز خوشحالی از سفر چندباره خود به آذربایجان شرقی اظهار داشت: آذربایجان شرقی به دلیل داشتن مجموعه‌ای از ویژگی‌های زیرساختی، دانشگاهی و نیروی انسانی ماهر و تحصیلکرده از اهمیت ویژه‌ای در بحث اقتصاد دانش‌بنیان برای ما برخوردار است.

معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری اضافه کرد: اکوسیستم مناسبی که تبریز از

نظر کارآفرینی دارد و همین‌طور وجود دانشجویان مستعد، نیروی انسانی تحصیلکرده و دانشگاه‌های خوب، باعث می‌شود که آذربایجان شرقی به عنوان یکی از استان‌های بسیار مستعد در حوزه اقتصاد دانش‌بنیان مطرح شود.



۲ ایده تبلیغاتی «ب ام و» برای جذب مشتریان جدید

کمپانی «صنایع موتور یابرن» که اختصارا «ب ام و» نامیده می‌شود، در مارس ۱۹۱۶ شروع به فعالیت کرد و همیشه در زمینه تولید، عرضه و فروش خودروهای لوکس و موتورسیکلت‌های حرفه‌ای موفق عمل کرده است. این کمپانی در سه دهه اخیر آنقدر قدرتمند شد که توانست رولز رویس (۱۹۹۸) و مینی (۲۰۰۰) را به عنوان زیرمجموعه خود خریداری کند و خط تولید آنها را ادامه دهد. «ب ام و» از کمپانی‌هایی بود که در دهه اخیر به دیجیتال مارکتینگ رو آورد و به خصوص با استفاده از شبکه‌های اجتماعی و تبلیغات بنری به بازاریابی پرداخته است. در این مطلب روی دو روش جذب مشتریان جدید می‌پردازیم که توسط «ب ام و» پیاده‌سازی شده‌اند و سه سال متوالی است که این روند ادامه پیدا کرده؛ که این موضوع نشان‌دهنده اثرگذاری این دو ایده به حساب می‌آید:

– تبلیغات محصولات مشخص که به صورت اقساط به فروش می‌رسند:

در همه جای دنیا، افرادی وجود دارند که ترجیح می‌دهند هزینه‌های خود را کنترل کنند و به جای خرید نقدی اجناس، به صورت اقساط با سود کم خرید کنند. از آنجایی که «ب ام و» همیشه چنین شیوه فروشی داشته است، دقیقا این موضوع را به یکی از ایده‌های تبلیغاتی خود تبدیل کرده و معمولا به اندازه کافی به مخاطب اطلاعات می‌دهد که فرد بی‌دلیل روی بنر کلیک نکند.

با توجه به دو بنر بالا، متوجه می‌شوید که چقدر باید بابت هر قسط هزینه پرداخته شود و حتی در یکی از این دو بنر، تعداد ماه‌های قسط‌بندی، عنوان شده است. این ایده محتوایی برای تبلیغات بنری، به جذب مشتریان جدید کمک می‌کند و دقیقا در مرحله جذب (Attract) بازاریابی درون‌گرا قرار دارد. زیرا ممکن است که در مرحله بعدی که فرد وارد صفحه پیشنهادات می‌شود، ایمیش دریافت شده که به صورت مداوم ایمیل‌های مربوط به پیشنهادات قسطی این کمپانی را دریافت کند.

– تمرکز امکانات ویژه‌ای که خودروهای «ب ام و» برخوردار هستند:

امکانات یک خودرو برای هر مصرف‌کننده‌ای بااهمیت است و از دید تبلیغاتی، یکی از بهترین روش‌های جذب مشتریان جدید همین عنوان کردن امکاناتی است که به خریداران ارائه می‌شود. «ب ام و» در تبلیغات خود روی اکثر امکاناتش تمرکز می‌کند و از کوچک‌ترین آنها نمی‌گذرد.

در بنر بالا هم دقیقا به امکان استفاده از اسپاتیفا و مرورگر اینترنت در خودرو ایکس ۳ این کمپانی اشاره شده است که ویژگی چندان بزرگی نیست، ولی خیلی از افراد را تشویق می‌کند که به این محصول علاقه‌مند شوند. زیرا این موارد، نیاز مشتریان این کمپانی به حساب می‌آیند و حتما قبل از اجرای این ایده، روی آن تحقیق و بررسی صورت گرفته است.

منبع: blogad

فعالیت‌های ترویج فروش چه محاسنی دارد؟

فعالیت‌های ترویج فروش به تکنیک‌هایی گفته می‌شوند که قرار است مشتری را به اقدامی خاص مانند خرید یا تقاضای اطلاعات بیشتر ترغیب کنند.

به گزارش ام بی ای نیوز، این فعالیت‌ها معمولا در دوره مشخصی از زمان انجام می‌شوند و قصد دارند در مخاطب حس محدودیت زمانی و تعجیل را به وجود بیاورد.

اما مزایای این کار چیست؟

جذب مخاطبان جدید با قیمت کم

ارائه قیمت‌های کم می‌تواند مشتریان را از دور و بر رقبا دور کند و ضمن وادار کردن‌شان به خرید از یک برند، درنهایت آنها را به مشتری دائمی آن برند تبدیل کند.

درست‌کردن اجتماعی کوچک برای یک برند

تخفیف‌ها و فعالیت‌های پیشبرد فروش می‌توانند کمک بزرگی برای تبلیغ دهان‌به‌دهان برای برندها باشند. به عنوان مثال فروشگاه کوروش با شعار «فروشگاه‌های همیشه تخفیف» طرفداران خودش را دارد که همیشه از آن خرید می‌کنند و این کار را به دیگران نیز توصیه می‌کنند.

ترغیب برای تکرار خرید

هتل‌ها و شرکت‌های هواپیمایی از برنامه‌های جایزه و تشویق برای وفاداری مشتری استفاده می‌کنند. به این ترتیب مشتریان ترجیح می‌دهند از هتلی که تخفیف خوبی برای خریدهای مکررشان می‌دهد، اتاق رزرو کنند. همین مساله در مورد هواپیمایی‌ها نیز صادق است. تکرار در تخفیف باعث می‌شود مشتری این امر را به خاطر بسپارد و دوباره برگردد.

وسوسه مشتریان نه‌چندان راغب

تحويل محصولات و خدمات رایگان افرادی را که دل‌شان نمی‌خواهد آن محصول یا خدمت را امتحان کنند، وسوسه می‌کند که برای یک‌بار هم که شده از آنها استفاده کنند و مزایای‌شان را ببینند و احتمالا به مشتری برند تبدیل شوند.

جمع‌آوری اطلاعات

فایده دیگر فعالیت‌های پیشبرد فروش، جمع‌آوری اطلاعات درباره مشتریان است. برندها می‌توانند در بازه‌های تخفیف‌ها یا دیگر انواع فعالیت‌های پیشبرد فروش رفتار مشتریان را بررسی کنند و در استراتژی‌های بازاریابی‌شان از این داده‌ها استفاده کنند.

به عنوان مثال برگزاری یک سمینار رایگان می‌تواند منبع خوبی برای جمع‌آوری اطلاعات باشد.

منبع: mbanews

بررسی عملکرد برخی از برندهای ایرانی که برای نابینایان و کمبینایان خدمات ارائه کرده‌اند



اعطای تسهیلات و … را با استفاده از دستیار صوتی و چاپگرهای بریل شخصا به انجام رسانند.

بانک پارسیان و روشندان

بانک پارسیان در راستای پاسخگویی به نیازهای تمامی اقشار جامعه، بروشور خدمات مالی و بانکی خود را به زبان بریل و همراه با روزنامه ایران سپید منتشر کرده است.

به نقل از روابط عمومی بانک پارسیان؛ این بانک با هدف آشنایی بیشتر روشندان و بهره‌برداری بیشتر ایشان از اطلاعات نوشتاری معرفی خدمات بانک، بروشور ویژه را در دستور کار قرار داد و در همین راستا فایل صوتی بروشور نیز در اختیار این گروه از مشتریان بانک قرار گرفته است. پیش از این نیز امکان ارائه خدمات بانکی ویژه روشندان، به منظور تسهیل دسترسی این قشر از جامعه، با مجهزشدن سه شعبه کریم‌خان‌زند، میدان انقلاب و میدان فردوسی بانک پارسیان فراهم شده بود.

پریروک و روشندان

رستوران‌های زنجیره‌ای پریروک چندی پیش طراحی و چاپ منویی ویژه نابینایان را اعلام کرد. چنین حرکتی تمام افراد جامعه را محق برخورداری از خدمات یکسان می‌کند. این اقدام، به نابینایان این امکان را می‌دهد که چه در خانه و چه در محل رستوران‌ها از کمک گرفتن از اشخاص دیگر برای سفارش غذای خود بی‌نیاز شوند و مانند باقی افراد در جریان کامل نوشته‌های منو قرار گیرند.

بایودنت و روشندان

بایودنت بر این باور است؛ همه افراد باید بتوانند آگاهانه و از روی خواست قلبی تجربه مصرف محصولات بایودنت را داشته باشند. نابینایان افرادی هستند که شکل بسته‌بندی، تصویر تبلیغات و یا حتی برند مورد علاقه خود را نمی‌توانند به سادگی رویت کنند. به نقل از وب‌سایت برند بایودنت، بنابراین بایودنت چندی پیش این فرصت را برای نابینایان فراهم کرد که نام برند آدامس مورد علاقه خود را لمس کنند و مطمئن باشند محصولی را خریداری کرده‌اند که تقاضای آن را داشته‌اند. محتوای خط بریل روی محصول بایودنت عبارت است از : «آدامس بایودنت – لیخند بن». قشنگ‌ترین صحنه برای بایودنت زمانی است که یک هموطن روشندل پس از لمس خط بریل روی بسته‌بندی لیخند بزند. در زمان این اقدام بایودنت بسیاری نسبت به آن واکنش نشان دادند.

رستوران ارکیده و روشندان

مجموعه رستوران‌های ارکیده چندی پیش از منوی خط بریل خود رونمایی کرد. به نقل از وب‌سایت مجموعه ارکیده، این مجموعه قصد دارد با ارائه خدمات بیشتر به تمامی افراد جامعه نزدیک‌تر شده و در آینده نه چندان دور امکان حضور سایر اقشار آسیب‌پذیر جامعه را در رستوران‌های خود فراهم آورد.

در مجموع تعداد این برندها شاید بیش از اسامی که در این نوشتار نام برده شده باشد که ام بی ای نیوز در صورت تمایل برندهای دیگری که برای نابینایان و کم‌بینایان خدماتی را ارائه کرده‌اند، حاضر است زمینه گفت‌وگو با آنها را فراهم کند.

منبع: mbanews

اسنپ، در این نسخه ترتیب خوانش بخش‌های مختلف اپلیکیشن بهبود یافته است. علاوه بر این امکان انتخاب مبدا و مقصد، نوع سرویس و همچنین درخواست سفر از طریق (Voice Over) تسهیل شده است. اسنپ به لطف تکنولوژی توانسته زندگی را برای روشندان کشور آسان‌تر کند. امروزه افراد نابینا به سادگی می‌توانند با امکاناتی که فناوری در اختیار آنها قرار داده از اپلیکیشن اسنپ استفاده کنند و با اعتماد به نفس بیشتری به امور روزانه‌شان در خارج از منزل بپردازند.

ایرانسل و روشندان

ایرانسل چندی پیش از سرویس ویژه افراد کم‌بینا به عنوان ابزارکی ویژه برای ارتباط این افراد با وب‌سایت ایرانسل خبر داد. به نقل از روابط عمومی ایرانسل، این ابزارک در صفحات پربازدید وب‌سایت ایرانسل پیاده‌سازی شده تا افراد کم‌بینا بتوانند از طریق آن با ایرانسل در ارتباط باشند. این ابزارک به کاربر امکان می‌دهد که اندازه، رنگ یا فونت متن صفحات را به دلخواه تغییر دهد تا خواندن متن آسان‌تر شود.

مراجعه به بانک‌ها یکی از چالش‌های اساسی روشندانل است که در ادامه به بررسی اقدامات بانک برای روشندانل می‌پردازیم.

بانک سینا و روشندان

بانک سینا چندی پیش با حضور مدیران بانک و همچنین مسئولان انجمن نابینایان کشور، سازمان بهزیستی کشور و جمعی از روشندانل از سامانه خدمات بانکی نابینایان و کم بینایان رونمایی کرد. به نقل از روابط عمومی بانک سینا؛ هدف از راه‌اندازی این سامانه، استفاده راحت و آسان نابینایان از خدمات بانکی بدون نیاز به حضور همراه است. در سال انتشار این خبر این سامانه در ۱۳ بانک سینا عملیاتی شده است.

صادق‌پور مدیرعامل شرکت پکتوس و مجری این سامانه هم طی سخنانی ضمن تشریح عملکرد سامانه، گفت: این سامانه در حد قابل قبولی می‌تواند پاسخگوی نیاز عزیزان روشندل کشور در زمینه خدمات بانکی شامل افتتاح حساب، انتقال وجه و سایر خدمات مورد نیاز باشد. این سامانه به صورتی طراحی شده است که فرد نابینا با استفاده از یک دستیار صوتی و دستگاه برجسته‌نگار دارای صفحه‌کلید و نمایشگر بریل، می‌تواند فرم‌های بانکی را تکمیل کند.

بانک تجارت و روشندان

بانک تجارت نیز چندی پیش امکان دسترسی آسان به کلیه خدمات شعبه‌ای برای شهروندان نابینا و کم‌بینا با استفاده از دستگاه‌های برجسته‌نگار و نمایشگرهای بریل فراهم کرده است. مشتریان نابینا یا کم‌بینا در یکی از باجه‌های بانک تجارت می‌توانند با استفاده از نرم‌افزارهای دستیار صوتی از خدمات اینترنت بانک و موبایل بانک تجارت نظیر خدمات کارت، انتقال وجه، دریافت کد شبا، دریافت اطلاعات مربوط به خدمات و تسهیلات بانک تجارت و … استفاده کنند. تکمیل فرم‌های بانکی در این باجه از طریق یک دستگاه برجسته‌نگار دارای صفحه‌کلید و نمایشگر بریل صورت می‌گیرد و دستیار صوتی نیز برای استفاده از کلیه خدمات این باجه امکان‌پذیر است. لازم به ذکر است؛ مشتریان نابینا و کم‌بینا برای استفاده از خدمات این باجه به هیچ‌وجه نیاز به حضور همراه نداشته و می‌توانند کلیه عملیات بانکی همچون افتتاح حساب، واریز وجه، تکمیل تقاضای

برندهای روشندل ایرانی

وقتی از مشکلات و چالش‌های روزمره گله می‌کنیم، باید جایی که قرار گرفتیم را تغییر دهیم و گاهی از زاویه نگاه کسانی به دنیا بنگریم که جز تاریکی در مقابل‌شان چیزی نیست. کسانی با فضای تاریک اما دلی روشن که محدودیت ندیدن باعث نشده، زندگی را تعطیل کنند. ۱۳۵ میلیون نابینا در جهان وجود دارد که ۹۰درصد آن در کشورهای در حال توسعه است. ایران رتبه شانزدهم دنیا در زمینه آمار نابینایان و کم‌بینایان را دارد و تعداد کم‌بینایان در ایران شش برابر نابینایان است. طبق گزارش رسانه‌ها و براساس آخرین غربالگری‌های به عمل آمده در کشور، قائم‌مقام انجمن نابینایان، از وجود ۱۱۵ هزار نابینا در ایران خبر داد که در میان آنها ۶۰۰ تا ۷۰۰ هزار نفر به کم‌بینایی و اختلال بینایی دچار هستند. البته برخی از مسئولان از دقیق نبودن این آمار خبر داده و عنوان می‌کنند، چنین آمارهایی در چند سال اخیر تغییر کرده و باید مسئولان اطلاعات تازه‌تری را در اختیار جامعه قرار دهند. حال اگر چنین آماری دقیق باشد، تعداد مخاطبان نابینا و کم‌بینا در کشورمان کم نیستند؛ مخاطبانی که برخی از برندها به حضورشان در جامعه توجه و سعی کردند، خدماتی متناسب با آنها ارائه کنند. در این نوشتار به بررسی عملکرد برخی از برندهایی که برای نابینایان و کم‌بینایان خدمات ارائه کرده‌اند، می‌پردازیم.

تپسی و روشندان

اپلیکیشن تپ‌سی، برای نابینایان، کاملا دسترس‌پذیر شده است. معمولا سیستم عامل موبایل برای نابینایان از طریق اپلیکیشن‌های واسط، می‌توانند دسترس‌پذیر شوند. در نتیجه نابینایان با حرکت انگشت روی صفحه گوشی موبایل خود، بخش‌های مختلف اپلیکیشن را به صورت صوتی می‌شنوند. از جمله این اپ‌های واسط، می‌توان به Talk back (صحبت کن) برای گوشی‌های اندرویدی و Voice over برای گوشی‌های iOSاشاره کرد. متأسفانه بسیاری از اپلیکیشن‌های ایرانی، امکان خوانده شدن توسط این اپ‌های واسط را ندارند و نابینایان نمی‌توانند از آنها استفاده کنند.

به نقل از وب‌سایت تپ‌سی؛ تیم فنی تپ‌سی برای حل این مشکل، ساعت‌ها با بررسی رفتار نابینایان در استفاده از اپلیکیشن‌ها، همه مراحل استفاده یک نابینا از اپ تپ‌سی را مورد تحلیل قرار داده است. گزینه‌های مختلف اپلیکیشن تپ‌سی لیبل‌گذاری شده است تا این اپ‌های واسط بتوانند گزینه‌های موجود در اپ تپ‌سی را برای نابینایان بخوانند و استفاده از اپ دسترس‌پذیر شود. تپ‌سی امیدوار است که روزی تمامی اپلیکیشن‌های ایرانی، بتوانند این شرایط را برای توان‌یابان و افرادی با شرایط خاص، مهیا کنند.

اسنپ و روشندان

نسخه iOS اپلیکیشن اسنپ برای استفاده افراد نابینا و کم‌بینا بهینه‌سازی شد. قابلیت استفاده از اپلیکیشن اسنپ پیش از این هم برای افراد نابینا و کم‌بینا فراهم بوده است، اما تیم فنی این سامانه تلاش کرده در تازه‌ترین نسخه ارائه شده این قابلیت را بهینه‌سازی کند و نسخه کامل‌تری را در اختیار جامعه نابینایان قرار دهد. به گزارش روابط عمومی



۴ نکته در پیاده‌سازی بازاریابی داده‌محور

باوجود رونق گرفتن کار بسیاری از سرویس‌ها و کسب‌وکارها در حوزه مارکتینگ، هنوز فعالان این حوزه راهکارهایی سنتی و رویکردهایی را دنبال می‌کنند که همگون با رشد تکنولوژیک در سایر حوزه‌ها نیست. چپ‌سایه گاهی در یک تیم بزرگ بازاریابی، رویکردها نه تنها مدرن نیست بلکه اصلا راهکاری را دنبال نمی‌کند و تیم اصولا براساس احساس و درک شهودی سازمان را حرکت می‌دهد.

اثبات بارز این حرف را می‌توان از زبان خود مجریان مارکتینگ شنید: طبق نظرسنجی مجموعه **Insight Reports**، با اینکه افزون بر نیمی از فعالان مارکتینگ عمیقا باور دارند که بازاریابی داده‌محور نقشی کلیدی برای موفقیت در بازارهای فوق‌رقابتی امروز دارد اما همچنان دقت کنید! همچنان: «۸۷درصد آنها معتقدند که داده و نقش آن یکی از بی‌استفاده‌ترین منابع سازمان‌شان است.»

پس می‌بینید که صرفا در مورد ایران حرف نمی‌زنیم و این مساله شاید اصلی‌ترین علت افول توانایی شرکت‌ها در جذب کاربر و خریدار را در طول عمرشان نشان می‌دهد.

آنطور که در نوشتار پیشین در مورد بازاریابی داده‌محور گفتیم: داده‌محوری یک انتخاب و آپشن برای دیارتان مارکتینگ نیست بلکه یک امر بدیهی است. پس زمانی که در مورد بازاریابی داده‌محور صحبت می‌شود، حرکت به سمت آن را یک اقدام حیاتی بدانید.

حالا که این صحبت‌ها مطرح شد می‌توانیم به بحث اصلی امروز یعنی چند نکته مهم برای پیاده‌کردن داده‌محوری در کسب‌وکار بپردازیم.

۱. ساخت تیم

اولین قدم برای انجام یک کار تخصصی، رجوع به متخصص است. اگر مدیر یک مجموعه هستید یا حتی یک مجری مارکتینگ هستید که مسئولیت پیاده‌سازی استراتژی داده‌محور را به‌عهده دارد باید در نظر بگیرید که همه اطلاعات جهان در دست‌تان نیست و حتی در حوزه تخصصی خودتان هم زیرشاخه‌هایی وجود دارد که شاید شما به اندازه کافی به آن اشراف ندارید. پس به این مساله باید وای استخدا می‌یک کارآموز یا یک کارشناس عمومی مارکتینگ نگاه کنیم، چرا که ما به دیدگاه، نظر کارشناسی و یک برنامه‌ریزی نیاز داریم نه صرفا شخصی که بتواند یکسری کارهای روزمره را انجام دهد.

ساخت تیم را یک پروسه در نظر بگیرید نه یک پله. به عبارت ساده‌تر، سریع نروید یکسری موقعیت شغلی ثبت کنید. پس مشاوره بگیرید. افراد کارکنه این حوزه به شما خواهند گفت به چه شخصیت‌هایی نیاز دارید. شاید شرکت شما به‌جای کارشناس یا دانشمند علم داده، نیاز به کسی دارد که هک-رشد می‌داند. هر شرکت مثل هر فردی یک گروه خونی متفاوت دارد که شما با گرفتن مشاوره‌های خوب می‌توانید گروه خونی کسب‌وکار خود را بشناسید و سپس افراد متناسب با آن را پیدا کنید.

اگر این پروسه به درستی انجام شود، شما در نهایت به مسیری چند-دپارتمان‌ه خواهید رسید. یک مسیر شامل تخصصی که بتوانند، داده‌ها (Data) را بیابند، آنها را اعتبارسنجی (Validation and verification) و سپس معانی (Information) و استراتژی‌هایی عملی از آن استخراج کنند که راهگشای آینده کسب‌وکار شود.

۲. اتوماسیون و یکپارچگی

در یک مجموعه بزرگ، کاربران اعمال بسیاری انجام می‌دهند. از عضو شدن در خبرنامه ایمیلی تا انصراف در آخرین لحظه در هنگام خرید؛ همه اینها می‌تواند برای مارکترها پازل‌هایی برای پر کردن یک تابلوی کلی از وضعیت شرکت باشد. در اینجا اما دو مساله پیدا می‌شود؛ یکی استخراج این اطلاعات و دیگر بحث یکپارچگی این اطلاعات در کنار هم.

اتوماسیون‌سازی فعالیت‌ها از سیستم‌های ارسال خبرنامه تا قراردادن Attribution در سیستم‌های ترکینگ موبایلی همه اینها فعالیت‌هایی هستند که می‌توانند داده‌های بیشتری را به شکل دقیق‌تری استخراج کنند. یکپارچگی داده‌ها اما وصل کردن نقاط تلاقی این داده‌ها با یکدیگر است که در کاهش رسیدن به درک نادرست از داده‌ها نقشی حیاتی ایفا می‌کند و باید جزئی از برنامه شما برای پیاده‌سازی استراتژی داده‌محور باشند.

۳. بین-دپارتمانی عمل کنید

برای حفظ کیفیت اجرای فرآیندی که ایجاد کرده‌اید، ساخت یک تیم چند-دپارتمانه یک بخش ماجرا است. بخش دیگر اطمینان حاصل کردن از نحوه به اشتراک‌گذاری اطلاعات در درون مجموعه است، چراکه برخورداری از داده‌های متمرکز برای موفقیت در اجرای سیاست‌های داده‌محوری حیاتی است و این موضوع کار چندان آسانی به‌شمار نمی‌رود. دلیل این مساله نحوه استفاده تیم‌ها از داده‌ها است. هر دپارتمانی به شکلی متفاوت از فضای کاری خود داده استخراج و از آن استفاده می‌کند. گاهی نحوه استفاده از این اطلاعات می‌تواند با یکدیگر در تضاد باشد. این مساله به خودی خود نشان‌دهنده میزان جزییات و تخصص به‌کار گرفته شده در تیم‌ها (به‌صورت مجزا) است، اما به عنوان یک مارکتر یا حتی مدیر باید مطمئن شوید، داده به درستی به اشتراک گذاشته شده و همگام با سیاست‌های کلان مجموعه از آنها بهره‌گیری می‌شود.

۴. به کار دیگران کار داشته باشید!

در زندگی فردی شاید توجه نکردن به کار و زندگی شخصی دیگران کار درستی قلمداد شود، اما از جایگاه یک کسب‌وکار و خصوصا در بحث بازاریابی می‌تواند یک اشتباه بزرگ باشد. به عنوان یک مدیر، یک مارکتر یا هر عضو دیگر یک برند، همیشه توجه کردن به رقبا می‌تواند آموزنده باشد. اینکه رقبای‌تان از چه تاکتیکی استفاده می‌کنند، از کجا می‌آموزند، چگونه پیروز می‌شوند و چگونه شکست می‌خورند، به سمت چه جریانی می‌روند و از چه جزیاناتی دوری می‌کنند، از جمله چیزهایی است که نه فقط مدیران بلکه مارکترهای یک مجموعه باید از آن به صورت لحظه لحظه باخبر باشند.

داده‌محوری، رویکردی است برای زنده‌ماندن

ما در رویکردهای نوین مدیریت کسب‌وکار عادت کرده‌ایم که همیشه ایده را از برج نپیمیم و بی‌آنکه اثرات یک تاکتیک را دقیق و تخصصی بدانیم آن را عمل کنیم. این رویکرد البته علت روانی قابل فهمی دارد؛ متفاوت بودن، گاهی توجه بیشتری را نسبت به «درست بودن» به خود جلب می‌کند (کمپین تبلیغاتی ۲۰۱۶ ترامپ را در نظر بگیرید). در نتیجه بسیاری تا به ایده متفاوتی می‌رسند می‌خواهند آن را عملی کنند.

با این حال وقتی ما خواهیم به سمت داده‌محوری حرکت کنید باید بپذیرید که اعداد گاهی بهترین ایده‌های‌تان را نفی خواهند کرد و این مساله در ابتدا شاید توی ذوق بزند، اما در طولانی‌مدت می‌تواند کسب‌وکار را از هزینه‌های بی‌مورد و شاید حتی سقوط نجات دهد و این ارزشی است که توجه به داده‌ها (یا همان واقعیت) به شما می‌بخشد.

منبع: blogad

۳ مرحله اساسی برای رونمایی موفق از وبلاگ برندمان



ترجمه: علی آل علی

بسیار راحت خواهد بود، با این حال اگر ما رابطه و آشنایی با دیگران نداشته باشیم، چه؟ در این صورت باید در مرحله نخست وبلاگ‌های یکپارچه را شناسایی کنیم. سپس اقدام به درج کامنت در مطالب‌شان کنیم. این امر مخاطب‌های آنها را نسبت به فعالیت و حضور ما در عرصه وبلاگ‌نویسی مطلع خواهد کرد. نکته مهم در این میان عدم زیاده‌روی در درج کامنت است. شما در حال توسعه یک وبلاگ و تلاش برای جلب نظر کاربران هستید. این امر تفاوت اساسی با تلاش برای فروش محصولاتی خاص دارد. به این ترتیب نباید احساس بروز رفتارهای تجاری را در مخاطب تقویت کنیم.

یکی از ایده‌های مناسب در این میان ارسال ایمیل به وبلاگ‌های مطرح در زمینه فعالیت‌تان و معرفی ماهیت وبلاگ خودتان است. این امر شناس همکاری با وبلاگ‌های مطرح را افزایش می‌دهد. در اینجا باز هم باید بر روی ماهیت غیرتجاری این نوع روابط تأکید کنیم. هرگونه اقدام برای تجاری‌سازی روابط در این مرحله کار را خراب خواهد کرد.

نکته مهم درخصوص یافتن مخاطب هدف و سایر وبلاگ‌ها توجه به عدم اذیت‌شان است. در غیر این صورت فعالیت به عنوان یک وبلاگ موفق هرگز بدل به واقعیت نمی‌شود.

شروع کار وبلاگ‌مان با بارگذاری مطالب فراوان به هیچ‌وجه ایده مناسبی نیست. به نظرم بارگذاری پست به صورت یک روز در میان برای شروع مناسب خواهد بود. این امر به کاربران تازه فرصت آشنایی بیشتر با ما را می‌دهد. همچنین در ابتدای کار معمولا شمار مخاطب‌های یک وبلاگ بسیار بالا نیست، بنابراین باید تلاش اصلی‌مان را برای دوره رونق کارمان نگه داریم.

۳. جذب مخاطب: حادثه بزرگ در گام سوم رخ می‌دهد، نه اول

اکنون نوبت به انفجار بزرگ می‌رسد. به عبارت دیگر، حالا نوبت توسعه جایگاه برندمان و تلاش برای جلب نظر شمار هرچه بیشتری از کاربران است. ایده‌هایی نظیر بازاریابی ایمیل‌محور برای جلب نظر کاربران در همین مرحله اجرایی می‌شود.

بسیاری از وبلاگ‌های موفق در ابتدای راه اقدام به ارسال یک راهنما در قالب فایل PDF برای مخاطب‌های‌شان کرده‌اند. به این ترتیب مخاطب موردنظر هرگونه اطلاعات موردنیاز را در آن فایل مشاهده خواهد کرد. اگرچه این ایده بسیار جذاب است، اما فایل موردنظر باید در نهایت سادگی و به طور خلاصه تهیه شود.

کاربران را می‌دانیم. دلیل آن نیز آشنایی اجمالی با مخاطب‌ها و سلیقه‌شان در طول فرآیند بازاریابی است. به این ترتیب صرفه‌جویی مناسبی در زمینه مدیریت زمان خواهیم داشت.

یک پرسش اساسی در این مرحله چرایی عدم شروع کار وبلاگ‌مان با مطالب جذاب و بدون توجه به تلاش برای جلب نظر کاربران است. حقیقت امر حاکی از اخذ چنین روشی از سوی برخی وبلاگ‌های موفق است، با این حال برای اجرای درست این استراتژی ما نیاز

به قلم: برایان کلارک (موسس سایت CopyBlogger و کارشناس تبلیغات)

بدون شک تأسیس و رونمایی از یک وبلاگ تازه بسیار هیجان‌انگیز است، با این حال بدون جلب نظر مخاطب از همان روز اول، ادامه فعالیت وبلاگ‌مان با چالش‌های زیادی مواجه خواهد بود. در این مقاله تلاش اصلی من بیان نقطه‌نظرها و نکات مهم برای رونمایی از وبلاگ تازه برندها است.

استراتژی موردنظر من دارای سه مرحله اساسی است. اجرای آن نیازمند داشتن شمار بالایی از مخاطب از سوی وبلاگ‌مان نیست. در واقع، فرض اساسی من شروع کار شما از هیچ خواهد بود. طرح رونمایی از وبلاگ موردنظر من دارای سه مرحله ذیل است:

- بناب نهادن ایده اصلی وبلاگ
- جذب مخاطب

در ادامه به بررسی هر کدام از مراحل فوق خواهیم پرداخت.

۱. بناب نهادن ایده اصلی: ساخت وبلاگ بر پایه‌ای ثابت

اساس اصلی وبلاگ ما مربوط به طرح کلی آن خواهد بود. شاید بیان این مطلب اندکی همراه‌کننده باشد، با این حال معنای اصلی‌اش جمع‌آوری و ارائه اطلاعات موردنیاز کاربران به منظور یافتن وبلاگ‌مان و فهم زمینه اصلی فعالیتش است. به این ترتیب آنها دلیل محکمی برای دنبال کردن ما خواهند داشت.

توجه به این توصیه علاوه بر افزایش کیفیت تجربه کاربران در بازدید از وبلاگ‌مان موجب هماهنگی بیشتر با متورهای جست‌وجو نیز خواهد شد.

توصیه اصلی من در اینجا طراحی یک صفحه ویژه برای نمایش مطالب داغ روز یا هفته به کاربران است. به این ترتیب علاوه بر فهرست اصلی مطالب، برخی از مقاله‌های بسیار جذاب و مهم را نیز به کاربران معرفی خواهیم کرد. این فرآیند شناسن ما برای شروع مناسب فعالیت وبلاگ‌مان را افزایش خواهد داد.

به راستی شروع کار وبلاگ ما چگونه باید باشد؟ طراحی یک برنامه بسیار دقیق برای تولید محتوا ایده جالبی به نظر می‌رسد. به این ترتیب مخاطب از همان لحظه نخست فعالیت وبلاگ‌مان با مطالبی مفید مواجه خواهد شد، با این حال از نظر من این مرحله باید در گام دوم یعنی بازاریابی ساماندهی شود. به این ترتیب نظم بهتری متوجه سازماندهی وبلاگ‌مان خواهد بود.

۲. بازاریابی: ایجاد آگاهی و شکل‌دهی به روابط

شما به عنوان مسئول یک وبلاگ شاید با مدیران سایر وبلاگ‌های فعال در زمینه تخصصی‌تان ارتباط داشته باشید. البته در برخی از موارد چنین ارتباطی وجود ندارد. اگر روابطی با دیگر وبلاگ‌ها دارید، آنها را نسبت به شروع فعالیت‌تان مطلع سازید. بدون تردید این کار

رهبری

چگونه از ضررهای احتمالی استخدام کارمندان جلوگیری کنیم؟

۴ پرسش حیاتی پیش از استخدام کارمندان تازه

به قلم: مازیا آسپان ویراستار موسسه At-Large و کارشناس کسب و کار
ترجمه: علی آل علی

شروع یک کسب و کار و توسعه آن بدون داشتن کارمندان حرفه‌ای و ماهر امکان‌پذیر نیست. اگرچه استخدام نیروی کار تازه برای شرکت همیشه اقدام جالبی به نظر می‌رسد، با این حال دارای نگرانی‌ها و چالش‌های خاص خود نیز هست. به هر حال ما مسئولیت ساماندهی کارمندان بیشتر و از همه مهم‌تر پرداخت حقوق‌شان را خواهیم داشت. این امور تنها بخشی از چالش‌های توسعه شرکت‌مان محسوب می‌شود. بدون تردید استخدام کارمندان بیشتر بخشی انکارناپذیر از برنامه توسعه هر کسب و کاری است. نکته مهم در این میان اطمینان از هماهنگی کامل کارمندان تازه با شرایط شرکت‌مان است در غیر این صورت احتمال بروز اشتباه‌های جبران‌ناپذیر از سوی آنها وجود دارد. همچنین در بسیاری از موارد ما مجبور به آموزش آنها برای مدت طولانی خواهیم بود.

خبر خوب و در عین حال نگران‌کننده مربوط به خسارت‌های ناشی از اشتباهات کارمندان تازه است. در حقیقت چنین اشتباهاتی الزاما به معنای خسارت‌های مادی نیست. اگرچه اگر تمام ماجرا پیرامون امور مالی بود، مسائل بسیار ساده‌تر می‌شد، با این حال مسائل بسیار مهم‌تری نظیر اعتبار برندمان و آینده کسب و کار نیز در میان است. هدف اصلی من در این مقاله بررسی چهار پرسش اساسی پیش از استخدام نیروی کار تازه است. به این ترتیب از بسیاری مشکلات ما جلوگیری خواهد شد. اجازه دهید به بررسی هر کدام از این پرسش‌ها بپردازیم.

۱. استخدام نیروی کار قراردادی یا دستمزدی؟

آیا شما نسبت به ساماندهی سبک استخدامی‌تان آگاهی دارید؟ اگر شما به جای الگوی قراردادی به سراغ همکاری دستمزدمحور با کارمندان باشید، از مشکلات حقوقی مانند آنچه برای اوپر، لیفت، هندی و اینستاکارتر رخ داد، در امان خواهید بود. همچنین باید به مزیت‌های رویکرد دستمزدمحور نیز توجه داشت. این امر باعث تقویت رقابت در میان کارمندان می‌شود. به این ترتیب کیفیت عملکرد برندمان بهبود قابل ملاحظه‌ای خواهد یافت. همچنین در صورت تمایل برای استخدام نیروی کار تازه شانس‌مان برای جذب کارمندان ماهر بسیار بیشتر خواهد بود. نکته مهم درخصوص الگوی دستمزدی جذب کارمند ضرورت ارائه حقوق بالاتر از حد متوسط است. فقط در این صورت کارمندان قید قرارداد رسمی را خواهند زد. به هر حال کارمندان ماهر و بااستعداد نیز فهرست مشخصی از گزینه‌های مناسب برای همکاری دارند. در صورت ناتوانی ما در جلب نظرشان دست آنها خالی نخواهد ماند.

۲. آیا شما قوانین محلی و ملی استخدام و کار را می‌دانید؟

در چند سال گذشته تغییرات مهمی در زمینه قوانین کار و استخدام روی داده است. بنابراین اطلاعات قدیمی ما در مورد نحوه استخدام نیروی کار و قواعد کار چندان کاربردی نخواهد بود. بدون تردید همیشه امکان یادگیری و آشنایی با قوانین تازه وجود دارد، با این حال توصیه من همکاری با یک وکیل است. به این ترتیب فرآیند استخدام برندمان سریع‌تر انجام خواهد شد. به علاوه از اشتباه‌های رایج نیز پیگیری می‌شود.

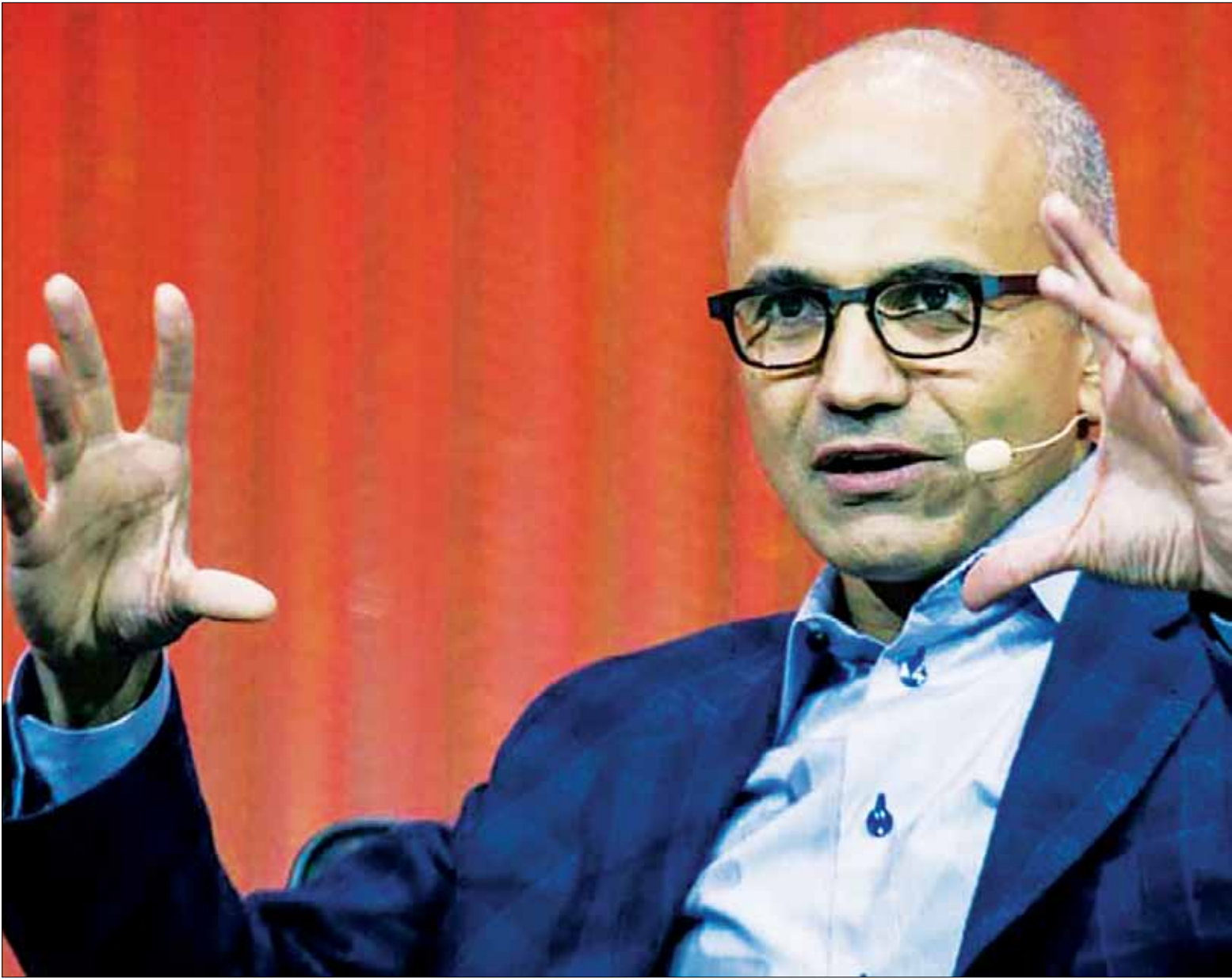
۳. آیا شما در مورد حقوق، مزایا و نحوه ترقی کارمندان با انصاف رفتار می‌کنید؟

بدون تردید امروزه باید به گونه‌ای برابر و همراه با انصاف به تعامل با کارمندان‌مان بپردازیم. مواردی نظیر فاصله میان حقوق کارمندان براساس جنسیت برای یک برند حرفه‌ای بسیار خطرناک خواهد بود، چراکه از نظر قانونی در اغلب نقاط جهان چنین روندی به عنوان جرم تلقی می‌شود. همچنین باید برنامه منسجمی برای تعامل با کارمندان داشته باشیم. این امر مربوط به روند عرضه پاداش‌ها و ترقی کارمندان می‌شود. توصیه بسیاری از کارشناس‌های حوزه مالی تهیه جدولی از پرداختی شرکت‌مان به کارمندان به منظور پرهیز از هرگونه بی‌عدالتی در روند پرداخت‌هاست. روند ترقی کارمندان نیز باید فقط مربوط به کیفیت عملکردشان باشد. در غیر این صورت انگیزه کارمندان‌مان کاهش خواهد یافت.

۴. آیا به دنبال تعامل عادلانه با کارمندان شرکت‌تان هستید؟

در سال ۲۰۱۶ سایت AngelList، فعال در زمینه کارپایی، اطلاعات ارزشمندی را در اختیار موسسه INC در مورد نحوه استخدام کارمندان در شرکت‌های نوپای آمریکایی قرار داد. بر این اساس ۸۰ درصد شرکت‌های تازه‌کار در آن زمان به کارمندان‌شان شانس شراکت در شرکت را می‌دادند. این امر بیابنگر ضرورت نگاه عادلانه به کارمندان به مثابه شرکای تجاری است. به این ترتیب انگیزه آنها برای همکاری با ما و تلاش بیشتر افزایش می‌یابد. البته تعامل عادلانه با کارمندان شامل برخی فعالیت‌های دیگر نظیر ارائه دوره‌های آموزشی رایگان و خدمات جانبی نظیر بیمه درمانی هم می‌شود. همه این فعالیت‌ها به عنوان تعامل عادلانه با کارمندان شناخته می‌شود.

منبع: inc



به قلم: بیپیلاب گوش نویسنده حوزه موفقیت، تکنولوژی و کسب‌وکار
مترجم: امیر آل‌علی

از ساتیا نادالا به عنوان فردی یاد می‌شود که موفق شده است تا مایکروسافت را به روزهای درخشان خود بازگرداند. درواقع وی جایگزین استیو بالمر شده است که سال‌های پایانی عمر ۱۴ ساله مدیریت خود، روند نزولی‌ای را پیدا کرده بود. وی متولد شهر حیدرآباد هندوستان است و تا قبل از این سمت، در بخش سرویس‌های ابری مایکروسافت فعالیت می‌کرد. وی تمامی دوران تحصیل خود را در کشور خود گذرانده و در رشته برق فارغ‌التحصیل شد، با این حال علاقه وی به رشته کامپیوتر و نبود بسترهای مناسب در هندوستان، باعث شد تا وی برای تحصیل در این رشته به دانشگاه ویسکانسین آمریکا برود، با این حال حتی مدرک این رشته نیز باعث نشد تا وی احساس رضایت را به دست آورد و همین امر نیز زمینه سومین مدرک وی در رشته تجارت دانشگاه شیکاگو شد. وی قبل از حضور در مایکروسافت نیز دوره‌ای کوتاه را در شرکت مایکروسویستمز سپری کرد که به کسب تجربه وی کمک بسیاری کرد. در آن زمان مایکروسافت برترین برند جهان محسوب می‌شد و فعالیت در آن دارای ارزش بسیار بالایی بود. وی همچنان در کنار کار خود، به افزایش سطح تحصیلات خود نیز پرداخت و عملکرد درخشان وی در مدت‌زمان کوتاه، باعث شد تا نظر مدیران این شرکت به سمت وی جلب شود. اصلی‌ترین دلیل روند رو به جلو وی را باید در تاکید و تلاش او برای رانندازی سرویس ابری دانست که آینده شرکت را تضمین می‌کرد. تلاش‌های وی باعث رشد مجموعه نرم‌افزارهای آفیس، بیزتاک، بینگ و خدمات سی‌آر-ام این شرکت شد. کناره‌گیری استیو بالمر از سمت خود، همزمان شد با خرید بخش موبایل شرکت نوکیا که این شرایط نیاز به یک مدیر برای حضور طولانی‌مدت را تشدید می‌کرد تا بتواند اوضاع را به طور کامل در دست گرفته و شرکت را به مسیر موردنظر آقای بیل گیتس(موسس مایکروسافت) بازگرداند. درواقع وی سومین مدیرعامل این برند جهانی پس از استیو جابز و استیو بالمر محسوب می‌شود. از جمله مهم‌ترین اقدامات وی از زمان مدیریت وی می‌توان به خرید شبکه اجتماعی لینکدین اشاره کرد که موفقیت بزرگ محسوب می‌شد. با توجه به توضیحات ارائه‌شده، در ادامه به بررسی ۱۰ راز موفقیت از زبان نجات‌دهنده برند مایکروسافت، خواهیم پرداخت.

۱- به دنبال نوآوری در حرفه خود باشید

هنگامی که آقای نادالا در سال ۱۹۹۲ کار خود را در مایکروسافت آغاز کرد، هیچ‌گونه ایده و حرکتی در زمینه رایش ابری مطرح نشده بود. وی با درک درست از اهمیت این موضوع در آینده، با تاکید بر این بخش موفق شد تا در نهایت بتواند به بالاترین سمت اجرایی در شرکت خود، دست پیدا کند. به همین خاطر نیز وی توصیه می‌کند که به دنبال یک ایده جدید و آینده‌نگرانه در زمینه کاری خود باشید تا بتوانید عملکرد درخشانی را تجربه کنید. بدون شک در این رابطه تحصیلات بالا و مداوم وی نیز تاثیرگذار بوده و به درک بهتر از نیاز بازار و دستیابی به ایده‌های بهتر، کمک کرده است.

۲- نیازهای تیم خود را به‌موقع شناسایی کنید

بنا به هر دلیلی هر فردی از تیم شرکت شما ممکن است با مشکلاتی مواجه شده و نیازهای جدیدی در آنها شکل گیرد. تحت این شرایط

تنها زمانی می‌توانید مشکلات را قبل از تبدیل شدن به یک بحران، برطرف کنید که توجه کافی را نسبت به کارمندان خود داشته باشید. در این رابطه وی عنوان کرده است که در زمان نوجوانی در زمینه ورزش کریکت فعالیت می‌کرده است که چندان عملکرد درخشانی را در این ورزش نداشته و همین امر نیز باعث می‌شد تا اغلب به صورت یار تعویضی وارد میدان شود، با این حال مربی تیم در هر مسابقه، حتی برای چند دقیقه وی را به زمین می‌فرستاد تا اعتماد به نفس او نابود نشده و انگیزه‌ای برای تلاش بیشتر داشته باشد. وی از همین نکته نیز در مدیریت خود استفاده کرده و همواره تلاش کرده است تا اعتماد به نفس افراد را افزایش دهد. به نظر او اعتماد به نفس برای افراد امری ضروری بوده و زمینه‌ساز معجزه‌ای در عملکرد و سطح آنها خواهد شد. به همین خاطر نخستین چیزی که هر مدیری باید به کارمندان خود بدهد، ایجاد سطح مطلوبی از اعتماد به نفس در تمامی افراد است. بدون شک بسیاری از مشکلات کارمندان با افزایش اعتماد به نفس آنها برطرف خواهد شد و نباید از همان ابتدا به دنبال جایگزینی برای آنها باشید.

۳- اهداف خود را برای تمامی افراد به خوبی تشریح کنید

اگرچه از حضور ساتیا نادالا در مایکروسافت ۲۲ سال می‌گذشت، با این حال هنوز هم تردیدهایی زیادی در رابطه با توانایی وی برای مدیریت شرکت وجود داشت. همین امر نیز باعث شد تا وی تمامی اهداف و راهبردهای خود را یادداشت کرده و در اختیار تمامی کارمندان قرار دهد که خود منجر به کسب اطمینان کافی در آنها شد. به همین خاطر نیز ضروری است تا در ابتدای کار مدیریتی خود، به دنبال از بین بردن تردیدها در رابطه با خود باشید تا همگان با اعتماد به شما، از دستورات پیروی کنند.

۴- از پیاده‌کردن اصول خود در شرکت واهمه نداشته باشید

اگرچه بسیاری از افراد در ابتدای کار خود تمایل دارند تا به شیوه مدیران سابق کار را ادامه دهند، با این حال در صورتی که شما در تلاش برای عملکردی مشابه داشته باشید، بدون شک با آنها تفاوتی نداشته و این امر نمی‌تواند به بهبود اوضاع شرکت کمک کند. به همین خاطر نیز ضمن استفاده از تجربه و اقدامات مثبت مدیران گذشته، لازم است تا شجاعت کافی را در پیاده کردن نظرات خود داشته و از اعمال تغییرات در هیچ سطحی، واهمه‌ای را نداشته باشید. برای مثال وی راهکارهای نوینی را برای افزایش روحیه کار تیمی در شرکت ارائه داد و با برخی از دشمنان قدیمی شرکت نیز روابط جدیدی را آغاز کرد که خود به بهبود شرایط مایکروسافت کمک بسیاری کرده است.

۵- بر روی مزیت‌های خود تمرکز و سرمایه‌گذاری کنید

هر فرد و مدیری از مجموعه‌ای از قابلیت‌ها برخوردار است که خود وجه تمایز آنها با سایرین محسوب می‌شود. شما می‌توانید با تمرکز بر روی موارد مثبت آن، به تغییرات عظیم در شرکت کمک کنید. برای مثال از جمله ویژگی‌های آقای نادالا این است که در زمان‌های حساس، تصمیمات منطقی را اتخاذ می‌کند. همین امر نیز باعث شده است تا وی بحران‌های پیش روی خود را یکی پس از دیگری با موفقیت پشت سر بگذارد.

۶- موفقیت را تجسم کرده و در رابطه با آن به صورت مداوم صحبت کنید

تمامی افرادی که موفق شده‌اند تا به رویای خود دست پیدا کنند، آن

را از مدت‌ها قبل در ذهن خود تصور کرده‌اند. در این رابطه آقای نادالا تنها تصور آن را کافی نداشته و تاکید کرده است که باید در رابطه با آن نیز صحبت کنید. درواقع وی به قدرت ذهن و کلمات باور قلبی داشته و به همگان تاکید می‌کند که خود را در جایگاه مطلوب تصور کرده و به دنبال ایجاد احساس خود در خود باشند. وی از همان ابتدای کار، خود را در لباس مدیریت شرکت می‌دید که به وی کمک کرد تا بتواند در نهایت به خواسته خود دست پیدا کرده و با کسب روحیه بالاتر، در برابر سختی‌های کار خود مقاومت بیشتری را داشته باشد.

۷- خود را به جای مشتری قرار دهید

آقای نادالا در رابطه با مشتری‌مداری عنوان کرده است که تنها کافی است تا خود را در جایگاه آنها قرار دهید. این امر باعث خواهد شد تا به خوبی نسبت به دغدغه‌های آنها آگاهی پیدا کرده و بهترین روش برای رویارویی با آنها را پیدا کنید. همچنین وی تاکید دارد که قبل از تولید و وارد بازار کردن یک محصول، نسبت به اهمیت و تغییراتی که آن می‌تواند در بازار ایجاد کند، اطمینان حاصل کرده و جهان را به آن صورتی که هست نپذیرفته و به صورتی که باید باشد، مشاهده کنید. این امر کمک خواهد کرد تا با سیاستی درست و کارآمد گام برداشته و در حرفه خود، برندی تاثیرگذار باشید.

۸- با فردگرایی مقابله کنید

هر فردی در جایگاه خود دارای ارزش خاصی برای شرکت خواهد بود، با این حال این امر نباید منجر به جدایی‌گزینی افراد شود. درواقع این امر که برخی خود را نسبت به سایرین برتر مشاهده کنند، عملکرد سیستم را با مشکل مواجه خواهد ساخت. در این رابطه توجه داشته باشید نه‌تنها باید افرادی را در کنار خود نگه دارید که تنها به دنبال انجام درست وظایف خود و تلاش برای ارتقای جایگاه شرکت باشند. بدون شک افرادی که صرفا اهداف فردی را ملاحظه می‌کنند، کار خود قرار می‌دهند، برای شرکت مفید نخواهند بود.

۹- رقبای خود را به خوبی بشناسید با این حال مقهور قدرت آنها نشوید

اگرچه ساتیا نادالا همواره عملکرد برندهایی نظیر اپل و آمازون را مورد بررسی قرار می‌دهد، با این حال هیچ‌گاه بر روی قدرت آنها تاکید نداشته و اجازه نداده است که این اطلاعات منجر به دست‌کم گرفتن تیم خود شود. درواقع مقایسه کردن نیز امری کاملا نادرست خواهد بود. علت این امر به این خاطر است که هر شرکتی، از امکانات و توانایی‌های خاص خود برخوردار بوده و لازم است تا تنها بر روی پیشرفت خود تاکید داشته باشید، با این حال زیر نظر داشتن برندهای رقیب، به اتخاذ تصمیمات بهتر و درک واقعی از شرایط بازار، کمک خواهد کرد.

۱۰- مدیری تحلیلگر باشید

هیچ فردی در شرکت از زاویه دید همه‌جانبه شما برخوردار نبوده و همین امر باعث می‌شود تا جایگاه شما به عنوان قلب تپنده شرکت معرفی شود. تحت این شرایط در صورتی که شما نسبت به مشاهدات و اطلاعات خود، تحلیل مناسب را نداشته باشید، بدون شک تنها یکسری اطلاعات خام را در اختیار خواهید داشت که از آنها نهایت استفاده را نخواهید برد. به همین خاطر نیز لازم است تا هر اتفاقی را از زوایای مختلف مورد بررسی قرار داده و به دنبال استخراج نکات موجود در آن باشید.

منبع: knowstartup

چرا رهبران خوب اختلافات محل کار را تشویق می کنند؟



بهره‌وری از اختلاف سالم بدون معایب نیست، نیاز به برداشتن گام‌هایی دارد که ممکن است ناخوشایند باشند و تیم‌تان را ناراحت کنند زیرا درگیری فقط به معنای پیدا کردن هوشمندانه‌ترین راه حل برای مشکل نیست؛ بلکه احساسات بدی مانند غرور و عزت را برمی‌انگیزد، آنچه که فرگوسن و کلنن «هوش اختلاف» می‌نامند، نیازمند احیای اجتماعی است. در اینجا برخی از عناصر را معرفی می‌کنیم.

۱. اعتماد ایجاد کنید

هیچ چیز مانند آسیب‌پذیری در کسب و کار، ازدواج یا دوستی اعتماد ایجاد نمی‌کند. بهترین رهبران زمانی که اشتباه می‌کنند، آن را در قالب جملاتی مثل «من اشتباه کردم» یا «این در توانم من نیست، به کمک نیاز دارم» اعتراف می‌کنند. هنگامی که رهبران به اشتباهات خود در مقابل تیم‌شان اعتراف می‌کنند، پیامی واضح برای آنها ارسال می‌شود که به آنها می‌گوید می‌توانند کمبودهای خود را نشان دهند و همچنین اشتباه کنند.

۲. انطباق پذیر باشید

هیچ رویکرد ایده‌آلی برای اختلاف‌نظر وجود ندارد. برای شرایط و کارمندان مختلف باید رویکردهای متفاوتی را پیش بگیرید. به عنوان مثال، هنگامی که با یک کارمند دشوار برخورد می‌کنید، ممکن است لازم باشد از تاکتیک تسلط استفاده کنید، قدرت خود را نشان داده و به چالش‌ها پاسخ دهید. اگر در مرحله حیاتی رشد شرکت‌تان هستید و نیاز دارید روی فروش تمرکز کنید و همه انرژی‌تان را برای فروش بگذارید، می‌توانید «استقلال انتخابی» را امتحان کنید؛ خودتان را از درگیری‌های روزمره دور کنید و مدیری را مسئول مدیریت مشکلات تیم خود کنید.

۳. زخم‌های پس از اختلاف را درمان کنید

احساسات و آسیب باقی‌مانده پس از یک اختلاف شدید را می‌توان با «مکالمه درمانی» برطرف کرد. این امر را می‌توان با کل تیم، تک به تک اعضا یا حتی مشتری پس از اختلاف مالیاتی انجام داد. به کار بردن جمله «بیاپید درباره آنچه که اتفاق افتاده صحبت کنیم» مقدمه خوبی برای به عهده گرفتن مسئولیت، مرور اهداف و ارزش‌ها و جلوگیری از درگیری‌های مشابه در آینده است.

۴. نظرات دیگران را جویا شوید

حتی افرادی که در حل مناقشات مهارت دارند نیاز دارند هر از گاهی نظر یک نفر که از بیرون به مسأله نگاه می‌کند را بپرسند. می‌توانید از دیدگاه‌های دوستان، همکاران سابق، مربیان و حتی رقبای پیشین خود استفاده کنید.

منبع: Success/ucan

دیدگاه شخص مخالف تمرکز کنید. برای مثال می‌توانید بگویید: «می‌خواهم بشنوم دیو چه می‌گوید. بگذارید زمان بیشتری را صرف این کنیم.» احتمالا دیو چیزی می‌گوید که شما را مصمم‌تر می‌کند.

۲. برای ۱۰ دقیقه اول جلسه چیزی ننویسید

در یک سازمان کوچک، مردم اغلب از پیشنهادات بنیانگذار یا مدیرعامل شرکت حمایت می‌کنند. برای جلوگیری از این نوع تعصب، ایده‌های خود را آخر جلسه بیان کنید و یا اگر تبادل پرحنب و جوش ایده‌ها وجود دارد اصلا اعلام نکنید.

۳. به دنبال اختلاف نظر بروید

هنگامی که یک تصمیم دشوار باید گرفته شود، از همه اعضای تیم درخواست کنید که نظرات خود را مطرح کنند و اختلاف نظرها را کاملا بررسی کنید. اگر فردی با این سطح درگیری، احساس ناراحتی کرد بحث را متوقف کرده و به همه یادآوری کنید که این گفتگوها بخش ضروری از روند است. این ابزار قابل ملاحظه‌ای برای تخلیه تنش در کنار دادن اعتماد به نفس به شرکت‌کنندگان است. یک رهبر خوب باید شجاعت ادامه دادن جلسه با وجود تنش را داشته باشد.

۴. از منظره برعکس استفاده کنید

اعضای یک تیم گاهی اوقات انقدر در موضع‌گیری‌های خود فرو می‌روند که برای‌شان برنده شدن مهم‌تر از تلاش برای درک دیدگاه دیگری است. یک تاکتیک برای شکستن این موضع‌گیری‌ها این است که از افراد تیم A بخواهید یک استراتژی براساس ایده پیشنهادشده توسط تیم B بسازند، در حالی که تیم B بر روی برنامه‌ای برای اجرای پیشنهاد تیم A کار می‌کند. این باعث می‌شود خود را در منظر فرد دیگر قرار دهند و از منطق پشت رویکرد مخالف قدرانی کنند. این فرایند می‌تواند ایده‌های خوبی را به جای فقط تلاش برای پایین آوردن جایگاه یکدیگر به وجود بیاورد.

۵. هم‌رأیی را با توافق عام اشتباه نگیرید

گاهی اوقات تیم‌ها می‌توانند با نیاز به توافق جامع فلج شوند. بهتر است توافق عام را به عنوان سطح بالایی از تعهد و وضوح در نظر بگیریم. این امر به این معنا است که هر کسی دیدگاه خود را بیان کند، استدلال خوبی برای آن داشته باشد و سپس رهبر، با در نظر گرفتن دیدگاه‌های مختلف، تصمیم نهایی را بگیرد. هنگامی که مردم بدانند شنیده شده‌اند، احتمال بیشتری وجود دارد که تصمیمی بگیرند که ممکن است اولین انتخاب‌شان نباشد.

هوش اختلاف را در خود تقویت کنید

کنند: آنها قراردادی را امضا کرده بودند که شامل موارد زیر می‌شد: به یاد داشته باشیم که مجموعه‌ای از مهارت‌های مختلفی داریم، بنابراین هرگز در مورد اینکه چه کسی سخت‌تر کار می‌کند بحث نمی‌کنیم. از تست A / B زمان تصمیم‌گیری در مورد ویژگی‌ها [وب‌سایت] و درخواست بازخورد از کاربران استفاده می‌کنیم.

این قرارداد آنها را به یک گزینه بهتر برای توسعه سایت خود رساند: دولان به کلیما، مکزیک، نقل مکان کرد و به مدت هشت ماه با شرکتی روی سایت igobono.com کار کردند. والسکی می‌گوید: «این استراتژی احتمالا

نزدیک به یک‌میلیون دلار برای ما ذخیره کرد.» با داشتن قرارداد، ما قادر به مذاکره در مورد تصمیماتی هستیم که بسیار بهتر از نظرات خودمان است. مناقشه یک بخش اجتناب‌ناپذیر و مهم از هر کسب و کار است. اگر به درستی از آن استفاده شود ایده‌ها، ادعاها، منافع و ترجیحات می‌توانند یک نیروی مثبت باشند و همچنین منجر به خلاقیت، نوآوری و رشد شوند. رابرت فرگوسن نویسنده استفاده از مناقشه: بهره‌برداری از قدرت اختلاف نظر می‌گوید: «به جای من در مقابل شما، باید ما در برابر یک مشکل باشد.»

وقتی والسکی و دولن در مورد اینکه توسعه وب‌سایت خود را به شخصی از خارج از شرکت بسپارند (نظر دولان) و یا فردی را استخدام کنند (انتخاب والسکی) با هم اختلاف نظر داشتند، آنها از قبل می‌دانستند چگونه مسئله را حل کنند: آنها قراردادی را امضا کرده بودند که شامل موارد زیر می‌شد:

به یاد داشته باشیم که مجموعه‌ای از مهارت‌های مختلفی داریم، بنابراین هرگز در مورد اینکه چه کسی سخت‌تر کار می‌کند بحث نمی‌کنیم. از تست A / B زمان تصمیم‌گیری در مورد ویژگی‌ها [وب‌سایت] و درخواست بازخورد از کاربران استفاده می‌کنیم.

این قرارداد آنها را به یک گزینه بهتر برای توسعه سایت خود رساند:

دولان به کلیما، مکزیک، نقل مکان کرد و به مدت هشت ماه با شرکتی روی سایت igobono.com کار کردند. والسکی می‌گوید: «این استراتژی احتمالا نزدیک به یک میلیون دلار برای ما ذخیره کرد.» با داشتن قرارداد، ما قادر به مذاکره در مورد تصمیماتی هستیم که بسیار بهتر از نظرات خودمان است.

از توافقنامه فراتر بروید

پنج تاکتیک زیر، سبب می‌شود از اختلاف نظر، بهترین نظر و ایده‌ها بیرون بیاید:

۱. اجازه ندهید دموکراسی برقرار باشد

اگر هفت نفر در یک اتاق باشند و شش نفر با یک استراتژی موافق است، بر

اختلافات و درگیری‌ها در محل کار امری منفی تلقی می‌شوند، اما اگر این مناقشه‌ها توسط رهبران به درستی هدایت شوند، می‌توانند باعث افزایش بهره‌وری، خلاقیت و ایجاد ایده‌های نوآورانه شوند. با ما همراه باشید تا در این باره بیشتر بدانید.

رهبران خوب اختلافات محل کار را تشویق می‌کنند؟

مکس والسکی و مایک دولن از حدود ۳۰ سال پیش، از زمانی که در تیم‌های دبیرستان مسافرن در راکلند کونتی نیویورک بازی می‌کردند دوست نزدیک بوده‌اند. دو سال پیش آنها تصمیم گرفتند igobono یک بازار اجتماعی که در آن اعضا با استفاده از ارز مجازی bonos کالا مبادله و یا اهدا می‌کردند را ایجاد کنند. والسکی می‌گوید: «ما حتی در مورد کوچک‌ترین مسائل مانند رنگ دکمه پیوست جر و بحث می‌کردیم. معلوم شد که اگر می‌خواهیم کسب و کارمان موفق شود و همچنین دوستی خود را حفظ کنیم، باید راهی برای مدیریت اختلافات خود بیابیم.»

جان دهارت و کن سسیم در سال ۲۰۰۱ توسط مربی مشترک به هم معرفی شدند. هر دو به تازگی به ونکوور، بریتیش کلمبیا نقل مکان کرده بودند و برای شروع کسب و کار خود بسیار مشتاق بودند. به عنوان مدیران اجرایی شرکت، Nurse Next Door، یک سرویس مراقبت بهداشتی را راه‌اندازی کردند که تا سال ۲۰۱۰، ۲۷ شعبه داشت و در حال حاضر بیش از ۹۰ شعبه دارد. اما دهارت و سیم به طور مداوم با هم در اختلاف بودند. دهارت می‌گوید: «اگر من می‌گفتم آسمان صوری است، کن می‌گفت که خاکستری است.» امور مالی به خصوص یک مسئله بسیار جدی برای‌شان بود. چند سال پیش، دهارت زمانی که سیم، مبلغ ۱۵۰۰۰ دلار برای خرید بلیت‌های جام حذفی استنلی برای ۱۵ کارمندش پرداخت کرد با او مخالفت کرد. دهارت می‌گوید: «ارزش دادن به افراد خود یکی از اهداف اصلی ما بود، اما من این پول را صرف اهداف کسب و کار می‌کردم.»

یک توافقنامه از پیش تعیین‌شده داشته باشید

مناقشه یک بخش اجتناب‌ناپذیر و مهم از هر کسب و کار است. اگر به درستی از آن استفاده شود ایده‌ها، ادعاها، منافع و ترجیحات می‌توانند یک نیروی مثبت باشند و همچنین منجر به خلاقیت، نوآوری و رشد شوند. رابرت فرگوسن نویسنده استفاده از مناقشه: بهره‌برداری از قدرت اختلاف نظر می‌گوید: «به جای من در مقابل شما، باید ما در برابر یک مشکل باشد.»

وقتی والسکی و دولن در مورد اینکه توسعه وب‌سایت خود را به شخصی از خارج از شرکت بسپارند (نظر دولان) و یا فردی را استخدام کنند (انتخاب والسکی) با هم اختلاف نظر داشتند، آنها از قبل می‌دانستند چگونه مسئله را حل



سازمان آگهی ها

11937601

آگهی مزایده اموال غیر منقول (اسناد رهنی)

[illegible]

۵۷۱
رئیس اداره اجرای اسناد رسمی یاسوج - حشمت اله زمانی زاده

رونوشت آگهی حصر وراثت

[illegible]

رئیس شعبه ۸ شورای حل اختلاف سندج م الف ۹۶۸۸

آگهی مفقودی سند مالکیت

سند مالکیت دفترچه ای شش دانگ پلاک ۳۱۱۵ اصل و یکم ۷ زنجان شماره سریال ۱۴۲۸۲۷ - به تاریخ ۷۷ / ۱ / دس - رستای اجراءاتو به نام شمسعلی رضایی ثبت صادر و تسلیم گردیده است - پس مالک این برگه که اشتباهانه به صدور مدعی مفقود شدن سند مالکیت گردیده و اضافی صدور سند مالکیت المثنی را نموده است که مراتب به استناد ماده ۱۲۰ اصلاحی آیین نامه قانون ثبت اسناد و املاک در تاریخ ۱۳۸۷ / ۱ / ۱۳ به ملک مذکور وارد و با معاملاتی به نفع آنها انجام شد و از تاریخ انتشار این آگهی به مدت ده روز ضمن مراجعه به این اداره اعتراض خود را تا اقل فصل سند مالکیت یا زمان معلوم تسلیم نماید در غیر این صورت سند مالکیت المثنی به مقتضای تسلیم خواهد شد.

رئیس واحد ثبتی حوزه ثبت ملک زنجان - محبتی معمدلو
از طرف معبود معرفی

آگهی حصر وراثت

اقلی شیخ زین‌الحبیب خلیل ایل‌داراری شش‌شش‌ساله بشماره ۱۴۴۰۵ شرح نوبت کرده که
۹۸-۹۷ ایل‌داراری درخواست گواهی حصر ایل‌داراری و چنین توضیح داده که
شاهزادان امنه کل بیرو زاده به شماره شش‌شش‌ساله ۷ تاریخ ۱۳۹۶/۹/۱۱ در اردبیل
ایستگاه کاشی خود بدورد حیات گرفته، ایل‌داراری از مرحوم محمد حسن است به ۱- جواد
خلیل ایل‌داراری خلیل‌فرزند حسن ش ۳ تاریخ ۱۳۵۱ شیخ زین‌الحبیب -۲- محمد ایل‌داراری
خلیل‌فرزند حسن ش ۳ تاریخ ۹۰۰-۹۱ شیخ زین‌الحبیب -۳- عزیز-خلیل ایل‌داراری خلیل‌فرزند حسن ش
۳ تاریخ ۱۴۴۵ شیخ زین‌الحبیب -۴- روح ایل‌داراری خلیل‌فرزند حسن ش ۳ تاریخ ۹۰۰-۹۱
شیخ زین‌الحبیب -۵- روح انگیز خلیل ایل‌داراری خلیل‌فرزند حسن ش ۳ تاریخ ۹۰۰-۹۱
شیخ زین‌الحبیب -۶- پهلوانکیز خلیل ایل‌داراری خلیل‌فرزند حسن ش ۳ تاریخ ۱۳۵۰ شیخ زین‌الحبیب
پری خلیل‌فرزند حسن ش ۳ تاریخ ۷۸۵ شیخ زین‌الحبیب اینک با انجام تشریفات
مقدماتی درخواست مشور و راجه کتب نوبت اگهی نماید، هر کس اعتراض دارد و یا
تشییه نامه ای از متوفی ذرود باشد، از تاریخ شرح اگهی بیک ماه بعد از تاریخ قدیم
در دادگاه اعلیٰ صادر و هر وسیته‌ای جز سری و رسمی که بعد از موعد ابرار شود، از
درجه اعتبار ساقط و بلاان جاذب بود.

رئیس شعبه یازده شورای حل اختلاف اردبیل

برگ اجرائیہ

مختصات مکانی نام: دی.بی.جی. نام خانوادگی: بیانی نامی: یزدی حسین شاهی
محل استقرار قوه و خط طریقی: از ثبت استانی در پست ۱ مشخصات محکوم علیه
نام علی نام پدر: افتخار جوی ۱۱۰ مورخ ۹/۷/۱۳۹۲ شورای حل اختلاف
محکوم به: بموجب دادنامه شماره ۱۰۰ مورخ ۹/۷/۱۳۹۲ شورای حل اختلاف
نام: حسین چهارم محکوم علیه از مارت متوفی به نسبت پسر از بهر پرداخت مبلغ
۸۵۰/۱۳۵/۸۵۰ ریال بابت اصل وام و تسعیر و مبلغ ۱۰۰/۱۵۴/۸۰۰ ریال بابت بهره در اسف
و خسارت تأخیر تدبیه از تاریخ ۹/۷/۱۳۹۲ لغایت یوم الوصول در حق محکوم علیه محکوم
شده. نماینده نیم شرکت دولتی در اجرای احکام محاسبه می شود محکوم علیه محکوم
است از تاریخ اجرای دادنامه ۱-۶ نسبت به ایلاع اجرائیه طرف در روز مقرر از ۱۱ بموقع
۱۳۹۲/۱۰/۲۰ برگزار کرد. در ترمیمی پیرای پرداخت محکوم به در تاریخ ۱۱ مورعی کند که اگر
اجرم و استیفاء محکوم به از ۱۱ پسر باشد و در صورتی که خود را قادر به پرداخت اجراء
اجرائیه داداند باید ظرف مهلت ده روز صورت جعاع طرفی خود را بهر یا قسمت اجراء
تسلیه کند اگر کفری ندارد صریحا اعلام نماید هرگاه طرف سه سال بعد از اتمام
مهلت محکوم علیه در تاریخ ۱۱ قادر به پرداخت محکوم به بوده باشد یا لیکن
فرار از پرداخت اموال خود را مورعی کند یا در صورت خلاف واقع از دارایی خود
به حدی به نحوی که اجرای تمام یا قسمتی از مفاد اجرائیه متعسر باشد به محازرت
پدر خود در ۶۱ و ۶۲ ماه محکوم علیه است. ۴- علاوه بر بالا که قسمت
از مفاد ۳۳ قانون اجرای احکام منتهی می شود به هوادی از قانون اجرای احکام و
قانون ۱۱۱ دادرسی منتهی بموجب ۱۳۷۹/۱/۲ و همچنین مفاد قانون نحوه اجرای
محکومیتها ماری مالی مصوب ۱۳۷۷/۱۰/۱۳ که ظهیر برگ اجرا درج گردیده است
درج نموده و به اصل منسوب.

۱۱۳ م الف
۵۶۲

گاهی مزایده اموال غیر منقول

حسب پرونده کلاسه ۴۴۱-۹۷۰ اجرای احکام مدنی دادگستری ماسال
موضوع نیابت اعطایی از اجراء احکام شعبه ۱۱ دایره خالوده خالوده رشت
روایت کرد دعوی اعلام معلوم حیدری بطریقهای آقای مهرداد نعمتی دران
بر مقابلیه بنماید ۴۰ قطعه مساحت کلاری تمام برقرار ازادی در حق محکوم له
برپرداخت نشود بشرط حق صندوق دولت که در تمام راستا مال غیرموقوفی
از محکوم علیه تعریف که به حیطه توقیف درآمده و توسط کارشناس رسمی
دادگستری به شرح ذیل ارزیابی و توقیف گردیده است، ششادگان
یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۵۰۲۲ مترمربع متعلق به محکوم علیه
واقع در شادمرود روستای شرح نشین روستای شرح نشین براسلی جاده
شادمرود بن نام داریا سند رسمی به شماره ۲۷۱ قریع از ۶۰ فصلی باشد
ناحیه ۵۵ که با توجه به موقعیت جغرافیایی و بنا بر کاربری و شد استقرار
قیمت آن ۱۷۵۰۰۰۰/۰۰۰ ریال برآورده شد است. بنا بر این مقرر شد که
موصوف از طریق مزایده حضوری در روز چهارشنبه مورخه ۱۴۰۵/۴/۱۳
ساعت ۱۰ الی ۱۱ قیام مزایده احکام مدنی دادگستری ماسال بفروش
رساند. مزایده از دفتر اجرای کارشناسی شروع به کسی که بالاترین مبلغ
پیشنهاند کند فروخته می گردد. شخص خریدار ۱۰ درصد مزایده
را باید فی المجلس پرداخت و بابتی را تا سه ماه از تاریخ مزایده
نماید در غیر اینصورت ۱۰ درصد اولیه پس از کسر هزینه های اجرائی به
شرکت فولت سیب و مزایده تجدیدی می گردد و کسانی هم که حاضر در مزایده
نفع کنند تا ۵ روز قبل از برگزاری مزایده در دفتر اجرای کارشناسی تا مقدمات
مزایده فراهم است. همچنین کلیه هزینه های نقل و انتقال برعهده خریدار
باشد. این امر، تاریخ انتشار: ۱۳۹۸/۳/۱۹

مهرجو - مدیر دفتر اجرای احکام مدنی دادگستری ماسال

رونوشت آگهی حصر وراثت

[illegible]

رئیس شعبه ۸ شورای حل اختلاف سنندج م الف ۹۶۸۳

رونوشت آگهی حصر وراثت

[illegible]

متن آگهی مزایده

[illegible]

اگهی ابلاغ اجرائیه به حسین خواجه زاده پرونده شماره
۱۳۹۷.۴.۲۴.۴۷۰۰۰۱۱۶

[illegible]

رئیس اداره اجرای اسناد رسمی بوشهر

آگهی ابلاغ ماده ۱۰۱ آئین نامه اجرای اسناد رسمی کلاس ۹۶۰۰۷۵۶

[illegible]

معاون اداره اجرای اسناد رسمی سنندج حسین ملا میرزائی م الف ۹۶۸۲



افسانه‌های استراتژی(۹)

استراتژی باید خارج از سازمان تنظیم شود

تنظیم استراتژی به‌عنوان یکی از پیچیده‌ترین فعالیت‌های سازمانی، باید در محیط داخلی کسب‌وکار و با حضور همه کارمندان انجام شود. در طول چهار دهه گذشته، ایده‌هایی که در زمینه تعریف و نحوه تنظیم استراتژی پذیرفته شده، به‌ندرت تغییر کرده است. ایستایی و ثابت ماندن مفاهیم استراتژی یک مشکل جدی محسوب می‌شود زیرا ما در دنیایی زندگی می‌کنیم که از زوایای مختلف، دائماً در حال تغییر است. درواقع باید این مسئله را فراتر از یک «مشکل» ببینیم، چراکه تحقیقات متعددی نیز به نرخ بالای شکست استراتژی‌های فعلی اشاره دارند، باین‌حال ما رویکردهای سابق استراتژی را ادامه می‌دهیم، درحالی‌که می‌دانیم با این روش‌ها به نتیجه مثبتی نمی‌رسیم. علت گرفتار ماندن در دام رویکردهای سنتی، ۱۰ افسانه استراتژی یا باورهای نادرست فراگیری است که در حوزه استراتژی وجود دارد و به‌عنوان اصول پایه‌ای تدریس و اجرا می‌شوند. در این مطلب روی نهمین افسانه استراتژی متمرکز می‌شویم: «تنظیم استراتژی مستلزم نیروها و منابع خارج از سازمان است.»

افسانه

افسانه نهم، رویکردی نوظهور است که تقریباً در تمام جهان، به‌صورت یک استاندارد سازمانی اجرا می‌شود: هر سال یک‌بار، رهبران کلیدی شرکت جلسه مهمی را در خارج از محیط شرکت یا سازمان (برای مثال لابی هتل یا نظیر آن) با عنوان تنظیم استراتژی برگزار می‌کنند. آنها در این جلسه به کمک یک مشاور، یک ماتریس تجزیه‌وتحلیل SWOT را توسعه می‌دهند و بوم مدل کسب‌وکار چندین سال اخیر را ترسیم می‌کنند. بعدازظهر همان روز، مدیران، برخی از اعضای تیم را دورهم جمع می‌کنند تا درباره نتایج به‌دست‌آمده صحبت کنند و البته، کمی با هم معاشرت داشته باشند و خوش بگذرانند! در پایان روز، همه اعضا پانزژی و پранگیزه به خانه می‌روند و روز بعد، دوباره به شرکت بازمی‌گردند و کارهای هر روزه خود را انجام می‌دهند. استراتژی یادشده، تا سال بعد و جلسه‌ای مشابه، به دست فراموشی سپرده می‌شود.

شاید سازمان‌های مختلف، جلسه تنظیم استراتژی خود را با کمی تفاوت‌های جزئی برگزار کنند. البته توصیفاتی که ما از این جلسه بیان کردیم، کمی فانتزی و کاریکاتورگونه است، اما در واقعیت تفاوت چندانی با این داستان ندارد، بنابراین طبق افسانه نهم، تنظیم استراتژی «می‌تواند» و «باید» طی یک یا دو روز، در محیطی خارج از محدوده شرکت انجام شود. خروج از محیط سازمانی، باعث می‌شود مدیران و تیم‌ها، از حال و هوای همیشگی خارج شوند و خلاقیت و تمرکز بیشتری داشته باشند.

چرا این ایده اشتباه است؟

ایده تنظیم استراتژی به شیوه فوق، واقعاً جذاب است. زیرا ما درگیر فعالیت خاصی هستیم که با امور هر روزه کسب‌وکار، فرق دارد، اما افسانه نهم حداقل به پنج دلیل، ایده کاملاً اشتباهی است:

۱- جدایی فعالیت تنظیم استراتژی از سایر فعالیت‌های کسب‌وکار: مهم‌ترین نقطه قوت افسانه نهم، یعنی برگزاری جلسه تنظیم استراتژی در محیطی خارج از محدوده فیزیکی سازمان، در عمل به یکی از نکات ضعف کلیدی این رویکرد تبدیل می‌شود. افسانه نهم، رابطه تنظیم استراتژی و کسب‌وکار را به‌معنای واقعی قطع می‌کند و باعث می‌شود استراتژی، ماهیتی خاص و منحصربه‌فرد داشته باشد. یکی از مشکلات همیشگی استراتژی این است که پیوند محکمی با عملیات روزانه سازمان‌ها ندارد و ایده افسانه نهم (جلسه خارج از سازمان) فقط این مشکل را تشدید می‌کند. به بیان ساده، اگر شما قوانین و تسهیلاتی را برای تقویت تمرکز کارمندان فراهم کنید، هیچ نیازی به برگزاری جلسه خارج از شرکت ندارید.

۲- همه افراد نمی‌توانند در طراحی استراتژی حضور داشته باشند. برنامه‌هایی که خارج از سازمان اجرا می‌شوند، کارمندان را به دو گروه تقسیم می‌کنند: افرادی که می‌توانند در جلسه شرکت کنند و افرادی که نمی‌توانند در فعالیت فوق حضور داشته باشند. همان‌طور که در قسمت‌های قبل تأکید کردیم، نقش همه اعضای شرکت در طراحی و توسعه و اجرای استراتژی ضروری است. افسانه نهم به این مشکل نیز دامن می‌زند؛ مخصوصاً زمانی که افراد حاضر در جلسه، در مورد اتفاقاتی که رخ داده است، صحبت نمی‌کنند. این امر نه‌تنها به گفت‌وگوهای مؤثر منجر نمی‌شود، بلکه باعث رونق گرفتن شایعات، گمانه‌زنی‌ها و حرف‌های بی‌اساس نیز می‌شود.

۳- جلسه خارج از شرکت، مبتنی بر توهم آگاهی است. اگر فرض کنیم که یک گروه منتخب از مدیران می‌توانند در طول یکی دو روز و در جلسات خارج از شرکت، استراتژی مؤثری تنظیم کنند، بسیار اشتباه کرده‌ایم. استراتژی در زمره پیچیده‌ترین موضوعات یک سازمان قرار دارد. در یکی از قسمت‌های قبل، گفتیم که استراتژی را نمی‌توان ساده‌سازی کرد. اینجا هم تظاهر به اینکه برگزاری جلسات خارج از شرکت برای تنظیم استراتژی کافی است، مقوله استراتژی را بیش‌ازحد ساده‌سازی می‌کند. البته تأکید می‌کنیم که ایجاد یک استراتژی مؤثر، به تعامل با دنیای بیرون نیاز دارد، زیرا در تعاملات خارجی نکات مهم زیادی شنیده، آزمایش و درک می‌شود.

۴- ایده‌های خوب به‌صورت تدریجی ساخته می‌شوند. فعالیت‌های Offsite یا خارج از سازمان، عمدتاً برمبنای جلسات توفان مغزی و ورکشاپ‌های فشرده پیش می‌روند. مسلماً این برنامه‌ها الهام‌بخش و سرگرم‌کننده هستند، اما بهترین ایده‌ها با این رویکرد حاصل نمی‌شوند. به بیان ساده، ایده‌های کارآمد به‌صورت ناگهانی و طی یک جلسه خارج از سایت، ظهور نمی‌کنند. ایده‌های تأثیرگذار، به‌صورت تدریجی و به‌عنوان آثار جانبی کارهای روزمره افراد پدیدار می‌شوند. بهترین ایده‌ها معمولاً در فرصت‌های کوتاه استراحت (پس از دوره‌های سخت کار)، به ذهن افراد خطور می‌کند؛ یعنی پس‌ازاینکه ذهن نیمه هشیار یا ناخودآگاه ما، مسئله‌ای را پردازش کرده و حالا ذهن خودآگاه، آن را ساماندهی می‌کند.

۵- استراتژی یک فرآیند مداوم است، نه یک رویداد موقت. جلسات خارج از شرکت، تنظیم استراتژی را یک رویداد فرض می‌کنند، زیرا در آنها زمان شروع و پایان یک فعالیت سالانه مشخص می‌شود. شاید ما نیز در طول زمان، به این باور رسیده باشیم که استراتژی در یک رویداد یا جلسه ایستا تنظیم می‌شود، اما واقعیت استراتژی این‌طور نیست. طراحی و اجرای استراتژی یک فرآیند مداوم است که در ۳۶۵ روز سال، ادامه دارد. فراموش نکنیم که همه سازمان‌ها و دنیای اطراف نیز همیشه در حال تغییر و حرکت هستند. برای اطمینان از اینکه استراتژی ما دائماً به‌روزرسانی و به‌طور مؤثر اجرا می‌شود، به یک رویکرد پیوسته و مداوم نیاز داریم.

حرف آخر

برگزاری جلسات گروهی و صحبت کردن پیرامون استراتژی، اصلاً بد نیست. درواقع صرف‌نظر از اینکه استراتژی را چگونه تنظیم می‌کنیم، مباحثات جمعی در این مورد همیشه ارزشمند است، اما همان‌طور که پنج نکته بالا ثابت می‌کنند، گفت‌وگوهای گاه‌به‌گاه و انزوله خارج از سازمان، هیچ مزیت و فایده خاصی ندارند. اگر نکاتی را که در این مطلب ذکر شد، در کنار نتایج هشت افسانه قبلی بگذاریم، به‌آرامی گزینه جایگزین را درک می‌کنیم. رویکرد جایگزین استراتژی مؤثر، فرآیندی همیشگی است که همه اعضای سازمان را پوشش می‌دهد. استراتژی نه یک فعالیت خاص و مجزا، بلکه بخشی از فعالیت روزانه همه پرسنل است.

منبع: FORBES/zoomit

فرصت امروز

روزنامه‌مدیریتی –اقتصادی

| چهارشنبه | ۲۹ خرداد ۱۳۹۸ | شماره ۱۳۳۴ | صفحه ۱۶ |

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: هنر سرزمین سبز

دفتر مرکزی:میدان هفت تیر، خیابان لطفی، پلاک۴۹

دفتر مرکزی: ۰۸۸۹۵۳۴۱ – ۰۸۸۹۵۳۴۲

روابط عمومی: ۰۸۸۹۵۶۷۲ **فکس تحریریه:** ۰۸۸۵۳۹۱۹

سازمان آگهی‌ها: ۰۸۸۹۳۶۶۵۱ **امور مشترکین:** ۰۸۸۹۳۵۳۴۹

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

WWW.FORSATONLINE.COM

INFO@FORSATONLINE.COM



یک کتاب خوب چه تاثیری بر مغز می گذارد

مغزی، حقیقتاً تجربه‌ای مشابه با شخصیت‌های داستان پشت‌سر می‌گذاریم. خواندن یک کتاب، تنها باعث فهم آن نمی‌شود؛ از نگاه علم اعصاب، ما در سطحی با آن زندگی می‌کنیم.

وولف، گفته‌های خود را این‌گونه جمع‌بندی می‌کند:

زمانی که داستانی را می‌خوانیم، مغز به‌طور فعالانه، آگاهی شخص دیگری را شبیه‌سازی می‌کند؛ ممکن است او شخصی باشد که هیچ‌گاه حتی نتوانیم آشنایی بسا او را تصور کنیم. این شرایط باعث می‌شود که انسان بتواند حتی برای لحظاتی، خود را جای شخص دیگر بگذارد و از چشمان او به دنیا نگاه کند. این شیوه از تمرین همدلی، تاثیر خارق‌العاده‌ای دارد.

از بازی کردن با صفحات دست بکشید و خود را در یک کتاب خوب غرق کنید

باید یادآور شد که یافته‌های ذکرشده تنها مربوط به خوانش عمیق به‌سبک سنتی می‌شود؛ یعنی نوعی از مطالعه که فرد به تمامی در جسمی به نام کتاب غرق می‌شود و نه نوعی از مطالعه که با کلیک ما روی صفحات نمایشگر در این روزها محدود می‌شود. اگر در کتاب‌ها تنها به‌دنبال یافتن اطلاعات خاصی هستیم یا یکی از چند زبانه مرورگران را مطالعه می‌کنید، نمی‌توانید قسمت‌های ذکرشده را در مغز خود فعال کنید. آموختن واقعیات، یک نیاز ضروری است اما به این طریق نمی‌توان همدلی به‌دست آورد.

وولف با نگرانی بیان می‌کند:

در صورتی که آرام‌آرام، صبر شناختی‌مان را نسبت به غرق‌کردن خود در دنیاهای ایجادشده درون کتاب‌ها کنار بگذاریم، موارد متعددی را از دست خواهیم داد. چه بر سر خوانندگان جوانی می‌آید که هیچ زمانی شروع به شناخت افکار و احساسات شخصی کاملاً متفاوت با خودشان نکرده‌اند؟ چه بر سر خوانندگان بزرگسالی می‌آید که ارتباط خود را با ابراز احساس همدلی نسبت به آشنا و غریبه از دست می‌دهند؟ بروز این موقعیت، فرمول کامل و ناخواسته‌ای برای دستیابی به جهل، ترس و عدم درک است.

پس این هفته، زمانی را به دور از تمام حواس‌پرتی‌ها و دستگاه‌های الکترونیکی پیدا کنید و خود را درون یک کتاب خوب غوطه‌ور کنید. این خوانش عمیق، ارتباط همدلانه حقیقی را به اطرافیان شما منتقل می‌کند. چه کسی در این شرایط دشوار و تجربه فراوان احساسات تنهایی، کمی بیشتر همدلی نمی‌خواهد؟

منبع: INC/zoomit

هستیم. رسیدن به چنین دیدگاهی، که باعث می‌شود خود را به‌جای دیگری بگذاریم، در درک لطیف وسیعی از احساسات متضاد به کمک ما می‌آید. این موضوع همچنین باعث می‌شود که در مورد عواطف پیچیده و به‌خصوص خود، کمتر احساس تنهایی کنیم.

اگر شما نیز تا به‌حال سرگذشت یک شخصیت داستانی را خوانده و با خود فکر کرده باشید که خدا را شکر! ظاهراً من تنها کسی نبودم که این تفکر را داشتم یا اینکه بگویند تا به‌حال، از این زاویه به موضوع نگاه نکرده بودم، به‌سادگی متوجه منظور خاتم وولف می‌شوید، اما در زمان تغییر دیدگاه ذهنی ما به‌سبب مطالعه، چه اتفاقی در مغز می‌افتد؟

مطالعه به مغز نور می تاباند

در این مقاله مشخص شد که فعالیت مغز در زمان غوطه‌ور شدن در یک کتاب قوی، تنها به درگیر شدن قسمت‌های مشخصی از آن محدود نمی‌شود که مسئول پردازش زبانی این کار مشقت‌بار هستند. درواقع زمانی‌که فرد به‌شدت با یک داستان ارتباط برقرار کرده است، مغز او اعمال و احساسات شخصیت‌های داستان را منعکس می‌کند، بنابراین اگر شخصی در رمان مورد علاقه شما در حال شناساکردن باشد، بخش‌هایی از مغز شما نیز که در زمان دست‌وپا زدن در یک استخر درگیر می‌شوند، فعال می‌شوند.

وولف در قسمتی از مقاله خود نوشته است:

یکی از مقالات مورد توجه در این پژوهش، عملکرد مغز با کتاب‌های جین آستین، از پژوهشگر ادبیات قرن ۱۸ به نام ناتالی فیلیپس به همراهی دانشمندان علوم اعصاب دانشگاه استنفورد است؛ این مقاله به بررسی عملکرد مغز در زمان خواندن داستان‌ها به روش‌های مختلف می‌پردازد. فیلیپس و همکاران او دریافتند که در زمان خوانش عمیق یک داستان، نواحی مشخصی از مغز فعال می‌شوند که این اتفاق، همگام با احساسات و اعمال شخصیت‌های داستان رخ می‌دهد.

به بیان دیگر، اگر در حال خواندن کتابی مانند آنا کارنینا باشید و به قسمتی برسید که او خود را روی ریل‌ها پرت می‌کند؛ قسمت‌هایی از مغز شما که مسئول کنترل حرکتی است، کاملاً با پرش او همراه می‌شوند. زمانی که در مورد یک لباس ابریشمی یا برگ‌های خشک می‌خوانید، بخش‌هایی از مغزتان که مرتبط با ادراک حسی است، فعال می‌شوند. ما، در یک سطح پایه‌ای