

فرصت امروز

برای کسب وکار آفرینی

شرایط برای فعالان صنعت رمزارز تسهیل می‌شود؟

تحولات تازه ساماندهی ماینرها

دارندگان ماینر براساس تصمیم جدید دولت مکلف می‌شوند
طرف ۳۰ روز از زمان اعلام وزارت صنعت، نسبت به
ثبت مشخصات هویتی خود به همراه تعداد و نوع...

۴

مالیات‌گیری از خانه‌های خالی در تابستان کلید می‌خورد؟

کرو کی مالیاتی برای خانه‌های خالی

فرصت امروز: دولت عزم خود را برای تنظیم بازار مسکن و کنترل اجاره‌بها جزم کرده است. از جمله طرح‌های کلیدی دولت دوازدهم در این راستا، مالیات‌ستانی از خانه‌های خالی است؛ طرحی که از چند سال گذشته به‌طور جسته و گریخته درباره کم و کیف اجرای آن توسط کارشناسان و دولتمردان بحث و صحبت می‌شود و هر بار نیز به موزات تغییر دولتها در بایگانی طرح‌های دولتی سرانجام خاک می‌خورد. جالب است که در حال حاضر، دو قانون در زمینه مالیات بر خانه‌های خالی وجود دارد؛ یکی مصوب سال ۹۴ و دیگری مصوب سال ۹۸، اما مشکل اصلی مالیات‌ستانی از خانه‌های خالی، خلأ قانون نیست، بلکه خلأ سازوکارهای اجرایی آن است. به عبارت دیگر، به دلیل آنچه فراهم نشدن شرایط شناسایی در سامانه‌های تحت کنترل دولت عنوان می‌شود...

۳

ویروس کرونا، جهانی‌سازی را به عقب می‌راند؟

مرثیه‌ای برای اقتصاد جهانی

۳



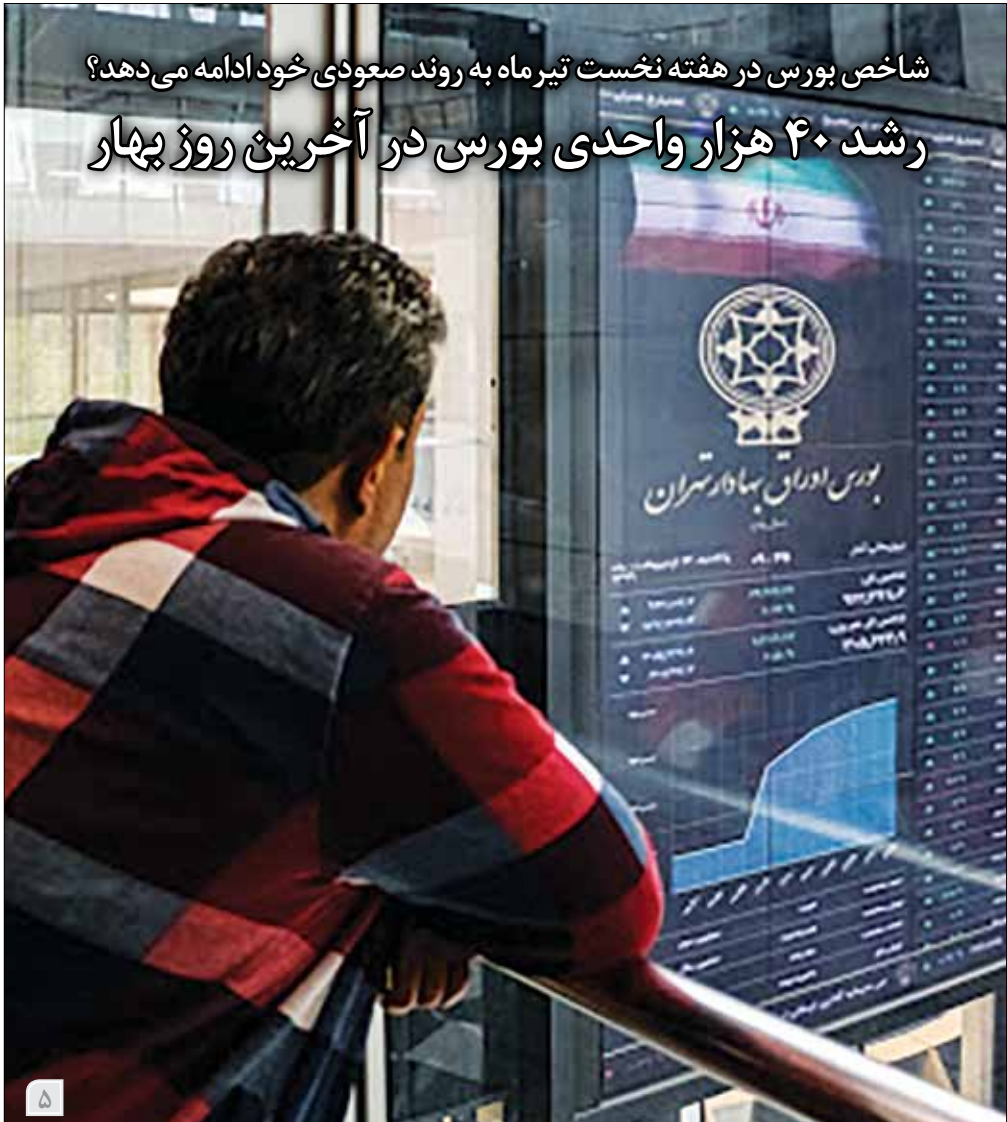
مدیریت و کسب‌وکار



فیس‌بوک پست‌های کمپین
ترامپ را به خاطر استفاده از
نماد نازی‌ها حذف کرد

- یک راهکار مفید برای حفظ کارمندان باارزش
- نیمه تاریک کار آفرینی
- چگونه وجهه برند خود را حفظ کنیم
- برندسازی موفق با ۵ اقدام ساده
- بازاریابی برای نان صنعتی
- ترندهای بازاریابی که باید در رادار هر برندی باشد

۸ تا ۱۶



شاخص بورس در هفته نخست تیرماه به روند صعودی خود ادامه می‌دهد؟

رشد ۴۰ هزار واحدی بورس در آخرین روز بهار

بانک‌ها چگونه بدهی‌های معوق واحدهای تولیدی را وصول می‌کنند؟

وثایق تسهیلات تولیدی

علی نظافتیان

دبیر کمیسیون حقوقی کانون بانک‌ها

بانک‌ها را چه وکیل سپرده‌گذاران بدانیم یا شریک آنان، در هر صورت وظیفه دارند که منابع خود و سپرده‌های مردم را در عملیات مشروع بانکی از جمله پرداخت تسهیلات به کار برند. در این رهگذر، پرداخت تسهیلات به تسهیلات به صورت مرحله‌ای و نظارت شده است. نوع و میزان تسهیلات تولیدی و همچنین تضمین‌ها و وثایق آن در واقع، برآیند و نتیجه بررسی طرح و اعتبارسنجی مشتری است. پرسشی که در اینجا مطرح می‌شود، این است که آیا گرفتن وثیقه در پرداخت تسهیلات از نظر موازین بانکی، ضروری است؟ آیا قانونگذار در پرداخت انواع تسهیلات بانکی، گرفتن وثیقه را الزامی می‌داند؟ آیا قانونگذار در تعیین نوع و میزان وثایق تسهیلات...

۲

رئیس‌جمهور از لغو تعطیلی پنجشنبه‌های مدارس خبر داد

آغاز سال تحصیلی از ۱۵ شهریور است

شرایط ویژه فعلی کمک بسیاری کرد.

وی افزود: زیرساخت سوم شرکت‌های دانش‌بنیان بود. الان به جای پنجاه تا، پنج هزار شرکت دانش‌بنیان فعال است. در بخش کشاورزی اگر تلاش‌های این چند وقته نبود می‌خواستیم ۶ میلیون تن گندم بخریم. کاری که در کشاورزی، انرژی و خودکفایی در بخش‌های مختلف مثل آب و برق انجام دادیم، بسیار اهمیت دارد. رئیس‌جمهور گفت: می‌خواهم از بخش اقتصاد کشور علی‌رغم آگاهی از مشکلات فعلی مردم در این حوزه تشکر کنم. تأمین ارز برای کالاهای موردنیاز کشور بسیار کار بزرگی است که ما در شرایط تحریم و شرایط ویژه آن را انجام دادیم. ارز را برای کالاهای اولیه و اساسی تأمین کرده و می‌کنیم. ریالی که پرداخت کردیم هم مهم است. کار سادهای نیست که حقوق و بسته‌های معیشتی و یارانه مردم سر وقت پرداخت شده است. ما بسته ویژه کرونا به ۳ میلیون خانواری که در شرایط معیشت مناسب نبودند را هم عرضه کردیم. کار عظیم و بزرگی انجام گرفته است.

وی یادآور شد: بازگشایی فعالیت اقتصادی ما به رفتار عمومی ما منوط است. اگر رفتار لازم را اجرا و به دستورالعمل‌ها توجه کردیم با کمترین تعداد قوتی‌ها و تلفات از این شرایط عبور می‌کنیم.

روحانی تصریح کرد: آن افرادی که تست کرونا‌ی‌شان مثبت می‌شود باید به همه اطرافیان خود اطلاع دهند. اگر فرد مثبت شده وارد جامعه شد و خود را قرنطینه نکرد، بزرگترین خطر است. دستگاه تشخیصی‌دهنده باید به خانواده و محل کارش اطلاع دهد. یک نفر مثبت بوده به عروسی، عزا و یا بازار ماهی فروش‌ها رفته و همه را مبتلا کرده است. برخی از مراقبت‌ها ممکن است خیلی سخت نباشد، زمانش ۱۴ روز باشد، اما آثار مهمی بر سلامت مردم و کادر درمان دارد.

رئیس‌جمهور گفت: خدمت مردم عزیز عرض می‌کنم تصمیمات خوبی در جلسه امروز گرفتیم. مبنای اینکه می‌گوییم فلان مکان قرمز است، دیگر کل استان نیست. مبنای ما شهرستان است. این موضوع به علت دقت در عمل است. مسئله بعدی این است که هر استانی که شهرستانش دچار مشکل شده است بلافاصله ستاد استانی‌اش پیش‌بینی‌های لازم را بکند. برای ستاد اجتماعی و امنیتی ما بفرستد و پس از بررسی وزارت کشور با تأیید رئیس‌جمهور اجرایی و عملی شود. محدودیت‌ها ممکن است برای همه استانها نباشد برای بخش‌هایی اجرایی شود.

رئیس‌جمهور ادامه داد: طرح الزام استفاده از ماسک در اماکن سرپوشیده که تجمع در آن است در حال آماده‌سازی است اما قبل از الزامی کردن این طرح باید ماسک به وفور و ارزان در اختیار مردم قرار بگیرد. همچنین دستورالعمل خوبی توسط وزارت بهداشت برای زندان‌ها آماده و ابلاغ شده است که این دستورالعمل مبنای می‌شود و وزارت بهداشت هم برای اجرای آن نظارت می‌کند و اگر هم لازم باشد باز هم به زندانیان مرخصی داده می‌شود.

وی ادامه داد: در جلسه شنبه تصمیم گرفته شده که دانشگاه‌ها از ۱۵ شهریور فعالیت خود را آغاز کنند که بخشی از فعالیت‌ها در فضای حقیقی و بخشی هم در فضای مجازی خواهد بود. برای ما کلاس و خوابگاه خلوت، اصل است و باید اجازه داده شود که دانشجویان در دانشگاه شهر خود ترم پیش رو را بتوانند بگذرانند تا از تراکم جمعیت در خوابگاه‌ها کم شود.

روحانی اضافه کرد: همچنین آموزش و پرورش از ۱۵ شهریور فعالیت خود را آغاز می‌کند. البته این اجازه به آموزش و پرورش هم داده شد که به تناسب استان‌ها از اول شهریور فعالیت خود را به تدریج آغاز کند. تعطیلی پنجشنبه مدارس هم حذف می‌شود تا کلاس‌ها خلوت‌تر باشد.

وی در پایان گفت: کمیت تبلیغاتی هم فعالیت خود را آغاز می‌کند تا به مردم در مورد کرونا و پساکرونا اطلاع‌رسانی کند. برخی مطرح می‌کنند که در فضای پساکرونا چه اتفاقی خواهد افتاد که معمولاً پیش‌بینی آن نادرست است و مردم را مضطرب می‌کند. روز و ماه پایان کرونا معلوم نیست.

فرصت امروز: رئیس‌جمهور، آغاز سال تحصیلی را از ۱۵ شهریورماه اعلام کرد و گفت آموزش و پرورش از ۱۵ شهریور فعالیت خود را آغاز می‌کند. البته این اجازه به آموزش و پرورش داده شده که به تناسب استان‌ها از اول شهریور فعالیت خود را به تدریج آغاز کند. تعطیلی پنجشنبه مدارس هم حذف می‌شود تا کلاس‌ها خلوت‌تر باشد.

حسن روحانی صبح شنبه در جلسه ستاد ملی مقابله با کرونا، با بیان اینکه تا امروز درگیر موج اول کرونا هستیم، گفت: درگیری ما با این ویروس کوتاه مدت نیست بنابراین مردم شکیبایی خود را در مقابله با این ویروس ادامه دهند.

روحانی بار دیگر بر لزوم فاصله‌گذاری اجتماعی تأکید کرد و افزود: ما نباید با اقدامات خود به انتقال این ویروس کمک کنیم بلکه باید به افراد مسن و کسانی که بیماری زمینه‌ای دارند کمک کنیم. باید به مسئله فاصله‌گذاری توجه کرده و در تجمعات غیرضرور حضور نیابیم، بهداشت فردی را رعایت و از ماسک استفاده کرده؛ زیرا ماسک به قطع زنجیره بیماری کمک می‌کند.

رئیس‌جمهور ادامه داد: طرح الزام استفاده از ماسک در اماکن ضروری در حال آماده‌سازی است تا در این ستاد تصویب و ابلاغ شود. در حال حاضر فعالیت اقتصادی، آموزشی، فرهنگی و معنوی می‌تواند با رعایت دستورالعمل‌های وزارت بهداشت آزاد باشد. تعطیلی مشاغل امکان‌پذیر نیست و مردم هم آن را نمی‌پذیرند. این تعطیلی موردنظر ما نیست و ضرورتی هم ندارد، اما باید پروتکل‌ها رعایت شود و اجتماع و تردد در جاهای غیرضرور انجام نشود.

روحانی با بیان اینکه تا امروز درگیر موج اول کرونا هستیم، خاطرنشان کرد: برخی استان‌ها از پیک بیماری عبور کرده و برخی استان‌ها درگیر این پیک هستند و ممکن است در برخی استان‌ها هم پیک بیماری آغاز شود، البته نباید فشارهای روحی و روانی مردم را نگران کند. باید با استفاده از رسانه مخصوصاً صدا و سیما مردم را آماده کنیم تا آنها بدانند درگیری ما با این ویروس کوتاه مدت نیست و خود را برای زمان بلندتر آماده کنیم ممکن است تا آخر سال درگیر باشیم.

رئیس‌جمهور خاطرنشان کرد: ما تاکنون خوب عمل کرده‌ایم. همه دستگاه‌ها و مردم همکاری خوبی داشتند، اما این همکاری به استقامت و استمرار نیاز دارد. در غیر این صورت ممکن است این دستاورد از بین برود. به عنوان رئیس‌جمهور ایران از مردم درخواست می‌کنم به خاطر پاسداری از این دستاوردها و ایران عزیزمان، شکیبایی خود را ادامه دهند. مردم نباید نگران و مضطرب نشوند و راه مقابله با کرونا را باید ادامه دهیم.

او سپس به مصوبات جدید ستاد ملی مقابله با کرونا اشاره کرد و گفت: براساس تصمیم‌گیری‌ها، فعالیت مدارس و دانشگاه‌ها از ۱۵ شهریور آغاز می‌شود.

رئیس‌جمهور با بیان اینکه شرایط سختی برای مردم در دوران کرونا ایجاد شده است، گفت: یک عده با مرگ عزیزان‌شان مواجه هستند، عده‌ای با رنج جانکاه رو به رو هستند، مشاغل برخی رسته‌ها تعطیل بوده و هنوز بعضی تعطیل هستند، ضربه سختی به گردشگری وارد شده است، ضربه سختی به صادرات، آموزش و فرهنگ و حتی به بخش‌هایی از پزشکی وارد شده است. هنوز دندانپزشکی ما دچار مشکل است. وی ادامه داد: ما به یمن فداکاری جبهه سلامت، پزشکان و پرستاران و به یمن همکاری همه نیروهای مسلح و مردم تا امروز در مقابله با این ویروس سرافراز بودیم. اگر با کشورهای دیگر هم خود را مقایسه کنیم می‌بینیم کارنامه ما کارنامه قابل قبولی است. همکاری و هماهنگی و انسجام و ما هم بودن علت اول است؛ اما ما زیربنای محکمی داشتیم.

روحانی خاطرنشان کرد: اگر زیرساخت ما زیرساخت سال ۹۱ بود که نمی‌توانستیم پیش برویم. کاری که در این هفت سال در زیرساخت‌ها برای افزایش تعداد تخت‌های بیمارستانی، آی سی یو،ها، تعداد پزشکان و پرستاران شد کار عظیمی بود. زیرساخت ارتباطات دومین نکته مهم است. اگر ارتباطات، پهنای باند، فضای مجازی، موبایل هوشمند در اختیار مردم نبود خیلی شرایط سخت بود. این زیرساخت قوی در عبور از

افزایش ۵ تا ۱۵ میلیونی قیمت خودرو در ابتدای هفته

سرکشی بازار خودرو با گرانی دلار

متأسفانه روند افزایشی قیمت دلار به موزات عدم یک سیاست‌گذاری روشن جهت مدیریت بازار خرید و فروش خودرو باعث شده تا قیمت انواع خودرو در ابتدای این هفته ۵ تا ۱۵ میلیون تومان افزایش پیدا کند. این در حالی است که بازار خرید و فروش خودرو متأثر از افزایش قیمت دلار شاهد روند صعودی قیمت‌ها در انواع خودروهای داخلی است. با اینکه قرار بود با عرضه خودرو و اجرای طرح‌های فروش، التهاب بازار خودرو کاهش یافته و رونق به این بازار باز گردد اما متأسفانه روند افزایشی قیمت دلار به همراه عدم یک سیاست‌گذاری روشن جهت مدیریت بازار خرید و فروش خودرو باعث شده است تا قیمت انواع خودرو در روز شنبه بین ۵ تا ۱۵ میلیون تومان افزایش یابد. جالب اینجاست که افزایش قیمت‌ها در حالی هر روز در بازار خودرو اتفاق می‌افتد که تقریباً کمتر معامله‌ای انجام می‌شود و فقط فروشنده‌گان برای سود بیشتر قیمت‌های بالاتری را برای محصولات خود پیشنهاد می‌کنند. به گزارش تسنیم، در روز گذشته پژو ۲۰۶ تیپ ۲ با قیمت ۱۳۶ میلیون تومان، پژو ۲۰۶ تیپ ۵ با قیمت ۱۶۷ میلیون تومان، سمند ال ایکس با قیمت ۱۲۵ میلیون تومان و پژو ۴۰۵ با قیمت ۱۲۴ میلیون تومان به فروش رسید.

علاوه بر این پژو ۲۰۸ با قیمت ۵۷۰ میلیون تومان، سراتو با قیمت ۵۱۰ میلیون تومان، پژوپارس با قیمت ۱۴۹ میلیون تومان، تیبیا ۲ با قیمت ۹۱ میلیون تومان، استپ‌وی با قیمت ۳۱۰ میلیون تومان، تیبیا معمولی ۷۸ میلیون تومان، پراید ۱۱۱ با قیمت ۸۰ میلیون تومان و پراید ۱۲۱ با قیمت ۷۳ میلیون تومان مورد معامله قرار گرفت.

در این راستا، دو خودروساز بزرگ کشور برای جلوگیری از رشد بیشتر قیمت‌ها و مدیریت تقاضا در بازار خودرو، به فروش فوق‌العاده خودرو به روش بخت‌آزمایی دست زدند که به گفته کارشناسان، این سیاست نتوانسته آرامش را به بازار خودرو برگرداند، به طوری که نوسان‌های قیمت خودرو و در نرخی شدن آن، باعث شده برخی این محصول را به عرصه‌ای برای سوداگری تبدیل کنند.

در این روش در حالی که فقط چند دههزار خودرو توسط دو شرکت ایران خودرو و سایپا در طرح پیش‌فروش جدید خودرو در ایران عرضه می‌شود، اما میلیون‌ها نفر در این طرح ثبت‌نام کرده‌اند. براساس آمار مقدماتی، حدود ۷ میلیون نفر در طرح فروش فوری ۲۵ هزار دستگاه خودرو شرکت کرده‌اند که با راستی‌آزمایی به نزدیک ۵ میلیون نفر رسید.

این در حالی است که طبق گفته یک کارشناس بازار خودرو، تقاضای خودرو در ایران در بهترین حالت بین یک تا یک میلیون و ۴۰۰ هزار دستگاه در سال است. حسن کریمی سنجرى در گفت‌وگو با ایرناپلاس در این باره توضیح داد: در سال ۱۳۹۶ حدود یک میلیون و ۴۰۰ هزار دستگاه خودرو در داخل تولید شد. در همین سال، شرکت‌های خودروساز برای فروش این تعداد خودرو با مشکل مواجه شدند زیرا بازار کشور ککش فروش این تعداد خودرو را نداشت. در نتیجه، در آن برهه به متقاضیان خودرو به میزان ۲۵ میلیون تومان وام پرداخت می‌شد. پس ظرفیت تقاضای خودرو در بازار ایران بین یک میلیون تا یک میلیون و ۴۰۰ هزار خودروست؛ آن هم در شرایط مطلوب، یعنی زمانی که قدرت خرید مردم بالا باشد، نه در وضعیت کنونی که قدرت خرید کاهش یافته است.

او با طرح این سوال که ثبت‌نام چند میلیون نفری برای قرعه‌کشی خودرو از کجا آب می‌خورد و چرا تعداد بسیاری از شهروندان در این قرعه‌کشی ثبت‌نام کرده‌اند، ادامه داد: پاسخ این است که در این طرح به هر نفر یک کوپن خرید خودرو به قیمت پاره‌ای اعطا شده بود. وقتی به هر فرد این شانس داده می‌شود که یک خودرو را با تفاوت قیمتی مثلاً ۴۰ میلیون تومانی خریداری کند، به زور طبیعی هر کس شانس خود را امتحان می‌کند بنابراین طرح یادشده به منزله یک مسابقه بخت‌آزمایی بود برای بهره‌مندی از یک خودرو با قیمت پاره‌ای. البته راهکارهایی همچون ممنوعیت واگذاری این خودروها، از راه‌های اتخاذشده بوده تا فقط مصرف‌کننده واقعی وارد این چرخه شود. کریمی سنجرى به این مسئله که این شانس برای تبدیل به تقاضا مشروط به پشتوانه مالی است و این پشتوانه با توجه به کاهش قدرت خرید مردم از کجا می‌آید، پاسخ داد: این به سیستم نقدینگی کشور برمی‌گردد؛ شخصی را می‌شناسم که به نام هشت نفر ثبت‌نام کرده بود؛ عمو، خاله و... که نیاز به خودرو نداشتند و فقط یک گواهینامه رانندگی داشتند و هر کدام که برنده می‌شد، این فرد نقدینگی آنها را تأمین می‌کرد.

به گفته وی، در نهایت امکان دریافت ۲۵ هزار خودرو وجود داشت که بخشی از متقاضیان آن مصرف‌کننده واقعی و بخش دیگر کسانی بودند که فقط شانس خود را برای شخص خود یا اقوام‌شان امتحان می‌کردند بنابراین حتی اگر توانایی عرضه ۸ میلیون خودرو با نرخ پاره‌ایانه وجود داشته باشد، به فرض اینکه قیمت بازار کاهش نیابد، با این میزان نقدینگی در اقتصاد کشور، امکان خرید همه آنها وجود دارد.

او راحصل این معضل را گزینش مصرف‌کننده واقعی مطرح می‌کند تا فاصله قیمتی کاهش یابد، اما نه اینکه قیمت کارخانه به حاشیه بازار برسد، زیرا به گفته او در این صورت قیمت بازار هم بیشتر خواهد شد، اما لازم است که زیان از روی خودروسازها تولید حل شود.

کریمی سنجرى ادامه داد: وقتی قیمت اصلاح شد، لازم است متقاضی واقعی را از طریق اعطای وام تقویت کنند. اکنون قیمت خودرو پاره‌ای شده و پولی که باید به مردم بدهند، به خودروساز پرداخت می‌کنند و این کار تورم را افزایش می‌دهد بنابراین به اعتقاد من باید قیمت اصلاح شود تا از این طریق قدرت خودروساز برای افزایش عرضه بالا برود.

این کارشناس بازار خودرو گفت: در حال حاضر در بازار خودرو با دو مشکل اصلی مواجهیم: نخست بین قدرت عرضه و تقاضای واقعی در بازار و دوم اینکه بین قیمت بازار و کارخانه شکاف ایجاد شده که اولی را باید با اصلاح قیمت و دومی را از طریق تقویت تولید حل کرد.

به عقیده وی، اصلاح قیمت موجب تقویت تولید خواهد شد و تقاضای کاذب را نیز خدوبه‌خود از بین خواهد برد. وقتی فاصله قیمت کاهش یابد، تقاضاهای کاذب که به دنبال سوداگری و بهره‌مندی از سود است، کنار می‌رود و فقط متقاضی واقعی جلو می‌آید.

دریچه

وضعیت سود سپرده بانکی در سال ۹۹

کدام بانک‌ها بیشترین سود را می‌دهند؟

این روزها بسیاری از شهروندان با توجه به وضعیت تورم و افزایش قیمت‌ها، نگرانی‌هایی درخصوص سپرده‌های بانکی خود دارند و مایلند از پس‌انداز خود بالاترین سود را دریافت کنند.

به گزارش انتخاب، اگر قرار باشد پول‌های خود را در سپرده‌های بانکی ذخیره کنید بهتر است به برخی اطلاعات مهم دسترسی داشته باشید. برای مثال بهتر است پاسخ این سوال را بدانید که بیشترین و کمترین سود بانکی متعلق به کدام بانک‌هاست و اساسا وضعیت قوانین بانکی در این زمینه چگونه است؟

در پاسخ به این سوال باید گفت، بیشترین سود سپرده بانک‌ها طبق آخرین مصوبات شورای پول و اعتبار (که از بهمن ۹۶ تا حالا تغییری نکرده) ۱۵درصد است. در سال‌های گذشته بانک‌ها با توجه به کسب منابع مالی و نیازهای سرمایه‌گذاری، این نرخ سود را رعایت نمی‌کردند تا جایی که سود ۲۰درصد به یکی از مؤلفه‌های سپرده‌های بلندمدت تبدیل شد، اما با توجه به نوسانات اقتصادی و مشکلات سرمایه‌پذیری، بانک‌ها تصمیم گرفته‌اند که به مصوبه سال ۹۶ شورای پول و اعتبار بازگردند. به این ترتیب، از ابتدای اردیبهشت ۹۹ سود سپرده‌های بلندمدت ۱۵درصد محاسبه و پرداخت می‌شود و سپرده‌های کوتاه‌مدت از ۱۰ درصد به درصد کاهش یافته است. بر این اساس، بیشترین سود سپرده بانک‌ها در سال ۹۹ به بانک آینده با ۱۸درصد، بانک‌های پاسارگاد، ملی، اقتصاد نوین، انصار، ایران زمین، پارسیان، پست بانک، تجارت، توسعه تعاون، صادرات، کشاورزی، مسکن و ملت با درصد اختصاص دارد.

در این میان، سوال این است که آیا سود سپرده‌های بلندمدت قدیمی تغییر می‌کند؟ به عبارت دیگر، آیا سود سپرده‌های قدیمی مشمول تصمیم جدید بانکی می‌شوند؟ در پاسخ باید گفت، تصمیم بانک‌ها برای بازگشت به نرخ سود درصد، عطف‌بماسبق نمی‌شود. سپرده‌های بلندمدت معمولا یکساله هستند و بانک‌ها موظفند تا پایان سال قراردادی‌شان، همان سود قبلی را مبنای پرداخت خود حساب کنند و تنها حساب‌های جدید که از اول اردیبهشت ۹۹ به بعد باز می‌شوند، با نرخ سود سال ۹۹ محاسبه می‌شوند. پرسش مهم دیگر اینکه آیا سپرده‌های بانکی مشمول مالیات می‌شوند و شایعه قدیمی تلقی گرفتن مالیات به سپرده‌های بلندمدت بانکی امسال اجرایی می‌شود؟ رئیس سازمان امور مالیاتی این‌گونه به این دغدغه جواب داده: «مالیات، سیستم بانکی را مجبور به تمکین از اخذ سود ۱۵درصدی از سپرده‌ها کرد. اکنون که نرخ واقعی سود سپرده‌ها منفی است، اخذ مالیات بر سود سپرده‌های بانکی موضوعیت ندارد و سازمان مالیاتی برنامه‌ای در این زمینه ندارد.»

سوال دیگر این است که نرخ سود گواهی سپرده بانک‌ها چقدر است؟ در پاسخ باید گفت، بانک‌های صادرات، سپه و ملت در کنار افتتاح حساب کوتاه‌مدت و بلندمدت، در حال حاضر امکان صدور اوراق گواهی سپرده را نیز برای مشتریان خود فراهم کرده‌اند. اوراق گواهی سپرده صادرات با سود ۲۰درصد و نرخ شکست ۱۰درصد قبل از شش ماه و ۱۴ درصد ماه بعد از شش ماه و اوراق گواهی سپرده بانک ملت و اوراق گواهی سپرده سپه با سود ۱۸درصد و نرخ شکست ۱۰درصد قبل از یک سال، عرضه می‌شوند. نکته مهم اینکه در صورت پر شدن سقف صدور، امکان عرضه اوراق برای مشتریان وجود در شعبات مختلف وجود ندارد. اما آیا ممکن است باز هم شاهد تغییراتی جدید باشیم؟ نمی‌توان با اطمینان در این خصوص صحبت کرد، اما شاید در ادامه سال، بانک‌ها از این تصمیم خود صرف نظر کرده و برای قایبتی شدن و جذب سرمایه بیشتر، نرخ سود را افزایش دهند. همانطور که هم‌اکنون هنوز برخی بانک‌ها این تصمیم جدید را به شبهه‌های‌شان ابلاغ نکرده‌اند یا نرخ شکست را مشخص نکرده‌اند، نکته پائنی اینکه سپرده‌گذاری در برخی بانک‌ها علاوه بر دریافت سود، می‌تواند امتیاز و خدمات دیگری را هم برای شما داشته باشد. به‌طور مثال شما با سرمایه‌گذاری و افتتاح سپرده در بانک‌های پاسارگاد، پارسیان، ملت، آینده و سامان می‌توانید از خدمات بیمه‌ای توأم با سپرده نیز استفاده کنید. دریافت تسهیلات به پشتوانه سپرده‌گذاری نیز از جمله دیگر خدماتی است که با سپرده‌گذاری در بانک‌هایی چون سینا، گردشگری، ایران‌زمین و صادرات می‌توانید از آن بهره‌مند شوید و معادل ۷۰ تا ۱۰۰درصد سپرده خود وام بگیرید.

در سال گذشته

کدام بانک‌ها بیشتر وام دادند؟

گزارش بانک مرکزی از تسهیلات اعطایی در پایان سال گذشته نشان می‌دهد که بانک‌ها و موسسات اعتباری و بانک‌های غیردولتی و موسسات اعتباری به ترتیب بیشترین تسهیلات را در سال گذشته پرداخت کرده‌اند. به گزارش ایسنا، طبق اطلاعات منتشرشده از سوی بانک مرکزی درباره مانده تسهیلات اعطایی بانک‌ها و موسسات اعتباری به تفکیک عقود اسلامی، بانک‌ها و موسسات اعتباری در پایان سال گذشته در کل ۱۶۰۹ هزار و ۶۰۰ میلیارد تومان تسهیلات پرداخت کرده‌اند که سهم تسهیلات قرض‌الحسنه از این میزان ۱۱۵ هزار و ۷۰۰ میلیارد تومان بوده که نسبت به مدت زمان مشابه در سال ۱۳۹۷ را رشد ۴۷۵درصدی مواجه شده است.

همچنین بانک‌های تجاری در کل ۲۷۰ هزار و ۳۰۰ میلیارد تومان تسهیلات پرداخت کرده که با رشد ۲۷درصدی مواجه شده و سهم وام‌های قرض‌الحسنه از این میزان تسهیلات ۲۵ هزار و ۳۰۰ میلیارد تومان است که اعطای این وام از سوی بانک‌های تجاری در پایان سال گذشته ۵۱درصد افزایش یافته است.

علاوه بر این، میزان پرداخت تسهیلات از سوی بانک‌های تخصصی در پایان سال گذشته با ۱۷.۷درصدافزایش از رقم ۲۷۲ هزار و ۷۰۰ میلیارد تومان به عدد ۲۲۰ هزار و ۹۰۰ میلیارد تومان رسیده است که سهم تسهیلات قرض‌الحسنه از این میزان تسهیلات اعطایی بانک‌های تخصصی معادل ۱۲ هزار و ۲۰۰ میلیارد تومان بوده که با افزایش ۱۵.۹درصدی در مقایسه با سال ۹۷ مواجه شده است.

طبق این گزارش، بررسی تسهیلات اعطایی بانک‌های غیردولتی و موسسات اعتباری در پایان سال ۱۳۹۸ نشان می‌دهد که تسهیلات این بانک با ۲۵درصدرشد از رقم ۸۱۴ هزار و ۷۰۰ میلیارد تومان به عدد ۱۰۱۸ هزار و ۳۰۰ میلیارد تومان رسیده است و سهم تسهیلات قرض‌الحسنه از این میزان تسهیلات معادل ۷۸ هزار و ۱۰۰ میلیارد تومان بوده که اعطای این نوع تسهیلات در این نوع بانک‌ها ۷۴.۵درصد رشد داشته است. بنابراین، بانک‌ها و موسسات اعتباری و بانک‌های غیردولتی و موسسات اعتباری به ترتیب بیشترین تسهیلات را در سال گذشته پرداخت کرده‌اند. همچنین، بانک‌ها و موسسات اعتباری بیشترین و بانک‌های غیردولتی و موسسات اعتباری کمترین تسهیلات قرض‌الحسنه را پرداخت کرده‌اند.

علی نفتاقتیان

دبیر کمیسیون حقوقی کانون بانک‌ها

بانک‌ها را چه وکیل سپرده‌گذاران بدانیم یا شریک آنان، در هر صورت وظیفه دارند که منابع خود و سپرده‌های مردم را در عملیات مشروع بانکی از جمله پرداخت تسهیلات به کار برند. در این رهگذر، پرداخت تسهیلات به ویژه در بخش‌های تولیدی مستلزم بررسی علمی طرح، سنجش اعتبار فنی و اجتماعی دست‌اندرکاران، نظارت بر اجرای طرح و پرداخت تسهیلات به صورت مرحله‌ای و نظارت شده است. نوع و میزان تسهیلات تولیدی و همچنین تضمین‌ها و وثایق آن در واقع، برآیند و نتیجه بررسی طرح و اعتبارسنجی مشتری است. پرسشی که در اینجا مطرح می‌شود، این است که آیا گرفتن وثیقه در پرداخت تسهیلات از نظر موازین بانکی، ضروری است؟ آیا قانونگذار در پرداخت انواع تسهیلات بانکی، گرفتن وثیقه را الزامی می‌داند؟ آیا قانونگذار در تعیین نوع و میزان وثایق تسهیلات تولیدی، الزامات خاصی را تعیین کرده است؟

از نظر موازین و فرآیندهای بانکی، پرداخت تسهیلات بایستی متکی به اخذ تضمین‌ها و وثایق کافی و معتبر و دارای درجه نقدشوندگی بالا باشد، زیرا استمرار قدرت تسهیلات‌دهی بانک‌ها منوط به استمرار پرداخت به موقع اقساط تسهیلاتی است که بانک‌ها پرداخت کرده‌اند و نبودن تضمین کافی به طور طبیعی زمینه یا انگیزه خودداری از پرداخت اقساط تسهیلات پرداخت شده را در تسهیلات‌گیرندگان ایجاد می‌کند، اما موضوع مهم در مورد وثیقه تسهیلات، نوع و میزان وثیقه تسهیلات است که در تسهیلات تولیدی، نوع و میزان وثایق، بخشی از نتایج بررسی طرح و نیز اعتبارسنجی مشتری است. اما آیا گرفتن وثیقه در طرح‌های تولیدی از نظر قانونی الزامی است و آیا قانونگذار در تسهیلات تولیدی، نوع خاصی از وثیقه را مدنظر دارد؟ اندکی مراجعه به سوابق قانونی این موضوع، خالی از لطف نخواهد بود:

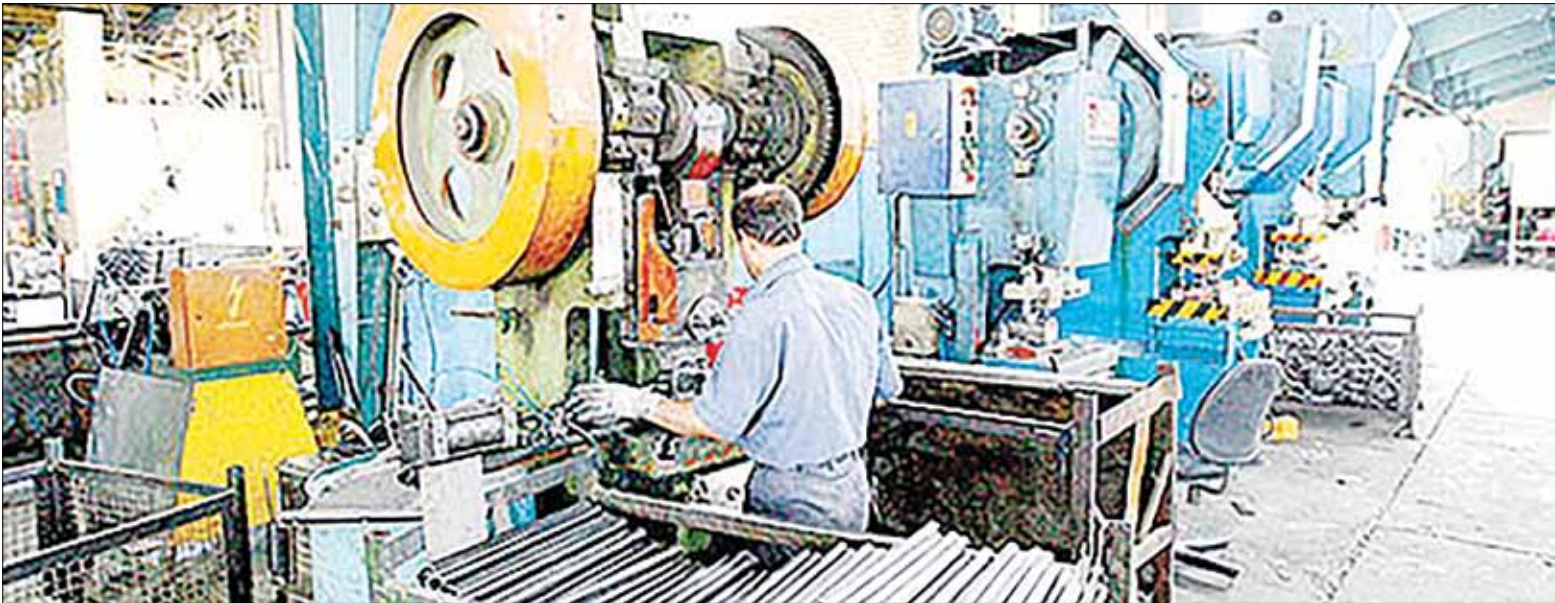
* قانون پولی و بانکی مصوب تیرماه ۱۳۵۱ در مورد خدمات و تعهدات بانکی نظیر گشایش اعتبار اسنادی، تعیین نوع وثیقه را برعهده بانک مرکزی قرار داده و در بند ۶ ماده ۱۴ در تشریح اختیارات قانونی بانک مرکزی «تعیین حداکثر نسبت تعهدات ناشی از افتتاح اعتبار اسنادی - ظهورنویسی یا ضمانت‌نامه‌های صادرة از طرف بانک‌ها و نوع و میزان وثیقه این قبیل تعهدات» را از جمله اختیارات قانونی بانک مرکزی برشمرده است. بنابراین از نظر قانون پولی و بانکی، تعیین نوع و میزان وثایق تعهدات بانکی نظیر اعتبار اسنادی از جمله اختیارات بانک مرکزی است. اعتبارات اسنادی و ضمانت‌نامه‌های بانکی از جمله خدمات برمصرف بانک‌ها به بخش تولید است.

* قانون عملیات بانکی بدون ربا مصوب سال ۱۳۶۲ فاقد مقررات مشخصی در زمینه وثایق تسهیلات است، اما در ماده ۱۵ آن تصریح شده است: «کلیه قراردادهایی که در اجرای مواد این‌ا قانون مبادله می‌گردد، به موجب قراردادی که بین طرفین منعقد می‌شود، در حکم اسناد رسمی بوده و در صورتی که در مفاد آن، طرفین اختلافی نداشته باشند لازم‌الاجراء بوده و تابع مفاد آیین‌نامه اجرایی اسناد رسمی می‌باشد.» بدین ترتیب، قراردادهای عادی پرداخت تسهیلات بانکی، یکی از اسنادی است که براساس قانون عملیات بانکی بدون ربا، قابلیت صدور اجرائیه و تعقیب عملیات اجرایی از طریق ادارات ثبت را دارد.

* با وجود این موضوع، اما آیین‌نامه اجرایی قانون یادشده مصوب هیات دولت در مورد اعطای تسهیلات بانکی، تشصیح موضوع را برعهده بانک‌های تسهیلات‌دهنده گذاشته و در ماده ۶ آن تصریح کرده: «اعطای تسهیلات عندالزوم، به تشخیص بانک، منوط به اخذ تأمین کافی برای حفظ منافع بانک و حسن اجرای قراردادهای مربوط می‌باشد.» بدین ترتیب، از نظر آیین‌نامه اجرایی قانون عملیات بانکی بدون ربا، گرفتن تأمین و وثیقه انواع تسهیلات (اعم از تسهیلات تولیدی یا غیرتولیدی) و تعیین نوع و میزان آن در اختیار بانک‌هاست، * در تیرماه سال ۱۳۸۰ در مجلس، قانونی با نامی بسیار مطول با عنوان «قانون عدم الزام سپردن وثیقه ملکی به بانک‌ها و دستگاه‌ها و سایر مؤسسات و شرکت‌های دولتی به منظور تسهیل امر سرمایه‌گذاری و ایجاد اشتغال بیشتر در طرح‌های تولیدی و صادراتی» به تصویب رسید که براساس آن، اخذ وثیقه در تسهیلات تولیدی الزامی شد. در ماده ۱ قانون مورد اشاره آمده است: «بانک‌ها و دستگاه‌ها و سایر مؤسسات و شرکت‌های دولتی موظفند به منظور تضمین بازپرداخت اعتبارات خود نسبت به اخذ وثایق ذیل اقدام نمایند و بدون رضایت گیرنده اعتبار از اخذ وثیقه ملکی خارج از طرح خودداری نمایند.» بدین ترتیب، براساس قانون مورداشاره در تسهیلات تولیدی و نیز تسهیلات صادراتی، بانک‌ها بایستی وثایق معرفی شده توسط قانونگذار را بگیرند که مهمترین آنها به وثیقه گرفتن خود طرح تولیدی است، اما در این زمینه توجه به این نکته ضروری است که در این قانون، اخذ وثایق خارج از طرح در طرح‌های تولیدی به طور کلی ممنوع نشده و بلکه در صورت درخواست تسهیلات‌گیرنده می‌توان وثایق خارج طرح

بانک‌ها چگونه بدهی‌های معوق واحدهای تولیدی را وصول می‌کنند؟

وثایق تسهیلات تولیدی



مسئولیت بانک در مقابل سپرده‌گذاران نفی نشود.

دوم؛ تعیین نوع و میزان وثایق معتبر برای دریافت انواع تسهیلات به ویژه تسهیلات تولیدی بایستی لیجام گسیخته و سلبقه‌ای و غیرضابطه‌مند باشد. در این زمینه، مراجع سیاست‌گذار بانکی کشور نظیر مجلس شورای اسلامی یا شورای پول و اعتبار بایستی ضوابط و ملاک‌های انواع وثایق و تضمین‌های معتبر تسهیلات را تعیین کرده و «کانون بانک‌ها و موسسات اعتباری خصوصی» و «شورای هماهنگی بانک‌های دولتی»، هماهنگی و تعهدنامه کارکنان دولتی و شبکه بانکی کشور به وجود آورند. اما در هر صورت نباید فراموش کرد که مسئولیت احراز کافی بودن وثایق، ارزیابی و احراز قابلیت نقدشوندگی آن برعهده بانک‌های تسهیلات‌دهنده است.

سوم؛ در یک دسته‌بندی کلی، وثایق تسهیلات تولیدی را می‌توان در دو طبقه وثایق ترحینی و وثایق غیرترحینی و اسناد تجاری جای داد. ترحین محل اجرای طرح مستلزم رعایت دقیق مقررات ثبت سند و ترحین در دفاتر اسناد رسمی و پرداخت هزینه‌ای ثبتی است. قانون به اسناد رهنی تنظیم شده در دفاتر اسناد رسمی، ویژگی‌های منحصر به فردی داده است. بانک‌ها به عنوان مرتهن قانونا اختیار دارند از طریق صدور اجرائیه و تعقیب عملیات اجرایی توسط ادارات ثبت، برای وصول مطالبات معوق خود اقدام نموده و از طریق مزایده رسمی وثایق رهنی طلب خود را از محل فروش وثایق در رهن گرفته شده وصول نمایند. ضمنا بانک‌ها در برخی موارد نیز ناچار خواهند بود به جای دریافت وجه نقد، محل اجرای طرح را در چارچوب مقررات ثبتی از طریق اجرای ادارات ثبت تملک نمایند. این ویژگی‌ها، ارزشی است که قانونگذار به اسناد رهنی لازم‌الاجرا داده است بنابراین جلوگیری از پیگیری یا توقف عملیات اجرایی بانک‌ها نیازمند صدور دستور یا قرار تأمین مراجع قضایی است و نمی‌توان مرتهن اسناد رسمی لازم‌الاجرا را از حقوق قانونی خود محروم نمود.

چهارم؛ در صورتی که در یک تسهیلات وثایق ترکیبی یعنی هم وثایق رهنی و هم وثایق غیررهنی گرفته شده باشد، قانون به بانک‌ها اختیار داده است بنا به تشخیص خود و در چارچوب موازین قانونی از هر یک از این وثایق استفاده نمایند تا مطالبات معوق خود را وصول نمایند، اما استفاده از این وثایق معکول به وصول تا حد مطالبات بانک است. به بیان دیگر، استفاده از وثایق متعدد به هیچ وجه به معنای تجویز وصول مبالغ مازاد بر میزان مطالبات بانک‌ها نیست.

پنجم؛ موضوع اصلی در وثایق تسهیلات تولیدی، چگونگی مواجهه بانک‌ها با مسئله بدهی‌های معوق واحدهای تولیدی و استفاده از وثایق تسهیلات، اعم از وثایق داخلی یا وثایق خارج از طرح است. منتقدان به عملکرد شبکه بانکی کشور در زمینه وصول مطالبات، تاکنون پیشنهاد مشخصی در مورد آنکه بانک‌ها در صورت مواجهه شدن با تاخیر پرداخت اقساط تسهیلات تولیدی بایستی چه راهکاری در پیش بگیرند، ارائه نکرده‌اند و صرفا مخالف صدور اجرائیه و تعقیب عملیات اجرایی توسط بانک‌ها هستند. اقداماتی که قانونا ممکن است منتهی به مزایده واحد تولیدی بدهکار یا تملک قانونی آن واحدها توسط بانک‌ها شود. اما بنا به تجارب شغلی نگارنده، بدترین وضعیت وصول مطالبات برای بانک‌ها در مواردی است که بانک ناچار به تملک واحد تولیدی بدهکار شوند، زیرا تملک واحد تولیدی بدهکار نه‌تنها منجر به وصول نقدی مطالبات معوق بانک‌ها نخواهد شد بلکه بالعکس مشکلات اساسی بانک‌ها پس از تملک واحدهای حضور شروع می‌شود. اداره واحد تولیدی، اصلاح ساختار مالی و اداری واحد و آماده‌سازی آن برای فروش از طریق مزایده و در کنار آن مواجه شدن با مشکلات متعدد مالی و پرسنلی واحدهای تولیدی از جمله مشکلاتی است که بانک‌ها در صورت تملک قانونی واحدهای بدهکار تولیدی با آن مواجه خواهند شد. در حالی که ممکن است در جامعه این ذهنیت ایجاد شود که هدف بانک‌ها از تملک قانونی واحدهای تولیدی، تعطیل کردن آنها با شرکت‌داری باشد. پس برای حل این مشکلات یا باید به وثیقه گرفتن واحدهای تولیدی را به طور کلی منع کرد و سراغ وثایق و تضمین‌های مناسب دیگر رفت، یا آنکه به دنبال راه حلی بود که هم بانک تسهیلات‌دهنده به مطالبات معوقش برسد و هم واحد تولیدی صرفا به دلیل بدهی به بانک‌ها ونه به دلایل دیگر، تعطیل نشود. به نظر می‌رسد تا آن زمان در حال حاضر منطقی‌ترین راه حل، مداری بیشتر با واحد تولیدی فعال بدهکار و استفاده از ظرفیت‌های قانونی دستورالعمل امهال ابلاغ شده توسط بانک مرکزی است که تایید شرعی کمینه فقهی بانک مرکزی را نیز به همراه دارد.

در هر حال، پرسش اصلی همچنان باقی است: به نظر منتقدان نظام بانکی کشور، بانک‌های تسهیلات‌دهنده در صورت مواجه شدن با تاخیر در پرداخت تسهیلات بایستی برای وصول مطالبات‌شان چه راهکاری را در پیش گیرند تا مطالبات معوق خود را وصول کنند و متهم به تعلل و قصور در وصول مطالبات معوق بانک‌ها نشوند؟

نیز گرفت. به هر حال، در قانون مورد اشاره انواع وثایق قابل پذیرش در تسهیلات تولیدی چنین معرفی شده است:

«در طرح‌های تولیدی: رهن گرفتن اصل طرح - اسناد زراعی - ضمانت‌نامه‌های زنجیره‌ای اشخاص معتبر و یا اهالی روستا به ویژه در طرح‌های کشاورزی امور دام و صنایع روستایی - چک یا سفته با ظهرنویسی ضامن معتبر - ذی‌نفع شدن در قراردادهای لازم‌الاجراء - اسناد اوراق‌بهادار و مشارکت - تضمین مؤسسات و شرکت‌های معتبر و یا پذیرفته شده در بورس - کالای ارزش‌دار - رهن مشترک - ضمانت‌نامه‌های بانکی- ضمانت و تعهدنامه کارکنان دولتی و مؤسسات و شرکت‌های معتبر (حداکثر تا ۲۰ برابر حقوق و مزایای ماهیانه) - ماشین‌آلات سنگین و سبک -اموال منقول - حساب‌های بانکی و گواهی سپرده ثابت - تعهد شرکت‌های بیمه - طلا و یا ارز خارجی - ضمانت‌نامه صندوق ضمانت صادرات ایران و یا ترکیبی از وثایق فوق و هر نوع تعهدنامه و قرارداد دیگری که می‌تواند موجب تضمین برگشت منابع بانک باشد.» گرچه بر این قانون، نقدهای جدی وجود دارد، اما فراموش نشود که هر یک از این وثایق می‌بایستی به نحوی باشد که برگشت تسهیلات پرداخت شده و سود آن تضمین‌شده باشد. طبیعی است در صورتی که به تشخیص بانک این وثایق از نظر قابلیت نقدشوندگی قابل اتکا نباشد، پرداخت تسهیلات به اتکای چنین تسهیلاتی توجیه قانونی و بانکی نخواهد داشت.

* مجلس شورای اسلامی در اردیبهشت ماه ۱۳۸۵ قانون «ماده واحده منطقی کردن نرخ سود تسهیلات بانکی متناسب با نرخ بازدهی در بخش‌های مختلف اقتصادی و…» را تصویب و در تبصره ۱ آن چنین مقرر کرد: درباره عقود با بازدهی متغیر، بانک‌ها مکلفند بدون تعیین نرخ سود مورد انتظار، براساس مفاد قانون عملیات بانکی بدون ربا، در حاصل فعالیت اقتصادی مورد قرارداد شریک شوند، در عقود مورد مشارکت برای تولید، مذکور در تبصره بند (ب) ماده ۳ قانون عملیات بانکی بدون ربا مصوب ۱۳۶۲، بانک نمی‌تواند از شریک وثیقه خارج از طرح بخواهد.» بدین ترتیب، صرفا در تسهیلات مشارکتی (ونه تسهیلات مبادله‌ای) بانک نمی‌تواند وثایق خارج از طرح از متقاضی تسهیلات مطالبه نماید؛ آن هم مشروط بر آنکه ارزش فعلی یا در برخی موارد ارزش آتی طرح تکافوی بازپرداخت اصل و سود تسهیلات موردنظر را بنماید، وگرنه حسب فرآیندهای بانکی پرداخت تسهیلات حداکثر تا میزان ارزش وثایق قابل توجیه خواهد بود و در صورت درخواست مستثنی به دریافت تسهیلات مازاد بر ارزش وثایق طرح، پرداخت تسهیلات بیشتر مستلزم تکمیل وثایق می‌باشد.

* تقریبا یک سال بعد، مجلس شورای اسلامی در تیرماه ۱۳۸۶ طرحی دو فوریتی به نام «قانون تسهیل اعطای تسهیلات بانکی و کاهش هزینه‌های طرح و تسریع در اجرای طرح‌های تولیدی و افزایش منابع مالی و کارایی بانک‌ها» را به تصویب رساند و براساس آن، مقررات جدیدی در مورد وثایق تسهیلات مشارکتی در طرح‌های تولیدی تعیین نمود. در ماده ۱ قانون مورد اشاره مقرر شده است: «به منظور تسریع، تسهیل و تقویت سرمایه‌گذاری در طرح‌های تولیدی (اعم از کالا یا خدمت) دریافت وثیقه خارج از ارزش دارایی و عواید آتی طرح، از گیرندگان تسهیلات که توان معرفی و توجیه اقتصادی، فنی و مالی و قابل ترحین طرح آنها به تأیید بانک می‌رسد، توسط بانک‌های عامل ممنوع است. بانک‌ها موظفند صورت مدارک موردنیاز را به متقاضی اعلام و پس از تکمیل پرونده حداکثر ظرف مدت ۴۵ روز طرح را بررسی نموده و در صورت تأیید توسط خود و یا مؤسسات معتمد بانک، با حضور متقاضی قرارداد را حداکثر ظرف مدت یک ماه منعقد کرده و نسبت به پرداخت تسهیلات طی دوران مشارکت اقدام نمایند. بانک‌ها موظفند مستقیما یا از طریق مؤسسات معتمد خود نسبت به اعمال نظارت مستمر بر اجرا و بهره‌برداری طرح تا تسویه حساب کامل با مشتری اقدام نمایند.» گفتنی است که قانون مورد اشاره بعد از قانون عدم الزام سپردن وثیقه ملکی به بانک‌ها و… و همچنین قانون منطقی کردن نرخ سود تسهیلات بانکی و… تصویب شده است بنابراین از نظر موازین حقوقی، مقررات قانون تسهیل بر مقررات دو قانون مورد اشاره حاکمیت دارد. همچنین توجه شود که مجلس شورا در این قانون، تشخیص و تایید «توان مجری و توجیه اقتصادی، فنی و مالی و قابلیت ترحین طرح آنها» را برعهده بانک تسهیلات‌دهنده گذاشته است بنابراین الزام بانک‌ها به پرداخت تسهیلاتی که واجد این مشخصات نیستند، قانونی نیست. به هر حال، برآیند حاصل از مباحث وثایق تسهیلات تولیدی را می‌توان در موارد زیر خلاصه کرد:

اول؛ فعالیت اصلی و عمده بانک‌ها، پرداخت مستمر تسهیلات به بخش‌های مختلف تولیدی و غیرتولیدی است. طبیعی است که اگر تسهیلات پرداخت شد ولی اقساط آن وصول نشود، قدرت تسهیلات‌دهی بانک‌ها به شدت کاهش خواهد یافت و در این وضعیت به طور طبیعی اشخاص کمتری از تسهیلات بانکی برخوردار خواهند شد. پس منطقی حکم می‌کند که پرداخت تسهیلات بانکی بایستی منوط به ارائه وثیقه و تضمین کافی و معتبر باشد تا مشکلات ناشی از مطالبات معوق، شبکه بانکی کشور را با چالش اساسی مواجه نسازد و



ویروس کرونا، جهانی‌سازی را به عقب می‌راند؟

مرئی‌های برای اقتصاد جهانی

فرصت امروز: «واحد اطلاعات اکونومیست» به‌عنوان بازوی پژوهشی مجله «اکونومیست» چندی پیش در مطالعه‌ای از مسیر معکوس جهانی‌سازی به دنبال شیوع کرونا خبر داد و پیش‌بینی کرد که رویکرد جهانی‌سازی پس از پاندمی کرونا معکوس شود و زنجیره‌های تأمین منطقه‌ای به یک امر طبیعی در اقتصاد جهانی تبدیل گردد، به گفته «واحد اطلاعات مجله اکونومیست»، بحران کرونا، ساختار تجارت جهانی را به شکلی اساسی تغییر می‌دهد، چراکه شرکت‌ها و بنگاه‌های اقتصادی به دنبال اختلال در زنجیره تأمین جهانی سعی می‌کنند تا وابستگی خود به چین را کاهش داده و زنجیره‌های تأمین را در نزدیکی خانه و کاشانه خود تشکیل دهند.

در واقع، بحران کرونا، بسیاری از مفاهیم و روندها در گستره اقتصاد جهانی را به‌هم ریخته است و همانطور که «واحد اطلاعات مجله اکونومیست» اشاره کرده، از جمله این تحولات، روند جهانی‌سازی است که از تبعات و پیامدهای شیوع کرونا در شروع سومین دهه از هزاره سوم میلادی در امان نخواهد ماند. همچنین اغلب اندیشمندان و اقتصاددانان در این روزها با بروز بحران کرونا به بررسی بازخورد کرونا در روند جهانی شدن پرداخته‌اند و این سوال را مطرح می‌کنند که آیا بحران کرونا نظام تجارت جهانی را زیر سؤال می‌برد و آن را به عقب خواهند راند؟

در همین زمینه، «نیویورک تایمز» در گزارشی به آشکار شدن نشانه‌های تضعیف شالوده‌های جهانی‌شدن پرداخته و آن را مرئی‌های برای اقتصاد جهانی قلمداد کرده است. در گزارش «نیویورک تایمز» می‌خوانیم: «فوتی رخ داده‌ای اقتصادی بزرگ به وقوع می‌پیوندد، تبعات آن‌ها چندین سال طول می‌کشد و به سمت و سوهای غیرمنتظره‌ای میل می‌کند. مثلاً چه کسی فکر می‌کرد بحرانی که از بخش مسکن حومه‌های آمریکا در سال ۲۰۰۷ آغاز شد باعث بروز بحران مالی در کشوری مثل یونان در سال ۲۰۱۰ خواهد شد؟ یا چه کسی تصور می‌کرد سقوط بازار بورس نیویورک در سال ۱۹۲۹ به روی کارآمدن فاشیست‌ها در اروپا در دهه ۱۹۳۰ بینجامد؟

اقتصاد جهان شبکه‌ای پیچیده از ارتباطات متقابل است. هر یک از ما روابط اقتصادی مستقیم و قابل مشاهده‌ای داریم؛ فروشگاه‌های هست که از آن خرید می‌کنیم، کارفرمایی هست که حقوق‌مان را می‌دهد، بانکی هست که وام مسکن به ما می‌دهد. اما اگر از همین روابط به اندازه دو یا سه لایه عقب‌تر برویم، دیگر پیدا کردن و درک روابط اقتصادی خیلی آسان نیست. همین مسئله است که بالای اقتصادی هم‌راه با ویروس کرونا را نشان می‌دهد. در سال‌های آینده متوجه خواهیم شد که با پاره‌شدن آن شبکه پیچیده از ارتباطات متقابل، چه خرابی بزرگی صورت گرفته است. به همین جهت، باید این احتمال را در نظر داشته باشیم که اقتصاد جهان دیگر همان چیزی نخواهد بود که در دهه‌های اخیر شناخته بودیم. آدم توی تاریخ‌دان دانشگاه کلمبیا که روی تاثیرات چندجانبه بحران مالی جهانی سال ۲۰۰۸ کار کرده در این خصوص می‌گوید: «کاش می‌شد بگویم که قادر به ازسرگیری فعالیت‌های عادی اقتصادی خود هستیم، اما واقعیت این است که تازه در مراحل اولیه بحران قرار داریم و دوره‌ای از عدم قطعیت شدید را تجربه می‌کنیم.» در چنین شرایطی اطمینان است که بخواهیم پیش‌بینی‌های بزرگی درباره آینده بکنیم و مثلاً بگویم که نظم اقتصاد جهانی در پنج سال یا حتی پنج ماه آینده چطور خواهد بود، اما درسی که از دوران‌های پر آشوب اقتصادی گرفته‌ایم، این است که پیامدهای چندگانه آنها معمولاً از نقاط ضعف زمانی که به آنها رسیدگی نشده، ناشی شده‌اند. بحران‌ها معمولاً مسائلی را آشکار می‌کنند که در روزگار عادی به آنها توجهی نمی‌شود.

مثلاً یک مورد واضح، روند جهانی‌شدن است. در دهه‌های اخیر، شرکت‌ها تولید خود را به هر نقطه‌ای از جهان که می‌توانست مقرون به‌صرفه‌تر باشد منتقل کردند، مردم هر لحظه که می‌خواستند سوار هواپیما می‌شدند و سفر می‌کردند؛ و پول به جایی که بیشترین سود از آن به دست بیاید منتقل می‌شد، اما نشانه‌هایی از دوران پساکرونا دیده می‌شود که حاکی از تغییر جدی در این اوضاع است.

الیزابت ایکانمی، عضو ارشد شورای روابط خارجی آمریکا معتقد است که از این به بعد، کشورها درباره اینکه چقدر می‌خواهند به کشورهای دیگر وابسته باشند، تجدیدنظر خواهند کرد. او می‌گوید: «گمان

نمی‌کنم که این پایان جهانی‌شدن باشد، اما حالا هر کشوری از جمله آمریکا به این فکر خواهد کرد که باید تکنولوژی‌های ضروری و منابع ضروری و قابلیت تولید را در خاک خودش در اختیار داشته باشد.»

نشانه‌های تضعیف تدریجی شالوده‌های جهانی‌شدن را می‌توان در گوشه و کنار دنیا دید. اخیراً وزیر دارایی فرانسه به شرکت‌های فرانسوی دستور داد تا در زنجیره تأمین خود بازنگری کنند و در این زمینه وابستگی کمتری به کشورهای آسیایی و چین داشته باشند. مقامات گمرکی و مرزی آمریکا نیز اعلام کردند که جلوی صادرات برخی لوازم پزشکی را خواهند گرفت، اما حتی پیش از شیوع ویروس کرونا نیز محدودیت‌های جهانی‌شدن داشت رفته رفته خودش را نشان می‌داد. مناقشات سیاسی و تجاری در جهان در زمان ریاست جمهوری دونالد ترامپ بسیار جدی‌تر از گذشته بود، خصوصاً در آمریکا در گرفت، کشورهای مختلفی از جمله اروپایی‌ها را به این نتیجه رساند که باید خودشان را از محل درگیری بین قدرت‌هایی مثل چین و آمریکا دور کنند. با این اوصاف، ذهنیت «هر کشوری به کار خودش برسد» از مدتی پیش مورد توجه قرار داشته است.

از آن سو، مارک کارنی، رئیس سابق بانک انگلستان در تابستان گذشته یک سخنرانی در جمع روسای بانک‌های مرکزی داشت و در آن چنین استدلال کرد که نظام مالی و پولی فعلی بین‌المللی که وابستگی شدیدی به دلار دارد، نظام پایداری نیست. حالا هم اگر به دوران‌های گذشته و وقوع تحولات بزرگ در جهان توجه کنیم می‌بینیم که مثلاً در زمان جنگ جهانی اول و همچنین در زمان وقوع اپیدمی آنفلوآنزا در سال ۱۹۱۸ میلادی، نظام مالی جهانی تحولات بزرگی را تجربه کرد و مثلاً پوند انگلیس کاملاً موقعیت برتر گذشته خود را از دست داد. البته انتظار اینکه در حال حاضر، دلار جایگاه خودش را به سرعت در عرصه جهانی از دست بدهد، غیرمنطقی است؛ به خصوص با توجه به اینکه فدرال رزرو آمریکا تمهیدات مختلفی از جمله ایجاد سواپ لاین را در همکاری با ۱۴ بانک مرکزی در جهان در پیش گرفته تا دلار به نظام بانکی داخلی آنها تزریق شود. با تمام این اوصاف، به نظر می‌رسد که ما دقیقاً نمی‌دانیم بحران کرونا قرار است اقتصاد جهانی را به کدام سمت و سو ببرد. شاید فقط این را بتوان گفت که آن اقتصاد جهانی که می‌شناختیم، دیگر تمام شده است.»



به شهرداری و دستگاه‌هایی که شرایط ساخت مسکن را دارند پیشنهاد دادیم وارد این کار شوند و یا اجرای اجاره‌داری حرفه‌ای که دغدغه جمعی مستاجر کشور است، را برای دستیابی به مسکن با نرخ عادلانه و مصوب توسعه دهند.

دیدگاه سازمان مالیاتی درباره مالیات بر خانه‌های خالی

در کنار وزیر راه و شهرسازی، معاون سازمان امور مالیاتی هم روز گذشته اعلام کرد که خانه‌های خالی با هر مترآز مشمول مالیات هستند. محمود علیزاده در این باره گفت: در مالیات بر خانه‌های خالی، تفاوتی بین آپارتمان‌های کوچک‌تر یا بزرگ‌تر از ۱۵۰ متر و سنددار یا قولنامه‌ای وجود ندارد. مالیات بر خانه‌های خالی با مالیات بر اجاره کاملاً تفاوت دارد؛ مالیات بر اجاره سال‌هاست فعال است و در شهرهای بزرگ مثل تهران و اصفهان بناهای مسکونی تا ۱۵۰ متر مشمول مالیات اجاره نمی‌شود و معاف از مالیات بر اجاره هستند، اما این معافیت برای مالیات بر خانه‌های خالی وجود ندارد یعنی هم خانه‌های بزرگ‌تر از ۱۵۰ متر و هم خانه‌های کوچک‌تر از ۱۵۰ متر، درصورتی که به‌عنوان خانه خالی شناسایی شوند، مشمول مالیات بر خانه‌های خالی می‌شوند.

او درباره معیارهای شناسایی خانه‌ها به عنوان خانه خالی گفت: اگر هر واحد مسکونی بیش از یک سال خالی از سکنه و بلااستفاده بماند، به‌عنوان خانه خالی، مشمول مالیات موضوع ماده ۵۴ مکرر قانون می‌شود. بدین شکل که سال اول مشمول مالیات نیست اما در سال دوم به میزان ۵۰درصد «ارزش اجاری ملک» مشمول مالیات می‌شود. علیزاده درباره «ارزش اجاری ملک» که مبنای تعیین مالیات خانه خالی است، گفت: اجاره ملک اگر ماهی ۵ میلیون تومان باشد، این ۵ میلیون طی ۱۲ ماه سال به ۶۰ میلیون تومان می‌رسد و مالیات براساس این مبلغ اعمال می‌شود. سال اول معاف از مالیات است؛ در سال دوم ۵۰درصد ارزش اجاری ملک به‌عنوان مالیات اخذ می‌شود، در سال سوم ۱۰۰درصد آن به‌عنوان مالیات اخذ می‌شود و در سال چهارم و بعدازآن یک و نیم برابر رقم ارزش اجاری ملک به‌عنوان مالیات دریافت می‌شود. طبق قانون افرادی که از سال ۹۵ خانه‌شان خالی بوده است، مشمول مالیات با نرخ ۱.۵ برابر ارزش اجاری هستند. به گفته او ارزش اجاره ملک آن چیزی است که براساس مکان ملک در بازار مسکن در حال حاضر وجود دارد بدیهی است که نرخ آن ملک در شهرهای کوچک و بزرگ و حتی محله‌ها متفاوت است.

او در پاسخ به این سؤال که مالیات بر خانه‌های خالی تنها شامل خانه‌های با سند رسمی می‌شود یا خانه‌های قولنامه‌ای نیز مشمول این مالیات می‌شوند، گفت: هر خانه‌ای که براساس سامانه املاک و مستغلات، خالی تشخیص داده شود، مشمول مالیات است و فرقی بین سنددار بودن یا نبودن آن وجود ندارد.

و ۴۴۸ هزار تومان خریداری کنند، ۱۵ میلیون و ۵۶۸ هزار تومان می‌شود. زوج‌های تهرانی نیز بر همین اساس می‌توانند تا سقف ۲۴۰ میلیون تومان شامل ۱۰۰ میلیون تومان تسهیلات خرید مسکن برای هر نفر و ۴۰ میلیون تومان وام جعاله دریافت کنند؛ بنابراین زوجین باید ۴۰۰ برگه تسهیلات مسکن خریداری کنند که هزینه آن ۲۲ میلیون و ۲۴۰ هزار تومان است که همراه با ۴ میلیون و ۴۴۸ هزار تومان وام جعاله که برای آن باید ۸۰ برگه تسهیلات مسکن خریداری کنند، در مجموع باید ۲۶ میلیون و ۶۸۸ هزار تومان پرداخت کنند. سقف این تسهیلات برای مراکز استان و شهرهای با جمعیت بیش از ۲۰۰ هزار نفر به ۸۰ میلیون تومان رسیده که برای آن باید ۱۶۰ برگه خریداری شود که هزینه آن ۸ میلیون و ۸۹۶ هزار تومان است. این وام برای سایر مناطق شهری ۶۰ میلیون تومان در نظر گرفته شده است که باید برای آن ۱۲۰ برگه خریداری شود که هزینه آن ۶ میلیون و ۶۷۲ هزار تومان می‌شود.

سازمان امور مالیاتی نیز به‌موازات بارگذاری اطلاعات لازم را در این سامانه آغاز کرده است.

براساس صحبت‌های وزیر راه و شهرسازی، خانه‌های خالی متعلق به هر فردی که باشد، سرمایه ملی محسوب می‌شود. ۲میلیون واحد مسکونی بدون استفاده در حال حاضر در سراسر کشور وجود دارد که اگر این واحدها در بازار عرضه شوند بی‌تردید گشایشی در زندگی مردم و کسب‌وکارها به وجود خواهد آمد. مالیات بر خانه‌های خالی شاید عدد بزرگی به لحاظ مالیاتی نباشد، اما عدالت اجتماعی در پرتو این مهم اتفاق خواهد افتاد.

دولت به سازندگان مسکن اجاره‌ای یارانه می‌دهد

از دیگر طرح‌های دولت برای ساماندهی بازار اجاره بها، ساخت «مسکن استیجاری» است. با اینکه موضوع ساخت «مسکن استیجاری» به صراحت در قانون (ساماندهی و حمایت از تولید و عرضه مسکن مصوب ۱۳۸۷) آمده است، اما جامعه سازندگان و سرمایه‌گذاران در سال‌های گذشته از ساخت مسکن استیجاری استقبال نکردند. وزارت راه و شهرسازی تابستان سال گذشته با دعوت از سرمایه‌گذاران برای تولید مسکن استیجاری در اطلاعیه‌ای اعلام کرد: «انبوه‌سازان و سرمایه‌گذاران برای ساخت مسکن استیجاری در کشور امتیازات ویژه‌ای از دولت دریافت می‌کنند.» با این وجود از تابستان پارسال تا امسال هیچ استقبالی از این طرح صورت نگرفت و کلنگ ساخت هیچ مسکن اجاره‌ای به زمین نخورد.

اسلامی در همین خصوص به برنامه دولت برای ساماندهی بازار اجاره بها اشاره کرد و به ایرنا گفت: به دنبال عملیاتی‌شدن «طرح اجاره‌داری حرفه‌ای» هستیم تا بتوانیم در درازمدت بازار اجاره بها را کنترل کنیم. اجاره‌داری حرفه‌ای در کشورهایی پیشرفته اجرایی می‌شود و شرکت‌های بزرگی هستند که خانه‌هایی که متعلق به خودشان است را اجاره می‌دهند، همچنین شرکت‌هایی هستند که در جایگاه کارگزار خانه‌های مردم را با الگویی مشخص به صورت سالیانه یا بلندمدت اجاره می‌دهند.

وزیر راه و شهرسازی با اعلام اینکه در صدد گسترش و اجرای طرح اجاره‌داری حرفه‌ای هستیم، گفت: کسانی که قصد دارند واحد مسکونی اجاره‌ای تولید کنند اعم از نهادهای با اشخاص حقیقی از سوی وزارت راه زمین ۹۹ ساله همراه با تسهیلات ساخت مسکن دریافت می‌کنند. به گفته اسلامی، بعد از ساخت این خانه‌ها از آنجایی که سازنده خانه‌های اجاره‌ای از دولت یارانه دریافت کرده‌اند باید به نرخ‌های مصوب، خانه‌ها را اجاره دهند.

او از پیشنهاد وزارت راه و شهرسازی به شهرداری و انبوه‌سازان خبر داد و گفت: ساخت مسکن اجاره‌ای در دستور کار وزارت راه است و

قیمت اوراق مسکن کاهش یافت

قیمت اوراق مهر، آبان و آذر نیز ۵۵ هزار و ۳۰۰، ۵۷ هزار و ۶۰۰ و ۵۸ هزار تومان بوده و هر برگ اوراق تسهیلات مسکن در دی، بهمن و اسفند سال گذشته نیز با قیمت‌های ۵۶ هزار و ۱۰۰، ۵۵ هزار و ۵۶ هزار و ۷۰۰ تومان داد و ستد می‌شود.

بنابراین هزینه وام مسکن در این گزارش براساس آخرین قیمت که همان قیمت اوراق اردیبهشت امسال (۵۵ هزار و ۶۰۰ تومان) است، محاسبه شده است.

بر این اساس، با توجه به اینکه مجردهای ساکن تهران می‌توانند تا ۱۴۰ میلیون تومان تسهیلات دریافت کنند که شامل ۱۰۰ میلیون تومان تسهیلات خرید مسکن و ۴۰ میلیون تومان جعاله می‌شود؛ برای ۱۰۰ میلیون تومان تسهیلات باید ۲۰۰ برگه تسهیلات مسکن خریداری کنند که هزینه این تعداد اوراق با تسه ۵۵ هزار و ۶۰۰ تومانی، ۱۱ میلیون و ۱۲۰ هزار تومان می‌شود که با در نظر گرفتن ۴۰ میلیون تومان وام جعاله که برای آن باید ۸۰ ورق به مبلغ ۴ میلیون

فرصت امروز: دولت عزم خود را برای تنظیم بازار مسکن و کنترل اجاره‌بها جزم کرده است. از جمله طرح‌های کلیدی دولت دوازدهم در این راستا، مالیات‌ستانی از خانه‌های خالی است؛ طرحی که از چند سال گذشته به‌طور جسته و گریخته درباره کم و کیف اجرای آن توسط کارشناسان دولت‌مردان بحث و صحبت می‌شود و هر بار نیز به موازات تغییر دولتها در بایگانی طرح‌های دولتی سرانجام خاک می‌خورد. جالب است که در حال حاضر، دو قانون در زمینه مالیات بر خانه‌های خالی وجود دارد؛ یکی مصوب سال ۹۴ و دیگری مصوب سال ۹۸، اما مشکل اصلی مالیات‌ستانی از خانه‌های خالی، خلأ قانون نیست، بلکه خلأ سازوکارهای اجرایی آن است. به عبارت دیگر، به دلیل آنچه فراهم نشدن شرایط شناسایی در سامانه‌های تحت کنترل دولت عنوان می‌شود، هنوز امکان اعمال قانون بر مالکان آپارتمان‌های خالی وجود ندارد. با این حال اخیراً یک پیش‌مجوز توسط کمیسیون‌های تخصصی هیات دولت برای انتقال اطلاعات مالکان از بانک داده‌های مالیاتی به سامانه وزارت راه و شهرسازی صادر شده است، که در صورت نهایی شدن می‌تواند به دولت در شناسایی آپارتمان‌های خالی یاری برساند. دولت معتقد است که مالیات‌ستانی از خانه‌های خالی در مقطع کنونی که تقاضای غیرمصرفی به بازیگر اصلی بازار خرید مسکن تبدیل شده است، می‌تواند ریسک این نوع معاملات را بالا ببرد و مانع این نوع خریدها شود.

شمارش معکوس برای اخذ مالیات از خانه‌های خالی

شمارش معکوس برای اجرای طرح مالیات‌ستانی از خانه‌های خالی آغاز شده است و وزیر راه و شهرسازی امیدوار است که در تابستان امسال، برگه‌های مالیاتی برای کسانی که خانه‌های خالی دارند، صادر شود. محمد اسلامی در این باره گفته است: براساس یکی از مواد قانون مالیات‌های مستقیم، وزارت راه و شهرسازی، مکلف به ایجاد سامانه ملی املاک و اسکان در کشور است تا سازمان امور مالیاتی از این سامانه برای شناسایی خانه‌های خالی و همچنین مالیات‌ستانی استفاده کند. این وزارتخانه دسترسی به آمار و اطلاعات املاک و ساختمان‌ها را در کشور ندارد، چون اراضی را واگذار می‌کند بنابراین تعداد واحدهای مسکونی ساخته‌شده، صدور پروانه ساختمانی و گواهی پایان کار بیشتر در حوزه شهرداری‌ها، دهیاری‌ها و سازمان ثبت‌اسناد و املاک قرار دارد. به گفته اسلامی، بهمن‌ماه سال گذشته، سامانه ملی املاک و اسکان در کشور رونمایی شد و این سامانه هم‌اکنون برای سازمان امور مالیاتی قابل‌استفاده است، اما این سازمان معاذیر قانونی دارد. متأسفانه برای هر کاری در کشور یک‌سری موانع را خود قانون به وجود می‌آورد و آن‌هم این است که برخی دستگاه‌ها برای در اختیار قرار دادن اطلاعات خود به دستگاه‌ها و سازمان‌های دیگر منع قانونی دارند. با توجه به اقدامات و تلاش‌های انجام‌شده به‌زودی این معاذیر قانونی برطرف می‌شود.

در حالی که چراغ قرمز افزایش قیمت اوراق مسکن چندی پیش روشن شد و قیمت آن به ۸۰ هزار تومان رسید، اکنون قیمت‌ها روندی کاهشی به خود گرفته و به محدوده ۵۵ تا ۵۷ هزار تومان برگشته است.

به گزارش ایسنا، قیمت هر برگ تسهیلات مسکن بانک مسکن که فروردین و اردیبهشت سال جاری، ۸۰ هزار تومان بود، اکنون به ۵۷ هزار و ۱۰۰ و ۵۵ هزار و ۶۰۰ تومان کاهش یافته است.

بر این اساس، تسه (اوراق) ۱۲ ماه سال ۱۳۹۸ که تا چندی پیش در محدوده ۷۹ تا کمی بیش از ۸۰ هزار تومان قیمت داشت، به رنج ۵۴ هزار تا ۵۸ هزار تومان بازگشته است؛ به طوری که که قیمت این اوراق مربوط به فروردین، اردیبهشت و خرداد پارسال به ترتیب ۵۴ هزار و ۵۴، ۵۴ هزار و ۲۰۰ و ۵۴ هزار و ۳۰۰ تومان است.

هر برگ از اوراق تسهیلات مسکن بانک مسکن نیز در حال حاضر با قیمت ۵۴ هزار و ۴۰۰، ۵۴ هزار و ۶۰۰ و ۵۶ هزار و ۲۰۰ تومان داد و ستد می‌شود.

نقشه روزانه مصرف برق نشان می‌دهد

۲ کلانشهر و ۶ استان در وضعیت قرمز برق

بهره‌مندی همه مردم به ویژه هموطنان ساکن در مناطق جنوبی از برق را که در حال حاضر با گرمای شدیدی روبه‌رو هستند و نیاز مداومی به استفاده از وسایل خنک‌کننده دارند، فراهم کنند.

این گزارش همچنین حاکی از آن است که در حال حاضر استان‌های خراسان شمالی، خراسان جنوبی، گلستان، مازندران، گیلان، آذربایجان شرقی، البرز، قم، مرکزی، همدان، خوزستان، بوشهر، فارس، کرمان و هرمزگان و کلانشهرهای تبریز، اهواز و شیراز در وضعیت زرد مصرف برق قرار دارند. طبق اعلام توانیر، هموطنان ساکن در این مناطق نیز

انتشار نقشه روزانه مصرف برق کشور نشان می‌دهد که هم‌اکنون شش استان و دو کلانشهر در وضعیت قرمز و ۱۵ استان و سه کلانشهر در وضعیت زرد قرار دارند.

هم‌اکنون استان‌های خراسان رضوی، سمنان، چهارمحال و بختیاری، کهگیلویه و بویر احمد، چهارمحال و بختیاری، ایلام و سیستان و بلوچستان و کلانشهرهای مشهد و اصفهان در محدوده قرمز مصرف قرار دارند. هموطنان ساکن در مناطق یادشده می‌توانند با کاهش تنها ۱۰درصدی مصرف برق خود، به وضعیت سبز مصرف بازگشته و امکان

در راستای ایفای مسئولیت‌های اجتماعی

حمایت بانک پاسارگاد از بیماران اوتیسم

بانک پاسارگاد در راستای ایفای مسئولیت‌های اجتماعی خود با همکاری انجمن اوتیسم ایران، اقدامات ارزشمندی را برای کاهش دردها و آلام بیماران اوتیسم انجام داده است.

به گزارش فارس، اوتیسم نام یک بیماری با اختلالات اجتماعی است که علاوه بر هزینه‌های مالی، خانواده‌ها را نیز با مشکلاتی مواجه کرده است. اوتیسم یا خودموندگی، نوعی اختلال رشدی است که رفتارهای ارتباطی و کلامی غریبی مشخص می‌شود. علامت‌های این اختلال تا پیش از سه‌سالگی بروز می‌کند و علت اصلی آن هنوز نامشخص است. این اختلال بر رشد طبیعی مغز در حیطه تعاملات اجتماعی و مهارت‌های ارتباطی تأثیر می‌گذارد. کودکان و بزرگسالان مبتلا به اوتیسم، در ارتباطات کلامی و غیر کلامی، تعاملات اجتماعی و فعالیت‌های مربوط به بازی، مشکل دارند. این اختلال، ارتباط با دیگران و دنیای خارج را برای آنان دشوار می‌سازد. درمان این بیماری و با کنترل آن علاوه بر هزینه‌های فراوان، مشکلات زیادی را برای خانواده‌ها ایجاد کرده که آنها را نیازمند به حمایت و همراهی از سوی سازمان‌ها و نهادهای حکومتی است. در همین زمینه، بانک پاسارگاد در راستای افزایش مسئولیت‌های اجتماعی خود، به همکاری انجمن اوتیسم ایران اقدامات ارزشمندی را برای کاهش دردها و آلام این گروه از افراد جامعه انجام داده است؛ اقداماتی که بی‌شک برای سامان دادن وضعیت این افراد و ایجاد زمینه برای رسیدگی بهتر از آنها می‌تواند بسیار مؤثر باشد. راه‌اندازی سامانه ثبت‌نام (رجیستری) افراد دارای اوتیسم یکی از این اقدامات ارزشمند است. این سامانه به آدرس irautism.ir می‌تواند مشکل نبود آمار صحیح از بسیاری از بیماری‌ها و اختلالات به ویژه اختلال طیف اوتیسم را برطرف نماید.

در حقیقت سامانه رجیستری بعد از سال‌ها برآمده‌ریزی و تلاش برای انجام با کمک شرکت فناپ از شرکت‌های گروه مالی پاسارگاد محقق شد. این سامانه دارای امتیازات زیادی از جمله تسهیل در معافیت از نظام وظیفه، یافتن کودکان گمشده دارای اوتیسم و ارائه بیمه سلامت و تکمیل و دیگر خدمات آموزشی به تأیید انجمن اوتیسم است.

مزیت بسیار خوبی که سامانه ثبت‌نام دارد، اتصال این سامانه به زیربنای انتظامی (ناجا) است. متأسفانه میزان کم شدن کودکان اوتیسم به شدت بالاست. زیرا این گروه از افراد در درستی از فضا و احوال و اطمینان خود ندارند و این مسئله که در جامعه طیف اوتیسم‌ها و افراد می‌شوند، بسیار شایع است و یافتن آنان یکی از پرسبب‌ترین مشکلات خانواده‌های آنان است. خدمات دیگری که از طریق سامانه رجیستری به افراد دارای اوتیسم ارائه می‌شود، خدمات آموزشی و توانبخشی است. البته ارائه خدمات با شرایط ویژه به خانواده‌هایی صورت می‌گیرد که در صورت رسمی‌نجام باشند و قبل از آنکه به صورت کامل از منظر مددکاری اجتماعی مورد ارزیابی قرار گرفته شده باشند تا بتوان خدمات مشخصی را به آنها ارائه داد. بخشی دیگری از خدمات که در حال تدوین است مربوط به خدمات آموزشی است. زمانی که فرد دارای اوتیسم وارد مراکز آموزشی در دوران دبستانی و پیش‌دبستانی می‌شود، به‌طور اطلاعات مربوط به فرد اوتیسم به دقت‌ترین شکل در اختیار آموزش و پرورش قرار می‌گیرد تا روند ثبت‌نام و پذیرش کودکان اوتیسم با دقت بیشتر و طبق استانداردهای جهانی انجام شود.

بسیاری از خانواده‌های جامعه اوتیسم، تحت پوشش بیمه هستند اما متأسفانه خدمات توانبخشی تحت پوشش بیمه سلامت و تکمیلی نیست. از زمینه نازک پسران گادام آماگی کرده است که می‌تواند که با اطلاعات کامل افراد در سامانه موجود باشد و مورد تأیید صورتی قرار گیرد، تحت پوشش خدمات بیمه‌های تکمیلی قرار خواهند گرفت. از دیگر اقدامات درخور توجه که با حمایت بانک پاسارگاد و با همکاری انجمن اوتیسم انجام گرفته است، راندازی نخستین سامانه کشوری مشاوره اوتیسم (هلب لاین) با شماره ۰۲۱۴۸۰۸۵ است. این شماره، با ۳۰ خط تلفن است که حتی افراد در خارج از ایران نیز می‌توانند با آن تماس بگیرند.

این سامانه کشوری از صبح تا عصر و در مراحل بعدی به صورت شبانه‌روزی، نیازهای مشاوره‌ای خانواده‌های دارای کودک اوتیسم را پاسخگو خواهد بود. ارائه خدمات مشاوره تلفنی درخصوص این بیماری به صورت رایگان انجام می‌گیرد.

نکته قابل تأمل دیگر این است که انجمن اوتیسم ایران با همکاری بانک پاسارگاد، ۳ هزار بسته معیشتی، حمایتی، ضد عفونی و بهداشتی را بین خانواده‌های بیماران اوتیسم در سراسر کشور توزیع کرده است که در نوع خود قابل توجه است.

آگهی مزایده مرحله سوم (اجاره)

اداره آموزش و پرورش منطقه ۱۸ تهران در نظر دارد اتاق برنج فروشی واقع در محوطه اداره را از طریق مزایده عمومی و با جزئیات مندرج در اسناد مزایده با بهره گیری از سامانه مزایده تدارکات الکترونیکی دولت (www.setadiran.ir) و با شماره مزایده ۵۰۹۹۰۰۰۲۸۹۰۰۰۰۷ به صورت الکترونیکی واگذار نماید.

موضوع مزایده:

الف - اتاق برج فروشی واقع در محوطه اداره آموزش و پرورش منطقه ۸

ب- محل اجرای موضوع مزایده: اداره آموزش و پرورش منطقه ۱۸ تهران

ج- مدت انجام کار: ۱۲ ماه

د-قیمت پایه یکساله مبلغ ۱۷۲,۲۰۰,۰۰۰ ریال از قرار هر ماه ۱۴,۳۵۰,۰۰۰ ریال به حروف چهارده میلیون و سیصد و پنجاه هزار ریال بدون مالیات بر ارزش افزوده

لازم به ذکر است کلیه هزینه های مربوط به چاپ فراخوان به عهده برنده مزایده است.

م.الف: ٨٥٢

تحولات تازه ساماندهی ماینرها



بسیاری از این دستگاه‌ها یا معطل مانده و استفاده نمی‌شوند یا اینکه به صورت زیرزمینی استفاده می‌شوند. در صورتی که پیشنهاد مذکور تصویب شود، عملاً این فرصت ایجاد می‌شود که فعالیت‌های زیرزمینی شفاف‌شده و مشکلی برای استفاده مجاز از این دستگاه‌ها وجود نداشته باشد؛ مالکان این دستگاه‌ها می‌توانند این دستگاه‌ها را تحت شرایطی یکسره در مصوبه آمده، در مراکزی که صاحب مجوز هستند در اختیار بگذارند و از منافع استفاده کنند.

به گفته وی، نکته دیگر این است که باید پرونده‌هایی که در تعزیرات تشکیل شده است طی دستورالعملی تعیین تکلیف شود تا مشکل مردم برطرف گردد؛ شفاف‌سازی خوبی در مورد تعداد دستگاه‌ها و درآمدزایی‌ها، خوشبختانه برای دولت ایجاد می‌شود و همچنین به تولید کمک می‌کند زیرا این دستگاه‌هایی که معطل مانده‌اند می‌توانند وارد فرایند تولید شوند و در تولید رماز به کار گرفته شوند.

بیات در مورد اینکه آیا غیر از روش خوداظهاری، روش دیگری برای اسبابی دستگاههای مانیر پیش‌بینی شده است، گفت: خیر، فعلاً همان روش خوداظهاری پیشنهاد شده است؛ بعد از تصویب مصوبه، در وب‌سایتی که وزارت صمت پیشنهاد می‌کند (پیشنهادی این بود که در سایت صنعت‌یاب این اتفاق بیفتد و ولی اختیار تعیین سامانه به وزارت صمت داده شده است) مردم می‌توانند مراجعه کرده و دستگاه‌های مانیر خود را اظهار کرده و حقوق گمرکی آن را ببردارند.

مجازات عدم خوداظهاری درباره ماینرها چیست؟
 وای افزود: اگر آمار بررسی‌ری را در نظر بگیریم که حداقل ۴۰۰ هزار دستگاه در کشور است؛ اگر میانگین قیمت هر دستگاه را به طور متوسط به هزار دلار در نظر بگیریم یعنی ۴۰۰ میلیون دلار سرمایه کنونی یا بلااستفاده مانده یا اینکه به صورت زیرزمینی استفاده می‌شود. بیات در مورد اینکه اگر فردی خوداظهاری نکند، چه برخوردی صورت خواهد گرفت، تصریح کرد: اگر خوداظهاری صورت نگیرد، چنانچه دستگاه کشف شود پرونده به تعزیرات ارجاع می‌شود، اما فکر می‌کنیم که خوداظهاری صورت می‌گیرد زیرا وقتی کسی که دستگاه ارزشمند داشته باشد، می‌آرد که ۴۰ درصد حقوق گمرکی را بدهد و سپس با خیال راحت و آرامش از این دستگاه استفاده کند. در حال حاضر عده‌ای به دلیل ترس از تعزیرات یا از دستگاه استفاده نمی‌کنند و یا به صورت زیرزمینی و به ترس و اضطراب استفاده می‌کنند. پیش‌بینی می‌کنیم تعداد قابل توجهی از مالکان این ۴۰۰ هزار ماینر، از فرصتی که دولت در اختیارشان قرار داده خواهد داد، استفاده کنند.

دستگاه‌های استخراج رزمراز (ماینر) در جهان مطرح شد، کشورهای مختلف مواضع مختلفی گرفتند؛ در کشور ما در تاریخ ۱۳ خرداد سال ۹۸، هیأت وزیران مصوبه‌ای را از نظر گذراند و تا حدودی این حوزه را ممنوع اعلام کرد. یکی از مقلدها در این مصوبه بحث مجوز بود. از آنجا که دولت تولید و استخراج رزمراز را یک نوع صنعت تلقی کرد، صدور مجوز برای ماینرها را به وزارت صنعت، معدن و تجارت واگذار و اعلام کرد کسانی که قصد فعالیت در این حوزه را دارند، باید مجوز آن را از وزارت صمت بگیرند. این مصوبه در واقع رسمیت بخشیدن به فعالان این حوزه بود.

بیات افزود: با وجود مؤثر بودن مصوبه، اما متأسفانه در این مصوبه هیچ بحثی در خصوص دستگاه‌هایی که تا قبل از این مصوبه وارد کشور شده بودند مطرح نشده بود؛ همین مسئله، مشکلاتی را ایجاد کرد زیرا از یک طرف سازمان تعزیرات ورود کرد و براساس گزارش مراجع انتظامی، با برخی از کسانی که شاید ماینرها را از وبسایت‌های اینترنتی خریداری کرده بودند برخورد کرد و پرونده‌هایی تشکیل شد؛ به همین دلیل کسانی که این دستگاه‌ها را خریداری کرده بودند یا از دستگاه استفاده نکردند یا اینکه به صورت زیرزمینی به فعالیت خود ادامه دادند.

دارندگان ۴۰۰ هزار ماینر خود اظهاری می‌کنند
این کارشناسان حقوق کسب و کار افزود: همین مسئله موجب شد
مرکز بررسی‌های استراتژیک این پالاش را مطرح و پیشنهاد حل آن
به مطرح کنند؛ بعد از هم پیشنهاد مرکز، با تدبیر معاون حقوقی رئیس
جمهور، این معاونت به پیشنهاد مشخصی را در چند بند ارائه کرد که
خوشبختانه علی رغم محدودیت‌های ناشی از کرونا با همکاری خوب
مدیر هیات دولت، پیشنهاد معاونت حقوقی به سرعت در کمیسیون
تخصصی، فرعی و اصلی دولت مطرح و موافقت شد. خلاصه این پیشنهاد،
یکشنبه اول تیر در هیات دولت مطرح خواهد شد. در صورت تصویب،
اتفاق خیلی خوبی در سطح مطرح خواهد افتاد.

او ادامه داد: در این پیشنهاد، اولاً به شهروندان فرصت خردوفضاری داده شده است؛ یعنی دارندگان دستگاه ماینر از تاریخ اعلام وزارت صمت تا ۳۰ روز فرصت دارند که دستگاه خود را خردوفضاری کنند و حقوق گمرکی آن را بپردازند. خردوفضاری چند پیامد مثبت دارد، اولاً باعث می‌شود که حقوق گمرکی که دولت از آن محروم شده بود، پرداخت شود که درآمزی برای دولت است؛ همچنین به دلیل افزایش رسمی حداقل ۴۰۰ هزار دستگاه ماینر در کشور، بر طبق

فراخوان مناقصه عمومی / یک مرحله ای / دو نوبته ۱۳۹۹۰۰۷ نوبت اول

موضوع: تعمیرات جزئی و ضروری بنایی منازل، ادارات و تأسیسات منطقه یک

به شماره ۲۰۹۹۰۹۱۸۷۱۰۰۰۰۰۶

مدت قرارداد: ۳۶۵ روز شمسی

زمان توزیع اسناد مناقصه: توزیع اسناد مناقصه و کاربردگ استعلام ارزیابی کیفی بین مناقصه گران از تاریخ انتشار آگهی نوبت دوم در روزنامه کثیرالانتشار به مدت ۵ روز کاری خواهد بود.

شرایط متقاضیان شرکت در مناقصه :

۱- ارائه گواهینامه رتبه ۵ اینیه از سازمان برنامه و بودجه یا ارائه گواهینامه پیمانکاری تعمیر و نگهداری ساختمان از اداره کل تعاون، کار و رفاه اجتماعی

۲- ارائه گواهینامه تأیید صلاحیت ایمنی شرکت پیمانکاری از اداره تعاون، کار و رفاه اجتماعی
نوع و مبلغ تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار: مبلغ ۲/۰۵۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال ضمانتنامه بانکی مطابق با آیین نامه تضمین معاملات دولتی به شماره ۰۲/۱۳۳۴/ت/۰۵۶۵۹ هـ تاریخ ۱۳۹۴/۰۹/۲۲ (واریز وجه نقد به حساب سیبا بانک ملی به شماره حساب ۴۱۰۱۰۹۰۵۷۱۲۱۴۷۳۴ نزد بانک مرکزی و در وجه شرکت انتقال گاز ایران - منطقه یک انجام گیرد).

مدت اعتبار پیشنهادها: پیشنهاد مناقصه گران و ضمانت نامه شرکت در فرآیند ارجاع کار به مدت ۳ ماه از آخرین تاریخ بازگشت پاکات معتبر بوده و در صورت درخواست مناقصه گذار تا ۳ ماه دیگر قابل تمدید باشد.

کلیه مراحل برگزاری مناقصه از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد.

آدرس: خوزستان - امیدیه - میانکوه - شرکت انتقال گاز ایران منطقه یک - امور پیمانها

صندوق پستی ۳۱۵-کد پستی ۱۱۴۸۴-۶۳۷۸۱

تلفن امور پیمانها: ۵۲۶۵۴۵۱۱-۰۶۱

روابط عمومی منطقه یک عملیات انتقال گاز

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۹/۰۴/۰۱

تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۷/۰۴/۰۲

درچه

سکه در آخرین روز خرداد به ۸ میلیون تومان رسید

ادامه رشد دلار در کانال ۱۸ هزار تومانی

هر قطعه سکه تمام بهار آزادی طرح جدید در بازار آزاد تهران تحت تاثیر تداوم افزایش قیمت دلار با رشد ۲۱۰ هزار تومانی به نرخ ۸ میلیون تومان فروخته شد. همچنین هر قطعه سکه تمام بهار آزادی طرح قدیم ۷ میلیون و ۷۵۰ هزار تومان قیمت گذاری شد. نیم سکه نیز ۴ میلیون تومان، ربع سکه ۲ میلیون و ۲۰۰ هزار تومان و هر قطعه سکه گرمی یک میلیون و ۱۵۰ هزار تومان تعیین قیمت شد. همچنین هر گرم طلای خام ۱۸ عیار ۷۸۰ هزار تومان و هر مثقال طلای ۳ میلیون و ۳۸۰ هزار تومان به فروش رسید. بهای اونس نیز به یک هزار و ۷۴۴ دلار افزایش یافت. از سوی دیگر، قیمت دلار در صرافی‌های بانکی در روز شنبه با رشد ۲۵۰ تومانی به بهای ۱۸ هزار و ۶۰۰ تومان به فروش رسید. نرخ خرید هر دلار در تیلوی صرافی‌های بانکی ۱۸ هزار و ۴۰۰ تومان و فروش ۱۸ هزار و ۶۰۰ تومان بود. قیمت خرید هر یورو نیز ۲۰ هزار و ۴۰۰ تومان و نرخ فروش آن ۲۰ هزار و ۶۰۰ تومان شد.

فروش ۹ هزار میلیارد ریال اوراق بدهی دولتی در هفته پایانی خردادماه

بانک مرکزی اعلام کرد در حراج اوراق بدهی دولتی در ۲۷ خردادماه، وزارت امور اقتصادی و دارایی با فروش ۹ هزار میلیارد ریال با نرخ بازده ۱۵٫۶درصد موافقت کرد. بانک مرکزی در اطلاعیه‌ای نتیجه حراج اوراق بدهی دولتی (۲۷ خردادماه) و شرایط برگزاری حراج جدید را اعلام کرد. به گزارش بانک مرکزی، هفت بانک و ۱۰ نهاد مالی غیربانکی سفارش‌های خود را به ارزش ۱۴۶ هزار میلیارد ریال در سامانه‌های بازار بین‌بانکی و مطنه‌بایی شرکت مدیریت فناوری بورس تهران ثبت کردند. وزارت امور اقتصادی و دارایی نیز با فروش ۹ هزار میلیارد ریال با نرخ بازده تا سررسید ۱۵٫۶درصد موافقت کرد. معاملات مربوط به فروش این اوراق به نهادهای مالی برنده در روز سه‌شنبه (۲۷ خردادماه) توسط کارگزاری بانک مرکزی و شرکت فرابورس ایران در سامانه معاملاتی بورس ثبت شد. کارگزاری بانک مرکزی در راستای عرضه تدریجی اوراق در تواترهای هفتگی، چهارمین مرحله حراج اوراق بدهی دولتی جهت فروش به بانکها، موسسات اعتباری غیربانکی، صندوق‌های سرمایه‌گذاری، شرکت‌های بیمه‌ای و شرکت‌های تأمین سرمایه را دوباره در روز سه‌شنبه (۳ تیرماه) اجرا می‌کند. اوراق عرضه‌شده در این حراج، مزایه عام، کوپن‌دار با نرخ سود سالانه ۱۵درصد و با تواتر پرداخت سود شش ماهه (پرداخت کوپن دوبار در سال) است. همچنین بانکها و موسسات اعتباری غیربانکی متقاضی شرکت در این حراج می‌توانند نسبت به ارسال سفارش‌های خود تا ساعت ۱۲ یکشنبه (اول تیرماه) تنها از طریق سامانه بازار بین‌بانکی اقدام کنند. صندوق‌های سرمایه‌گذاری، شرکت‌های بیمه‌ای و شرکت‌های تأمین سرمایه متقاضی شرکت در این حراج نیز می‌توانند سفارش‌های خود را تا ساعت ۱۲ روز یکشنبه (اول تیرماه) از طریق سامانه مظنه‌بایی شرکت مدیریت فناوری بورس تهران ثبت کنند. کلیه نهادهای مالی متقاضی شرکت در این حراج می‌توانند سفارش‌های خود را در هر دو نماد به طور جداگانه ارسال کنند.

شاخص بورس در هفته نخست تیرماه به روند صعودی خود ادامه می‌دهد؟

رشد ۴۰ هزار واحدی بورس در آخرین روز بهار

دامپروری بینالود (زینبا)، هتل پارس‌سیان کوثر اصفهان (گکوثر)، پخش هجرت (هجرت) با تاثیر منفی بر شاخص این بازار همراه بودند. جریان ورود نقدینگی به بورس ادامه دارد یک کارشناس بازار سرمایه روند معاملات بورس در هفته نخست تیرماه را مورد پیش‌بینی قرار داد و افزود: جریان خرد نقدینگی کماکان به سمت این بازار ادامه دارد که در کنار آن شاهد عرضه بیشتر و روان شدن معاملات در این بازار خواهیم بود.



امیرعلی امیرباقری در گفت و گو با ایرنا، با اشاره به روند معاملات بورس در هفته گذشته گفت: در هفته‌ای که گذشت روزهای به نسبت پر عرضه‌ای را در بازار شاهد بودیم که این افزایش فروش را در بازار هفته پایانی خردادماه را می‌توان ناشی از دو عامل دانست. در ابتدا قیمت برخی از سهام به لحاظ تکنیکالی به نرخ پیش‌بینی شده و

فرصت امروز: شاخص بورس در روز شنبه با رشد بیش از ۴۰ هزار واحدی روبه‌رو شد و از یک میلیون و ۲۰۰ هزار واحد هم گذشت. شاخص کل بورس در اولین روز هفته و آخرین روز از خردادماه ۴۰ هزار و ۹۲۸ واحد رشد داشت و در نهایت در ارتفاع یک میلیون و ۲۷۰ هزار واحد ایستاد. شاخص کل (هم وزن) نیز با ۱۰ هزار و ۴۹۱ واحد افزایش به ۴۰۹ هزار و ۲۴۲ واحد و شاخص قیمت (هم وزن) با ۶ هزار و ۹۲۹ واحد رشد به ۲۷۰ هزار و ۲۸۶ واحد رسید. شاخص بازار اول ۳۱ هزار و ۳۴۴ واحد و شاخص بازار دوم ۷۶ هزار و ۹۳۶ واحد افزایش داشت. در معاملات این روز بیش از ۸ میلیارد و ۶۱۵ میلیون سهم، حق تقدم و اوراق بهادار به ارزش ۱۱۵ هزار و ۸۱۷ میلیارد ریال داد و ستد شد. کدام نمادها شاخص بورس را بالا کشیدند؟ نمادهای فولاد مبارکه اصفهان (فولاد) با ۳ هزار و ۱۸۰ واحد، ملی صنایع مس ایران (فملی) با ۲ هزار و ۷۶۰ واحد، صنایع پتروشیمی خلیج فارس (فارس) با ۲ هزار و ۶۸۱ واحد، شرکت سرمایه‌گذاری تامین اجتماعی (شستا) با یک هزار و ۶۲۲ واحد، معدنی و صنعتی گل گهر (گگل) با یک هزار و ۴۸۹ واحد، پالایش نفت اصفهان (شپنا) با یک هزار و ۲۷۹ واحد و معدنی و صنعتی چادرملو (کچاد) با یک هزار و ۱۵۵ واحد بیشترین تاثیر مثبت را بر شاخص بورس داشتند. در مقابل نمادهای بانک ملت (بوملت) با ۵۰۷ واحد، بورس کالای ایران (کالا) با ۱۲۶ واحد، پتروشیمی پارس (پارس) با ۹۲ واحد، سیمان تهران (ستران) با ۶۹ واحد، صنایع سیمان دشتستان (سدشت) با ۶۲ واحد، قند ثابت خراسان (قثابت) با ۵۳ واحد، داروسازی فارابی (دفارا) با ۵۱ واحد با تاثیر منفی بر شاخص همراه بود.

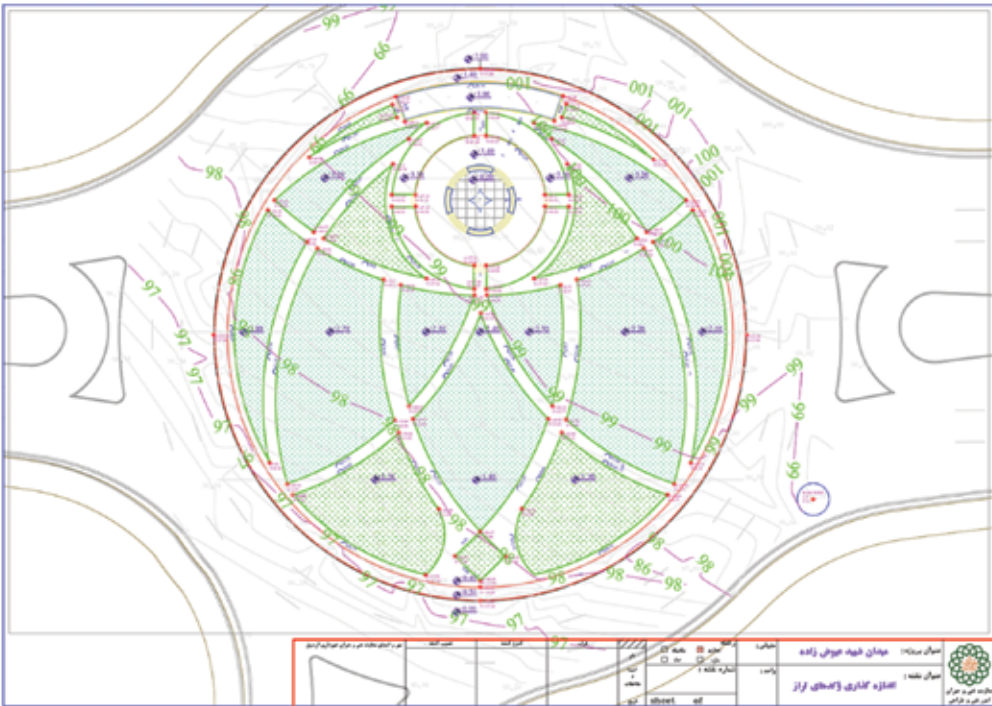
همچنین نمادهای بانک ملت، پالایش نفت اصفهان، فولاد مبارکه اصفهان، ملی صنایع مس ایران، بانک صادرات ایران، سرمایه‌گذاری ایران خودرو و سالمین در گروه نمادهای پربیننده قرار داشتند. گروه شیمیایی هم در معاملات این روز صدرنشین برترین گروه‌های صنعت شد و در این گروه ۳۰۲ میلیون و ۶۷۶ هزار برگه سهم به ارزش ۱۰ هزار و ۸۳۶ میلیارد ریال داد و ستد شد.

شاخص فرابورس نیز بیش از ۳۷۳ واحد رشد داشت و بر روی کانال ۱۴ هزار و ۱۷۹ واحد ثابت ماند. در این بازار ۳ میلیارد و ۳۱۳ میلیون برگه سهم به ارزش بیش از ۵۶ هزار و ۸۵۶ میلیارد ریال داد و ستد شد. نمادهای هلدینگ صنایع معدنی خاورمیانه (میدکو)، سهامی ذوب آهن اصفهان (ذوب)، سرمایه‌گذاری صبا تامین (صبا)، فولاد هرمزگان جنوب (هرمز)، پتروشیمی تندگویان (شگویا)، تولید نیروی برق دماوند (دماوند) و بیمه پاسارگاد (بپاس) تاثیر مثبت بر شاخص این بازار را داشتند. همچنین نمادهای توکاریل (توریل)، قاسم ایران (قاسم)، داروسازی تولید دارو (دتولید)، کشت و صنعت دشت خرم دره (زدشت)، داروسازی سبحان انتکولوژی (دسانکو)، کشاورزی و

تمدید فراخوان طراحی المان میدان شهید عوض زاده



- نقشه سایت ، مقاطع و نماها ، در صورت لزوم معرفی بهتر طرح
- ارائه مبانی نظری و توجیه طرح (محتوا و فرم)
- مهلت ارائه مدارک
- تکمیل فرم ثبت نام شرکت در فراخوان با مراجعه به دبیرخانه سازمان فرهنگی ، اجتماعی و ورزشی و
- یا وب سایت شهرداری اردبیل و یا شماره فکس ۰۱ ۳۳۸۳۳۶۰ انجام می پذیرد .
- دریافت سایت نقشه های سایت و طرح میدان از طریق دبیرخانه سازمان فرهنگی اجتماعی و ورزشی و
- یا وب سایت شهرداری اردبیل انجام می پذیرد .
- مهلت ارسال آثار : تا پایان وقت اداری ۱۰ /۴/ ۹۹ تمدید شد.
- طرح های ارائه شده پس از طرح و تصویب در کمیسیون زیباسازی شهرداری اردبیل انتخاب و طرح برگزیده اجرا خواهد گردید.
- نشانی دبیرخانه: هنرمندان علاقمند برای شرکت در این فراخوان طرح و ماکت پیشنهادی خود را به دبیرخانه سازمان فرهنگی ، اجتماعی و ورزشی شهرداری اردبیل واقع در شهرک زرنااس ارسال کرده و یا بشماره تلفن های ۰۴۵-۳۳۸۳۳۵۹۹ و ۰۹ ۳۳۸۳۳۵ تماس حاصل فرمایند .



نظر به اهمیت طراحی و ساخت المان در میادین شهری و به منظور بهره مندی از ایده های نو و مشارکت متخصصین و هنرمندان با تجربه و خلاق در زیباسازی و ارتقای کیفی سیما و منظر شهری ، شهرداری اردبیل در نظر دارد نسبت به ساخت و نصب اثر حجمی اقدام نماید . لذا بدین وسیله از کلیه هنرمندان و صاحب نظران رشته هنر ، معماری ، شهرسازی و گرافیک دعوت به عمل می آید تا در فراخوان طراحی المان میدان محقق اردبیلی به شرح و شرایط ذیل شرکت نمایند:

- * محل اجرا
- میدان شهید عوض زاده واقع در بزر گراه ولایت –استخر ایثار
- * رویکرد
- تاکید بر هویت تاریخی و فرهنگی شهر
- توجه به نقش و اهمیت مکان میدان و فرهنگ ایثار و شهادت
- برخورداری از حس شکوفایی ، طراوت و تنوع رنگ متناسب با محیط
- استفاده از فرم و محتوای بدیع ، خلاقانه و مفهومی با پرهیز از ایده های تکراری
- مد نظر قراردادن زیبایی و حذبصری ناظر
- * شرایط عمومی فراخوان
- حفظ ارزشهای فرهنگی و ارتقای کیفیت فضای شهری و تاکید بر معماری و شهرسازی ایرانی – اسلامی
- در نظر گرفتن زمان و هزینه های متعارف برای اجرایی شدن طرح های ارائه شده.
- طرح پیشنهادی از اصول زیباشناسی و ارتباط با فضای شهری و محل نصب برخوردار باشد.
- در مرحله اولیه این فراخوان صرفا طرحهای سه بعدی و یا ماکت طرح ، مورد نیاز بوده و در صورت انتخاب آثار برجسته ، نقشه های اجرایی توسط طراحان تهیه خواهد گردید.
- در طرحهای مورد نظر ارائه دیدهای روز و شب الزامی میباشد.
- رعایت تناسبات با ابعاد میدان.
- توجه به زوایای دید مخاطب خارج از میدان
- پیش بینی و رعایت موارد ایمنی مورد نیاز
- شرکت کنندگان میبایست کانسپت طرح و مفاهیم استفاده شده در طراحی را ارائه نمایند.
- مشخص بودن مصالح و متر یال مورد استفاده در طرح.
- شرکت کنندگان میبایست اصالت طرح را تضمین نموده ، در صورت کپی بودن طرحهای مورد نظر حذف خواهد گردید.
- طرح پیشنهادی بایستی شامل پایه المان نیز باشد.
- * نحوه ارائه
- ارائه تصاویر سه بعدی و یا ماکت حجمی در مقیاس مناسب
- ارائه زوایای دید مختلف میدان و نورپردازی در قالب تصاویر سه بعدی



کاهش زمان ثبت کسب‌وکارهای جدید از ۷۲ به ۳.۵ روز

دولت الکترونیک می‌تواند سرعت ثبت کسب‌وکارهای جدید را از ۷۲ روز به ۳.۵ روز کاهش دهد. به گزارش ایسنا، وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات با انتشار یک اینفوگرافی به مناسبت سال جهش تولید، نقش این نهاد در هدف نهایی جهش تولید ملی را بررسی کرده است. براساس داده‌های منتشرشده با عنوان «جهش تولید از منظر توسعه دولت الکترونیک»، با الکترونیک شدن فرآیند دریافت استعلام‌های لازم برای ثبت شرکت‌ها، بخش عمده‌ای از موانع زمانی برای تبدیل ایده‌های خلاقانه و کسب‌وکارهای نوپا به خدمات و کالاهای نهایی قابل عرضه در بازار برداشته می‌شود. همچنین به گزارش فدراسیون فناوری اطلاعات و ارتباطات ایران، براساس برآورد وزارت ارتباطات استعلام‌هایی مانند تأییدیه امکان نیروی انظمایی و گواهی بهداشت فردی و محیط به ترتیب به صورت میانگین ۱۵ و ۷ روز زمان می‌برند. براساس این داده‌ها، در صورت الکترونیک شدن صدور این مجوزها به صورت متوسط فرآیند ثبت شرکت‌های خدماتی و تولیدی از ۷۲ روز کاری به ۳.۵ روز کاری کاهش پیدا خواهد کرد. در این اینفوگرافی پیشنهادهایی از جمله الکترونیک شدن استعلام‌ها برای ثبت شرکت‌ها، طرح پایگاه مشترک اشخاص حقیقی و حقوقی بین تأمین اجتماعی و سازمان مالیاتی و طرح اختصاص کد کارگاه بدون در نظر گرفتن آدرس فیزیکی ارائه شده است. این در حالی است که حسن روحانی - رئیس جمهوری - به تازگی تسهیل فرآیندهای ورود به بازار کسب‌وکارها و کاهش زمان دسترسی به مجوزها با کمک دولت الکترونیک را از برنامه‌های دولت عنوان کرد و گفت: برای تحقق شعار جهش تولید چند اتفاق مهم برای تسهیل فرآیندها و کاهش زمان صدور مجوزها رخ داده است و وزارت ارتباطات موظف شده که این موضوع را از همه دستگاه‌ها پیگیری و گزارش کند. محمدجواد آذری جهرمی -وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات- نیز جندی پیش با اشاره به اعتبار خدمات دولت در کرونا اظهار کرد: در دوران کرونا دولت توانست ۱۷ میلیون وام یک میلیون تومانی را بدون یک مراجعه حضوری به گروه‌های هدف بدهد و این نشان می‌دهد ما زیرساخت‌های لازم را داریم. ما همچنین ۲۳ پروژه اولویت‌دار دولت الکترونیک را تا پایان سال ۹۹ داریم که اجرای این پروژه‌ها علاوه بر تحقق دولت الکترونیک، باعث ایجاد تقاضا برای شرکت‌های نرم‌افزاری می‌شود، اما عملکرد دستگاه‌ها در اجرا مطلوب نیست و اگر با روندی که در پیش داریم جلو برویم، به هدف نمی‌رسیم. وی خاطرنشان کرد: برای اجرای این پروژه‌های اولویت‌دار، ۱۰ گام مهم باید انجام شود که برای انجام این کارها به همکاری دستگاه‌های بانک مرکزی، سازمان بورس و اوراق بهادار، وزارت آموزش و پرورش، سازمان بیمه سلامت ایران، سازمان تأمین اجتماعی، سازمان امور مالیاتی، وزارت کشور، ناجا، وزارت علوم تحقیقات و فناوری نیاز دارد. شورای اجرایی فناوری اطلاعات ساختارش را از سازمان فناوری جدا کرده و گزارش هفتگی از پیشرفت دولت الکترونیک به رئیس جمهوری ارائه می‌شود اما ما به عزم جدی و همه‌جانبه نیاز داریم.

انتقاد کشاورزان نسبت به رشد چند برابری قیمت سموم

مشاور ارشد نظام صنفی کشاورزی و منابع طبیعی گفت با توجه به رشد ۳ تا ۵ برابری قیمت سموم، انتظار می‌رود که نرخ محصولات کشاورزی متناسب با آن افزایش یابد. سید جعفر حسینی در گفت‌وگو با باشگاه خبرنگاران جوان، با انتقاد از موج افزایش قیمت سموم در بازار اظهار کرد: کشاورزان با موج افزایش قیمت نهاده‌های کشاورزی از جمله سموم روبه‌رو شدند که با این وجود چاره‌ای جز افزایش قیمت محصولات نیست. او افزود: با توجه به رشد ۳ تا ۵ برابری قیمت سموم و سایر هزینه‌های تولید انتظار می‌رود که نرخ محصولات کشاورزی متناسب با آن افزایش یابد و چنانچه دولت قیمت خرید تضمینی محصولات را به عنوان گولگه افزایش ندهد، کشاورزان استقبالی از کشت نخواهند کرد. مشاور ارشد نظام صنفی کشاورزی و منابع طبیعی با تأکید بر نگاه ویژه به تولید داخل بیان کرد: مسئولان امر باید نگاه ویژه‌ای به تولید داشته باشند تا کالاهای اساسی با قیمت مناسبی تأمین شوند. او ادامه داد: با افزایش قیمت سموم و سایر نهاده‌های کشاورزی نرخ گندم دو برابر قیمت فعلی پیش‌بینی می‌شود که با این وجود باید دید جامعه ککش این افزایش قیمت را دارد یا خیر؟ حسینی در پایان تصریح کرد: اگر جامعه ککش افزایش قیمت محصولات کشاورزی را نداشته باشد با مشکل بی‌رغبتی کشاورزان نسبت به امر تولید مواجه خواهیم شد که این امر امنیت غذایی کشور را به مخاطره می‌اندازد.

سامانه‌های آنلاین صادرات فناوری ایجاد می‌شود

رئیس مرکز تعاملات بین‌المللی علم و فناوری معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری از راه‌اندازی سامانه آنلاین صادرات محصولات و کالاهای دانش‌بنیان خبر داد. به گزارش ایسنا، مهدی قلعه‌نوی با اشاره به راه‌اندازی سامانه آنلاین صادرات محصولات دانش‌بنیان گفت: ایجاد این سامانه برای بازار کشورهای همسایه و کشورهای در حال توسعه آفریقایی است که می‌تواند توسعه بازار جهانی زیست‌بوم فناوری و نوآوری کشور را در پی داشته باشد.

وی با بیان اینکه راه‌اندازی این سامانه با مشارکت بخش خصوصی و با حمایت معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری است، یادآور شد: توسعه بازار محصولات دانش‌بنیان را به صورت جدی در دستور کار داریم و تاکنون در این مسیر گام‌های قابل توجهی برداشتییم، به گونه‌ای که تا امروز ۴هزار خدمت برای توانمندسازی و توسعه بازار به ۲۵۰۰ شرکت دانش‌بنیان ارائه شده است. به گزارش مرکز اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست‌جمهوری، قلعه‌نوی با اشاره به ظرفیت صادراتی شرکت‌های دانش‌بنیان، خاطرنشان کرد: بر این اساس تلاش می‌کنیم که بازار صادراتی این شرکت‌ها را علی‌رغم وجود موانعی چون بیماری کرونا و بروس و تحریم‌ها بیشتر توسعه دهیم.

به گفته رئیس سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی، با توجه به سیاست کلی نظام، باید از تولید داخل حمایت شود و اما اگر تجهیزاتی تولید داخل نداشته باشد، براساس فرآیندهایی که تعریف شده وارد می‌شود.

به گزارش ایسنا، تجهیزات شبکه باید طبق قوانین سازمان تنظیم مقررات ارتباطات تأیید نمونه شود و این تأیید نمونه طبق آیین‌نامه‌ای انجام می‌شود که ۱۳ سال پیش تصویب شده است. به همین دلیل اعضای کمیسیون شبکه سازمان نظام صنفی رایانه‌ای (نصر) درخواست تغییراتی در آیین‌نامه داشتند. آنها با انتقاد از روند ثبت سفارش واردات کالاهای فناوری اطلاعات، خواستار ایجاد بهبود در این روند شدند.

در حالی که سازمان نظام صنفی معتقد است رگولاتوری ناخواسته به قاچاق کالا، ورود کالای بی‌کیفیت، مشکل سرمایه در گردش و عدم پرداخت عوارض گمرکی دامن زده است، در نامه‌ای به سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی، خواستار ارائه آمار مربوط به روال تأیید نمونه تجهیزات حوزه فناوری اطلاعات در ۱۳ سال گذشته شد. البته با گذشت چند ماه از این اظهارات، هنوز آیین‌نامه تصویب نشده تا مشخص شود آیا مطابق با نظرات صنف و سازمان

نصر است و یا همچنان مغایراتی وجود دارد. در این راستا حسین فلاح جوشقانی - رئیس سازمان تنظیم مقررات ارتباطات رادیویی - به اشاره به موضوع تأیید نمونه تجهیزات شبکه به ایسنا گفت: موضوع تأیید نمونه در دستور کار کمیسیون قرار دارد و در نوبت خود مورد بررسی قرار می‌گیرد. این موضوع ذی‌نفعان زیادی که یک سرش مردم و مصرف‌کننده‌ها هستند (مردم عادی تا اپراتورها) و یک سرش تولیدکننده‌ها (آزمایشگاه‌ها) و سر دیگر آن هم واردکنندگان این تجهیزات، باید یک یکچ باشد که بتواند حداکثر نظر مردم را تأمین کند و در عین حال که فرآیند را تسهیل می‌کند، نگاهش هم به تولید داخل باشد.

معاون وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات در پاسخ به اینکه در بعضی از تجهیزات، تولید داخل نداریم؟ گفت: طبق فرآیندها و قوانین مملکت، قاعداً اگر تجهیزاتی تولید داخلی دارد، باید از آنها استفاده شود اما اگر تجهیزاتی تولید داخل نداشته باشد، وارد می‌شود و محدودیتی هم نیست. زیرا نمی‌توان توسعه مملکت را متوقف کرد، بنابراین تجهیزات براساس فرآیندهایی که تعریف شده وارد می‌شود. فلاح جوشقانی درباره درخواست سازمان نظام صنفی برای دریافت آمار آزمایشگاه‌ها از سال‌های گذشته، توضیح داد: این آمار وجود دارد

لوازم خانگی را به چه قیمت بخریم؟

شده است؛ به طوری‌که تلویزیون حداکثر ۲۰درصد و سایر لوازم خانگی حداکثر ۲۵درصد مجاز به افزایش قیمت نسبت به بهمن سال گذشته هستند و تولیدکنندگان تا پایان روز سه‌شنبه ۲۷ خردادماه فرصت دارند قیمت‌های خود را در سامانه ۱۲۴ درج کنند که ملاک بازرسی از واحدهای صنفی قرار گیرد.

طبق اعلام وزارت صنعت، معدن و تجارت تا پایان روز گذشته ۳۰ تولیدکننده لوازم خانگی بیش از هزار قلم از انواع محصولات تولیدی خود را در سامانه ۱۲۴.۱۲ ثبت کردند.

براساس قیمت‌های ثبت‌شده در این سامانه باید نرخ فریزر ۱۷ فوت تولید داخل بین ۶ میلیون و ۵۰۰ تا ۱۱ ملیون و ۵۰۰ هزار تومان و قیمت یخچال ۱۷ فوت تولید داخل بین ۵ میلیون و ۵۰۰

و خودشان هم می‌دانند. دوستان ما در نظام صنفی ثبت خبر دارند و دنبال این هستند که بگویند در این آمار هیچ جنس وارداتی در تأیید نمونه رد نشده است. ما هم امیدواریم هر کس در این حوزه کار می‌کند دنبال کار سالم باشد و تجهیزاتی وارد کند که سالم باشد و تقلبی نباشد. رئیس سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی ادامه داد: با وجود این، نمونه‌های زیادی داشتیم که برندهای خیلی مشهوری هم آمدند و در آزمایشگاه‌های ما رد شدند. اعضای نظام صنفی می‌گویند چون این آمار خیلی پایین است، باید فرآیند واردات را ساده کنیم. ما هم به دنبال این هستیم که فرآیندها را ساده کنیم اما اصل بر این است که با توجه به سیاست کلی نظام، از تولید داخل حمایت شود. وی در پاسخ به این انتقادات که آزمایشگاه‌ها تخصص و افراد کافی را ندارند و تعدادشان کم است، اظهار کرد: ما نمی‌توانیم آزمایشگاه تولید کنیم و باید از آزمایشگاه‌های موجود در کشور استفاده کنیم. از طرفی به نظر می‌رسد بین این آزمایشگاه‌ها و نظام صنفی هم اختلافاتی وجود دارد که نیاز نیست ما به این حوزه‌ها ورود کنیم، اما آزمایشگاه‌هایی که به این حوزه‌ها وارد می‌شوند، تخصص لازم را دارند و ما هم هر آزمایش را به آزمایشگاهی که تخصص‌اش را دارد می‌فرستیم.

هزار تومان تا ۱۰ میلیون تومان باشد. همچنین قیمت اجاق گاز پنج شعله فردار ۴ میلیون تا ۶ میلیون ۶۰۰ هزار تومان تعیین شده است. محدوده قیمت تعیین شده برای ماشین لباسشویی شش کیلویی و هفت کیلویی نقره‌ای ساخت داخل به ترتیب ۵ میلیون و ۵۰۰ هزار تا ۷ میلیون تومان و ۵ تا ۱۱ میلیون تومان تعیین شده است. همچنین قیمت ماشین لباسشویی هفت کیلویی سفید ساخت داخل در بازار باید بین ۴ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان تا ۱۰ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان باشد.

همچنین محدوده نرخ تعیین شده برای تلویزیون LED ساخت داخل ۴۳ اینچ و ۵۵ اینچ به ترتیب ۳میلیون و ۵۰۰ هزار تا ۷ میلیون تومان و ۵میلیون و ۵۰۰ هزار تا ۱۱ میلیون تومان است.

ارائه خدمات برای ارتقای سطح آمادگی فناوری طرح‌ها در موسسه صنایع غذایی

بازار شوند. براساس اعلام روابط عمومی مؤسسه پژوهشی علوم و صنایع غذایی، رجب‌زاده با بیان اینکه مدیریت کارآفرینی و ارتباط با جامعه موسسه پژوهشی علوم و صنایع غذایی در قالب انعقاد قراردادهای تحقیق و توسعه، طرح‌های پژوهشی، خدمات فنی و مهندسی و خدمات آزمایشگاهی حمایت خوبی از فعالان صنعت غذا انجام می‌دهد، یادآور شد: این موسسه در سال ۱۳۹۹ با راه‌اندازی دفتر انتقال فناوری نسبت به ارتقای TRL طرح‌های پژوهشی، بازاریابی دستاوردهای پژوهشی و شناخت نیازهای صنعت اقدام کرده است.

سرمایه‌گذاری در صنعت غذا برای سرمایه‌گذاری بخش خصوصی انجام خواهد شد.

وی ادامه داد: TRL یک معیار جهانی برای ارزیابی سطح آمادگی فناوری است و از ایده تا مطالعات تولید انبوه را شامل می‌شود که به عنوان بسته فناوری یک دستاورد نوآورانه نیز مطرح است.

رئیس موسسه پژوهشی علوم و صنایع غذایی خاطرنشان کرد: فناوری‌هایی که دارای TRL بالا هستند، از زمان آغاز مالکیت بخش خصوصی می‌توانند در کوتاه‌ترین زمان ممکن وارد مرحله تولید و روانه



افزایش قیمت ۳۰۰ درصدی تایرهای وارداتی با حذف ارز دولتی

دبیر انجمن واردکنندگان تایر به تشریح دلایل مشکل توزیع کنندگان لاستیکهای وارداتی از عدم صدور حواله‌های فروش پرداخت. سید محمد میرعابدینی در گفت‌وگو با خبرنگار خبر خودرو، اظهار داشت: صدور حواله فروش لاستیکهای وارداتی به عهده وزارت راه و شهرسازی است که این سازمان با سامانه جامع تجارت همکاری خوبی نداشته و همین امر موجب شکایت توزیع کنندگان از عدم صدور حواله‌های فروش لاستیک شده است. وی در پاسخ به این پرسش که آیا دلیل عدم صدور حواله فروش از سوی سازمان راهداری، واردات تایر بیش از نیاز به کشور بوده است، گفت: خبر این دلیل مبرهنی برای این موضوع نیست اما این احتمال وجود دارد برندهایی بدون توجه به سهم بازار وارد شده‌اند که با قیمت ارز نیمایی تقاضای زیادی برای آنها وجود نداشته باشد و توزیع کنندنده برای فروش آن با مولانی مواجه می‌شود. دبیر انجمن واردکنندگان تایر درباره حذف ارز دولتی برای واردات تایرهای سنگین در آینده نزدیک و تأثیر آن بر افزایش قیمت لاستیکهای دپوشده که مجوز فروش آنها تاکنون صادر نشده بیان کرد: این موضوع به ترخیص یا عدم ترخیص تایر از گمرک بستگی دارد. در صورتی که لاستیکهای دیو در انبار از گمرک ترخیص شده باشند با ارز دولتی و چنانچه ترخیص نشده باشند با ارز نیمایی به فروش می‌رسد. ضمن اینکه امکان احتکار تایرهای دپوشده وجود ندارد چرا که لاستیکهای واردشده به کشور در سامانه جامع درج شده و به راحتی قابل پیگیری است و انجام این کار تخلف محسوب می‌شود. میرعابدینی در پایان به تأثیر حذف ارز دولتی از صنعت تایر اشاره کرد و گفت: با حذف ارز دولتی و تخصیص ارز نیمایی که بالغ بر حدود ۱۵ هزار تومان است شاهد افزایش قیمت حدود ۱۰۰ درصدی در قیمت تایرهای داخلی و افزایش قیمت ۲۰۰ درصدی تایرهای وارداتی خواهیم بود. با توجه به اینکه امسال، سال جهش تولید است دولت تصمیم دارد با حذف ارز دولتی نقش تولیدات تایر در کشور را پررنگ‌تر کند و انجمن واردکنندگان نیز از این امر استقبال می‌کند و امید است که به این مهم دست یابیم.

اعتبار جامانده سهمیه سوخت خرداد چه زمانی واریز می‌شود؟

سختگوی شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی در مورد زمان واریز اعتبار جامانده سهمیه سوخت خرداد خودروها توضیحاتی ارائه داد. فاطمه کاھی، سختگوی شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی کشور در گفت‌وگو با باشگاه خبرنگاران جوان، در خصوص اعتبار جامانده سهمیه سوخت خردادماه تاکسی‌های اینترنتی و آژانس‌ها گفت: در حال حاضر اطلاعات عملکردی این دسته از خودروها باید از وزارت کشور به دست شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی برسد تا پس از آن فرآیند واریز انجام شود. او ادامه داد: هنوز اطلاعات جدیدی از سوی وزارت کشور به دست ما نرسیده است. سختگوی شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی کشور در ادامه درخصوص اینکه آیا ممکن است ساعت ۲۴ امشب همراه با سهمیه تیرماه این اعتبار به کارت سوخت خودروهای حمل و نقل عمومی واریز شود یا خیر؟ بیان کرد: به محض دریافت اطلاعات از سوی وزارت کشور حداکثر ظرف چند ساعت اعتبار موردنظر واریز خواهد شد. کاهی درخصوص میزان اعتبار جامانده سوخت خودروها بیان کرد: براساس میزان پیمایش، واریز انجام می‌شود و عدد مشخصی برای اعتبار جامانده خودروها مشخص نیست. گفتنی است، اعتبار فوق در تمامی کارت‌های بانکی رانندگان شارژ می‌شود و رانندگان تنها در زمان سوخت‌گیری می‌توانند از هر یک از کارت‌های بانکی خود، به منظور پرداخت هزینه سوخت در جایگاه استفاده کنند.

افزایش قیمت گازوئیل صحت ندارد

سختگوی شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی هر گونه افزایش قیمت گازوئیل را تکذیب کرد. به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو»، فاطمه کاھی با اشاره به قیمت گازوئیل در کشور اظهار کرد: شایعات و گمانه‌زنی‌ها برای افزایش قیمت گازوئیل صحت ندارد و سوخت‌گیری با قیمت‌های گذشته در سال جاری ادامه خواهد داشت. طی روزهای گذشته گمانه‌زنی‌هایی درخصوص افزایش قیمت گازوئیل به گوش می‌رسد امری که با تکذیب وزارت نفت نیز همراه بوده است و رنگه وزیر نفت در نشست‌های اخیر این موضوع را تکذیب کرده است. همچنین علی ربیعی سختگوی دولت پیشتر از عدم افزایش قیمت گازوئیل در سال جاری خبر داد و گفت: دولت هیچ برنامه‌ای برای افزایش قیمت این حامل انرژی را ندارد. گفتنی است، قیمت هر لیتر گازوئیل سهمیه‌بندی ۳۰۰ تومان و قیمت هر لیتر گازوئیل آزاد ۶۰۰ تومان است.

خط تولید اتوبوس شهری احیا شد

مدیرعامل ایران خودرو دیزل از ایجاد رونق در خطوط تولید اتوبوس ایران خودرو دیزل خبر داد و گفت خط تولید اتوبوس بعد از ۱۰ سال توقف، برای نوسازی ناوگان حمل و نقل عمومی شهر تهران آغاز به کار می‌کند. به گزارش ملیت به نقل از ایکوپرس، محمد زالی افزود: این ه شهرداری از منابع خود آغاز به کار نوسازی کرده جای تقدیر دارد. اگر این اقدام زودتر صورت می‌گرفت، توانایی لازم برای تولید و تامین و نوسازی ناوگان حمل و نقل عمومی توسط ایران خودرو دیزل وجود داشت. وی تصریح کرد: با حمایت‌های دولت و تزریق بیشتر منابع مالی، یقینا به نتایج بهتری خواهیم رسید. وی در حاشیه امضای قرارداد و تفاهم‌نامه ایران خودرو دیزل با شهرداری تهران اظهار کرد: اگر تامین منابع مالی از سوی دولت برای شهرداری‌ها زودتر عملی می‌شد کارخانه‌های تولیدی هم پیش از این شروع به کار می‌کردند. زالی این اقدام را مبارک خواند و گفت: برای تولید ۱۲۰ دستگاه اتوبوس از منابع داخلی و توانایی‌های ایران خودرو دیزل استفاده کرده‌ایم و پیش پرداختی نیز برای آن دریافت نکرده‌ایم. اقدام شهرداری در تامین منابع مالی و کمک به تولید اتوبوس ستودنی است. وی خاطرنشان کرد: اتوبوس پایه گازسوز با ۶۰ درصد داخلی‌سازی و با همکاری ۵ شرکت زیرمجموعه ایران خودرو دیزل تولید می‌شود و همچنین ۱۶۰ مجموعه‌ساز و قطعه‌ساز داخلی تامین قطعات آن را برعهده دارند. وی از امکان سنجی برای تولید اتوبوس برقی نیز خبر داد و گفت: پروژه‌های تولیدی ایران خودرو دیزل علاوه بر صرفه‌جویی ارزی، ایجاد اشتغال را نیز به دنبال خواهد داشت.



مصرف کنندگان از سوی این صنف وجود دارد. وی درخصوص تامین قطعات تولیدات داخلی گفت: در حوزه خودروهای تولید داخل به دلیل اینکه بیشتر آنها در داخل کشور تولید می‌شوند نگران کمبود قطعه نیستیم. هر قطعه که تولید آن بالا و مصرف آن بیشتر باشد، قیمت ارزان‌تر است زیرا علاوه بر فراوانی واردکننده و تولیدکننده داخلی، رقابت ایجادشده موجب عرضه محصول با کمترین سود به بازار می‌گردد. کاظمی درخصوص تفاوت قیمت کارخانه و بازار به دلیل افزایش نرخ ارز گفت: در برخی قطعات این تفاوت قیمت ۲۰ درصد و در برخی دیگر بیشتر است و کمترین تفاوت قیمت مربوط به قطعات خودروی پراید است.

سختگوی اتحادیه فروشندگان لوازم یدکی خودرو و ماشین‌آلات تهران در پایان رقابت را عاملی برای عدم افزایش قیمت و عدم کمبود قطعه دانست و درخصوص وضعیت تامین قطعات خودروهای وارداتی خاطرنشان کرد: کمبود قطعات در برخی خودروهای چینی و ژاپنی ناشی از عدم واردات است و کمبود قطعات در خودروی تیوولی که تولید داخلی است نیز مشاهده می‌شود و البته با قیمت سرسام‌آور، زیرا تعداد کمی از این نوع خودرو به بازار عرضه شده است.

تصاعدی آن تا مرز ۱۷ هزار تومان مواجه شدیم که موجب گرانی لوازم یدکی گردید. وی درخصوص وضعیت تامین بازار گفت: از طرف دیگر به دلیل توقف فعالیت کارخانه‌ها تحت تأثیر شیوع کرونا در داخل و سایر کشورها و همچنین توقف فعالیت کشتیرانی، انسداد مرزهای هوایی و دریایی و ... واردات امکان‌پذیر نیست که همین امر عاملی برای بروز کمبود قطعه در بازار خواهد شد و در صورت ادامه قطعا با کمبود مواجه خواهیم شد.

سختگوی اتحادیه فروشندگان لوازم یدکی خودرو و ماشین‌آلات تهران با تأکید بر عدم واردات و عدم تولید به عنوان عوامل بروز کمبود قطعه در آینده ادامه داد: علی رغم تداوم صادرات قطعه به کشورهای همسایه با توقف و یا کاهش صادرات به ایران مواجه بودیم که همین امر موجب نایابی و افزایش قیمت قطعات است در حالی که در زمان فراوانی محصول علاوه بر اینکه میان تولیدکنندگان رقابت ایجاد می‌شود، قیمت نیز کاهش می‌یابد.

کاظمی با اشاره به تامین قطعات وارداتی در داخل از مبدأ کشور اسارات و کسندی روند فعلی آن تأکید کرد: در صورتی که اجازه ورود قطعه صادر شود، توانایی و ظرفیت تامین قطعات موردنیاز

سختگوی اتحادیه فروشندگان لوازم یدکی خودرو و ماشین‌آلات تهران درخصوص وضعیت قیمت و تامین لوازم یدکی در بازار توضیحاتی ارائه داد.

سیدمهدی کاظمی در گفت‌وگو با خبرنگار خبر خودرو اظهار داشت: از نظر قیمت در مقایسه با سال گذشته به دلایلی با حدود ۲۰ تا ۳۰ درصد افزایش قیمت مواجه بوده‌ایم.

وی درخصوص دلایل افزایش قیمت لوازم یدکی در بازار گفت: تردد خودرو موجب افزایش مصرف قطعه و رونق بازار می‌شود و کاهش تردد خودروها و در نتیجه عدم فروش لوازم یدکی، یک نوع رکود خاصی را در بازار لوازم یدکی ایجاد می‌کند.

سختگوی اتحادیه فروشندگان لوازم یدکی خودرو و ماشین‌آلات تهران ضمن اشاره به تأثیر شیوع کرونا بر صنف لوازم یدکی بیان کرد: کرونا منجر به رکود بازار لوازم یدکی شد و علاوه بر آن مانع از بروز کمبود قطعه در بازار و افزایش قیمت‌ها گردید.

کاظمی علت اصلی افزایش قیمت لوازم یدکی را رشد قیمت ارز دانست و افزود: ارز در اسفند ماه سال گذشته با نرخ ۱۴ هزار تومان عرضه می‌شد اما متأسفانه از اوایل فروردین ماه سال جاری با رشد

ورود ۲۵۰ دستگاه اتوبوس و مینی‌بوس به ناوگان عمومی پایتخت طی ۵ ماه آینده

سه شرکت بخش خصوصی داخلی برای تولید اتوبوس اعلام آمادگی کرده‌اند که شهرداری درحال مذاکره با آنها است. ۲۸۲میلیارد و ۸۵۰ میلیون تومان طی ۵ ماه آینده به ناوگان شهری افزوده خواهد شد.

وی با بیان اینکه از این تعداد ۱۰۰ دستگاه اتوبوس دیزل با استاندارد یورو ۴ و مجهز به فیلتر دوده و ۲۰ دستگاه اتوبوس گازسوز، با استاندارد یورو ۶ و ۱۳۰ دستگاه مینی‌بوس خواهد بود، تصریح کرد: برابر این قرارداد ماه اول ۲۲ دستگاه، ماه دوم ۴۸ و ماه سوم و چهارم ۷۰ دستگاه و در ماه آخر ۴۰ دستگاه به شهرداری تهران تحویل خواهد شد.

به گفته هاشمی منابع خرید این اتوبوس‌ها از منابع داخلی شهرداری

و اوراق مشارکت سال ۹۸ تامین خواهد شد.

وی گفت: شرکت ایران خودرو نشان داد در سال جهش تولید می‌توان از ظرفیت‌های تولید داخلی استفاده کرد و خودکفا شد، یادآور شد:

معاون شهردار تهران گفت با امضای قراردادی فی مابین ایران خودرو و شهرداری تهران، ۲۵۰ دستگاه اتوبوس و مینی‌بوس طی ۵ ماه آینده به ناوگان عمومی پایتخت تحویل خواهد شد.

به گزارش خبرگزاری شبستان و به نقل از روابط عمومی معاونت حمل و نقل و ترافیک شهرداری تهران، «سیدمناف هاشمی»، صبح روز ۳۱ خردادماه در حاشیه مراسم امضای قرارداد نوسازی ناوگان اتوبوسرانی شهر تهران با بیان اینکه تهران به بیش از ۳ هزار دستگاه اتوبوس نیازمند است تصریح کرد: عزم دولت و شهرداری تهران بر خدمات‌رسانی بهتر به شهروندان است که در همین راستا تفاهم‌نامه‌ای با ایران خودرو برای تأمین ۸۰۰ دستگاه (۵۰۰ دستگاه اتوبوس و ۳۰۰ دستگاه مینی‌بوس) امضا شد.

معاون شهردار تهران تصریح کرد: دیروز قرارداد ۱۲۰ دستگاه اتوبوس و ۱۳۰ دستگاه مینی‌بوس بین شهرداری تهران و ایران خودرو

ترویج مالکیت فکری با ۱۲ برنامه آموزشی سرعت گرفت

سلسله وبینارهای آموزشی در زمینه مالکیت فکری با همکاری کانون پتنت معاونت علمی و وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی برگزار می‌شود تا آموزش و ترویج این حوزه شتاب بیشتری گیرد. ۱۰ وبینار آموزشی و ۲ وبینار ترویجی ویژه اعضای هیأت‌علمی، دانشجویان و پژوهشگران وزارت بهداشت در این همکاری علمی برگزار می‌شود. این برنامه‌های آموزشی و ترویجی حوزه‌های گوناگونی از مباحث مرتبط با مالکیت فکری و به ویژه پتنت را پوشش می‌دهند. علاقه‌مندان برای ثبت نام به سایت کانون پتنت معاونت علمی مراجعه کنند. دریافت گواهی حضور در وبینار از کانون و وزارت بهداشت یکی از مزایای حضور در آن است.



دریچه

بحران‌های اقتصادی؛ افزایش نابرابری

در حال حاضر باوجود بیماری کووید-۱۹ در اوضاع بی‌سابقه آسیب‌های اقتصادی قرار داریم. البته بیماری کووید-۱۹، نخستین بیماری همه‌گیر بشر نیست، اما حادثه‌ترین آن در تاریخ مدرن است. علاوه بر بحران سلامتی، بحران اقتصادی و اجتماعی نیز ایجاد کرده است و هیچ فردی نمی‌داند آینده بشر چه خواهد بود. اما شاید، نتایج رویدادهای اقتصادی گذشته راهنمای ما برای آینده باشد.

به گزارش ساینس، پس از جنگ جهانی دوم، زندگی به‌تدریج در بسیاری از نقاط جهان بهبود یافت. برای آمریکایی‌ها دوره اواخر دهه ۱۹۴۰ تا ۱۹۷۰ یک دوره اقتصادی پررونق بود، اما این رونق دوام نداشت. دهه ۱۹۷۰ نه‌تنها با دو بحران‌های نفتی آغاز شد، بلکه رشد اقتصادی رو به وخامت بود و مشخص شد رشد سریع همیشه پایدار نیست. در این زمان برخی از صنایع سنتی روبه‌زوال بود و بسیاری هرگز بهبود پیدا نکردند.

دولت آمریکا واکنش نشان داد و قابل‌توجه‌ترین تغییر توسط رونالد ریگان ایجاد شد. ریگان مجموعه‌ای از اصلاحات اجرا کرد و باعث شد ایالات‌متحده برای دهه‌ها در یک مسیر تعیین‌کننده قرار بگیرد. نوعی رویکرد تجارت آزاد به سیاست اقتصادی که متضمن کاهش نرخ مالیات بسر درآمد، هزینه برنامه‌های اجتماعی و مقررات‌زدایی از بازارهای محلی بود. هدف آن، تهییج انگیزه‌های فردی در بازار به‌منظور پیشرفت و گسترش عرضه در اقتصاد و ایجاد ارتباطات قوی بین این انگیزه‌های فردی و اقتصاد در عرضه بود.

ریگان برای خلاص شدن از شرکت‌های دولتی و رهایی از کاهش مالیات برای درآمدهای بالاتر اقدام به تغییر مقررات کرد. این تصمیم مبتنی بر این عقیده بود که پول دوباره سرمایه‌گذاری شود و سپس برای همه سودمند باشد.

تا به امروز تأثیرات این روش به‌صورت گسترده مشاهده می‌شود و موجب موفقیت در فرهنگ کارآفرینی شده و به طور کلی، تولید ناخالص داخلی این کشور در کنار آمار بیکاری و تورم به طور پیوسته افزایش یافته است.

مشکل این روش چیست؟ بخشی اعظم این رشد به جیب افراد معدودی رسید. در حقیقت، اگر به فقیرترین گروه توجه شود، درآمد تجمعی در مقایسه با دهه ۱۹۸۰ کاهش و درآمد ثروتمندترین افراد افزایش یافته است. آنفلوآنزای اسپانیایی؛ با صرفه‌جویی در زندگی، اقتصاد را نجات دهید

ممکن است باعث افزایش بیشتر نابرابری شود. ما قبلا شاهد بودیم که مناطق اصلی اقتصاد کلان با برنامه‌های محرک اقتصادی همراه هستند و این برنامه‌ها می‌تواند جهت دهه‌ها سال آینده آنها را تعیین کند. این برنامه‌ها موجب رشد اقتصادی و کنار گذاشتن برخی از گروه‌ها، به‌ویژه گروه‌های محروم می‌شود. پیش‌بینی دنیای پس از همه‌گیری با نابرابری اقتصادی دور از ذهن نیست. بسیاری از جهان در حال حاضر با نابرابری دست‌وپنجه نرم می‌کنند و نابرابری شدید نشان داده است که مشکلات بهداشتی و اجتماعی، میزان جرم و بی‌ثباتی سیاسی را افزایش می‌دهد. برای شروع مجدد اقتصاد، نباید فراموش کنیم که نجات جان انسان موجب صرفه‌جویی در اقتصاد نیز می‌شود و نادیده گرفتن افراد می‌تواند مشکلات بیشتری در این زمینه ایجاد کند.

در تاریخ اخیر فقط آنفلوآنزای اسپانیایی رخ داده است که شباهتی به وضعیت فعلی دارد. یک مطالعه که اخیراً منتشرشده، اثر اقتصادی آنفلوآنزا در شهرهای آمریکا را تحلیل کرده است. محققان دریافتند که این بیماری همه‌گیر باعث ایجاد خسارت اقتصادی شده و اقدامات بهداشت عمومی درعین‌حال که مخرب است با نجات جان افراد تأثیر مثبت خالص داشته است. به‌عبارت‌دیگر، مزایایی که این اقدامات از طریق نجات جان افراد فراهم می‌کند، بیشتر از خسارت‌های ناشی از آن است.

محققان اظهار کردند: درمجموع، شواهد ما حاکی از آن است که بیماری همه‌گیر و افزایش در مرگ‌ومیر است که شوک اقتصاد را تشکیل می‌دهد. در دوره آتی چند مورد مسلم است، اقتصاد جهانی در معرض فشار گسترده قرار خواهد گرفت و این فشار

با شیوع کرونا تصاویری از کادر درمان که در صف نخست مقابله با این بیماری قرار داشتند منتشر شد که استفاده طولانی مدت از ماسک و لباس‌های نه چندان راحت محافظتی ردی عمیق بر چهره آنها باقی گذاشته بود. در همین راستا یک شرکت فناوری لباسی طراحی کرده است که با قیمتی بسیار کمتر از نمونه مشابه خارجی، شرایط کاری سهل‌تری را برای پزشکان به وجود می‌آورد. شرکت‌های متعدد فناوری و دانش‌بنیان محصولات ایران ساخت خود را به «همایشگاه جهش تولید و محصولات مقابله با کرونا» آوردند تا در معرض دید بازدیدکنندگان قرار دهند. شرکت بنیان مرصوص دامون یکی از این مجموعه‌های دانش‌بنیان است که لباسی یکدست و راحت طراحی کرده است تا کاهنده آلام پزشکان و بیماران کرونایی باشد. کنش‌ماسک صورت و لباس‌های حفاظتی گرم، گاهی باعث می‌شود تا پزشکان، پرستاران و دیگر کادر درمانی زحمت‌کشی که به بیماران کرونایی خدمت می‌کنند با رنجی مضاعف روبه‌رو باشند. دامون نوری حصار، مدیرعامل شرکت



مقابله دانش‌بنیان‌ها با کرونا؛ لباس محافظتی راحت برای کادر درمان تولید شد

فناور بنیان مرصوص دامون گفت: این شرکت با حمایت معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری در پارک علم و فناوری اردبیل مستقر شده است و در حوزه تجهیزات و لوازم پزشکی فعالیت دارد. با توجه به اینکه لباس‌های می‌کند تا با دریافت بسیار گران هستند و واردات آنها نیز با مشکل مواجه است، با تلاش شبانه‌روزی یک تیم هفت نفره در شرکت، یک لباس راحت محافظتی طراحی شد. وی افزود: این لباس هوای بیرون را به داخل مکش می‌کند و ضمن ایجاد خنکی و کاهش دما، همزمان این هوا را بیش از ۹۹ درصد تصفیه می‌کند. مدیرعامل شرکت بنیان مرصوص دامون در ادامه گفت: با توجه به کسب مجوزهای لازم و تفاوت قیمت زیاد با نمونه مشابه خارجی و همچنین کارایی بسیار خوب، این لباس محافظتی مورد استقبال کادر درمان قرار گرفت. در حال حاضر این شرکت چند قرارداد متعدد فروش امضا کرده است و به صورت شبانه‌روزی در حال تولید لباس محافظتی جدید است.



فیس‌بوک پست‌های خود را به خاطر استفاده از نماد گروه مورد ترس

«سیاست ما استفاده از نماد گروه مورد ترس بدون متنی که سمبل را محکوم یا به چالش ببرد، این نماد در تبلیغات فیس‌بوکی در صفحات و معاون اول وی، «مایک پنس» وجود داشته است. پست‌ها در صفحه تیم ترامپ نیز به نمایش گ رئیس «اتحادیه ضد افترا» (ADL)، «جاناناتا» نمی‌کند از معنی و تاریخچه این سمبل اطلاعا کمپین ترامپ برای حمله به مخالفانش توهین آم

فیس‌بوک پست‌ها و تبلیغاتی که توسط کمپین ترامپ در این شبکه اجتماعی منتشر شده بودند را به علت نقض سیاست «نفرت سازمان یافته»، حذف کرد. به گزارش دیجیاتو، در این تبلیغات یک مثلث وارونه قرمز رنگ به همراه متنی که از کاربران فیس‌بوک درخواست می‌شود دادخواستی را علیه «آنتیفا» امضا کنند، نشان داده می‌شود. مثلث قرمز وارونه، سمبلی است که نازی‌ها برای شناسایی زندانیان سیاسی استفاده می‌کردند. آنتیفا یک جنبش ضد فاشیستی در ایالات متحده آمریکا است که ترامپ و دادستان کل، «ویلیام بار» آن را یکی از دلایل و تحریک‌کننده اعتراضات اخیر در این کشور می‌دانند، البته مدارک کمی در این زمینه وجود دارد. با وجود چنین اظهارنظری، سخنگوی فیس‌بوک اعلام کرده:

شرکت‌های دانش‌بنیان کمک هزینه «عارضه‌یابی» می‌گیرند

صندوق نوآوری و شکوفایی نیز خدمات مشاوره‌ای و عارضه‌یابی را با بهره‌مندی از تیم مشاوران متخصص خود تا سقف ۷۰ درصد هزینه به شرکت‌های دانش‌بنیانی که به هر دلیل به ورشکستگی نزدیک بوده و با مشکلات جدی مدیریتی مواجه شده‌اند ارائه می‌دهد. در واقع ۷۰ درصد هزینه مشاوران و دیگر هزینه‌های جاری خدمات عارضه‌یابی از سوی این صندوق تقبل شده است تا شرکت‌های دانش‌بنیان بتوانند بر مشکلات خود غلبه کنند.

ارائه کمک تخصصی برای غلبه بر مشکلات هدف از ارائه خدمت عارضه‌یابی به شرکت‌های دانش‌بنیان پیش از هر چیز، رفع ضعف‌های مدیریتی است. بسیاری از شرکت‌های دانش‌بنیان، تیم‌های فنی بسیار قوی دارند و حول ایده‌ای فنی و مهندسی شکل گرفته‌اند. این شرکت‌ها عمدتاً در جنبه‌های مدیریتی ضعف‌هایی دارند که رفع آنها از توان تیم‌های داخلی شرکت خارج است.

شرکت‌های دانش‌بنیان و فناور ممکن است در مسیر کاری خود با مشکلات جدی مدیریتی مواجه شوند، این شرکت‌ها می‌توانند تا سقف ۷۰درصد هزینه‌ها از خدمات عارضه‌یابی بهره‌مند شوند. این خدمت به شرکت‌ها کمک می‌کند تا با دریافت کمک تخصصی بر مشکلات مدیریتی پیروز شوند. خدمت عارضه‌یابی همانگونه که از نام آن مشخص است به شرکت‌هایی که در خط تولید یا در زمینه مدیریت و منابع انسانی دچار مشکل شده‌اند کمک می‌کند تا مشکلات را ریشه‌یابی کنند و با دریافت مشاوره‌های تخصصی بر این مشکلات پیروز شوند. گاهی لازم است تا مشاورین و متخصصین از بیرون از شرکت، این مشکلات را بررسی کنند تا بتوانند راه حل‌های درست برای حل آنها ارائه کنند. به این خدمات عارضه‌یابی گفته می‌شود. معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری تلاش کرده است تا با ارائه مشاوره‌های تخصصی شرکت‌های دانش‌بنیان را به سمت بهره‌گیری از روش‌های نوین مدیریتی هدایت کند.





ارائه خدمات برای ارتقای سطح آمادگی فناوری طرح‌ها در موسسه صنایع غذایی

رئیس مؤسسه پژوهشی علوم و صنایع غذایی گفت به منظور تحقق جهش تولید در صنعت غذا، ارتقای سطح آمادگی فناوری (TRL) طرح‌های پژوهشی در مؤسسه پژوهشی علوم و صنایع غذایی صورت می‌گیرد. به گزارش ایسنا، دکتر قدیر رجب‌زاده با اشاره به ارائه خدمات برای ارتقای سطح آمادگی فناوری طرح‌های پژوهشی در مؤسسه پژوهشی علوم و صنایع غذایی، افزود: این امر از طریق انجام مطالعات تکمیلی بر روی ارتقای فناوری و صنعتی‌سازی با هدف کاهش ریسک سرمایه‌گذاری در صنعت غذا برای سرمایه‌گذاری بخش خصوصی انجام خواهد شد. وی ادامه داد: TRL یک معیار جهانی برای ارزیابی سطح آمادگی فناوری است و از ایده تا مطالعات تولید انبوه را شامل می‌شود که به عنوان بسته فناوری یک دستاورد نوآورانه نیز مطرح است.

یادداشت

بهره فناوریانه از دریا

محمدسعید سیف

انجام می‌شود. بزرگترین حوزه‌های نفت و گاز کشور مانند پارس جنوبی در دریا قرار دارد و استفاده بهینه از این ظرفیت و ذخایر به طور حتم نیازمند برخورداری از صنایع دریایی پیشرفته متکی بر توانمندی‌های داخلی است. لذا بایستی امکانات مناسب دریایی برای استفاده از این ذخایر دریایی فراهم شود. پس باید برای حمایت از دانش‌بنیان‌های این حوزه تلاش کنیم؛ تلاشی که منجر به توسعه محصولات فناورانه دریایی شود. این حمایت‌ها در کنار تامین نیازهای اقتصادی کشور به اشتغال‌زایی هم کمک خواهد کرد. امروزه بیش از ۵۰ شرکت دانش‌بنیان در زمینه‌های مختلف صنایع دریایی مشغول به فعالیت هستند و محصولات باکیفیتی را تولید می‌کند. یکی از برنامه‌های اصلی گروه توسعه فناوری‌های دریایی در سال ۹۸ و سال آتی حمایت از راهاندازی مرکز نوآوری در استان‌های ساحلی کشور به منظور ایجاد و تقویت اکوسیستم نوآوری و کارآفرینی بود، به نحوی که هسته‌های فناور مستقر در این مراکز با حمایت و آموزش‌های لازم زمینه‌ساز ایجاد کسب و کارهای جدید و شکل‌گیری شرکت‌های دانش‌بنیان در آینده خواهند شد.

منبع: isti.ir

با حمایت معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری

حضور دانشمندان ایرانی در همایش‌های علمی جهانی تسهیل می‌شود

فدراسیون سرآمدان علمی ایران که برای اجرای بسته‌های حمایتی در این حوزه تأسیس شده است، محققین و پژوهشگران متقاضی حضور در کنگره‌های معتبر بین‌المللی را مورد حمایت قرار می‌دهد.

یکی از معیارهای مهم اختصاص این بسته حمایتی، میزان اعتبار این گردهمایی است، به همین خاطر، اسامی سخنرانان مدعو و دیگر مسائل مربوط به رویداد علمی، بررسی می‌شود. براساس تعداد روزهای گردهمایی علمی و مسافت‌های کشورمان از محل برگزاری این رویداد، کمک هزینه، خرید بلیت سفر و هزینه اقامت برابر قانون تامین خواهد شد.

کدام گردهمایی معتبر است

افرادی که در کشور به عنوان سرآمد علمی معرفی شده‌اند و یا اینکه به عنوان سخنران کلیدی در این همایش‌های علمی دعوت شده‌اند، می‌توانند از این کمک هزینه استفاده کنند. معمولاً گردهمایی‌های علمی که نفر از برندگان جوایزی مانند نوبل، کاولی یا فیلدز در آن حضور دارد، معتبر تلقی می‌شود یا حداقل نویسندگان مقالات علمی در نشریات معتبر علمی جهانی باید در آن رویداد حضور داشته باشند. معاونت علمی و فناوری بسته‌های متعدد حمایتی را برای پشتیبانی از محققان، پژوهشگران، فعالان عرصه نوآوری و اساتید دانشگاه تدوین کرده است. رویکرد تخصیص این بسته‌های حمایتی، بیشتر تبدیل ایده و اختراع به محصولات کاربردی است.

توکیو تمام محدودیت‌های کرونا برای کسب و کار را لغو کرد

آنها از سرگرفته شده است و کسب و کار و تجارت در حال رونق گرفتن است. با وجود این، امار وزارت بهداشت ژاپن نشان می‌دهد که در شهر توکیو بین روزهای دوشنبه تا چهارشنبه این هفته ۹۰ نفر دیگر به کرونا مبتلا شده‌اند و برای همین در برخی مکان‌ها ساعات فعالیت‌های تجاری و کسب و کار کوتاه‌تر شده است. شهر توکیو که ۱۴ میلیون نفر جمعیت دارد یک برنامه چند مرحله‌ای بازگشایی در نظر گرفته است. در اواخر ماه گذشته میلادی در نخستین مرحله وضعیت فوق‌العاده لغو و در مرحله بعد موزه‌ها و مدارس درها را به روی دانش‌آموزان باز کردند. از ابتدای ماه جاری میلادی به این طرف نیز بسیاری از مکان‌های تفریحی و عمومی و تجاری به تدریج فعالیت‌شان را از سر گرفته‌اند.

یکی از مسائلی که موجب تبادل دانش و فناوری می‌شود، حضور دانشمندان یک کشور در رویدادهای معتبر علمی است. بر این اساس معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، برای حمایت از حضور پررنگ دانشمندان ایرانی در کنگره‌های سوهمند علمی بین‌المللی، بسته‌های حمایتی در نظر گرفته است.

به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، هر ساله در گوشه و کنار جهان کنگره‌های متعددی در رشته‌های مختلف علمی برگزار می‌شود، دانشمندان از سراسر جهان خود را به محل برگزاری این گردهمایی‌های علمی می‌رسانند تا از آخرین تحولات در رشته خود مطلع شوند.

تبادل دانش، فناوری و ایده از جمله فوایدی است که معمولاً از شرکت در این نشست‌های علمی حاصل می‌شود. در واقع این برنامه سعی دارد تا با تشویق محققان ایرانی برای شرکت در رویدادهای معتبر علمی، زمینه تبادل و تعاملات علمی را فراهم سازد و توانمندی محققان ایرانی را افزایش دهد.

ایران نیز کشور مهمی در جغرافیای علم و فناوری جهان محسوب می‌شود، بر این اساس لازم است تا دانشمندان کشور بتوانند از آخرین دستاوردهای علمی جهانی استفاده کنند. به همین جهت معاونت علمی و فناوری، یک بسته حمایتی تدوین کرده است تا این محققین و پژوهشگران بتوانند با شرایط راحت‌تری در این گردهمایی‌های علمی جهانی حضور پیدا کنند.

شیوع ویروس کرونا در توکیو از اواخر ماه مارس شدت گرفت و یک ماه پس از آن شمار روزانه مبتلایان تا ۲۰۰ نفر افزایش یافت. اگرچه هنوز نگرانی‌هایی از شیوع گسترده ویروس در شهرهای مختلف از جمله توکیو وجود دارد، اما به دلیل کاهش شمار مبتلایان و بهبودی نسبی شرایط همه محدودیت‌های کسب و کار و تجارت از روز جمعه در توکیو لغو شد. با این حساب در ژاپن مردم آزادی بیشتری برای تردد خواهند داشت و در محدوده‌های مرزی استان‌ها نیز برای عبور مشکلی وجود ندارد دولت آبه شینزو نخست وزیر ابراز امیدواری کرده است که اقتصاد بار دیگر جان بگیرد. بسیاری از مکان‌های تفریحی و باشگاه‌های شبانه و برنامه‌های دوره‌ای که در روزهای گذشته در پایتخت ممنوع شده بود، باز و فعالیت‌های



ی کمپین ترامپ را مادی نازی‌ها حذف کرد

ترامپ نسبت به وجود این سمبل از خود واکنش نشان داده و در ایمیلی اعلام کرده: «مثلث وارونه قرمز رنگ نماد مورد استفاده توسط آنتیفا است، بنابراین در تبلیغ مربوط به این جنبش وجود داشته است.»

بنابر گفته سخنگوی ADL، ایמוچی شبیه به این نماد در فیس‌بوک استفاده می‌شود، بنابراین شاید در کنار تبلیغات، این ایموچی نیز مورد هدف قرار بگیرد. علاوه بر این موضوع، گرینبلیت اعلام کرده این نماد توسط افراط‌گرایان و گروه‌های معتقد به برتری سفیدپوستان در ایالات متحده آمریکا استفاده می‌شود، البته سخنگوی اتحادیه ضد افترا به استفاده محدود از این نماد توسط برخی اعضای آنتیفا نیز اشاره کرده است.

نفر ممنوعه برای شناسایی زندانیان سیاسی، کشتن، ممنوع کرده است.» متعلق به رئیس جمهور آمریکا، دونالد ترامپ است. علاوه بر این صفحات، این تبلیغات و داشته شده بودند.

ن گرینبلیت» در بیانیه‌ای اعلام کرده که فرقی ات داشته باشید یا خیر، استفاده از آن توسط میز و بسیار نگران‌کننده است. سخنگوی کمپین

صاحبان ایده‌های نانو برای رفع نیاز خودروسازان به رقابت می‌نشینند

و طرح‌های راه یافته به مرحله دوم مشخص می‌شوند. این طرح‌ها سه ماه فرصت برای ساخت نمونه آزمایشگاهی محصول خود دارند.

فیلترهای فومی در صنایع ریخته‌گری فلزات پرکاربرد هستند. این فیلترها بسته به نوع استفاده کاربردهای متنوعی دارند و خودروسازان یکی از مصرف‌کنندگان آن هستند. در ایران به دلیل نبودن نمونه داخلی قابل رقابت از محصولات خارجی استفاده می‌شود اما این چالش در نظر دارد، فعالان زیست بوم نانو را برای بومی‌سازی این فیلترها دعوت کند تا جایگزینی برای محصول خارجی باشد.

این فیلترها برای تولید سرسیلندر، قطعات چدنی، قطعات خودروهای سنگین و سبک و قطعاتی دیگر کاربرد دارد. تکرارپذیر و مقیاس‌پذیر بودن روش انتخابی، قابلیت تولید انبوه از نظر قیمت تمام شده، ارزان بودن و سهولت دسترسی به مواد اولیه مصرفی برخی از معیارهای این چالش است.

چالش‌های فناوری و نوآوری راهکاری برای رفع نیاز صنایع آن هم به صورت فناورانه هستند. در همین راستا ساخت فیلترهای فوم آزمایشگاهی در نظر گرفته شده است. این محصول فناورانه پرکاربرد در صنعت خودروسازی است.

«ساخت فیلتر فوم آزمایشگاهی کاربردی سیلیسیوم جهت ریخته‌گری قطعات چدن» عنوان چالش نوآوری و فناوری است که توسط ستاد توسعه فناوری نانو معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری برگزار می‌شود تا گامی برای حل مشکلات صنایع در این حوزه باشد. فعالان زیست بوم فناوری و نوآوری همچون شرکت‌های دانش‌بنیان، دانشجویان، اعضای هیات علمی تا ۱۴ تیرماه سال جاری برای ارسال ایده‌های خود فرصت دارند. این چالش ارائه راهکارهای مبتنی بر فناوری نانو را برای تولید فیلترهای کاربردی در صنعت ریخته‌گری در نظر دارد. پس از ارسال طرح‌ها و غربالگری آنها، داوری حضوری انجام می‌شود



مدیریت ناوگان حمل و نقل با سیستم‌های متنوع تسهیل شد

مسافت طی شده را ممکن می‌کند. براساس داده‌ها مسیرهایی بهینه را انجام می‌دهد. مهینی امکان تعیین نقشه پایه، امکان تعریف لایه‌های اطلاعات، قابلیت بارگذاری داده‌ها در فرمت‌های مختلف، سرعت و دقت بالا را برخی از ویژگی‌های این محصول دانست. وی سامانه

مسیریاب عمومی را دیگر محصول دانش‌بنیان این شرکت فناوری معرفی کرد و افزود: این سامانه قابلیت نصب روی نرم‌افزارهای گوناگون را دارد و توانایی اتصال به «ره‌نگر» را دارد. با این اقدام گامی برای مدیریت هوشمند ناوگان حمل و نقل برداشته شد. پشتیبانی هر دو محصول دانش‌بنیان برای ۶ هزار نقطه متحرک خریداری شده است. مهینی به دیگر محصول دانش‌بنیان شرکت اشاره کرد و گفت: سامانه هوشمند شبیه‌ساز عنوان این محصول است. شبیه‌سازی یکی از روش‌های تصمیم‌گیری محسوب می‌شود و در حوزه‌های حاکمیتی خسارت را به حداقل می‌رساند. این محصول دانش‌بنیان برای شبیه‌سازی را برای شبکه اینترنت پیش از بحران انجام می‌دهد تا تمهیدات لازم اندیشیده شود. البته در حال حاضر همچنان توسعه آن ادامه دارد.



یکی از نیازهای مرتبط با نقشه جمع‌آوری و پردازش اطلاعات داده‌های مکانی و سیستم‌های کنترل و مدیریت اطلاعات مکان محور است و در همین زمینه یک شرکت دانش‌بنیان تولید بومی سامانه‌های مبتنی بر نقشه و مکان را انجام داده است. نقشه‌ها از گذشته اهمیت راهبردی برای کشورها داشتند چرا که به عنوان زیرساختی حیاتی بستری برای تعریف و مدیریت اطلاعات مکانی فراهم می‌کنند. همچنین با کمک آنها ارائه خدمات زیادی امکان‌پذیر می‌شود. در همین راستا یک شرکت دانش‌بنیان محصولاتی دانش‌بنیان در حوزه سامانه‌های مکان محور تولید کرده است. محمد مهینی، مدیرعامل شرکت دانش‌بنیان ویرا تک شریف گفت: سامانه مدیریت هوشمند ناوگان با عنوان «ره‌نگر» یکی از محصولات دانش‌بنیان این شرکت است. محصولی که دارای کاربردهای متنوع است. «ره‌نگر» در شرکت‌های اتوبوسرانی تا سازمان امداد و نجات و شرکت‌های ساختمانی کاربرد دارد. وی ادامه داد: این محصول یک سامانه جامع تحت وب برای کنترل، مدیریت و نظارت آنلاین بر انواع وسایل نقلیه است. «ره‌نگر» بهینه‌سازی مصرف انرژی و

ایستگاه بازاریابی

ترندهای بازاریابی که باید در رادار هر برندی باشد

به قلم: **جان هال** کارشناس بازاریابی و کسب و کار
ترجمه: **علی آل علی**

بازاریابی محتوایی اغلب به عنوان الگویی نوین در عرصه بازاریابی مورد بحث قرار می‌گیرد، نکته جالب اینکه همین الگوی به ظاهر تازه در طول سال‌های اخیر دستخوش تغییرات زیادی شده است. هرگاه بازاریاب‌ها تصور رسیدن به عرصه ثبات در زمینه بازاریابی محتوایی را پیدا می‌کنند، یک تغییر تازه در این حوزه روی می‌دهد، با این حساب تلاش برای یافتن نقطه ثبات در این عرصه بی‌نتیجه خواهد بود. در عوض برندها و بازاریاب‌ها باید به دنبال استفاده از الگوهای متنوع برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف باشند. اکنون عمر تکنیک‌های بازاریابی بسیار کوتاه شده است. اگر شما علاقه‌مند به استفاده مداوم از یک تکنیک بازاریابی هستید، باید به طور مداوم آن را به‌روزرسانی کنید. در غیر این صورت شانس برای موفقیت در زمینه کسب و کار نخواهید داشت.

بسیاری از برندها در شرایط شیوع ویروس کرونا با مشکلات بسیار زیادی مواجه شدند. این امر در حوزه بازاریابی نیز به خوبی احساس شد بنابراین در بازه زمانی شروع مجدد فعالیت کسب و کارها باید راهکارهای نوین بازاریابی برای افزایش فروش مدنظر شرکت‌ها قرار گیرد. هدف اصلی ما در مقاله پیش روی تلاش برای معرفی برخی از ترندهای بازاریابی مناسب به برندهاست.

اهمیت جست‌وجو برای یافتن استراتژی مناسب

طراحی استراتژی بازاریابی نخستین و مهم‌ترین گام در راستای کسب موفقیت است. بسیاری از برندها در این زمینه با مشکلات بسیار زیادی مواجه هستند. نکته مهم توجه به سطح نیاز برند، انتظارات مشتریان و امکانات در دسترس برند است. فقط در این صورت شانس مناسبی برای طراحی یک استراتژی مناسب به دست خواهیم آورد.

اغلب برندهای بزرگ دارای بخش توسعه و تحقیق هستند. چنین بخشی بار اصلی یافت ترندهای اصلی برای بازاریابی را بر دوش می‌کشد. امروزه طراحی استراتژی بازاریابی نیازمند همکاری و مساعدت بخش‌های مختلف شرکت است. بنابراین تلاش برای ساماندهی استراتژی بازاریابی به صورت مستقل در بخش بازاریابی به هیچ روی نتیجه مناسبی در پی نخواهد داشت.

آمادگی برای اصلاح سریع محتوا

ارزایی وضعیت کمپین و تلاش برای استفاده از داده‌های مرتبط با بازخورد مخاطب هدف اغلب پس از پایان اجرای کمپین مدنظر برندها قرار می‌گیرد. نکته مهم در این میان ضرورت توجه به این مسئله به عنوان یکی از گام‌های اساسی در حین اجرای کمپین بازاریابی است.

اگر کمپین بازاریابی ما دارای تاثیرگذاری لازم بر روی مخاطب هدف نیست، باید پیش از هر نکته‌ای آن را مدنظر قرار دهیم. برندهای بزرگ همیشه در حین اجرای کمپین نیز ایرادات آن را مدنظر دارند. آنها به این ترتیب فرصت اعمال تغییرات و اصلاحات سریع در حین اجرای کمپین را پیدا می‌کنند. شاید این نکته در ابتدا غیرممکن به نظر برسد، اما تاثیرگذاری بسیار زیادی بر روی سرنوشت برندها دارد.

تنها نکته ضروری در این بخش برای ارزیابی نیاز کمپین‌ها برای به‌روز رسانی توجه مداوم به بازخوردهای مخاطب هدف است. فقط در این صورت امکان آگاهی از ایرادات احتمالی کمپین‌ها فراهم خواهد شد. اشتباه برخی از برندها موقوف ساختن فرآیند ارزیابی کمپین به پایان زمان اجراست. آنها با این اقدام در عمل شانس قابل توجهی برای بهبود رابطه با مشتریان را از دست خواهند داد.

استفاده از مخاطب هدف به عنوان عامل تاثیرگذار

امروزه کاربران صحبت‌ها و اظهارنظرهای یکدیگر را بسیار بیشتر از برندها و شخصیت‌های حقوقی فعال در عرصه کسب و کار مورد پذیرش قرار می‌دهند. این نکته اغلب برندها را به سوی همکاری نزدیک با مخاطب هدف به عنوان عامل اصلی اثرگذاری بر روی گروه‌های مختلف مشتریان سوق داده است. اگر به وضعیت فعالیت برندهای بزرگ و موفق در زمینه کسب و کار نگاه کنیم، بسیاری از آنها در طول سال‌های متعددی از مزیت تبلیغ رایگان مشتریان‌شان بهره‌مند شده‌اند. این امر شامل توصیه خرید محصولاتی خاص از سوی مشتریان یک برند به دوستان و آشنایان است. میزان فروش برندها بر این اساس جهش قابل توجهی پیدا می‌کند.

مهم‌ترین نکته در زمینه همکاری با برندها برای معرفی برخی از محصولات و استفاده از آنها برای تبلیغ‌شان توجه به علاقی‌شان است. اشتباه اصلی برندها در این مرحله تلاش برای جلب نظر مشتریان بدون علاقه‌گسترده به حوزه فعالیت‌شان است. نتیجه این امر ناتوانی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف خواهد بود. ما باید به طور عمیق نظر مشتریان‌مان را جلب کنیم. در غیر این صورت مجالی برای تاثیرگذاری بر روی آنها نخواهیم یافت. رمز موفقیت برندهای بزرگ در طول بازه‌های زمانی طولانی همین نکته است. اگر چنین توصیه‌ای به صورت کاربردی پیاده نشود، امکان بازاریابی و تبلیغات رایگان و تاثیرگذاری برای ما فراهم خواهد کرد.

پرهیز از نمایش محتوا به مخاطب بی‌علاقه

بدون تردید برخی از کاربران در شبکه‌های اجتماعی با فضای عمومی نسبت به فعالیت برند ما علاقه خاصی نخواهند داشت. این امر همیشه به معنای تنفر آنها از کسب و کار ما نیست. شاید آنها دارای سلیقه یا اولویت‌های دیگری باشند. اشتباه برخی از برندها تلاش برای جلب نظر این دسته از مشتریان است. به این ترتیب آنها کمترین توانایی برای اعمال نفوذ و تاثیرگذاری بر روی دامنه موردنظر پیدا نمی‌کنند.

شناخت دقیق مخاطب هدف یکی از الزامات اساسی بازاریابی محتوایی محسوب می‌شود. در غیر این صورت هیچ برندی توانایی تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را نخواهد داشت.

نوآوری و اصالت در ایده‌پردازی

ایده‌های بازاریابی در حکم کلید موفقیت ما محسوب می‌شود. ما باید همیشه آمادگی لازم برای یادداشت‌های برخی از ایده‌های مناسب در زمینه بازاریابی را داشته باشیم. بسیاری از بازاریاب‌های بزرگ همیشه یک دفترچه کوچک برای یادداشت نکات اساسی در زمینه بازاریابی و ایده‌های جذاب را دارند. این امر به خوبی از پدیده فراموشی ایده‌ها پس از گذشت مدت زمانی مشخص جلوگیری خواهد کرد.

امروزه مشتریان در بازارهای مختلف بیش از هر چیز دیگری به اصالت برندها در زمینه کسب و کار توجه دارند. این امر شامل بخش بازاریابی نیز هست بنابراین ما باید توجه ویژه‌ای به ملزومات این بخش داشته باشیم. استفاده از ایده‌های نو همیشه تاثیر مناسبی بر روی مخاطب هدف دارد، با این حال گاهی اوقات ما به هر دلیلی توانایی ایده‌پردازی تازه را نداریم. در این شرایط استفاده از ایده‌های موفق دیگران چندان نامناسب نیست. نکته مهم در اینجا توجه به اعمال تغییرات مشخص در ایده موردنظر برای پرهیز از مشکلات کپی‌رایت است.

منبع: **forbes.com**



او، به میل نمودن یک تکه نان دعوتش کنید! پس نمونه‌های رایگان به این معنا نیستند که حراج رایگان بزنید و محصول خود را طوری بی‌ارزش جلوه دهید که سایرین به جای نزدیک شدن، از نانوائی شما دور شوند.

۵. رسانه‌های اجتماعی

دیگر همه ما می‌دانیم شبکه‌های اجتماعی موبایلی، این روزها در دست اکثر مردم (مشتریان نان) هستند. برای این فرصت، چه کارهایی کرده‌اید؟ آیا یک صفحه اینستاگرام فعال و هوشمند برای نانوائی خود طراحی کرده‌اید که هر روز با انتشار محتواهای ارزشمند، به وسعت بخشیدن بازار فروش شما و محصولات نانوائی کمک کند؟ توصیه می‌شود در ابتدا بازاریابی اجتماعی در شبکه‌های موبایلی را مطالعه و درک کنید. اگر فرصت آن را ندارید، از متخصصین مربوطه کمک بگیرید؛ به عنوان مثال یکی از نکات مهم در بازاریابی شبکه‌های اجتماعی، این است که مردم (مشتریان) دوست ندارند به طور دائم در معرض فروش محصول قرار بگیرند. اینستاگرام، ترکیبی از تصویر، صوت و مکالمه می‌تواند باشد بنابراین بازار خود را بسنجید و بسته به نوع بازار خود، محتوا تولید کنید و نشر دهید.

۶. نظرات بازار

اگر مطمئن نیستید مشتری چه محصولی را دوست دارد یا از شما نمی‌خرد، اقدام به نظرسنجی کنید. منظور از نظرسنجی، این تحقیقات بازارهایی نیست که چند نفر (عمدتاً خانم) در خیابان یا کوچه کاغذ به دست، به اجبار می‌خواهند وقت مردم را بگیرند؛ بلکه سنجش دقیق احساسات مشتریان نسبت به یک محصول است. هنگامی که یک نانوائی بینش مشتریان خود را بداند، محصولاتی را تولید و به آنها عرضه می‌کند که تبدیل به مشتریان وفادار شوند. دسته‌بندی مشتریان، تخفیفات هوشمندانه و برندسازی، نمونه‌هایی از توجه اثربخش‌تر به مشتریان در یک نانوائی به حساب می‌آیند.

۷. وب‌سایت اثربخش

اگر نانوائی بزرگی در یک خیابان اصلی شهر هم نباشید، دلیل نمی‌شود استفاده از این ابزار را نادیده بگیرید. کوچک‌ترین فایده یک وب‌سایت مفید و مؤثر که منطبق با ساختارهای جایک بازاریابی طراحی شده باشد، کمک به مشتریان برای سفارش‌گذاری راحت‌تر جهت خرید نان تولیدی شماست. این اصل را به خاطر داشته باشید که هر کسب‌وکار کوچک اگر می‌خواهد موفق شود، باید یک وب‌سایت مؤثر به جهت ارتباط با مشتریان و دریافت سرخ‌های فروش داشته باشد.

۸. رویدادهای محلی

مدرسه‌های منطقه، مهدکودک‌ها، شهرداری، سازمان‌های اداری و... همه رویدادهایی محلی و درونی دارند که می‌توانند تبدیل به محلی برای معرفی رایگان شما به اهالی محله شوند؛ چرا از این فرصت با هوشمندی استفاده نمی‌کنید؟ پیش‌نیاز این استفاده، مهندسی مجدد ساختار نانوائی به جهت پارامترهایی نظیر برند و سیستم‌های ارتباط با مشتریان است.

۹. تخفیف‌های هوشمندانه

برای خریدهای تعداد بیشتر از یک ۱ عدد و ۲ عدد، تخفیف‌های پلکانی هوشمندانه ارائه دهید و مشتریان را وسوسه به خریدهای مجدد و حفظ ارتباط با نانوائی خود کنید. سعی کنید به کمک متخصصین کسب‌وکار، ارزش‌های درک شده به محصولات خود اضافه کنید که هم هزینه آنچنانی نداشته باشد و هم نام نانوائی شما را در ذهن مصرف‌کننده، ماندگارتر کند؛ چه چیزهایی را می‌توان به مشتری نان ارائه داد که برایش ارزش داشته باشد؟ یک ابزار خیلی ساده و بدیهی که بسیاری از نانوائی‌ها از آن استفاده نمی‌کنند، کوپن‌های تخفیف است. البته طراحی و چگونگی استفاده از این



نویسنده: **سجاد رحیمی مدیسه**
پژوهشگر مدیریت و مشاور کسب‌وکار

امروزه نانوائی‌ها حتی در قالب صنعتی نیز با یکدیگر رقابت دارند و برنده، واحدهایی هستند که ایده‌ها و برنامه‌هایی برای بهتر عرضه کردن محصول خود به بازار مشتریان مصرف‌کننده نان دارند. ایده‌ها و برنامه‌ها، از تحلیل درست نشأت می‌گیرند و تحلیل درست، وابسته به شناسایی متغیرهایی بااهمیت در حوزه بازار نان از جمله متوسط درآمد مشتریان منطقه، متوسط میزان مصرف نان و چگونگی فعالیت سایر نانوائی‌ها (رقبا) است. به هر حال نانوائی‌های صنعتی در سراسر کشور رو به رشد هستند و این سؤالات در ذهن صاحب هر نانوائی پدید می‌آید که: چگونه خود را فراتر از پختن نان برای مردم متمایز کنیم؟ قرار است چند درصد بازار نان منطقه را به دست بیاوریم؟ پاسخ کلیدی به این سؤالات، استفاده از بازاریابی خلاقانه است که بهترین محرک برای فروش خواهد بود. برخی از تکنیک‌های مفید برای این رویکرد عبارتند از:

۱. اهمیت بو

رایحه‌ای که از محصول خوشمزه شما به وجود می‌آید، یکی از ساده‌ترین ابزارها برای بازاریابی محصول شماست؛ آیا روی تأثیر این عنصر برای رشد روند بازاریابی و در نهایت افزایش فروش خود فکر کرده‌اید؟ این بو وقتی به درستی در ذهن مشتری بماند، یکی از بهترین تبلیغات برای شما خواهد بود.

۲. وسوسه کردن مشتریان مصرف‌کننده

وقتی برای مشتریان نان قصد بازاریابی دارید، همیشه به عناصر جدید برای وسوسه آنها نیاز دارید. به عنوان مثال گلو تن یا جوش شیرین را در نظر بگیرید؛ چند درصد مشتریان دوست دارند نانی میل کنند و برای آن پول بپردازند که این مواد را نداشته باشد؟ پس می‌توانید با حذف این مواد، هم محصول خود را غنی‌تر کنید و هم متمایز شوید و هم مصرف‌کننده نان را برای خرید از خود وسوسه کنید. وقتی مشتری وسوسه شود، برای چشیدن هم پیش‌قدم خواهد شد.

۳. اهمیت ورودی نانوائی و نمای بیرون

شما هم مانند یک بوتیک لباس یا رستوران، باید برای نمای بیرونی نانوائی خود اهمیت قائل شوید؛ آیا ایده خلاقانه‌ای را برای جلب توجه مشتریان خود به کار گرفته‌اید؟ آیا صدها یا هزاران مشتری احتمالی که روزانه بی‌تفاوت از کنار نانوائی شما رد می‌شوند، این اهمیت را ندارند که با کمک یک ایده‌پرداز یا مشاور کسب‌وکار به مشتری مستمر و حتی وفادار شما تبدیل شوند؟ نام فروشگاه، پیام شما به مشتریان مصرف‌کننده نان در مرحله نخست خواهد بود. این عناصر را تبدیل به یک سرگرمی برای مشتری کنید. خود را به جای مشتری نان قرار دهید و از خود بپرسید: یک نانوائی یک چیزی باید داشته باشد که وسوسه بشوم به سمت آن قدم بردارم؟

۴. ارائه نمونه‌های رایگان به شکل هوشمندانه

ارائه نمونه رایگان، نباید این تصور را به مشتری منتقل کند که: می‌خواهد من را نمک‌گیر کند و به زور محصولش را بفروشد! گاهی یک مشتری گذری می‌خواهد از کیفیت نان شما مطمئن شود، ولی تنها به یک هل آخر نیاز دارد: نمونه رایگان! مشتری به بهانه سؤالی از محصول تا دم در مغازه می‌آید و شما به همراه پاسخ، او را دعوت به تست محصول کنید یا برای پرسیدن یک آدرس به فروشگاه شما نزدیک می‌شود؛ ضمن راهنمایی

کوپن‌های تخفیف نان، خود میحث جداگانه‌ای را می‌طلبد.

۱۰. نان سفارشی به درخواست مشتری

در یکی از پروژه‌های سیستم‌سازی بازاریابی برای یک نانوائی، به صاحب آنجا ایده‌های فراوانی را ارائه کردیم که یکی از آنها، قرار دادن تصاویر واقعی از نان‌های سفارشی پخته شده برای مشتریان بود. این تصاویر در قالب یک قاب بزرگ در کنار نانوائی نصب شده بود؛ به طوری که هر مشتری ناخودآگاه چشمش به آن می‌افتاد. فیدبک‌هایی که دریافت شد، فراتر از حد انتظار بود که نتیجه آن، افزایش فروش به کمک نان‌های سفارشی شد. البته دقت کنید این قاب و عکس، ظرافت‌هایی در چگونگی ارائه به مشتریان دارد که اگر رعایت نشود، می‌تواند برعکس عمل کند و فروش شما را کاهش دهد!

۱۱. جمع‌آوری اطلاعات تماس مشتریان

دم دستی‌ترین اطلاعات، جمع‌آوری موبایل مشتریان است؛ البته به شکل هوشمندانه و حرفه‌ای؛ به طوری که آنان قلبا باور کنند از ارائه شماره تلفن همراه خود، ارزشی به دست می‌آورند. تشکیل یک گروه یا کانال در پیام‌رسانی عمومی، یکی از روش‌ها برای اطلاع‌رسانی یکپارچه از آخرین رویدادها و فرصت‌های نانوائی شماست. این گروه باید هم‌راستا با استراتژی و برنامه بازاریابی یکپارچه نانوائی باشد تا بتواند مؤثر واقع شود؛ در غیر این صورت، با پیام‌ها درست دیده نخواهند شد و یا سبب وفاداری مشتریان به نانوائی نخواهد بود. استفاده بیش از حد و یا نشر محتواهای بی‌ارزش، این ابزار را به یک عامل برای کاهش رشد و یا حتی توقف شما در مسیر توسعه بازار محصولات تبدیل خواهد کرد. هر محتوا و هر اطلاع‌رسانی، باید دارای ارزش برای تمامی مشتریان باشد؛ پس هر رویدادی را نشر ندهید.

۱۲. نقش یک دوست را ایفا کنید

فراتر از یک ناوا ظاهر شوید و این احساس را به مشتریان منتقل کنید که در نقش یک دوست، می‌خواهید به آنها کمک کنید؛ به عنوان مثال، کمبود زمان و در صف نانوائی نایستادن، یکی از دغدغه‌های بسیاری از مشتریان نان است؛ تاکنون به این فرصت فکر کرده‌اید؟ یک سیستم درست پخش و فروش، می‌تواند چنان شما را متمایز کند که مصرف‌کنندگان نان تنها برای همین یک امتیاز، قید تمامی اشکالات دیگر محصولات شما را بزنند. حساب کنید چه تعداد خانه و چه تعداد خانوار و افراد، پیرامون نانوائی شما حضور دارند؛ بدون شک، بازار کوچکی نخواهد بود. لبخندی را به مشتریان زمانی که وارد نانوائی می‌شوند، ارائه دهید. شاید خیلی بدیهی و پیش پاافتاده به نظر برسد، اما تأثیری اعجاب‌آور بر خریدهای بعدی مصرف‌کنندگان نان خواهد داشت.

ایده‌ها برای توسعه بازار یک نانوائی در قالب برنامه بازاریابی نانوائی، فراوان هستند و برای به‌کارگیری بهترین ایده، باید ارزیابی درستی از واحد نانوائی خود داشته باشید. مشتریان ایده‌آل برای محصول نان، از طریق همین ارزیابی صحیح تعریف می‌شوند. بخشی از این ارزیابی، ارتباط تنگاتنگی با دسته‌بندی مشتریان فعلی شما و تمامی بازار هدف شما خواهد داشت تا بتواند جریان پایدار از مشتریان را به ارمان بیاورد. به عبارت بهتر، استراتژی بازاریابی مشخص می‌کند مشتریان هدف شما چه قشری هستند و چگونه می‌خواهید به آنها بفروشید. تحقیقات بازار و تجزیه و تحلیل مستمر بازار نان، باید جزو برنامه‌های روزانه شما به کمک مشاوره متخصص و مورد اعتمادتان باشد. این بسیار مهم است که مثلاً مشخص کنید بازار هدف شما، مشتریان عادی هستند یا رستوران‌ها و کبابی‌ها.

ا ر تباط با نویسنده: **srahimim@iran.ir**

نیمه تاریک کارآفرینی

به قلم: کوین لارس نویسنده حوزه مدیریت و کارآفرینی

ترجمه: امیر آل علی

اگرچه برای بسیاری از افراد کارآفرینی یک شغل رویایی تصور می‌شود، با این حال واقعیت به این زیبایی نبوده و باید توجه داشته باشید که بیش از نیمی از افراد، به موفقیت لازم دست پیدا نمی‌کنند. درواقع علت این تصور غلط به این خاطر است که تنها شرایط حال حاضر کارآفرین‌هایی نظیر جف بزوس را مورد بررسی قرار داده و عملا از مسیری که آنها برای رسیدن به سطح فعلی طی کرده‌اند، غافل هستیم. همین امر نیز باعث شده است تا در این مقاله به بررسی سختی‌های راه که از آنها به عنوان نیمه تاریک کارآفرینی نام برده می‌شود، بپردازیم.

۱- شکست‌های زیادی را متحمل خواهید شد

آیا تصور می‌کنید که به محض ایجاد برند خود، سریعاً رشد کرده و همه چیز مطابق میل شما جلو خواهد رفت؟ بدون شک در صورتی که چنین تصویری را دارید، سخت در اشتباه بوده و جالب است بدانید که معمولاً کارآفرین‌ها با برند نخست خود به نتیجه چندانی دست پیدا نمی‌کنند. درواقع واقعیت حوزه کارآفرینی این است که با شکست‌های متعددی مواجه خواهید شد. به همین خاطر اگر نمی‌توانید واکنش خوبی را نسبت به شکست‌های متعدد داشته باشید، بهتر است که ابتدا وارد این حوزه نشوید. نکته مهم دیگر این است که صرفاً قبول شکست کافی نبوده و لازم است تا علی‌رغم تمامی مشکلات، همواره رو به جلو گام بردارید.

۲- کسب ثروت ممکن است بیش از حد طولانی شود

علی‌رغم تصور عموم، اگر هدف شما کسب ثروت است، کارآفرینی یک گزینه امن محسوب نشده و ممکن است رسیدن به وضعیت مالی مناسب، به سال‌ها زمان نیاز داشته باشد. در این رابطه تنها کافی است تا به داستان زندگی کارآفرینان موفق جهان نگاهی بیندازید. رسیدن به ثروت برای آنها حداقل به ۱۰ سال زمان نیاز داشته است. این امر به معنای آن خواهد بود که طی این ۱۰ سال شما با فشار اقتصادی مواجه خواهید شد. همچنین کارآفرینی یک فعالیت مداوم محسوب شده و حتی یک دوره عدم درخشش، باعث خواهد شد تا شرکت شما در وضعیت بدی قرار گیرد.

۳- زندگی شخصی شما تحت تاثیر قرار خواهد گرفت

اگرچه همواره مثال‌هایی تحت عنوان راهکارهای ایجاد تعادل میان کار و زندگی شخصی معرفی می‌شود، با این حال واقعیت این است که عملاً ایجاد تعادل بین این دو بخش امکان‌پذیر نخواهد بود. درواقع شما حتماً نیاز خواهید داشت تا به نوعی زندگی شخصی خود را فدا کرده و به این‌طریق به یک کارآفرین موفق تبدیل شوید. درواقع برخلاف کارمندا که زمان کار مشخصی را دارند، این‌امر برای کارآفرین‌ها کاملاً متفاوت بوده و ممکن است حتی در روزهای تعطیل، مجبور به اقداماتی نظیر انجام سفرهای کاری برای عقد قراردادهای جدید کنید. همچنین با توجه به این امر که در سال‌های ابتدایی فعالیت خود، سودآوری چندانی را تجربه نخواهید کرد، این امر می‌تواند باعث شود تا زندگی شخصی شما با مشکلاتی همراه باشد. درواقع با انتخاب حوزه کارآفرینی، شما دیگر نمی‌توانید به مانند یک فرد عادی زندگی کنید. با این حال این نکته را نیز فراموش نکنید که وضعیت مذکور به معنای فراموش کردن زندگی شخصی نبوده و همواره با اقداماتی می‌توان تاثیر زمان حضور خود در کنار خانواده را افزایش داد. درواقع تلاش این است که به درک واقعی‌تری نسبت به شرایط کارآفرینی دست پیدا کنید.

۴- هیچ موفقیتی یک شبه به دست نخواهد آمد

همه ما با این دسته از خبرها مواجه شده‌ایم که ارزش سهام یک شرکت، طی چند روز با افزایشی خیره‌کننده مواجه شده است. اگرچه ممکن است تصور کنید که این امر به خاطر تصمیماتی است که مدیر شرکت طی چند روز اخیر اتخاذ کرده است، با این حال واقعیت این است که نتیجه حال حاضر، حاصل تلاش چندین ساله بوده و در زمینه کارآفرینی، کسب نتایج ارزشمند با اقدامات کوتاه مدت امکان‌پذیر نخواهد بود. به همین خاطر اگر صبر کافی را نداشته باشید، مسیر طبیعی برای پدید آمدن نتایج طی نخواهد شد که نتیجه آن عدم پیشرفت است. همچنین رسیدن به صندلی مدیریت یک شرکت، هدف نهایی نبوده و شما باید به صورت مداوم، سطح خود را ارتقا دهید. در غیر این صورت در مدت زمانی کوتاه، سرمایه‌گذارها و اعضای هیأت مدیره اقدام به اخراج کردن شما خواهند کرد. این امر در حالی است که یک کارمند به علت ثابت بودن اقدامات خود، معمولاً به ارتقای سطح، نیاز چندانی را نخواهد داشت.

۵- همه چیز مطابق انتظار شما جلو نخواهد رفت

نکته بسیار مهم این است که یک کارآفرین نباید هیچ‌گاه ناامید شود. درواقع این امر کاملاً طبیعی است که حتی بیشتر چیزها مطابق انتظارات شما پیش نرود. تحت این شرایط ضروری است تا شخصیتی داشته باشید که سریعاً بتواند تغییرات لازم را اعمال کرده و از قبول شرایط جدید، واهمه نداشته باشد. همچنین به این نکته توجه داشته باشید که آگاهی از اخبار مختلف، می‌تواند آرامش شما را مختل کند. به همین خاطر اگر فردی باشید که در برابر دغدغه‌ها سریعاً دچار استرس می‌شود، بدون شک فردی مناسب برای کارآفرینی نخواهید بود.

در نهایت توجه داشته باشید که برای درخشش در هر حوزه‌ای، لازم است تا شرایط آن را قبول کرده و تمام تلاش خود را انجام دهید. درواقع کارآفرینی را باید جزو سخت‌ترین شغل‌ها دانست و این امر اِدا به معنای پشت میز نشینی و در اختیار داشتن درآمد بالا از همان ابتدای کار نخواهد بود.

منبع: influencer.com

۷ عاملی که سرمایه‌گذاران را به کسب و کار شما علاقه‌مند می‌کند



و به عنوان مؤسس، آیا شما به متخصصین تیم‌تان اختیار کامل داده‌اید؟ هیچ‌کس به تنهایی تمام مهارت‌های لازم برای ساخت یک تجارت موفق را ندارد. موسسین کسب‌وکارها بیشتر مثل والدین می‌مانند و کسب‌وکار فرزند آنهاست. این افراد گاهی سعی می‌کنند همه‌چیز را خودشان به دست گرفته و کنترل کنند، اما سرمایه‌گذاران بیشتر به کسب‌وکارهایی اعتماد دارند که تیمی کامل تشکیل داده‌اند و هر کدام از اعضای متخصص آن، اختیار کامل برای نظارت بر بخشی از عملیات را دارند.

استراتژی خروج

سرمایه‌گذاران دو سوال عمده راجع به پروژه‌های مالی خود دارند: چقدر لازم است سرمایه‌گذاری کنیم و چه زمانی باید این کار را انجام دهیم؟ چقدر گیریم می‌آید و کی گیریم می‌آید؟ به هر دو این سوالات می‌توان از طریق پیش‌بینی‌های مالی پاسخ داد. از جمله پیش‌بینی‌هایی که سرمایه‌گذاران دوست دارند راجع به آنها بدانند می‌توان به مسائل زیر اشاره کرد:

- تفسیری کاملاً از فرضیات پشت مدل تجاری کسب‌وکار
- مجموعه‌ای کاملاً از جزییات مالی: شامل اعلام میزان درآمد، مستندات متعادل‌سازی درآمد و میزان جریان مالی
- تحلیل میزان بازگشت سرمایه براساس تکنیک‌ها و محاسبات مختلف
- تحلیل‌های دقیق پیرامون متغیرهای کلیدی
- منابع مالی و گزارش موارد استفاده از آن منابع

پیشنهاد می‌شود که این گزارش‌ها به صورت ماهانه تهیه شوند تا مشکلات کمبود پول، به صورت ماهانه تشخیص داده و رفع و رجوع شود. برای مثال می‌توانیم مدلی داشته باشیم که در آن جریان مالی کسب‌وکار طی سال نخست مثبت، اما در چند ماه ابتدایی منفی است. تهیه کردن گزارش‌های سالانه، بسیاری از جزییات خردتر را پنهان کرده و باعث رسیدن به ارقامی تخمینی می‌شود که با دنیای واقعی تفاوت فراوان دارند. سرمایه‌گذاران خوش‌شان نمی‌آید وقتی برای دریافت پول بیشتر به سراغ‌شان می‌روید، آن هم صرفاً به این خاطر که در مدل تجاری خود تخمین‌هایی مغایر با واقعیت داشته‌اید.

اساساً سرمایه‌گذاران می‌خواهند بدانند چه زمانی شاهد بازگشت پول خود خواهند بود و پول بازگشتی، چقدر بیشتر از پول سرمایه‌گذاری شده است. گاهی از اوقات استارت‌آپ‌ها یک تحلیلگر مالی تمام وقت را در روزهای نخست فعالیت خود استخدام می‌کنند. چنین کاری می‌تواند به تعیین بودجه دقیق و به کارگیری بهترین رویکردهای ممکن از سوی تیم منجر شود.

فاکتور مجهول

تا به حال شده در یک میهمانی کنار یک نفر بنشینید و بعد از آغاز مکالمه، پی ببرید از لحاظ حرفه‌ای یا اجتماعی هیچ وجه تشابهی به آن شخص ندارید، اما به دلایلی نامشخص، ظاهراً با یکدیگر ارتباطی قوی برقرار کرده‌اید؟ این همان فاکتور مجهول است. گاهی از اوقات با سرمایه‌گذاری ملاقات می‌کنید که ارتباط‌تان با آنها قابل توضیح نیست. شاید نوعی شیمی شخصی بین‌تان باشد. شاید هم متوجه شده‌اید که صرفاً افرادی مشابه را می‌شناسید. برای فاکتور مجهول نمی‌توانید برنامه‌ریزی کنید و نمی‌توانید مستقیماً به سراغش بروید، اما اگر از وجودش باخبر شدید، می‌توانید از آن بهره ببرید.

بهترین راه برای یافتن فاکتور مجهول این است که در ارائه‌هایتان قابل اطمینان باشید. نیازی نیست بیش از حد حرفه‌ای ظاهر شوید. خودتان باشید. همان کارآفرینی باشید که ایده‌ای جدید دارد – ایده‌ای که می‌تواند از لحاظ اجتماعی یا مالی، سودده باشد. همراه با سرمایه‌گذاران صحبت کنید، نه با آنها، و به حرف‌های‌شان گوش دهید. سالاتی که می‌پرسند یا نظراتی که مطرح می‌کنند، بیانگر چیزهایی است که برای‌شان اهمیت دارد. گوش دادن به آنها ضماً می‌تواند منجر به شناسایی سیگنال‌هایی شود که خبر از وجود فاکتور مجهول می‌دهند.

منبع: [Toptal/digiato](https://Toptal.com)

مربوط می‌شد، چند سنت می‌دادند.

مشخص شد که اگر به مردم پول بدهید، حاضر به تماشای تبلیغات خواهند بود بنابراین آنها به این باور رسیدند که مردم در ازای دریافت چیزی واقعی، دیگر به سرعت از تبلیغات ویدئویی عبور نخواهند کرد. این کسب‌وکار توانست توجه شرکتی را جلب کند که شدیداً علاقه‌مند به سرمایه‌گذاری روی پلتفرم بود. اگرچه در نهایت مشخص شد که مردم همیشه هم با ایده دریافت پول در ازای تبلیغات کنار نمی‌آیند، اما چون کسب‌وکار مورد اشاره یک اثبات مفهوم داشت، توانست جذب سرمایه کند.

بزرگی بازار

اکثر سرمایه‌گذاران به دنبال فرصت‌هایی تجاری می‌گردند که پتانسیل رشد دارند. به این ترتیب، اگر بازار شما تنها به شعاع ۲۵ کیلومتری مقرتان محدود می‌شود، رشدتان هم محدود خواهد بود. باید بازاری با پتانسیل‌های شگرف داشته باشید و محصول‌تان در ذات پا را فراتر از بازار محلی بگذارد. برای مثال اگر شما تخته موج‌سواری می‌فروشید، مشخصاً هم در بازار محلی و هم در بازار سواحل کشور

مشتری خواهید داشت و همین، آن را ارزشمند می‌کند. البته که هر محصولی قرار نیست مثل آیفون مشتریانی در سراسر جهان داشته باشد، اما اگر بازار مدنظر‌تان آنقدر بزرگ باشد که اجازه دهد ابعاد عملیات‌ها را گسترش دهید و به تبع آن به حاشیه سود بیشتری دست پیدا کنید، در جلب توجه سرمایه‌گذاران هم موفق خواهید بود.

اگر محصول‌تان جدید نیست و قرار است به بازاری از پیش تثبیت شده ورود کند، همین مشکل تکرار خواهد شد، اما اگر فرض کرده‌اید که سهم‌تان از بازار با جذب مخاطبان یک رقیب به دست خواهد بود، مزایای رقابتی شما باید واضح و قابل نمایش باشد.

تمایز محصول / مزایای رقابتی

این موضوع برای سرمایه‌گذاران شدیداً مهم است. چه چیزی محصول یا سرویس شما را منحصراً به فرد می‌کند؟ محصول شما باید ویژگی خاصی داشته باشد که آن را متمایز از هر چیز دیگر می‌کند. اگر محصولی سخته‌اید که نخستین مورد در بازار به حساب آمده و هیچ‌وقت مشابه‌اش دیده نشده، مشکلی نخواهید داشت، اما اکثر استارت‌آپ‌ها به بازارهایی ورود می‌کنند که از قبل چندین بازیگر فعال داشته‌اند.

بنابراین چه چیزی شما را متفاوت می‌کند؟ برای مثال به ساعت‌های MVMT نگاه کنیم. این کمپانی متوجه شد که انبوهی از تولیدکنندگان مهم‌ترین حوزه‌های کار را پوشش می‌دهند یا خیر. رویکرد آنها ارائه ساعت‌هایی باکیفیت با قیمت پایین بود. مزیت رقابتی آنها: قیمت مقرون به صرفه در ازای کیفیت برابر با رقیب. در سوی دیگر هم برند رولکس را داریم که خودش را به عنوان بهترین برند ساعت‌سازی از نظر کیفیت و طراحی معرفی می‌کند و به همین خاطر به سراغ قیمت‌گذاری‌های بالا می‌رود. مزیت آنها: رولکس باور دارد که بهترین محصول بازار را به دست مشتریان می‌رساند.

اعضای تیم و اختیاربخشی به آنها

در تلاش برای کاهش هزینه‌ها، اکثر استارت‌آپ‌ها کارمندانی بسیار اندک دارند: معمولاً تنها یک یا دو نفر. اینکه کسب‌وکار یک کارمند دارد یا ۱۰ کارمند موضوع مهمی نیست. مهم این است که آیا بهترین کارمندان، مهم‌ترین حوزه‌های کار را پوشش می‌دهند یا خیر. برای مثال اگر مشغول توسعه تکنولوژی بزرگ بعدی در حوزه بلاک‌چین هستید، آیا کارمندی دارید که متخصص بلاک‌چین باشد؟ در حال ورود به هر بازار و هر تکنولوژی تازه‌ای که باشید، دسترسی به یک متخصص ضروری است. یک حوزه مهم دیگر، کنترل عملیات است. سرمایه‌گذاران می‌خواهند بدانند که آیا شما (یا کارمندان‌تان) قوانین و رویکردهایی برای عملیات‌های شرکت فراهم آورده‌اید که تجارت را کنترل کرده و از هدر رفتن سرمایه آنها جلوگیری می‌کنند یا خیر؟ کسب‌وکار شما باید از فاز «آنقدر ادا در بیار تا موفق شوی» عبور کند یا سرمایه‌گذاران هیچ‌وقت باور نخواهند کرد که شما یک «کسب‌وکار واقعی» به راه انداخته‌اید.

به قلم: لورا گارنت کارشناس استراتژی مدیریت تجاری

ترجمه: علی آل علی

کافی است یک کارآفرین پیدا کنید و بعد کسی را نیز خواهید یافت که به دنبال کسب درآمد است. اگرچه ساخت یک کمپانی کار دشواری به نظر می‌رسد، یافتن کسی که روی آن کمپانی سرمایه‌گذاری کند سخت‌تر است. موسسین کسب‌وکارها دائماً به دنبال ارتباطات درست می‌گردند، چه موضوع ارتباطات شبکه‌ای باشد و چه اشخاص ثالث معتبری که آنها را به شخص درست معرفی می‌کنند، اما در پایان روز، موضوع کمتر درباره اشخاصی که می‌شناسید است و بیشتر راجع به اینکه چه چیزی در اختیار دارید.

البته که هر کسی کارآفرینی را می‌شناسد که به آسانی و ظرف چند روز سرمایه‌گذار مورد نیازش را یافته است. بله، گاهی داستان‌های سیندرلایی اتفاق می‌افتند. اما حقیقت تلخ این است که هیچ میانبری به جذب سرمایه وجود ندارد. سرمایه‌گذاران می‌دانند که حدود ۲۰درصد از کسب‌وکارهای تازه در نخستین سال، ۳۰درصدشان در دومین سال و ۵۰ درصدشان در پنجمین سال شکست می‌خورند. به همین ترتیب، آنها ملاحظه‌کارانه رفتار کرده و ذاتاً تردید دارند.

استارت‌آپ‌ها باید بدانند که چگونه قادر به جذب سرمایه‌گذاران هستند. در این مقاله، به سراغ درس‌هایی می‌رویم که استارت‌آپ‌های مختلف هنگام برقراری ارتباط با سرمایه‌گذاران آموخته‌اند.

موسسین پرشور با دخالت مستقیم

اینکه موسسین یک کسب‌وکار حسابی به خاطر کار خود پرشور و حرارت باشند اتفاق عجیبی نیست. این افراد به محصول یا سرویسی که می‌خواهند ارائه کنند باور کامل دارند. آنها مطمئن هستند که کارشان محصولات قبلی را بهبود می‌بخشد یا به روشی نوین، مشکلی قدیمی را برطرف می‌کند، اما شور و حرارت آنها چقدر عمیق است؟ آیا حاضر هستند که پاسخ منفی را دوباره و دوباره و دوباره بشنوند و همچنان به کارشان ادامه دهند؟

به عنوان مثال کن دیونپورت را در نظر بگیرید، تهیه‌کننده تئاتر «روزی در این جزیره» که برادوی که هنگام دریافت جایزه تونی سال ۲۰۱۸ گفت:

با تشکر از پاول لبین که وقتی ما ۱۰۰۰ پوند شن، دو بزغاله و یک مرغ به این تئاتر آوردیم پاسخ مثبت داد. با تشکر از تمام افرادی که روی این انجام کاری را دارند که ما و هر کس دیگری در این سالن انجام می‌دهیم. در پس‌دین سوال‌های‌تان دست نکشید، می‌توانید پاسخ مثبت‌تان را دریافت کنید.

کن همواره به دنبال کسی بود که روی تئاترش سرمایه‌گذاری کند، برای آن اشتیاق داشت و به خود باور. او همواره به دنبال پاسخ «بله» اش می‌گشت.

با این حال، گرچه اکثر سرمایه‌گذاران از همکاری با کارآفرینان مشتاق استقبال می‌کنند، همچنین به دنبال افرادی می‌گردند که خودشان هم حاضر به سرمایه‌گذاری با پول خودشان باشند.

به عنوان مؤسس، شما باید سرمایه ابتدایی را خودتان فراهم کنید. می‌توانید این کار را به کمک اندوخته‌های‌تان، قرض پول، دوستان یا آشنایان انجام دهید، اما برای اینکه شخصی دیگر روی کار شما سرمایه‌گذاری کند، باید نشان دهید که خودتان هم نسبت به آن محصول یا سرویس اعتماد به نفس کامل دارید.

کشش

در اکثریت مواقع، یک کسب‌وکار نوپا باید نشان دهد محصول یا سرویسی قابل فروش دارد. به عبارت دیگر، کسب‌وکار باید یک «اثبات مفهوم» برای نشان دادن به سرمایه‌گذاران داشته باشد. بیایید برای مثال به سراسر استارت‌آپی برویم که اساساً می‌خواست به مردم در ازای تماشای تبلیغات هدفمند، پول بدهد. آنها با جمع‌آوری لینک‌های تبلیغاتی در یوتیوب و دسته‌بندی آنها، بازار را سنجیدند و به مردم در ازای تماشای هر تبلیغی که به دسته‌بندی علایق خودشان

اخبار

نایب رئیس شورای اسلامی شهر همدان:

از فعالیت های باشگاه شهرداری حمایت می شود

همدان – **خبرنگار فرصت امروز:** نایب رئیس شورای اسلامی شهر همدان با تأکید بر تقویت باشگاه فرهنگی ورزشی شهرداری همدان، اظهار کرد: از فعالیت های باشگاه فرهنگی ورزشی شهرداری همدان حمایت خواهد شد. به گزارش روابط عمومی شورای اسلامی شهر همدان، حمید بادامی‌نجات در جمع خبرنگاران ضمن حمایت مجدد از فعالیت باشگاه فرهنگی ورزشی شهرداری، گفت: تیرماه سال ۱۳۷۹، مالکیت این مجموعه فرهنگی و ورزشی از اداره کل تربیت بدنی استان به شهرداری همدان اختصاص یافت و این باشگاه توسط شهرداری به منظور حفظ و گسترش آن و ارائه خدمات فرهنگی و ورزشی به مردم شهر همدان خریداری شد که طی یک برنامه عمرانی سه ساله، امکانات آن را تقویت کرد. وی افزود: باشگاه فرهنگی ورزشی شهرداری همدان در سال ۱۳۸۰ برای ارائه خدمات فرهنگی و ورزشی به جوانان شهر همدان در قالب یک برنامه عمرانی سه‌ساله، امکانات این مجموعه را تقویت کرد و مواردی از جمله زمین چمن فوتبال، سالن ورزشی چندمنظوره، خوابگاه، آکادمی و سالن بدن‌سازی احداث شد. به گفته بادامی‌نجات، روند توسعه این باشگاه در سال ۱۳۸۰ با تصویب تأسیس و اساسنامه تیم فوتبال همراه بود که طبق اساسنامه جدید ابلاغی، رویکرد سازمان فرهنگی، اجتماعی و ورزشی شهرداری از ورزش‌های حرفه‌ای و قهرمانی به ورزش‌های همگانی و زیرساخت‌های ورزشی تغییر کرده است، با این وجود باشگاه فرهنگی ورزشی شهرداری همچنان به فعالیت‌های حرفه‌ای و قهرمانی خود ادامه می‌دهد. وی با تأکید بر اینکه بر اساس بودجه شهرداری‌ها، ردیف بودجه مشخصی برای این باشگاه تعریف نشده است، گفت: با توجه به فعالیت باشگاه فرهنگی ورزشی شهرداری همدان در رده‌های سنی مختلف نونهالان، نوجوانان و جوانان در سطوح پایه و بزرگسالان در لیگ دسته دو کشور و انعقاد قراردادهای مالی با بازیکنان، در صورت عدم تصویب اساسنامه، باشگاه، سازمان و متعاقباً شهرداری دچار مشکلات حقوقی خواهد شد

به همت شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجدسلیمان

بهسازی جاده روستاهای منطقه سلیران بخش عنبر انجام شد

اهواز – **شبنم قجواند:** به همت شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجدسلیمان عملیات بهسازی و ایمن سازی بخشی قسمتی از جاده روستاهای منطقه سلیران بخش عنبر انجام شد .

این پروژه در راستای عمل به مسئولیت های اجتماعی این شرکت ، ایمن سازی و تسهیل در تردد روستاییان مجاور چاه های نفت این منطقه و با نظارت مدیریت مهندسی و ساختمان این شرکت در مدت زمان ۶ ماه و با صرف اعتباری بالغ بر ۳٫۲۱۰٫۰۰۰٫۰۰۰ ریال انجام شد . در این پروژه که در مجاورت روستای جاجو و روستای

سلیرون صورت گرفت ، یک دستگاه پل ۲ دهانه ای به طول ۱۰ متر به همراه دیوار حائل سنگی در جهت محافظت از جاده در برابر خطرات نشست و رانش هنگام بارندگی – لایروبی دره ، خاکبرداری و خاکریزی به مقدار ۴۳۰۰ متر مکعب – بتن ریزی و سنگ کاری به مقدار ۷۷۵ متر مکعب – ترانше زنی و اصلاح هندسی دید و مسیر – اجرای کانال سنگی در شانه بمنظور هدایت و دفع آب باران و جلوگیری از شکستگی و آب شستگی جاده – اجرای کانال خاکی و اجرای سنگفرش کف جاده در دو طرف پل اجرا گردید . با این اقدام بخش هایی از این مسیر که در بارندگی های سالیهای قبل دچار آسیب شده و موجب اختادن جان شهروندان شده بود با همت شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجدسلیمان ایمن سازی و تردد روستاییان و ساکنین مجاور چاه های نفتی این منطقه تسهیل گردید . لازم به توضیح است که شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجدسلیمان پیش از این و در راستای عمل به مسئولیت های اجتماعی و ارایه خدمات عام المنفعه به شهروندان و مجاوران چاه ها و تأسیسات نفتی حوزه عملیاتی اش اقدام به بهسازی و مرمت بیش از ۷۵۰ کیلومتر از راه های روستایی نموده است .

مدیرعامل شرکت گاز استان مرکزی خبرداد:

واگذاری انشعاب گازطبیعی رایگان به مددجویان استان مرکزی

اراک – **خبرنگار فرصت امروز:** مدیرعامل شرکت گاز استان مرکزی گفت :تعداد ۵۳۷۲اشتراک پذیری رایگان در سال ۹۸ دراستان مرکزی صورت پذیرفت.

مدیرعامل شرکت گاز استان مرکزی ازواگذاری تعداد ۵۳۷۲ انشعاب گاز رایگان به جانبازان سرافراز، مددجویان کمیته امداد امام خمینی (ره) و بهزیستی در سطح استان در سال گذشته خبر دادبه گزارش روابط عمومی شرکت گاز استان مرکزی، محمدرضا سمعی گفت :برای واگذاری رایگان انشعاب گاز به این مجموعه در

راستای مسئولیت اجتماعی شرکت و اجرای ماده ۸۰ قانون برنامه ۵ساله ششم توسعه،تعداد۵۳۷۲ انشعاب گاز درسال گذشته، به مجموعه جانبازان سرافراز ، مددجویان کمیته امداد ،سازمان بهزیستی ،مساجد واگذارشده است.وی با بیان اینکه خدمات حمایتی در راستای تلاش برای توانمند شدن خانواده‌های مددجویان ارائه می‌شود، ادامه داد :درسال گذشته، ازتعداد ۱۴ هزارو ۳۳۲ انشعاب گازطبیعی تخصیص داده شده جهت مردم شریف روستایی وشرعی استان، تعداد۵۳۷۲انشعاب گازخدمات به صورت رایگان به خانواده مددجویان ونیازمند ارائه شده است.مدیر عامل شرکت گاز استان مرکزی افزود: مددجویان تحت پوشش در صورتیکه تاکنون ازاین امتیاز استفاده نکرده اند می توانند پس از دریافت معرفی نامه از دستگاه تحت پوشش و ارائه آن به اداره گاز در زمان اشتراک پذیری، از این امتیاز استفاده نمایند.

سامانه مدیریت تردد کامیون در بندر بوشهر راهاندازی شد

بوشهر – **خبرنگار فرصت امروز:** مدیرکل بندار و دریانوردی استان بوشهر گفت: سامانه بومی مدیریت تردد کامیون توسط کارشناسان این اداره کل طراحی و عملیاتی گردید. به گزارش روابط عمومی اداره کل بنادر و دریانوردی استان بوشهر، سیاوش ارجمندزاده در تشریح فعالیت سامانه مدیریت تردد کامیون اظهار کرد: این سامانه بمنظور کنترل بهینه تردد ناوگان حمل و نقل به محوطه های بندری طراحی گردیده است که نتیجه پیاده سازی آن، کاهش ترافیک در مبادی ورودی و خروجی و همچنین محوطه های بندری اداره کل

می باشد. وی بیان کرد: پیش از این، در فرایند درخواست ورود کامیون، نیاز به مراجعه صاحبان کالا یا نماینده قانونی ایشان وجود داشته است که با پیاده سازی سامانه مذکور، علاوه بر حذف فیزیکی و کامل اربابان رجوع، کلیه مراحل درخواست بصورت الکترونیک و از بستر اینترنت انجام می پذیرد. این امر حذف اسناد کاغذی رو موجب گشته که تخفات اداری و جعل اسناد کاملاً غیر ممکن شده و گام مهمی در پیشگیری از قاچاق کالا می باشد. ارجمندزاده افزود: تخصیص بهینه درخواست های ورود ناوگان حمل و نقل، علاوه بر افزایش رضایت مندی مشتریان و ذینفعان بندر، منجر به تسریع در فرایند تخلیه و بارگیری کالا می گردد. با توجه به پوشش دهی کامل سامانه جهت کالای عمومی، کانتینری و نفتی در هر دو رویه واردات و صادرات، کلیه تردها در زمان پیش بینی شده به بندر ورود می نمایند. لذا بهینه سازی فرآیندها جهت تحقق اهداف سازمانی و افزایش رضایت مندی هموطنان، از اولویت های طراحی سامانه بوده است. وی گفت: با توجه به برنامه دوم اصلاح نظام اداری کشور در خصوص توسعه دولت الکترونیک و هوشمند سازی اداری، سامانه مدیریت تردد کامیون گام مهمی در تحقق پیاده سازی دولت الکترونیک بوده و در آینده نزدیک، توسعه سامانه در بخش ارتباط با سایر سامانه های نرم افزاری سازمان های همکار از قبیل سازمان راهداری و حمل و نقل جاده ای بمنظور دریافت اطلاعات مجوزهای تخلیه و بارگیری، صورت خواهد پذیرفت. ارجمندزاده ادامه داد: پیاده سازی این سامانه در راستای هوشمندسازی بنادر و تحقق اهداف دولت الکترونیک می باشد و هموطنان گرامی بمنظور درخواست ورود ناوگان حمل و نقل نیاز به مراجعه حضوری نخواهند داشت.



تبریز – **ماهان فلاح:** در جلسه مشترک شرکت مهندسی آبفای کشور و شرکت های آب منطقه ای و آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی وضعیت آب کلانشهر تبریز بصورت ویدئوکنفرانس به ریاست مهندس جانباز مدیرعامل شرکت مهندسی آبفای کشور بررسی شد. در جلسه ای که با حضور مهندس جانباز مدیرعامل شرکت آبفای کشور و بعنوان رئیس جلسه ، مهندس پاکروح معاون هماهنگی و پشتیبانی آبفای کشور ، مهندس کشفی به همراه تعدادی از مدیران شرکت مهندسی آبفای کشور و همچنین مهندس ایمانلو مدیر عامل شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی به همراه معاونین و مدیرعامل شرکت آب منطقه ای استان بصورت ویدئوکنفرانس در شرکت آب و فاضلاب استان برگزار شد در خصوص وضعیت آب کلانشهر تبریز، بحث و تبادل نظر گردید. در ابتدای این جلسه مهندس جانباز مدیرعامل شرکت مهندسی آب و فاضلاب کشور در خصوص شرایط خاص و بحران آبی کشور مطالبی را بیان کرد و گفت: کلانشهر تبریز از جمله شهرهایی است که پتانسیل کم آبی و تنش آبی دارد ، بنابراین ما باید تمهیداتی را در نظر بگیریم و اقداماتی را انجام دهیم تا پیک مصرف را بگذرانیم . مدیرعامل شرکت مهندسی آبفای کشور ادامه داد: بخشنامه ای به کلیه شرکتهای آب و فاضلاب در حال ابلاغ است تا در فصل تابستان و پایان شهریور ماه یک سری تمهیدات و اقداماتی در نظر گرفته شود و سیستم بحران آب و فاضلاب کشور فعالیت گسترده داشته باشد تا بحران کم آبی نداشتته باشیم و بتوانیم این پیک مصرف رو بدون هیچ مشکلی پشت سر بگذاریم.وی تأکید کرد که همکاران شرکت آب وفاضلاب نسبت به مناطق محروم و حواشی شهری و روستایی نگاه ویژه ای داشته باشند تا خدای نکرده باعث نارضایتی و کدورت خاطر مردم شریف نگردد. در این جلسه مهندس علیرضا ایمانلو مدیرعامل شرکت آبفای استان ضمن تشکر و قدردانی از حضور مهندس جانباز مدیرعامل شرکت آبفای کشور و حاضرین در جلسه ، گزارشی از عملکرد ، اقدامات و فعالیت های انجام گرفته در خصوص وضعیت طرح‌ها و پروژه های اضطراری پایداری و ارتقای کیفی و در حال اجرای شرکت و وضعیت تولید

بدهی ۱۰۰ میلیارد تومانی مشترکان گلستانی به شرکت برق گلستان



با مدیریت مصرف ۷۰ مگاوات صرفه‌جویی برق داشتند که از این محل ۷۰۰ میلیارد تومان به استان تخصیص یافت. وی با بیان اینکه مصرف برق استان در شرایط عادی حدود ۳۷۵ تا ۴۰۰ مگاوات است، اضافه کرد: چهارشنبه گذشته رکود مصرف برق امسال زده شد و ۹۲۴ مگاوات برق مصرف شد.نصیری با این توضیح که برای مدیریت مصرف برق در استان با بخش‌های مختلف صنعتی، اداری و کشاورزی تفاهم‌نامه امضاء کرده‌ایم، تصریح کرد: امسال هم پیش بینی می‌کنیم با مدیریت مصرف و تغییر ساعت کاری ادارات



فرهنگی در دهه کرامت شود. کلانترزاده از برگزاری قرار معنوی مدیران کل ارتباطات و امور بین‌الملل شهرداری‌های کلان‌شهرهای کشور خبر داد و تصریح کرد: شهرداری قم برنامه قرار معنوی را باهدف



مهندس بوشهری در بخشی از این دیداریک روزه، از روند پروژه گازرسانی به روستای عنقبین بازدید نموده و با حضور در اداره گاز سیردان نسبت به بررسی مسائل حوزه مربوطه اقدام و دستورات و رهنمودهای لازم را در خصوص خدمت

مشکلات موجود هستیم . همچنین از این پروژه ۱۰ کیلومتر از اجرای لوله گذاری مخزن ۱۰ هزار متر مکعبی اندیشه به مخزن تعادل با سایز ۱۶۰۰ میلیمتری به اتمام رسیده است.وی ادامه داد: خط انتقال از مخزن SE۵ به سمت شهرکهای مرزداران و مصلی با پیشرفت فیزیکی بالای ۹۰ درصد در حال اجراست که در صورت تأمین اعتبار مورد نیاز ادامه خط مذکور تا پایان سال تکمیل خواهد شد . مهندس ایمانلو در خصوص پیمایش انشعابات غیرمجاز در کلانشهر تبریز گفت: متأسفانه انشعابات غیرمجاز در کلانشهر تبریز همانند سایر شهرها بعلت ساخت و سازهای غیرمجاز رایج بوده و این شرکت بطور مستمر نسبت به پیمایش و شناسایی سالانه حدود ۱۰۰۰ فقره انشعاب غیر مجاز اقدام نموده که پس از اخذ هزینه های مربوطه عمدتاً به انشعابات مجاز تبدیل می شوند . وی در خصوص حفاری تعداد ۴ حلقه چاه در کلانشهر تبریز گفت: شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی اقدام به حفر تعداد ۴ حلقه چاه با همکاری شرکت آب منطقه ای کرده است که تعداد ۳ راجها بصورت آزمایشی پیمایز شده و در مرحله نیرورسانی و تجهیز می باشند.مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان در خصوص بازسازی و نشت یابی مخازن موجود نیز گفت: این شرکت تعداد ۸ باب مخزن با مجموع ظرفیت حدود ۶۰ هزار متر مکعب شامل مخازن اندیشه ، سرخاب ، خلیجان ، اسفهان ، ارتش و چشمه دوم اندیشه نشت یابی کرده است. در این جلسه مدیرعامل شرکت آب منطقه ای استان نیز گزارشی در خصوص اهم اقدامات این شرکت در راستای تأمین آب شرب تبریز بیان کردند. همچنین تأکید کرد: در این راستا بهسازی خط رزینه رود در دستورکار بوده و همچنین تقویت ایستگاه شماره ۵ در برنامه کاری در نظر گرفته شده تا بتوانیم تا زمان پیک مصرف حدود ۲۰۰ الی ۳۰۰ لیتر بر ثانیه آب شرب به شهرتبریز برسانیم تا با کمبود آب مواجه نشویم . در پایان جلسه مهندس جانباز مدیرعامل شرکت مهندسی آبفای کشور از مدیرعامل شرکتهای آب منطقه ای و آب و فاضلاب استان و پرسنل زحمتکش این شرکتها به خاطر تلاشهای بعمل آمده در خصوص عملکرد مطلوب شرکت تشکر و قدردانی کرد.

بدهی ۱۰۰ میلیارد تومانی مشترکان گلستانی به شرکت برق گلستان

بتوانیم ۱۰۰ مگاوات برق در استان صرفه جویی کنیم. وی با اشاره به فرسودگی شبکه برق گلستان گفت: برای نوسازی شبکه کنونی توزیع برق استان نیازمند تخصیص هزار میلیارد ریال اعتبار هستیم و این در حالی است که اعتبار سال قبل استان در این بخش ۳۰۰ میلیارد ریال بود.نصیری بیان کرد: بیشتر فرسودگی شبکه توزیع مربوط به شمال و شرق استان است.به گفته وی برای حل مشکل ضعف ولتاژ برق گنبدکاوس، سرمایه گذار بخش خصوصی شناسایی شده و با تولید ۱۵۰ مگاوات برق، این مشکل تا حد زیادی برطرف خواهد شد.وی اعمال تعرفه ۳ گرمسیری برای گنبدکاوس را از دلایل افزایش مصرف برق از سوی مشترکان و در نتیجه ضعف ولتاژ برق این شهرستان اعلام کرد.به گفته وی در استان هفت هزار کیلومتر طول شبکه برق متوسط، هفت هزار کیلومتر طول شبکه قوی با ۱۵ هزار دستگاه ترانس فعال وجود دارد.نصیری در خصوص میزان بدهی مشترکان برق در استان افزود: مشترکان گلستان هزار میلیارد ریال به شرکت برق بدهکارند که شیوع کرونا و دادن مهلت پرداخت به مشترکان، انباشت این بدهی را بیشتر کرد.شرکت توزیع نیروی برق گلستان افزون بر ۶۱۷ هزار مشترک دارد که بیشتر آنها مشترکین خانگی هستند

برگزاری قرار معنوی مدیران کل ارتباطات وامور بین‌الملل شهرداری‌های کلان‌شهرهای کشور از حرم مطهر حضرت معصومه(س)

معرفی جایگاه حقیقی حضرت معصومه (س) و برقراری ارتباط معنوی بین مدیران طراحی کرده است. وی ادامه داد: برنامه قرار معنوی به‌صورت مستقیم و در قالب وبینار(ویدئو کنفرانس) از محل حرم مطهر حضرت معصومه (س) بخش شده و امیدواریم بتوانیم باوجود شیوع ویروس کرونا و تعطیلی بخش‌هایی از حرم مطهر و عدم امکان سفر هم‌وطنان گام مؤثری در برگزاری باشکوه این دهه برداریم.

مدیرکل ارتباطات و امور بین‌الملل شهرداری قم موضوع و اهداف شهرداری قم از برگزاری این برنامه را تشریح کرد و گفت: این برنامه با موضوع اشتراک اقدامات، تجربیات و دستاوردهای ادارات کل و اشتراک تولیدات در خصوص دهه کرامت برگزارشده و امیدواریم شاهد دستاوردهای معنوی قابل‌توجه‌ای باشیم.

بازدید مدیرعامل شرکت گاز استان قزوین ازبخش طارم سفلی

رسانی بهتر به مردم این خطه از استان صادر نمودند.در ادامه این دیدار مدیرعامل شرکت گاز استان با حضور در جلسه شورای اداری، به بیان مشکلات و تنگنایهای موجود در گازرسانی به روستاهای باقی مانده و عدم برخوردار از نعمت گاز در این منطقه پرداخت و مقرر شد با توجه به پیگیری آقای دکتر سیاهکلی مرادی و خانم مند محمد بیگی از نمایندگان محترم مردم استان، گازرسانی به روستاهای منطقه چقور و ونگین پس از اخذ مجوزات لازم از وزارت نفت، در دستورکار شرکت گاز استان قرارگیرد. منطقه طارم سفلی از بخش های شهرستان قزوین و به مرکزیت شهر سیردان بوده که در حال حاضر تعداد ۲۲ روستا در این بخش از نعمت گاز طبیعی بهره مند هستند و عملیات گازرسانی به ۴ روستایستگان سفلی، سنگان علیا،دلچک خان و عنقبین در حال انجام می باشد.

یک راهکار مفید برای حفظ کارمندان باارزش



این حس به کارمندان و نیروهای کار دست می‌دهد که برای شرکت باارزش هستند و مدیران به آنها و علایق شان اهمیت می‌دهند. فرقی نمی‌کند چند ماه از کار کردن و پیوستن آنها به این شرکت گذشته باشد یا چند سال، مصاحبه‌های انگیزشی تداوم همکاری، کارمندان را درگیر می‌کند و به آنها انگیزه می‌دهد و همین انگیزه و احساس پویایی نه تنها تداوم همکاری او را با شرکت افزایش می‌دهد بلکه بهرهوری او را هم بالا می‌برد.

۵- به دست آوردن اعتماد

مصاحبه‌های انگیزشی برای تداوم همکاری، به ایجاد اعتماد میان کارفرمایان و کارکنان تازه استخدام شده‌ای که از خود پتانسیل نشان می‌دهند، کمک می‌کند. اگر کارمند بااستعدادی که مدت کوتاهی است همکاری با شرکت و سازمانی را شروع کرده اعتماد لازم را نسبت به پرسنل، مدیران و سازمان کسب نکرده باشد درخواست بهتری دریافت کند، طبیعتاً قطع همکاری می‌کند و درخواست جدید را می‌پذیرد، اما اگر طی جلسات انگیزشی به آنها فرصتی برای بیان نگرانی خود در یک محیط امن داده شود، این اعتماد ایجاد و جلب می‌شود و وفاداری را به دنبال خواهد داشت.

منبع: Success/ucan

تا ۹۰ روز اول این کارمند باشد. مدیران می‌توانند با برگزاری این مصاحبه در زمان‌های مناسب، نیازهای کارکنان را بهتر درک کنند و از نشانه‌های نارضایتی باخبر شوند. در حالت ایده‌آل، خواسته کارمند، به جای شنیدن موقع استعفا به طور فعال و در زمانی شنیده خواهد شد که می‌توان با ایجاد تغییراتی کارمند را حفظ کرد.

۳- جلوگیری از غافلگیری

هدف اصلی مصاحبه تداوم همکاری حفظ استعداد است و به شرکت‌ها کمک می‌کند زمانی که یک کارمند قصد ترک شرکت را دارد زودتر متوجه شوند. این امر به مدیران زمان کافی برای ایجاد تغییر و بهبود شرایط کاری را می‌دهد و مانع ضربه بر اثر از دست دادن کارمند باارزش می‌شود. در نتیجه، کمپانی‌ها با کمبود کارمند مواجه نمی‌شوند و سایر کارکنان در اثر کمبود نیرو مجبور نیستند بیش از حد کار کنند.

۴- برای تعامل با کارکنان

برای بسیاری از شرکت‌ها، قوی‌ترین ابزار نگهداری، آگاه کردن کارمندان و نیروهای کار از این نکته است که به آنها اهمیت داده می‌شود و شرکت و سازمان برای آنها ارزش قائل است. زمانی که مدیران بخشی از زمان خود و شرکت را صرف این می‌کنند که در مورد اینکه چه چیزی کارمندان‌شان را خوشحال می‌کند بحث کنند،

شرکت عمل می‌کند و راهی آسان برای رفع و اصلاح عادت‌های بدی هستند که ممکن است موجب شوند بهترین افرادتان را از دست بدهید. در اینجا پنج دلیل که شرکت‌ها باید مصاحبه‌های انگیزشی برای تداوم همکاری انجام دهند را بیان می‌کنیم:

۱- شناختن انگیزه‌ها

مصاحبه‌های انگیزشی برای تداوم همکاری مشخص می‌کنند چه چیزی برای هر فرد اهمیت دارد. بعضی از مدیران به اشتباه از یک فرمول برای همه کارکنان استفاده می‌کنند. شرایط متفاوت است. والدین ممکن است ساعت‌های انعطاف‌پذیرتری را برای انجام وظایف خانوادگی خود خواهان باشند، در حالی که یک فرد مجرد ترجیح می‌دهد حقوق و دستمزدش افزایش یابد. کارکنان از چیزهای مختلف قدردانی می‌کنند و اگر مدیران بخواهند آنها را حفظ کنند، باید این مکالمات را به طور مرتب داشته باشند تا بفهمند چه کسی چه چیزی را می‌خواهد و چگونه می‌توانند آن آرزوها را به بهترین نحو برآورده کند.

۲- درک نشانه‌های نارضایتی

مصاحبه‌های تداوم همکاری زمانی باید انجام شوند که مدیر یک کارمند با پتانسیل را شناسایی می‌کند. این امر می‌تواند به زودی ۶۰

مدیران، مراقب باشید: شما باید برای حفظ کارمندان خوب خود مبارزه کنید. این یک جنگ مداوم برای استعداد است و همان‌طور که بازار کار بهبود می‌یابد، تشدید می‌شود، پس آماده باشید که هرچه زودتر برای آن اقدام کنید، قبل از اینکه رقیبان‌تان بهترین استعدادها را شما را بدزدند، اما حفظ کارمندان خوب چگونه ممکن است؟ چه چیزی برای برنده شدن در جنگ، محافظت و حفظ ارزشمندترین افراد نیاز است؟ با ما همراه باشید تا یک راهکار مفید در این مورد به شما بیاموزیم.

به منظور تقویت ارتباطات با کارمندان خود مصاحبه‌های انگیزشی برای ادامه همکاری کارمندان بااستعداد برگزار کنید.

این جلسات منظم، اطلاعات موردنیاز مانند چه چیزی به کارمندان برتر انگیزه می‌دهد و آنها را در سازمان نگه می‌دارد- حتی اگر حقوق بیشتری در جاهای دیگر به آنها ارائه شود به شما می‌دهد. زیرا استعدادها برتر مورد جست‌وجو قرار می‌گیرند و حقوق بهتری به آنها پیشنهاد خواهد شد. به یاد داشته باشید، این جنگی است که وجود دارد و شما نیاز به اطلاعات برای پیشی گرفتن از دیگران دارید.

بنابراین شجاع باشید، زیرا نباید از شنیدن بازخورد منفی بترسید. مصاحبه‌های انگیزشی برای تداوم همکاری به عنوان بررسی عملکرد در





آگهی موضوع ماده ۳ قانون و ماده ۱۳ آئین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

برابر رای شماره ۱۳۳۱/۰۷۸۰۰۳۰۱۰۷۸۶۰۳۱۳۹۸ مورخ ۹۸/۱۰/۴ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک یافت آباد تهران تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای فرج اله لامعی فرزند عبدالله بشماره شناسنامه ۳۱۲۸ صادره از تاجکستان در ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی در آن به مساحت ۸۵/۵۰ متر مربع در قسمتی از پلاک ۱۶۴۵۵ فرعی از ۲ اصلی مقروز و مجزی شده از پلاک ۱۳۲۸ فرعی از ۲ اصلی واقع در بخش ۱۲ تهران خریداری از مالک رسمی آقای حاج محمود ملکی زندی محرز گردیده است لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض، دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۹/۴/۱

تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۹/۴/۱۶

۱۱۶۵۳ م الف
رئیس ثبت اسناد و املاک - بهروز جشان
شناسه آگهی ۸۸۲۴۲۲

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان گیلان اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ماسال

هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی آگهی موضوع ماده ۳ قانون و ماده ۱۳ آئین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی برابر رای شماره ۱۳۳۱/۰۷۸۰۰۳۰۱۰۷۸۶۰۳۱۳۹۸ مورخ ۹۹/۲/۲۷ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک ماسال تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی محمد توکلی پاشکی فرزند شیربنقی بشماره شناسنامه ۱۰۲ صادره از ماسال در ششدانگ یک قطعه زمین محصور به مساحت ۵۴۰ مترمربع مشتمل بر یک باب خانه به مساحت ۱۲۰ مترمربع پلاک ۱۲۴ فرعی از ۵۵ اصلی مقروز و مجزی شده از پلاک ۳۴ فرعی از ۵۵ اصلی واقع در قریه وزمتر بخش ۲۶ گیلان خریداری از مالک رسمی محمدعلی مرزبانی محرز گردیده است لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض، دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۳۹۹/۴/۰۱

تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۳۹۹/۴/۱۶

۹۱۳۱۲۸ جعفر عبادی - رئیس ثبت اسناد و املاک

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان گیلان اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ماسال

هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی آگهی موضوع ماده ۳ قانون و ماده ۱۳ آئین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی برابر رای شماره ۱۳۳۱/۰۷۸۰۰۳۰۱۰۷۸۶۰۳۱۳۹۸ مورخ ۹۹/۲/۲۷ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک ماسال تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی بهنام صادقی فرزند خدعلی بشماره شناسنامه ۹ صادره از ماسال در ششدانگ یک قطعه زمین محصور به مساحت ۵۷۱/۴۴ مترمربع مشتمل بر یک باب خانه به مساحت ۱۲۰ مترمربع پلاک ۱۳۶ فرعی از ۵۵ اصلی مقروز و مجزی شده از پلاک ۳۴ فرعی از ۵۵ اصلی واقع در قریه وزمتر بخش ۲۶ گیلان خریداری از مالک رسمی محمدعلی مرزبانی محرز گردیده است لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض، دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۳۹۹/۴/۰۱

تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۳۹۹/۴/۱۶

۹۱۳۱۵۰ جعفر عبادی - رئیس ثبت اسناد و املاک

۸۶۰۷۳۳۱۲



سازمان آگهی ها

آگهی قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی حوزه ثبتی رامسر

نظر به دستور مواد ۱ و ۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مصوب ۱۳۹۰/۹/۲۰، املاک متقاضیانی که در هیات موضوع ماده یک قانون مذکور مستقر در واحد ثبتی رامسر مورد رسیدگی و تصرفات مالکانه و بلا معارض آنان محرز و رای لازم صادر گردیده جهت اطلاع عموم به شرح ذیل آگهی می گردد:

املاک متقاضیان واقع در یصلکوه پلاک اصلی ۲ بخش ۵
۶۹۱ فرعی مجزی شده از پلاک ۲۰۲ فرعی سعیده اسعدی نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل بر بنای انباری به مساحت ۲۵۰ متر مربع خریداری بلاواسطه از فرزین هاشم پوربوترک مالک رسمی . لذا به موجب ماده ۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی و ماده ۱۳ آئین نامه مربوطه این آگهی در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز از طریق این روزنامه محلی / کثیر الانتشار در شهرها منتشر و در روستاها علاوه بر انتشار آگهی ، رای هیات الصاق تا صورتیکه اشخاص ذینفع به آرای اعلام شده اعتراض داشته باشند باید از تاریخ انتشار اولین آگهی و در روستاها از تاریخ الصاق در محل تا دو ماه اعتراض خود را به اداره ثبت محل وقوع ملک تسلیم و رسید اخذ نمایند . معترض باید ظرف یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض مبادرت به تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل نماید و گواهی تقدیم دادخواست به اداره ثبت محل تحویل دهد که در این صورت اقدامات ثبت موکول به ارائه حکم قطعی دادگاه است و در صورتی که اعتراض در مهلت قانونی واصل نگردد یا معترض گواهی تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل ارائه نکند اداره ثبت مبادرت به صدور سند مالکیت می نماید و صدور سند مالکیت مانع از مراجعه متضرر به دادگاه نیست . بدیهی است برابر ماده ۱۳ آئین نامه مذکور در مورد قسمتی از املاکی که قبلا اظهارنامه ثبتی پذیرفته نشده ، واحد ثبتی یا رای هیات پس از تنظیم اظهارنامه حاوی تعیین حدود ، مراتب را در اولین آگهی نوبتی و تعیین حدود به صورت همزمان با اطلاع عموم می رساند و نسبت به املاک در جریان ثبت و فاقد سابقه تعیین حدود، واحد ثبتی آگهی تعیین حدود را به صورت اختصاصی منتشر می نماید.

م الف : ۱۹۹۴-۱۹۹۰

تاریخ انتشار نوبت اول : ۱۳۹۹/۴/۰۱

تاریخ انتشار نوبت دوم : ۱۳۹۹/۴/۱۷

حسن صالحی رئیس اداره ثبت اسناد و املاک رامسر

آگهی قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی حوزه ثبتی رامسر

نظر به دستور مواد ۱ و ۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مصوب ۱۳۹۰/۹/۲۰، املاک متقاضیانی که در هیات موضوع ماده یک قانون مذکور مستقر در واحد ثبتی رامسر مورد رسیدگی و تصرفات مالکانه و بلا معارض آنان محرز و رای لازم صادر گردیده جهت اطلاع عموم به شرح ذیل آگهی می گردد:

املاک متقاضیان واقع در سادات محله پلاک اصلی ۲۳ بخش ۵
۷۹۰۱ فرعی مجزی شده از پلاک ۳۹۶ فرعی مهرداد نواب زاده زند نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل بر بنای احداثی به مساحت ۳۲۷،۷۵ متر مربع خریداری بلاواسطه از طلعت و فرهنگ خلیلی مالک رسمی . لذا به موجب ماده ۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی و ماده ۱۳ آئین نامه مربوطه این آگهی در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز از طریق این روزنامه محلی / کثیر الانتشار در شهرها منتشر و در روستاها علاوه بر انتشار آگهی ، رای هیات الصاق تا در صورتیکه اشخاص ذینفع به آرای اعلام شده اعتراض داشته باشند باید از تاریخ انتشار اولین آگهی و در روستاها از تاریخ الصاق در محل تا دو ماه اعتراض خود را به اداره ثبت محل وقوع ملک تسلیم و رسید اخذ نمایند . معترض باید ظرف یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض مبادرت به تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل نماید و گواهی تقدیم دادخواست به اداره ثبت محل تحویل دهد که در این صورت اقدامات ثبت موکول به ارائه حکم قطعی دادگاه است و در صورتی که اعتراض در مهلت قانونی واصل نگردد یا معترض گواهی تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل ارائه نکند اداره ثبت مبادرت به صدور سند مالکیت می نماید و صدور سند مالکیت مانع از مراجعه متضرر به دادگاه نیست . بدیهی است برابر ماده ۱۳ آئین نامه مذکور در مورد قسمتی از املاکی که قبلا اظهارنامه ثبتی پذیرفته نشده ، واحد ثبتی یا رای هیات پس از تنظیم اظهارنامه حاوی تعیین حدود ، مراتب را در اولین آگهی نوبتی و تعیین حدود به صورت همزمان با اطلاع عموم می رساند و نسبت به املاک در جریان ثبت و فاقد سابقه تعیین حدود، واحد ثبتی آگهی تعیین حدود را به صورت اختصاصی منتشر می نماید.

م الف : ۱۹۹۲-۱۹۹۰

تاریخ انتشار نوبت اول : ۱۳۹۹/۴/۰۱

تاریخ انتشار نوبت دوم : ۱۳۹۹/۴/۱۷

حسن صالحی رئیس اداره ثبت اسناد و املاک رامسر

آگهی قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی حوزه ثبتی رامسر

نظر به دستور مواد ۱ و ۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مصوب ۱۳۹۰/۹/۲۰، املاک متقاضیانی که در هیات موضوع ماده یک قانون مذکور مستقر در واحد ثبتی رامسر مورد رسیدگی و تصرفات مالکانه و بلا معارض آنان محرز و رای لازم صادر گردیده جهت اطلاع عموم به شرح ذیل آگهی می گردد:

املاک متقاضیان واقع در شاه بندرسر پلاک اصلی ۱۶ بخش ۵
۲۴۷ فرعی یعقوب فروتن نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل بر بنای احداثی به مساحت ۳۳۸ متر مربع خریداری بلاواسطه از صغری مارکوئی مالک رسمی . لذا به موجب ماده ۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی و ماده ۱۳ آئین نامه مربوطه این آگهی در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز از طریق این روزنامه محلی / کثیر الانتشار در شهرها منتشر و در روستاها علاوه بر انتشار آگهی ، رای هیات الصاق تا در صورتیکه اشخاص ذینفع به آرای اعلام شده اعتراض داشته باشند باید از تاریخ انتشار اولین آگهی و در روستاها از تاریخ الصاق در محل تا دو ماه اعتراض خود را به اداره ثبت محل وقوع ملک تسلیم و رسید اخذ نمایند . معترض باید ظرف یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض مبادرت به تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل نماید و گواهی تقدیم دادخواست به اداره ثبت محل تحویل دهد که در این صورت اقدامات ثبت موکول به ارائه حکم قطعی دادگاه است و در صورتی که اعتراض در مهلت قانونی واصل نگردد یا معترض گواهی تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل ارائه نکند اداره ثبت مبادرت به صدور سند مالکیت می نماید و صدور سند مالکیت مانع از مراجعه متضرر به دادگاه نیست . بدیهی است برابر ماده ۱۳ آئین نامه مذکور در مورد قسمتی از املاکی که قبلا اظهارنامه ثبتی پذیرفته نشده ، واحد ثبتی یا رای هیات پس از تنظیم اظهارنامه حاوی تعیین حدود ، مراتب را در اولین آگهی نوبتی و تعیین حدود به صورت همزمان با اطلاع عموم می رساند و نسبت به املاک در جریان ثبت و فاقد سابقه تعیین حدود، واحد ثبتی آگهی تعیین حدود را به صورت اختصاصی منتشر می نماید.

م الف : ۱۹۸۸-۱۹۹۰

تاریخ انتشار نوبت اول : ۱۳۹۹/۴/۰۱

تاریخ انتشار نوبت دوم : ۱۳۹۹/۴/۱۷

حسن صالحی رئیس اداره ثبت اسناد و املاک رامسر

موضوع ماده ۳ قانون و ماده ۱۳ آئین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

برابر رای شماره ۱۳۳۱/۰۷۸۰۰۳۰۱۰۷۸۶۰۳۱۳۹۸ مورخ ۱۳۹۹/۴/۲۸ هیات اول اعیات دوم موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای حاجت الله مستغنی فرزند قیامی، به کد ملی ۷۲۸۳۹۲۰۰۴۵۰ ششدانگ یک باب ساختمان، به مساحت ۱۱۷/۸۴ متر مربع، پلاک شماره ۱۰۵ فرعی از ۱۲۵/۱۵ اصلی، واقع در ابلام - کمربندی بافتلان - پشت پمپ بنزین اسدی، خریداری شده از همایون مستغنی و منسوب به مالکیت همایون مستغنی.

لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتیکه اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند ظرف مدت دو ماه و در مورد آگهی های اصلاحی ظرف مدت یکماه از تاریخ انتشار اولین آگهی، اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید، ظرف مدت یکماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند، بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۳۹۹/۴/۱۷

تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۳۹۹/۴/۰۱

رئیس اداره ثبت اسناد و املاک شهرستان ابلام

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان گیلان اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ماسال

هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی آگهی موضوع ماده ۳ قانون و ماده ۱۳ آئین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی برابر رای شماره ۱۳۳۱/۰۷۸۰۰۳۰۱۰۷۸۶۰۳۱۳۹۸ مورخ ۹۹/۲/۲۷ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک ماسال تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی مسعود پورمضان زنده سرانی فرزند محمد بشماره شناسنامه ۱۷۱۱ صادره از صومعه سرا در سه دانگ مشاع از ششدانگ یک قطعه زمین محصور به مساحت ۵۴۲/۹۱ مترمربع مشتمل بر یک باب خانه به مساحت ۱۲۰ مترمربع در ششدانگ پلاک ۱۲۵ فرعی از ۵۵ اصلی مقروز و مجزی شده از پلاک ۲۴ فرعی از ۵۵ اصلی واقع در قریه وزمتر بخش ۲۶ گیلان خریداری از مالک رسمی محمدعلی مرزبانی محرز گردیده است لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض، دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۳۹۹/۴/۰۱

تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۳۹۹/۴/۱۶

۹۱۳۱۲۸ جعفر عبادی - رئیس ثبت اسناد و املاک

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان گیلان اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ماسال

هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی آگهی موضوع ماده ۳ قانون و ماده ۱۳ آئین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی برابر رای شماره ۱۳۳۱/۰۷۸۰۰۳۰۱۰۷۸۶۰۳۱۳۹۸ مورخ ۹۹/۲/۲۷ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک ماسال تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی محمد توکلی پاشکی فرزند شیربنقی بشماره شناسنامه ۱۰۲ صادره از ماسال در سه دانگ مشاع از ششدانگ یک قطعه زمین محصور به مساحت ۵۴۲/۹۱ مترمربع مشتمل بر یک باب خانه به مساحت ۱۲۰ مترمربع در ششدانگ پلاک ۱۲۵ فرعی از ۵۵ اصلی مقروز و مجزی شده از پلاک ۲۴ فرعی از ۵۵ اصلی واقع در قریه وزمتر بخش ۲۶ گیلان خریداری از مالک رسمی محمدعلی مرزبانی محرز گردیده است لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض، دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند، بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۳۹۹/۴/۰۱

تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۳۹۹/۴/۱۶

۹۱۳۱۲۶ جعفر عبادی - رئیس ثبت اسناد و املاک



ضرورت هماهنگی با شرایط بی ثبات دنیای کسب و کار

استراتژی‌های فروش B۲B در وضعیت کرونایی

 	به قلم: گرگ شوار تژ نایب رئیس بخش فروش در موسسه Sales & Marketing	
	ترجمه:علی آل‌علی	

ویروس کرونا هنوز تا زمان نابودی کامل فاصله بسیار زیادی دارد. بسیاری از پژوهشگران نسبت به همراهی این ویروس با زندگی مردم برای چند سال آینده اظهارنظر کرده‌اند. بر این اساس مردم در سراسر دنیا باید تا مدت زیادی نسبت به رعایت نکات بهداشتی و تلاش برای پیشگیری از شیوع کرونا اقدام کنند. بدون تردید این وضعیت برای کسب و کارها دشواری بسیار زیادی ایجاد خواهد کرد. بازاربازها در طول دوران کرونا دشواری‌های بسیار زیادی را تجربه کرده‌اند. این نکته در مورد فروشندگان نیز صحت دارد. اگر وضعیت به همین شکل باقی بماند، بسیاری از امکانات جاری برای بهبود وضعیت کسب و کار از دست آنها خارج خواهد شد. توصیه اساسی ما در این بخش تلاش برای سازگاری با شرایط جاری و تلاش برای قبول آن در چارچوب فعلی است. این امر شانس بیشتری برای برندها به منظور سازگاری بازاریابی با شرایط طولانی کنونی فراهم می‌آورد. ما در ادامه به بررسی برخی از استراتژی‌های فروش مناسب در عرصه B۲B خواهیم پرداخت. بدون تردید توجه به وضعیت کسب و کارهای B۲B در کنار سایر کسب و کارها ضروری است. چنین شرکت‌هایی به دلیل تعامل با مشتریان غیرمستقیم یا به عبارت بهتر شرکت‌های دیگر، دارای چالش‌های بسیاری زیادی هستند بنابراین ما در ادامه بر روی استراتژی‌های فروش مناسب برای چنین کسب و کارهایی تمرکز خواهیم کرد.

۱. تعامل فعالانه با مشتریان

یکی از ایرادات اساسی برندها در دوران شیوع ویروس کرونا فقدان عملگرایی در زمینه تعامل با مخاطب هدف است. بر این اساس آنها بیشتر بر روی محورهایی نظیر صرفه‌جویی در هزینه‌های جاری در زمان اوج شیوع کرونا تمرکز داشتند. نکته مهم در این میان تلاش برای حفظ ارتباطمان با مشتریان حتی در زمان دشوارترین بحران‌های ممکن است. بدون شک در زمان‌های بحرانی نیز توجه مخاطب هدف به شبکه‌های اجتماعی حفظ خواهد شد بنابراین ادامه فعالیت بازاریابی در چنین فضایی توصیه‌ای کاربردی خواهد بود. ما باید در زمینه بازاریابی از موضوعات روز نیز استفاده کنیم. اگر در اوج بحران کرونا نسبت به انتشار کمپین‌های بازاریابی با موضوعات غیرمرتبط با ویروس موردنظر اقدام کنیم، در نهایت توانایی چندان برای جلب نظر مخاطب هدف نخواهیم داشت. چه‌سا در این شرایط به عدم اشاره به حوادث پیش روی نیز متهم شویم. یافتن ایده‌های مناسب برای بازاریابی کار چندان دشواری نیست. مزیت اصلی کار تیمی در اینجا مشخص می‌شود. بسیاری از برندها برای یافتن ایده‌های اصلی بازاریابی با چالش‌های زیادی مواجه هستند. توصیه ما استفاده از نظرات مختلف کارمندان و ترکیب آنها برای طراحی ایده‌های بازاریابی جالب است.

۲. توجه به فرآیند مداوم

عنصر تداوم در زمینه بازاریابی و فروش اهمیت محوری دارد. همه ما در طول دوران فعالیت در حوزه کسب و کار با کمپین‌های بازاریابی بسیار موفق و در عین حال کم‌دوام برای برند موردنظر مواجه شده‌ایم. دلیل این امر فقدان برنامه‌ای مستمر از سوی برندهاست. امروزه مشتریان از برندها انتظارات بسیار زیادی دارند. این نکته فقط معطوف به ارائه خدمات بهتر نیست، ما باید نسبت به حفظ ارتباطمان با مخاطب هدف، حتی در شرایط بحرانی، توجه داشته باشیم. در غیر این صورت فرصت چندان‌ای برای تاثیرگذاری بر روی آنها نخواهیم داشت.

بسیاری از برندها برای طراحی کمپین‌های بازاریابی فرآیند خاص خود را دارند. هدف اصلی من در این بخش نقد شیوه‌های مختلف برندها برای طراحی فرآیند بازاریابی نیست. در عوض یک فرآیند استاندارد و مطلوب را مورد بررسی قرار خواهیم داد. فرآیند مدنظر ما به شرح ذیل است:

- گام نخست تلاش برای ارتباط با مخاطب هدف و شناخت سلیقه‌اش است.
- ما در بخش بعدی باید به دنبال ایجاد ارتباطی عمیق‌تر با مخاطب هدف باشیم. در غیر این صورت کمپین‌مان چندان مورد توجه مخاطب هدف قرار نخواهد گرفت.
- تولید یک پیش‌نمایش از طرح کلی کمپین بازاریابی اهمیت بالایی دارد. امروزه بسیاری از برندها پیش از اجرای کمپین به این مرحله توجه دارند.
- محاسبه نتایج و اهداف مدنظر برنمدان برای جلب نظر مخاطب هدف ضروری است.
- در نهایت ما باید برای تعامل با شرکت‌های مدنظرمان و عقد قرارداد اقدام کنیم.

بدون تردید هیچ شرکتی دارای فرآیند فروش یکسان یا دیگر شرکت‌ها نیست. اگر این نکته در مورد کسب و کار یک برند یافت شود، دلیلی محکم برای تقلید کور آنها از دیگران خواهد بود. ما باید در زمینه طراحی هدف فروش و ساماندهی شیوه بازاریابی برای دستیابی به این هدف به نیازهای اساسی و امکانات در دسترس برنمدان نظر داشته باشیم. ایراد بسیاری از برندها تلاش برای بازاریابی بدون توجه به ابزارهای در دسترس است. نتیجه این امر ناتوانی برای فروش و همچنین ضررهای هنگفت در زمینه بازاریابی است. امروزه بازاریابی و فروش پیوند بسیار نزدیکی با هم دارند. نکته مهم در اینجا استفاده از مقدار مناسبی بودجه برند است. در غیر این صورت بخش قابل توجهی از بودجه در دسترس شما نابود خواهد شد.

۳. تغییر شیوه‌های فروش بی‌تاثیر

بسیاری از برندها در طول دوران فعالیت‌شان به یک یا دو شیوه فروش عادت می‌کنند. شاید در نگاه نخست عادت به شیوه‌های بازاریابی بسیار مطلوب باشد، اما نتیجه نهایی آن در بلندمدت ناتوانی برای جلب نظر مشتریان است. امروزه یکی از روندهای مهم در فرآیند فروش موفق چک کردن مداوم تاثیرگذاری تکنیک‌های فروش برنمدان است. متأسفانه بسیاری از کسب و کارها دارای مشکلات وسیعی در زمینه تعامل با مشتریان هستند.

خوشبختانه پژوهش‌های بسیار زیادی در مورد شیوه‌های فروش موفق و تکنیک‌های تازه این حوزه صورت گرفته است. اکنون ما در موقعیت استفاده از چنین یافته‌هایی برای بهبود شرایط بازاریابی برنمدان هستیم بنابراین باید نهایت تلاش‌مان برای بهره‌گیری از فرصت‌های پیش روی را داشته باشیم.

برخی از برندها در عمل تمایلی برای تغییر برنامه‌های فروش قدیمی‌شان ندارند. شاید در نگاه نخست یک برنامه فروش به خوبی در حال تاثیرگذاری باشد. این نکته از نقطه نظر تغییر مداوم عرصه کسب و کار محل تردید است. امروزه اغلب شیوه‌های بازاریابی و فروش در مدت زمانی اندک تغییر می‌کند بنابراین عدم تردید نسبت به توانایی‌های یک شیوه واحد بازاریابی بیشتر ناشی از فقدان تحلیل دقیق شرایط خواهد بود.

۴. تلاش برای انطباق با شرایط بی‌ثبات

بسیاری از برندها در طول ماه‌های اخیر شرایط بسیار بی‌ثباتی را تجربه کرده‌اند. این نکته در حوزه فروش به بهترین شکل ممکن مشاهده می‌شود. وقتی خبری از فروش مناسب نباشد، تلاش برای تأمین بودجه بخش‌های مختلف، مانند بازاریابی، سخت خواهد شد. ما اکنون راه چاره مشخصی پیش روی خودمان نداریم بنابراین باید برای مدت طولانی با شرایط کنونی کنار بیاییم. انطباق با شرایط تازه یکی از توانایی‌های مهم بازاربازها و مسئول‌های فروش در هر عرصه است. فقط در این صورت امکان تاثیرگذاری مناسب بر روی مخاطب هدف فراهم خواهد شد. ما شاید در این مسیر نیازمند استفاده از یافته‌های دیگر پژوهشگران نیز باشیم بنابراین باید همیشه درهای برنمدان برای دریافت کمک از نسوی دیگر کارشناس‌ها و شرکت‌ها را باز نگه داریم.

بی‌تردید ویروس کرونا دیگر از شرایط اوج‌اش فاصله گرفته است. این نکته مدیون رعایت نکات بهداشتی از سوی شهروندان در سراسر دنیااست. چنین اتفاق خوشایندی برای فعالیت کسب و کارها به شیوه سابق کافی نیست بنابراین آنها باید به دنبال انطباق با شرایط کنونی و تلاش برای فروش هرچه بیشتر در همین شرایط باشند. فقط در این صورت امکان بقا در بازار کسب و کار فراهم خواهد شد. متأسفانه نکته موردنظر چندان مورد تاکید کسب و کارهای مختلف نیست. با این حساب مشاهده وضعیت فعالیت کسب و کارهای مختلف با محدودیت در زمینه فروش جای تعجب نخواهد داشت.

منبع:entrepreneur.com

فرصت امروز

روزنامه‌مدیریتی –اقتصادی

| یکشنبه | ۱ تیر ۱۳۹۹ | شماره ۱۵۶۵ | صفحه ۱۶ |

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: هنر سرزمین سبز

دفتر مرکزی: میدان هفت تیر، خیابان بهار شیراز، میدان بهار شیراز، پلاک۱۴۹

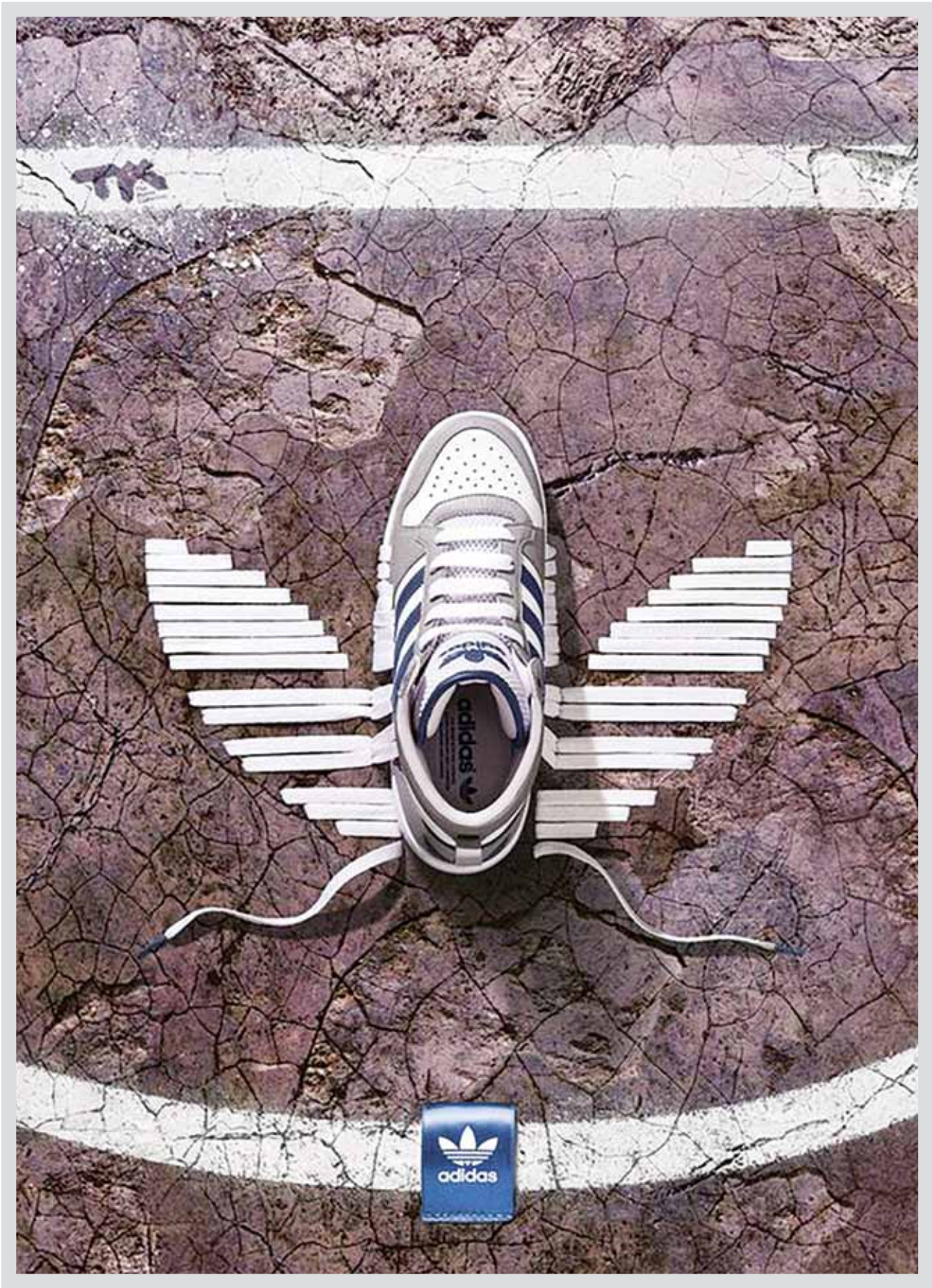
دفتر مرکزی: ۸۸۳۱۷۷۳۸

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۳۲۰۹۶۰

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

WWW.FORSATONLINE.COM

INFO@FORSATONLINE.COM



چگونه یک ارائه حرفه‌ای داشته باشیم

اگرچه وسوسه‌انگیز است که همه چیزهای جالبی را که می‌دانید و یا در هنگام تحقیق یافتید در ارائه خود شامل کنید، اما این نکات اگر مرتبط با موضوع تحقیق شما نباشند تنها پیام کلیدی شما را ضعیف‌تر می‌کنند. هر نکته‌ای که ارزشی بر پیام کلیدی اضافه نمی‌کند را حذف کنید. اغلب آنچه اضافه می‌شود اهمیت ندارد، بلکه مهم آنچه که حذف می‌شود است.

نکات را با تصاویر شرح دهید

ممکن است متناقض با نکات قبلی گفته شده به نظر برسد اما این‌گونه نیست. تصاویر می‌توانند توجه مخاطب را جلب کنند و آنها را بیدار کنند و شما در واقع به مخاطبین خود می‌گویید که دوباره به شما نگاه کنند، زیرا که شما قصد بیان یک نکته عالی را در ادامه دارید؛ علاوه بر این، افراد تا سه روز ۱۰۰درصد از آنچه را که در ارائه شنیده‌اند را به حافظه می‌سپرند، اما اگر این اطلاعات با یک تصویر همراه باشند، این رقم به ۶۵٪ می‌رسد.

همیشه خاص باشید

کلیشه‌ها به سختی قابل یادآوری هستند همیشه جزییات و امار جذاب را به ارائه خود اضافه کنید تا علاقه مخاطبان را برانگیزید. برای مثال، شما می‌توانستید به سادگی به مخاطبان خود بگویید که خرید یک خودرو تصمیم مهمی است، اما یک رویکرد بهتر این است که آن را از لحاظ تعداد و احساسات بازنویسی کنید: «برای خرید یک ماشین، باید وسیله نقلیه‌ای را انتخاب کنید که به شما کمک می‌کند تا خاطرات خود را حفظ کنید، زندگی شما را هموار می‌کند و سالانه شما و عزیزان‌تان را بیش از ۱۳،۰۰۰ مایل حمل می‌کند.» حقایق خاص و داستان‌های احساسی دل‌های مخاطبین شما را جذب می‌کنند و شما مطمئن هستید که یک تصور خوب را از خود بر جا می‌گذارید.

منبع: Lifehack/ucan

بیشتر روی اسلایدهای ارائه شده به جای صحبت شخص تمرکز می‌کنند، در حالی که اگر می‌خواهید یک تصور خوبی از خود به جا بگذارید باید خود را تمرکز قرار دهید. اسلایدهای ارائه فقط مکمل هستند. هرگز به آنها اجازه ندهید که چشم‌ها را به سمت خود خیره کنند. ببینید چگونه اسکات دینمور این کار را انجام داد.

چگونه مخاطبان خود را وادار به گوش دادن با دقت کنیم؟

برای مورد توجه قرار گرفتن در صحنه، شما نمی‌توانید همه آنچه را که می‌خواهید بگویید در اسلاید به‌طور مستقیم قرار دهید. شما باید به دقت برنامه‌ریزی کرده و هر بخشی را ویرایش کنید.

فقط در مورد یک نکته کلیدی در آن واحد صحبت کنید. طمع کار نباشید

هنگامی که شما فقط یک کلمه بر روی یک اسلاید قرار می‌دهید، افراد به شما برای توضیحات بیشتر نگاه خواهند کرد. هنگامی که چندین نکته را در یک اسلاید قرار می‌دهید، مخاطبان برای هضم اطلاعات نمایان شده در اسلاید به سختی تلاش می‌کنند. این به آنها کمک نمی‌کند بهتر درک کنند زیرا مغز انسان برای انجام چند کار طراحی نشده است. می‌خواهید که آنها نکته‌های بیشتری را بدانند، اما هرچه این نکته‌ها بیشتر باشد کمتر می‌توانند درک کنند.

اطمینان حاصل کنید که مردم بتوانند موضوعی که قصد ارائه آن را دارید در ظرف ۳ ثانیه بفهمند

بیشتر از آن به معنای این است که پیامی که قصد رساندن آن را دارید به اندازه کافی واضح نیست و مخاطبان دیگر به ارائه شما توجه نخواهند کرد و آنها آن چیزی را که می‌گویید کاملاً نادیده می‌گیرند حتی اگر ایده‌های شما بسیار عالی باشد. همیشه مقرون به صرفه باشید، چیزهایی را که به هدف شما مرتبط نیستند را حذف کنید

رویکرد معمول هنگام تهیه یک ارائه، قرار دادن نکته‌ها در اسلایدهای پاورپوینت است. اما بهترین سخنرانی‌ها صرفاً به دنبال اطلاع‌رسانی نیستند. آنها نشانه‌ای پایدار از خود به جا می‌گذارند.

سخنرانی مارتین لوتر کینگ در سال ۱۹۶۳، «من یک روپا دارم»، یک ملت را به بازنگری در فرضیه‌های خود در برابر نژاد و عدالت اجتماعی القا کرد. سخنرانی رونالد ریگان در برلین که در سال ۱۹۸۷ ارائه شد، سخنان عینی در مورد وقایع تاریخی نبود، بلکه یک درخواست پرشور بود، تلاش برای تشدید خراب شدن دیوار برلین. هر دوی این سخنرانی‌ها برای نمایش‌های پاورپوینت خود شناخته نمی‌شوند، بلکه برای پیام‌های قلبی‌شان به یادها می‌مانند.

ارائه را مانند یک نمایش درام در نظر بگیرید

بهترین ارائه‌ها مجموعه‌ای از حقایق یا امار نیستند. آنها داستان‌هایی هستند که با ظرافت دراماتیک ترکیب و اجرا می‌شوند. اولین سسوالی که باید از خودتان بپرسید این است – «هدف این ارائه چیست؟» تا زمانی که بتوانید یک پاسخ مطمئن دریافت کرده آماده‌سازی خود را شروع نکنید. شما چه احساسی را می‌خواهید در مخاطبین خود ایجاد کنید؟ چطور دقیقاً می‌خواهید بر آنها تأثیر بگذارید و چه اقداماتی را می‌خواهید آنها در نتیجه ارائه شما داشته باشند؟

یک سخنرانی بسیار بیشتر از نوشتن کلمات و حرکت از طریق مجموعه‌ای از نکات کلیدی نوشته شده بر روی یک کارت یا مجموعه‌ای از اسلاید است. چگونه حرکت خواهید کرد و چگونه صدای خود را برای تاکید بیشتر تغییر خواهید داد؟ به حرکات دست و حالت چهره‌ای که می‌توانید استفاده کنید و به حرکت خود بر روی صحنه فکر کنید.

یک سخنران بزرگ بازیگر اصلی است، نه پس‌زمینه
اکثر سخنرانی‌ها صرفاً آموزنده هستند. تماشاگران