

Wed.25 Oct 2023
۹ ربیع‌الثانی ۱۴۴۵ - سال هجری
شماره ۲۳۴۳
۸ صفحه - ۵۰۰۰ تومان
www.forsatnet.ir

نگاه

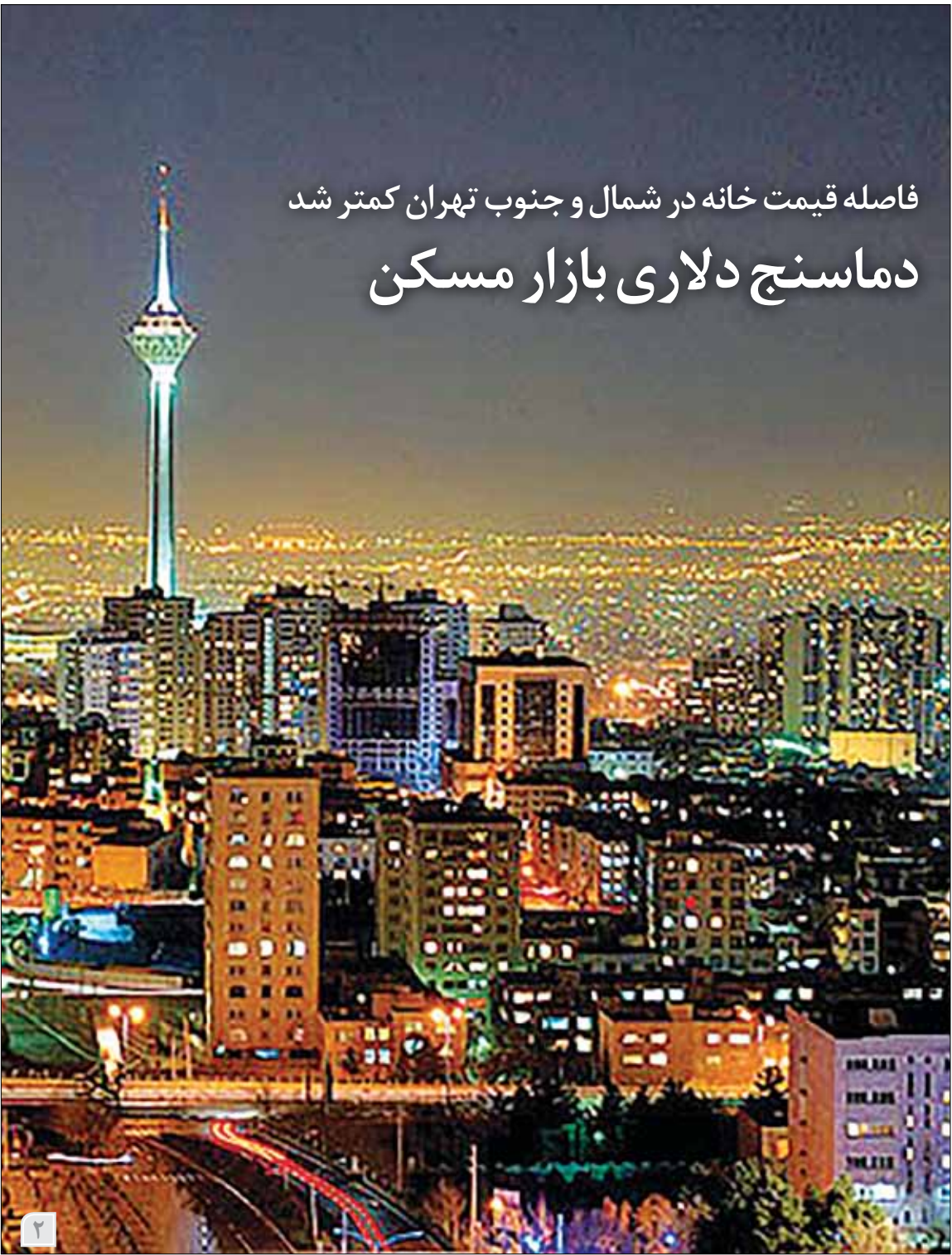
مرکز پژوهش‌ها درباره شرایط بحرانی آب هشدار داد
پاشنه آشیل آبی خودکفایی
خودکفایی در تولید محصولات کشاورزی از برنامه‌های بلندپروازانه دولت‌ها در این سال‌ها بوده است، اما نهاد پژوهشی مجلس می‌گوید که بستر تحقق آن مهیا نیست و خودکفایی با وضعیت فعلی امکان ندارد. مرکز پژوهش‌ها همچنین بحران آب در ایران را تنها ناشی از تغییرات اقلیمی نمی‌داند و نقش سوءمدیریت و فقدان برنامه‌ریزی در بخش آب و به‌طور کلی، سهم عوامل انسانی را پررنگ‌تر از عوامل طبیعی قلمداد می‌کند. به‌گفته این نهاد پژوهشی، بحران آب در ایران تنها ناشی از تغییرات اقلیمی نیست و سوءمدیریت و عدم وجود برنامه‌ریزی در بخش آب نیز در این بحران دخیل بوده‌اند. بررسی‌ها نشان می‌دهد که سهم عوامل انسانی از جمله توسعه مصارف آب‌بر، وضعیت اقتصادی و معیشت وابسته به آب، وضعیت صادرات – واردات، سطح زیر کشت، رشد جمعیت، امنیت غذایی، انگیزه اصلاح الگوی مصرف و بهره‌وری و… در ازدیاد مصارف بیشتر از سهم عوامل طبیعی ناشی از کاهش بارش‌ها در سال‌های اخیر در واقع، حلقه آخر از زنجیره فراینده مصرف آب در دشت‌ها و حوضه‌های کشور است. درهم‌تنیدگی عوامل و متغیرهای…

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

فاصله قیمت خانه در شمال و جنوب تهران کمتر شد

دماسنج دلاری بازار مسکن



سیاست‌های صنعتی و دیجیتال چگونه همسو می‌شوند؟

انقلاب صنعتی چهارم و تحول دیجیتال

موجب رشد سریع‌تر بهره‌وری نیروی کار شده و براساس یافته‌های شرکت مکینزی درآمدزایی از داده‌ها به‌طور فرآیندهای به‌مهمترین عامل رشد درآمد بدل شده است. در بخش ساخت و تولید، داده‌ها معمولاً از طریق حسگرهایی به دست می‌آیند که به‌طور فرآیندهای برای نظارت و تجزیه و تحلیل کارایی ماشین‌آلات، بهینه‌سازی عملکرد آنها و ارائه خدمات پس از فروش مورد استفاده قرار می‌گیرند. از این داده‌ها در برخی از موارد برای کار با تأمین‌کنندگان نیز استفاده می‌شود. در برخی موارد، آنها از طریق خدمات جدید مانند بهینه‌سازی کنترل تولید، تجاری می‌شوند. فعالیت‌های تولیدی به‌طور فرآیندهای به جریان داده‌هایی متکی می‌شوند که مراحل پراکنده تولید از نظر جغرافیایی را در سراسر زنجیره ارزش جهانی به هم متصل می‌کنند. در اقتصاد نوین جهانی موضوع کسب‌وکار داده‌محور به قدری جدی شده است که طی سال‌های اخیر پنج شرکت ارزشمند برتر جهان یعنی اپل، آلفابت، مایکروسافت، فیس‌بوک و آمازون داده‌محور بوده‌اند. ماهیت داده به قدری موجب تغییر در فضای بازار کسب‌وکار شده که در عمل، سیاست‌گذاری‌ها و راهکارهای ضدانحصار دوران گذشته را بی‌فایده کرده است.

در سال‌های اخیر پیشرفت سریع فناوری‌هایی نظیر اینترنت، رایانش ابری و اینترنت اشیا به رشد انفجاری داده‌ها در صنعت و علوم منجر شده است. در دوران انقلاب صنعتی چهارم، تحول دیجیتال در صنایع موجب راهبردی شدن عنصر «داده» در جامعه و شکل‌گیری مدل‌های نوپنهور از اقتصاد و کسب‌وکار شده است. تغییرات سریع تکنولوژی در دهه‌های اخیر و افزایش همه‌گیر استفاده از فناوری‌هایی نظیر اینترنت و دستگاه‌های دیجیتال بشر را با دریای وسیعی از داده‌های گوناگون مواجه کرده، در نتیجه کلان‌داده‌ها تحت‌تأثیر افزایش انفجاری داده‌های جهانی به وجود آمده است. داده‌های کلان به مجموعه‌ای از داده‌ها اطلاق می‌شود که اندازه آنها فراتر از حدی است که بتوان آنها را نرم‌افزارهای معمول و در یک زمان معقول اخذ، مدیریت و پردازش کرد. مفهوم اندازه در داده‌های کلان به‌طور مستمر در حال تغییر بوده و به مرور بزرگ‌تر می‌شود. در مقایسه با مجموعه داده‌های قدیمی، داده‌های کلان عموماً از توده‌های بدون ساختاری تشکیل می‌شوند که به‌زمان حقیقی (زمان پاسخ بی‌درنگ) بیشتری برای تحلیل نیاز دارند. یکی از چالش‌های داده در مورد انقلاب صنعتی چهارم مدیریت داده‌های حاصل از فناوری‌هاست.

فناوری‌های وابسته به کلان‌داده‌ها

یکی از چالش‌های مرتبط با انقلاب صنعتی چهارم، مدیریت داده است. همراه با این چالش داده‌های تولیدشده توسط صنعت نسل چهارم کاربرد دارد. طبق دیدگاه کمبسیون اروپا زنجیره ارزش داده به مثابه «مرکز اقتصاد دانش آینده، فراهم‌آورنده فرصت‌های توسعه دیجیتال برای بخش‌های سنتنی‌تر مانند حمل‌ونقل، خدمات مالی، تولید و خرده‌فروشی عمل می‌کند.» مراحل زنجیره ارزش داده شامل کاربرد داده، ذخیره داده، گزینش داده، تحلیل داده و جمع‌آوری می‌تواند مفید باشد.

در زنجیره ارزش داده، جریان اطلاعات به عنوان مجموعه‌ای متوالی از گام‌ها توصیف می‌شود که برای خلق ارزش و بیش‌های مفید از داده کاربرد دارد. طبق دیدگاه کمبسیون اروپا زنجیره ارزش داده به مثابه «مرکز اقتصاد دانش آینده، فراهم‌آورنده فرصت‌های توسعه دیجیتال برای بخش‌های سنتنی‌تر مانند حمل‌ونقل، خدمات مالی، تولید و خرده‌فروشی عمل می‌کند.» مراحل زنجیره ارزش داده شامل کاربرد داده، ذخیره داده، گزینش داده، تحلیل داده و جمع‌آوری

شاخص کل بورس تهران در مرز ۲ میلیون واحدی متوقف شد

دومین سقوط بزرگ پاییزی بورس

فرصت امروز: در دومین روز معاملاتی آبان ماه، دومین سقوط بزرگ شاخص کل بورس تهران در پاییز امسال ثبت شد. بازار سهام در این روز نیز همانند روز نخست آبان با افت مواجه شد و شاخص کل بورس با ایستادن روی عدد ۲ میلیون و ۱۷۹ واحد، کانال ۲ میلیون را حفظ کرد. شاخص کل که از حدود دو هفته قبل دچار نوسان شده است، در معاملات روز سه‌شنبه با ۲۱ هزار و ۷۲۴…

فرصت امروز: در دومین روز معاملاتی آبان ماه، دومین سقوط بزرگ شاخص کل بورس تهران در پاییز امسال ثبت شد. بازار سهام در این روز نیز همانند روز نخست آبان با افت مواجه شد و شاخص کل بورس با ایستادن روی عدد ۲ میلیون و ۱۷۹ واحد، کانال ۲ میلیون را حفظ کرد. شاخص کل که از حدود دو هفته قبل دچار نوسان شده است، در معاملات روز سه‌شنبه با ۲۱ هزار و ۷۲۴…

«فرصت امروز» پیامدهای حذف جریمه دیرکرد اقساط بانکی را بررسی می‌کند

چرخه معیوب سیاستگذاری بانکی

با وجود آنکه تسهیلات تکلیفی، ریسک اعتباری بانک‌ها را افزایش می‌دهد و در نهایت موجب ناترازی بانک‌ها می‌شود، اما همه ساله تکالیف متعددی در قالب قانون بودجه برای شبکه بانکی از سوی دولت و مجلس در نظر گرفته می‌شود. آنطور که رئیس کانون بانک‌ها خبر داده، امسال حجم تسهیلات تکلیفی برای شبکه بانکی حدود ۳۱۰ هزار میلیارد تومان تعیین شده که در زمینه‌های مختلفی – از وام ازدواج و فرزندآوری گرفته تا وام ودیعه مسکن و مشاغل خانگی – تا پایان سال پرداخت خواهد شد. تسهیلات تکلیفی اصولاً با مبانی بانکداری مغایرت دارد؛ چراکه قانونگذار در امور بانکی سیاستگذاری می‌کند و به جای بانک مرکزی و شبکه بانکی تصمیم می‌گیرد که سپرده‌های بانکی چگونه و بر چه اساسی به کدام اقشار پرداخت شود، به‌نظر می‌رسد ریسک پرداخت تسهیلات تکلیفی تماماً به عهده بانک‌هاست و معمولاً سیاست مدونی در این سال‌ها برای اطمینان‌بخشی به بازگشت اصل و سود تسهیلات پرداخت شده وجود نداشته است؛ چراکه در این‌گونه موارد، تأکید بیشتر دولتمردان و نمایندگان بر پرداخت تسهیلات از سوی بانک‌هاست و توجه چندانی به ضمانت‌بخشی بازگشت تسهیلات نمی‌شود.

جالب آنکه جریمه دیرکرد اقساط بانکی که نوعی مکانیزم قراردادی برای جلوگیری از پیمان‌شکنی تسهیلات‌گیرندگان است، قرار است به‌گفته وزیر اقتصاد به‌طور کلی از عملیات بانکی ایران حذف شود و الگوی جدیدی از اعتبارسنجی…

۲

طرح قانون بانک مرکزی به افزایش استقلال سیاستگذار پولی منجر می‌شود؟

قانون بانک مرکزی در ایستگاه پایانی

۳

مدیریت و کسب‌وکار
چگونه یک ارائه (Presentation) جذاب داشته باشیم؟
یک روز خوب را در نظر بگیرید که همه چیز در محل کار طبق میل شما پیش می‌رود. همکاران‌تان سر موقع در دفتر حاضر شده و پروژهای که ماه‌ها روی آن وقت گذاشته‌اید هم دیگر به آخرهای کار رسیده است. احتمالاً در چنین شرایطی مثل بازیگری سرمست از دریافت جوایز سینمایی یک جشن کوچک برپا خواهید کرد. حالا اگر وسط پایکوبی‌تان یکی به شما بگوید فردا باید پروژه را در قالب یک ارائه حرفه‌ای جلوی همه اعضای هیأت مدیره و سرمایه‌گذارها توضیح دهید، چه حسی پیدا می‌کنید؟ بی‌شک برای آنهایی که تا حالا تجربه ارائه تجاری (Business Presentation) نداشته‌اند، حضور در برابر تک آدم‌های مهم شرکت دست کمی از یک کابوس تمام عیار ندارد. اینطور وقت‌ها آدم طوری استرس می‌گیرد که حتی یک کلمه هم بدون تیق از دهانش خارج نمی‌شود. اصلاً بر فرض که شما با هزار و یک زحمت به ترس‌تان از سخنرانی در چنین شرایطی غلبه کردید، چطور می‌خواهید ارائه‌تان را…
۸

داده می‌شود. زنجیره ارزش داده‌ها در مورد هر نوع کسب‌وکاری قابل ترسیم است، اما فراهم‌آوردندگان فناوری حوزه‌های مختلف را متحول کرده و به شکل‌گیری انواع جدیدی از زنجیره ارزش داده‌ها در حوزه‌های مختلف کمک می‌کند.

اجزای مختلف بازیگران زنجیره ارزش داده شامل موارد ذیل است. تأمین‌کنندگان داده: شخصی یا سازمان (بنگاه‌های اقتصادی بزرگ و کوچک و متوسط) که از منابع عمومی و خصوصی، داده را خلق، گردآوری، تجمع و تبدیل می‌کنند؛ تأمین‌کنندگان فناوری: معمولاً سازمان‌هایی (بزرگ و کوچک و متوسط) که ابزارها، سکوها، خدمات و دانش شیوه مدیریت داده را فراهم می‌آورند؛ کاربران نهایی: فرد یا سازمان‌های مختلف از بخش‌های مختلف صنایع (بخش خصوصی و عمومی) که از خدمات و فناوری داده برای مزیت‌های خودشان بهره می‌گیرند؛ بازار داده: شخصی یا سازمانی که داده را از منتشرکنندگان مختلف گرفته و به کاربران نهایی یا مصرف‌کنندگان عرضه می‌کند؛ کارآفرینان و شرکت‌های نوپا: توسعه‌دهندگان خدمات، محصولات و فناوری‌های مبتنی بر داده خلاقانه؛ محققان و دانشگاهیان؛ کسانی که الگوریتم‌های جدید، فناوری‌ها و روش‌شناسی‌های مختلف مدل‌های کسب‌وکار و جنبه‌های اجتماعی موردنیاز پیشرفت داده را بررسی می‌کنند؛ مقررات‌گذاران: مقررات‌گذاران حریم خصوصی و جنبه‌های حقوقی؛ نهادهای استانداردسازی: نهادهایی که استانداردهای فناورانه ارتقای پذیرش جهانی فناوری داده را تدوین می‌کنند و سرمایه‌گذاران، صندوق‌های خطرپذیر و مراکز رشد؛ شخص یا نهادهایی که منابع و خدمات را جهت توسعه قابلیت‌های تجاری فراهم می‌آورد. براساس زنجیره ارزش داده‌ها، می‌توانیم مراحل متمایزی را بررسی کنیم که از طریق آن داده‌ها برای استفاده در فرآیندهای تصمیم‌گیری تولید، جمع‌آوری، ذخیره، تجزیه و تحلیل می‌شوند.

وضعیت کشورهای در حال توسعه

پذیرندگان دیرنگام فناوری در معرض از دست دادن رقابت هستند، اما با توجه به استراتژی‌های مناسب برای انتقال فناوری، ارتباطات و فناوری‌های اهرمی می‌توانند به سرعت ارتقا یابند. دولت‌ها می‌توانند از طریق استراتژی‌ها و سیاست‌های صنعتی به‌طور سیستماتیک از شرکت‌هایی که از فناوری‌های عقب‌مانده‌اند، حمایت کنند. تعاریف متعددی از واژه Catch-up ارائه شده است. در فرهنگ لغت کمبریج این واژه این‌گونه تعریف شده است: «دستیابی به سطح یا کیفیتی که افراد دیگر یا چیزهای دیگری آن سطح کیفیت را دارند.» در واژه‌نامه آکسفورد نیز این اصطلاح این‌گونه تعریف شده است: «موفقیت در گرفتن یک فردی که جلوتر از دیگران است یا انجام کاری که دیگری قبلاً انجام داده است.»

با توجه به مفهوم سیاست که عبارت است از مجموعه تصمیمات و اقدامات دولت در برخورد با یک موضوع خاص، سیاست همپا مجموعه‌ای از تصمیمات و اقدامات دولت است که در تلاش برای جبران عقب‌ماندگی و نیز پیشی‌گرفتن از رقبای در زمینه‌های خاص انجام می‌شود. سیاست‌های جدیدالورود می‌توانند آخرین فناوری‌ها را با هزینه کمتر از کشورهای پیشگام کسب کرده و از آن بهره‌برداری موثر کنند. تقلید فناورانه موضوع اصلی توسعه فناوری و همپایی با کشورهای پیشرو است، اما عوامل دیگری نظیر جذب، تطابق و توسعه فناوری، ثبات اقتصاد کلان، محیط سیاسی و اجتماعی، قوانین و مقررات، حقوق مالکیت و مسائلی از این دست در فرآیند توسعه فناورانه بسیار حائز اهمیت هستند. به‌طور کلی توسعه فناورانه بازیگران همپایی در کشورها در حال توسعه به‌طور گسترده‌ای به‌نرخ تقلید فناورانه (که از مواردی مانند توانمندی‌های فناورانه، سیاست‌ها و ترتیبات نهادی موجود متأثر است)، اکتساب و یادگیری از دانش و فناوری‌های خارجی وابسته است. شایان ذکر است که رشد و توسعه به‌خودی‌خود اتفاق نمی‌افتد و عواملی نظیر، ضمنی بودن ماهیت دانش فناورانه، پیچیدگی روزافزون محصولات

و نیاز به آموزش کافی و مناسب بر دشواری همپایی فناورانه افزوده است. این موارد به‌خصوص ماهیت ضمنی فناوری و یادگیری فناورانه بعضی از دولت‌ها را بر آن داشته است تا سیاست‌ها و مداخلاتی را برای انتقال بهینه فناوری طراحی کنند. در حالی که سیاست‌های حمایت از توسعه قابلیت‌های فناوری شرکت‌های عقب‌مانده از فناوری شناخته شده است، اما کمتر در مورد اینکه چگونه سیاست‌های صنعتی می‌توانند با استراتژی‌های اقتصاد دیجیتال همسو شوند، شناخته شده است.

رویکردهای سیاستگذاری دیجیتال

همسویی سیاست‌های دیجیتال و صنعتی را می‌توان در چهار بعد جهت‌گیری، اهداف، ابزارهای سیاست صنعتی و ابزارهای سیاست داده بررسی کرد. جهت‌گیری درونی و بیرونی شامل ایجاد تعادل بین جهت‌گیری داخلی (هدایت شرکت‌ها داخلی و جریان داده‌ها) و جهت‌گیری برون‌گرا (شکل‌دهی شرایط شرکت‌های خارجی در کشور و جریان داده‌های آنها) است. اهداف سیاست صنعتی شامل پتانسیل انتشار و انتقال فناوری‌های دیجیتال و ایجاد پیوندهای محکم از طریق تسهیل کننده‌های اقتصادی و جریان‌های باز است. ابزارهای سیاست صنعتی شامل ابزارهای سیاستی که رقابت را شکل می‌دهند، از جمله حمایت از صنعت داخلی، قوانین مشارکت خارجی و موانع تجاری مرتبط با اقتصاد دیجیتال است. ابزارهای سیاست داده شامل ابزارهای سیاست صنعتی شامل انباشت (جمع‌آوری و ذخیره) داده‌ها، الزامات محلی‌سازی داده‌ها، چارچوب‌های حفاظت از داده‌ها و قوانین شفافیت در داده‌ها و الگوریتم‌هاست.

سیاست‌ها در امتداد زنجیره ارزش داده‌ها: داده یک ابزار اساسی در سیاست‌های صنعتی شدن است و در نتیجه سیاست‌های لازم برای تحقق این امر در راستای زنجیره ارزش داده اهمیت دارد. دلایل اساسی برای توسعه سیاست‌های داده‌محور، نگرانی‌ها درخصوص امنیت سایبری، حفاظت از مصرف‌کننده و حریم خصوصی است. با این حال، سیاست‌های داده به‌طور فرآیندهای اهداف اقتصادی را نیز دربر می‌گیرند و از یک میحث ساده «انباشت داده‌ها» در مقابل «جریان آزاد داده‌ها» فراتر می‌روند تا طیف وسیع‌تری از ابزارهای خط‌مشی را در امتداد زنجیره‌های ارزش داده دربر گیرند. هر مرحله در زنجیره ارزش داده‌ها مستلزم هزینه‌ها، فعالیت‌ها و مهارت‌های متفاوتی است. با استناد به بحث قبلی در مورد جهت‌گیری سیاست‌ها، چند خط‌مشی در این راستا معرفی می‌شود: «ماهیت فناوری و مهارت‌ها، نوع توانایی‌های موردنیاز و امکان‌سنجی سیاستی را برای رسیدن به زنجیره ارزش داده تعیین می‌کند.» «سیاست‌ها و استراتژی‌های داخلی از شرکت‌های داخلی حمایت و آنها را تشویق می‌کند تا فرهنگ داده‌محور را برای اشتراک‌گذاری راحت‌تر داده‌ها و استفاده دوباره جاری سازند.» «سیاست‌های برون‌گرا شرایط را برای شرکت‌های خارجی و جریان داده‌ها شکل داده و قانون مدیریت داده و اطلاعات ملی، استانداردها و الزامات بخشی، انواع و استفاده از داده‌ها را در اقتصادهای عقب‌مانده از توسعه فناوری تعریف می‌کنند.» «سیاست‌های داده سمت تقاضا می‌توانند نقش مهمی در ایجاد تقاضای داخلی برای داده‌ها ایفا کنند. استراتژی‌های دولتی، تدارکات و سایر ابتکارات می‌توانند تقاضا را افزایش دهند.»

جناب آقای جعفرپور
با نهایت تأسف و تألم رحلت مادر گرامیتان را به جنابعالی و خانواده محترمتان تسلیت عرض نموده ، از درگاه خداوند متعال برای آن مرحومه رحمت الهی و برای شما و سایر بازماندگان بقای عمر و صبری جمیل از خواندندمان مسئلت دارم .
فخاوند- سرپرست روزنامه های فرصت امروز در استان خوزستان

نگاه

مرکز پژوهش‌ها درباره شرایط بحرانی آب هشدار داد

باشنه آشیل آبی خودکفایی

خود کفایی در تولید محصولات کشاورزی از برنامه‌های بلندپروازانه دولت‌ها در این سال‌ها بوده است، اما نهاد پژوهشی مجلس می‌گوید که بستر تحقق آن مهیا نیست و خودکفایی با وضعیت فعلی امکان ندارد. مرکز پژوهش‌ها همچنین بحران آب در ایران را تنها ناشی از تغییرات اقلیمی نمی‌داند و نقش سوءمدیریت و فقدان برنامه‌ریزی در بخش آب و به طور کلی، سهم عوامل انسانی را پررنگ‌تر از عوامل طبیعی قلمداد می‌کند. به گفته این نهاد پژوهشی، بحران آب در ایران تنها ناشی از تغییرات اقلیمی نیست و سوءمدیریت و عدم وجود برنامه‌ریزی در بخش آب نیز در این بحران دخیل بوده‌اند. بررسی‌ها نشان می‌دهد که سهم عوامل انسانی از جمله توسعه مصارف آب‌بر، وضعیت اقتصادی و معیشت وابسته به آب، وضعیت صادرات – واردات، سطح زیر کشت، رشد جمعیت، امنیت غذایی، انگیزه اصلاح الگوی مصرف و بهره‌وری … در ازدیاد مصارف بیشتر از سهم عوامل طبیعی ناشی از کاهش بارش‌ها در کمیابی‌های آبی بوده است. آثار کم‌آبی مشاهده شده در سال‌های اخیر در واقع، حلقهٔ آخر از زنجیره فزاینده مصرف آب در دشت‌ها و حوضه‌های کشور است. درهم‌تنیدگی عوامل و متغیرهای مختلف اقتصادی و اجتماعی موجب شده است تا هر یک از آنها به صورت مستقیم و در وضعیتی کاملا پویا (دینامیک) بر بحران آب و خشکسالی در ایران اثر گذار باشند.

مرکز پژوهش‌های مجلس در ادامه «سلسله گزارش‌های پویایی‌شناسی چالش‌های کشور» به «بحران آب» پرداخته و برمناسی جنبه‌های مختلف وضعیت آب از چهار سناریو رونمایی می‌کند. به گفته کارشناسان مرکز پژوهش‌ها، امنیت آبی منتج از امنیت غذایی کشور در سال‌های آینده با مخاطرات جدی‌تر روبرو می‌شود. عدم تناسب الگوی غذایی و تولیدی جمعیت فعلی با ظرفیت منابع آب سطحی و زیرزمینی کشور، منجر به اضافه برداشت شدید از منابع آب متعارف شده، به طوری که کسری مخازن زیرزمینی به میزان بیش از ۱۴۳ میلیارد مترمکعب در چهار دهه اخیر را رقم زده است. در این راستا، مدیریت کارآمد بحران آب نیازمند حکمرانی باکیفیت است؛ چراکه کیفیت حکمرانی نه‌ایت به تغییرات در تقاضای مصرف آب و توسعه بخش کشاورزی و همچنین ارتقای بهره‌وری به ویژه در بخش کشاورزی منجر می‌شود. همچنین بررسی ارتباط بین متغیرها نشان می‌دهد که کمبود آب موجب افزایش فشار اجتماعی شده و دولت‌ها را مجاب به پرداخت یارانه در حوزه آب می‌کند و این رویکرد انگیزه برای استفاده بهره‌ور و بهینه از آب را کاهش می‌دهد.

این گزارش به موضوع خودکفایی و امنیت غذایی اشاره می‌کند و می‌گوید: در دهه‌های اخیر، نیاز غذایی و صنعتی آب‌بر جمعیت از ظرفیت منابع آبی موجود برای تولید موردنیاز فراتر رفته است؛ یعنی اگر هدف خودکفایی، تولید محصولات غذایی موردنیاز جمعیت در کشور باشد، با الگوی فعلی (مصرف غذا و تولید محصولات کشاورزی)، منابع آب کافی برای پاسخگویی به آن وجود ندارد. این شرایط به صورت اضافه‌برداشت از منابع آب سطحی و زیرزمینی بروز پیدا کرده که به بحران آب دامن می‌زند. به همین سبب ضرورت دارد با اعمال مدیریت تقاضا، افزایش بهره‌وری، توجه به تجارت آب مجازی و اصلاح مأموریت‌های استانی مخصوصا کشاورزی و صنایع آب‌بر و اصلاح الگوهای زندگی، امنیت غذایی را به صورتی پایدار فراهم کرد. برای اصلاح مسیرهای نامصح گذشته که منشأ مشکلات امروز بخش آب هستند، باید به این نکته نیز توجه داشت که مشکلات آبی مناطق مختلف کشور تابع مقیاس آن منطقه بوده و نمی‌توان برای کل کشور، نسخه واحدی ارائه داد.

براساس این گزارش، یکی از مهمترین و در عین حال، بزرگ‌ترین بخش‌های مصرف‌کننده منابع آب، بخش کشاورزی است که تاکنون مصارف این بخش می‌تواند در اقلیم‌های خشک، از منابع سطحی یا زیرزمینی صورت گیرد. شاخص وابستگی منابع کشاورزی به منابع آب زیرزمینی، می‌تواند سهم این بخش در برداشت‌های صورت گرفته و پتانسیل آن برای برداشت مازاد از این منابع را مشخص کند. می‌توان گفت که با افزایش این شاخص، تهدیدپذیری کشاورزی و امنیت غذایی از نوسانات منابع آب زیرزمینی بیشتر می‌شود. کسری مخازن دشت‌های کشور و شور شدن آنها و مهاجرت مردم ساکن این نواحی و ایجاد توزیع جمعیتی نامتوازن، از مواردی است که ارتباط این شاخص را با امنیت آبی و امنیت اجتماعی نیز روشن می‌سازد. شاخص وابستگی کشاورزی به منابع آب زیرزمینی به طور معناداری در ایران بیشتر از سایر مناطق جهان است. به طور مثال، این شاخص در آسیا ۳۸٫۵ درصد، در خاورمیانه ۴۶٫۲ درصد، در آفریقا ۱۸٫۲ درصد، در آمریکا ۴۵٫۷ درصد و در اروپا ۲۹٫۵ درصد است؛ در حالی که این شاخص در ایران ۶۲٫۱ درصد شده است.

همچنین شاخص بهره‌وری آب نیز در ایران از متوسط جهانی بسیار کمتر است. علت اصلی این امر را می‌توان در برداشت و مصرف بالای آب در بخش کشاورزی و همچنین قیمت بسیار پایین یا مجانی بودن آب در این بخش جست‌وجو کرد. پایین بودن مقدار این شاخص در حقیقت، بیانگر این است که در شرایط بهره‌وری موجود، پتانسیل تحت‌الشعاع قرار گرفتن امنیت آبی و در نتیجه امنیت غذایی بالاست. با ایجاد خلل در شرایط امنیت آبی با توجه به زمانبر بودن افزایش بهره‌وری، آسیب‌های چشمگیری می‌تواند به امنیت غذایی وارد شود.

شاخص نسبت آب مصرفی به پتانسیل منابع آب در سال ۲۰۲۰ میلادی در ایران به طور چشمگیری از بقیه نقاط جهان بالاتر بوده است؛ شاخصی که حاکی از واردآمدن فشار بیش از حد به منابع آب است و نشان‌دهنده وضعیت بحرانی شدید برای ایران است. با توجه به مقدار این شاخص در ایران و فاصله کم آن تا وضعیت شکست باید عنوان کرد که از منظر این شاخص، در حال حاضر تصویر مناسبی از امنیت آبی در ایران برقرار نیست. این شاخص در آمریکای شمالی ۲۰٫۲ درصد، در اروپا ۸٫۴ درصد و در شرق و جنوب شرق آسیا ۳۰٫۴ درصد بوده، اما در ایران به بیش از ۷۵ درصد رسیده است. شرایط به گونه‌ای است که در مقیاس‌های مکانی کوچک‌تر از کل کشور (مثلا مقیاس حوضه‌های آبریز درجه دو یا استان‌ها)، در برخی موارد وضعیت شکست حاصل شده و تحت این شرایط، مصارف آب از منابع تجدیدپذیر مربوطه پیشی گرفته است. این امر بدان معناست که مصارف از منابع استاتیک زیرزمینی که طی سالیان متمادی ذخیره شده است، تائیم می‌شود که این موضوع به کسری مخزن می‌انجامد. نتیجه چنین روندی، اختلال در امنیت غذایی و در نتیجه ناپایداری محیط زیست، ناسانی اجتماعی و سیاسی خواهد بود. پیش‌بینی طبقه‌بندی وضعیت آبی براساس شاخص سرانه آب تجدیدپذیر نیز حاکی از شرایط بحرانی است. حوضه آبریز فلات مرکزی که مناطق بسیار وسیعی از کشور را تشکیل می‌دهد و حوضه آبریز قرقوم دارای بدترین وضعیت، یعنی کم‌آبی مطلق هستند. در مقیاس کشوری نیز وضعیت بحرانی بوده که به معنای امنیت آبی نامناسب است. ریشه این وضعیت را می‌توان ناشی از توسعه بدون توجه به ظرفیت منابع آب دانست. در حال حاضر نیز نداشتن برنامه و سند آمایش، امنیت غذایی را نیز در معرض خطر جدی قرار داده و می‌تواند به تنش‌های اجتماعی منجر شود.

«فرصت امروز» پیامدهای حذف جریمه دیرکرد اقساط بانکی را بررسی می‌کند

چرخه معیوب سیاستگذاری بانکی



جریمه مالیاتی روبه‌رو ساخته است. نکته اینجاست که الزام بانک‌ها به پرداخت انواع تسهیلات بانکی، مستلزم برخورداری آنها از منابع کافی است؛ وگرنه اگر تجهیز منابع کافی نباشند، بانک‌ها هم قادر به پرداخت تسهیلات تکلیفی موردنظر قانونگذار نخواهند بود، حتی اگر به جای جریمه ۲۰ درصدی، جریمه مالیاتی ۱۰۰ درصدی در انتظارشان باشد. موضوع دیگر، اثربخشی چنین جرائمی است و اینکه آیا جرائم مالیاتی بانک‌ها، اثربخشی و بازدارندگی لازم برای جلوگیری از تخلفات بانکی و پرداخت سریع‌تر تسهیلات تکلیفی را در پی دارد؟ هرچند گذشت زمان، پاسخ این پرسش را مشخص خواهد کرد. اما این امر، بانک‌ها را دچار وضعیت برزخی می‌کند؛ زیرا از یکسو باید پاسخگوی سپرده‌گذاران و سهامداران خود باشند که چرا عملیات بانکی به سودآوری منتهی نشده است و از سوی دیگر با هشدارهای مکرر نهادهای نظارتی مواجه شوند که چرا مطالبات معوق شبکه بانکی به طور فزاینده‌ای رو به افزایش گذاشته است؟

از صندوقداری تا بانکداری

اغلب اقتصاددانان، یکی از مهمترین ریشه‌های توروم را ناترازی نظام بانکی می‌دانند، اما به نظر می‌رسد بانک‌ها در این میان چندان تقصیرکار نیستند و بیشتر شاهد یک چرخه معیوب سیاستگذاری در شبکه بانکی کشور هستیم؛ از یکسو تورم مزمن بیش از ۴۰ درصدی در اقتصاد ایران باعث شده تا درخواست وام از بانک‌ها زیاد شود؛ زیرا بهرهای که مردم به بانک‌ها پرداخت می‌کنند بسیار پایین‌تر از نرخ تورم است و بدیهی است که در این شرایط به دست آوردن وام بانکی به یک امتیاز و رانت بانکی بدل می‌شود. در چنین شرایطی، متقاضیان تسهیلات تکلیفی نیز به شدت افزایش پیدا می‌کنند. از همین رو همه ساله در قالب قوانین بودجه، تکالیف متعددی به اسم تسهیلات تکلیفی بر دوش شبکه بانکی قرار می‌گیرد و بانک‌ها ناگزیرند که به این تکالیف عمل کنند. شوربخانه تجربه این سال‌ها نشان داده که تخصیص منابع به گیرندگان تسهیلات تکلیفی غالبا بدون در نظر گرفتن ضوابط اعتباری و اطمینان از بازگشت به تصویب رسید و در تبصره ۱۶ قانون بودجه ۱۴۰۲ نیز تکرار شده است. البته آنچه باعث شده تا قانونگذار برای الزام بانک‌ها به پرداخت تسهیلات مسکن به اهرم مالیاتی روی بیاورد، سهم پایین مسکن از وام‌های بانکی در سالیان اخیر است. براساس آخرین آمارهای بانک مرکزی، سهم مسکن و ساختمان از تسهیلات بانکی در پنج ماه نخست امسال به ۵٫۴ درصد کاهش یافته که نشان‌دهنده عمق خشکسالی تسهیلاتی در بخش مسکن است.

بانک‌ها در مواجهه با سیل درخواست وام و تسهیلات طبیعتا منابع محدودی دارند و توان جواب دادن به این حجم از تسهیلات تکلیفی را ندارند. بنابراین دست بانک‌ها برای اعطای وام خالی می‌شود و ناگزیر برای عمل به قانون و اجرای تسهیلات تکلیفی به بانک مرکزی مراجعه می‌کنند؛ چراکه در غیر این صورت با برخورد قانونی و جریمه مالیاتی مواجه خواهند شد. بدین ترتیب، با افزایش استقراض بانک‌ها از بانک مرکزی، پایه پولی افزایش پیدا می‌کند و افزایش پایه پولی نیز منجر به بزرگ شدن حجم نقدینگی می‌شود و در نهایت افزایش حجم نقدینگی، خود به عاملی برای گسترش تورم بدل می‌شود. به نظر می‌رسد با یک چرخه معیوب سیاستگذاری مواجهیم.

را جایگزین آن نمود؟ با فرض امکان‌پذیر بودن این موضوع و در صورت عدم وصول اقساط تسهیلات پرداخت شده، چاره بانک‌ها چیست و چگونه می‌توانند مطالبات معوق خود را – علی‌رغم افت ارزش پول ناشی از تورم – وصول کنند؟

به نظر می‌رسد جریمه تاخیر و دیرکرد اقساط بانکی، نوعی بازدارندگی برای عدم بازپرداخت تسهیلات ایجاد می‌کند و با کاهش ریسک تسهیلات‌دهی، بانک‌ها را از بازگشت اصل و سود تسهیلات پرداخت شده آسوده می‌سازد؛ کما اینکه پیش‌بینی جریمه مالی برای پیشگیری از پیمان شکنی طرف قرارداد، سنتی متداول در رفتارهای حقوقی جامعه محسوب می‌شود و در صنعت بانکی نیز این سنت حقوقی پذیرفته شده است. از سوی دیگر، در شرایطی که اقتصاد ایران تورم‌های بالایی را تجربه می‌کند، پایین بودن نرخ بهره که منجر به منفی‌شدن نرخ بهره واقعی می‌شود، نکول تسهیلات را برای وام‌گیرندگان به‌صرفه می‌کند و اینجاست که جریمه دیر کرد توجیه‌پذیر می‌نماید. البته از آن سوی مام نیز نایبستی افتاد و بدون شک گرفتن جریمه تاخیر از جریمه تاخیر به هیچ‌وجه منطقی نیست. به گفته کارشناسان، حذف جریمه دیرکرد اقساط بانکی، زمانی موثر و کارآمد خواهد بود که جایگزینی الگوی جدیدی از اعتبارسنجی (آنطور که وزیر اقتصاد تا پایان سال وعده داده است) ریسک تسهیلات‌دهی را پایین بیاورد و مانع پیمان‌شکنی بدهکاران بانکی شود؛ وگرنه حذف بدون برنامه جریمه تاخیر تنها موجب رشد بی‌سابقه حجم مطالبات معوق بانکی و کاهش قدرت وام‌دهی بانک‌ها می‌شود.

اثربخشی جریمه مالیاتی بانک‌ها؟

بانک‌ها چاره‌ای جز پرداخت تسهیلات تکلیفی ندارند؛ وگرنه با برخورد قانونی و جریمه مالیاتی مواجه می‌شوند. طبق ماده ۴ قانون جهش تولید مسکن، «بانک‌ها و موسسات اعتباری غیربانکی مکلفند حداقل ۲۰ درصد از تسهیلات پرداختی نظام بانکی در هر سال را نرخ سود مصوب شورای پول و اعتبار به بخش مسکن اختصاص دهند» و در صورت تخلف با جریمه مالیاتی ۲۰ درصدی روبرو خواهند شد. این قانون در سال ۱۴۰۰ به تصویب رسید و در تبصره ۱۶ قانون بودجه ۱۴۰۲ نیز تکرار شده است. البته آنچه باعث شده تا قانونگذار برای الزام بانک‌ها به پرداخت تسهیلات مسکن به اهرم مالیاتی روی بیاورد، سهم پایین مسکن از وام‌های بانکی در سالیان اخیر است. براساس آخرین آمارهای بانک مرکزی، سهم مسکن و ساختمان از تسهیلات بانکی در پنج ماه نخست امسال به ۵٫۴ درصد کاهش یافته که نشان‌دهنده عمق خشکسالی تسهیلاتی در بخش مسکن است.

نکته‌ای که در این میان وجود دارد، دیدگاه اشتباه سیاستگذار درباره سهم پایین مسکن از تسهیلات بانکی است. به گفته کارشناسان، سیاستگذار تصور می‌کند که علت محروم ماندن خریداران خانه و یا سازندگان مسکن از تسهیلات بانکی، کمبود تسهیلات مسکن و بی‌اعتبار ماندن این بخش از سوی شبکه بانکی است؛ در حالی که این مهم بیش از هر چیز به رشد عجیب قیمت خانه و آپارتمان در این سال‌ها و جاماندگی، قدرت پوششی وام برمی‌گردد. حال سیاستگذار در ادامه این نگرش اشتباه برای الزام بانک‌ها به پرداخت سهم ۲۰ درصدی مسکن، آنها را با تهدید

ایمان ولی‌بور

ایمیل: IvanKaramazof@yahoo.com

با وجود آنکه تسهیلات تکلیفی، ریسک اعتباری بانک‌ها را افزایش می‌دهد و در نهایت موجب ناترازی بانک‌ها می‌شود، اما همه ساله تکالیف متعددی در قالب قانون بودجه برای شبکه بانکی از سوی دولت و مجلس در نظر گرفته می‌شود. آنطور که رئیس کانون بانک‌ها خبر داده، امسال حجم تسهیلات تکلیفی برای شبکه بانکی حدود ۳۱۰ هزار میلیارد تومان تعیین شده که در زمینه‌های مختلفی – از وام ازدواج و فرزندآوری گرفته تا وام ودیعه مسکن و مشاغل خانگی – تا پایان سال پرداخت خواهد شد. تسهیلات تکلیفی اصولا با مبنای بانکداری مغایرت دارد؛ چراکه قانونگذار در امور بانکی سیاستگذاری می‌کند و به جای بانک مرکزی و شبکه بانکی تصمیم می‌گیرد که سپرده‌های بانکی چگونه و بر چه اساسی به کدام اقشار پرداخت شود. به نظر می‌رسد ریسک پرداخت تسهیلات تکلیفی تماما به عهده بانک‌هاست و معمولا سیاست مدونی در این سال‌ها برای اطمینان‌بخشی به بازگشت اصل و سود تسهیلات پرداخت شده وجود نداشته است؛ چراکه در این‌گونه موارد، تأکید بیشتر دولتمردان و نمایندگان بر پرداخت تسهیلات از سوی بانک‌هاست و توجه چندانی به ضمانت‌بخشی بازگشت تسهیلات نمی‌شود.

جالب آنکه جریمه دیرکرد اقساط بانکی که نوعی مکانیزم قراردادی برای جلوگیری از پیمان شکنی تسهیلات‌گیرندگان است، قرار است به گفته وزیر اقتصاد به طور کلی از عملیات بانکی ایران حذف شود و الگوی جدیدی از اعتبارسنجی جایگزین آن گردد. در این حالی است که حذف کامل جریمه تاخیر از عملیات بانکی به همین سادگی که گفته می‌شود نیست و مشکلات متعددی را برای نظام بانکی به همراه خواهد داشت؛ کما اینکه همین الان که جریمه تأخیر و دیرکرد در عملیات بانکی وجود دارد، مطالبات معوق زیادی بر دوش بانک‌ها سنگینی می‌کند و آنها را هرچه بیشتر به سوی ناترازی سوق می‌دهد. بنابراین حذف جریمه دیرکرد اقساط بانکی موجب افزایش بی‌سابقه مطالبات معوق بانک‌ها می‌شود و تا سیستم اعتبارسنجی به عنوان جایگزین جریمه دیرکرد در نظام بانکی جا بیفتد، حجم تسهیلات بیشتری به مطالبات معوق بدل می‌شود و نسبت مطالعات معوق به تسهیلات پرداختی صحتندان می‌شود.

تبعات حذف جریمه دیرکرد

در میانه‌های مهرماه بود که وزیر اقتصاد از حذف جریمه دیرکرد اقساط بانکی در آینده‌ای نزدیک خبر داد و گفت که «با استفاده از روش‌های جدید از جمله اعتبارسنجی، دیگر نیازی به استفاده از جریمه نخواهد بود و تا پایان امسال الگوی جدیدی از اعتبارسنجی در بانک‌های کشور اجرایی خواهد شد.» به گفته «حسان خاندوزی»، «تلاش کردیم در گام اول این اجازه را به تمام شبکه بانکی بدهیم و بلکه آنها را مکلف کنیم که بعد از پرداخت کامل دپ وام‌گیرندگان، مبلغ دیرکرد آنها را ببخشند. در گام دوم و اتفاقی که در ماه‌های آینده می‌افتد، این است که نظام اعتبارسنجی وام‌گیرندگان را جایگزین هرگونه جریمه دیرکرد کنیم.» سولالی که این میان مطرح می‌شود، این است که آیا می‌توان جریمه دیرکرد اقساط بانکی را به طور کلی از عملیات بانکداری ایران حذف کرد و نظام اعتبارسنجی

پس از ماه‌ها سکوت آماری، مرکز آمار ایران سرانجام از تحولات بازار مسکن شهر تهران در پایان فصل تابستان گزارش داد. در این گزارش، قیمت هر مترمربع آپارتمان مسکونی در مناطق بیست‌ودوگانه پایتخت از متری ۴۰ میلیون تومان تا متری ۱۶۰ میلیون تومان در شهرپروماه ۱۴۰۲ به ثبت رسیده و برآیند این اعداد و ارقام نشان می‌دهد که میانگین قیمت هر متر خانه در شهر تهران از مرز ۸۰ میلیون تومان عبور کرده است. حجم معاملات مسکن نیز به ۳ هزار و ۸ فقره در این ماه رسیده که نسبت به شهریور سال گذشته افت ۴۱ درصدی و نسبت به مرداد امسال، افت ۹ درصدی را نشان می‌دهد. از ۲۲ منطقه تهران، تعداد معاملات مسکن در ۱۷ منطقه کمتر شده و تنها در سه منطقه ۱۹۰۸ و ۲۰ شاهد بیشترین رشد معاملات مسکن بوده‌ایم.

با وجود آنکه مرکز آمار از افت تورم ماهانه در سه ماه متوالی فصل تابستان خبر داده، ولی تورم میانگین مسکن (تورم سالانه) همچنان در یکی از قله‌های کم‌سابقه خود قرار دارد. «مهدی رواتشادنی» با اشاره به گزارش مرکز آمار در مورد آخرین تحولات بازار مسکن می‌گوید: در سال ۱۳۹۶ میانگین قیمت منطقه یک به عنوان گران‌ترین محدوده تهران، پنج برابر میانگین قیمت ارزان‌ترین منطقه بود، اما آخرین گزارش مرکز آمار نشان می‌دهد که این رقم به سه برابر رسیده است. به نظر می‌رسد طرف تقاضا در سال‌های اخیر به سمت مناطق کم‌برخوردار رفته و همین عامل باعث کم شدن فاصله قیمت بین محدوده شمالی و جنوبی تهران شده است.

این کارشناس بازار مسکن به «پسانا» توضیح می‌دهد: بررسی ادوار بازار مسکن نشان می‌دهد که قیمت هر متر مربع واحد مسکونی در شهر تهران بین ۱۰۰۰ تا ۱۱۰۰ دلا بوده و در پیک‌هایی تا ۱۶۰۰ دلار هم رسیده است. در حال حاضر نیز اگر میانگین قیمت مسکن را با دلار آزاد محاسبه

فاصله قیمت خانه در شمال و جنوب تهران کمتر شد

دماسنج دلاری بازار مسکن

کنیم، به رقم حدود ۱۶۰۰ دلار می‌رسیم که سقف دوره‌های گذشته را نشان می‌دهد. در نتیجه با دلار باید خود را با مسکن تطبیق دهد یا قیمت مسکن از دلار کمتر شود. به دلیل ماهیت چسبندگی بازار مسکن معمولا قیمت‌ها کاهش محسوسی پیدا نمی‌کند اما می‌تواند به ثبات برسد. با توجه به تورم ذاتی اقتصاد کشور، ثبات قیمت اسمی مسکن به معنای کاهش قیمت واقعی آن خواهد بود. بازار مسکن معمولا رفتار متفاوتی با بازار بقیه کالاها دارد؛ زیرا قابل واردات نیست که بتوان از آن طریق قیمت‌ها را اصلاح کرد و به همین دلیل، ضوابط منطقه‌ای و محلی بر آن حاکم است. «روانشادنی» در تحلیل شرایط فعلی بازار مسکن با تأکید بر اینکه سیکل‌های طبیعی بازار به هم ریخته است؛ می‌افزاید: قیمت خانه طی شش سال گذشته به قدری بالا رفته که چند اتفاق را با خود همراه کرده است؛ اول اینکه از سال ۱۳۹۶ به بعد، سیکل‌های طبیعی بازار به هم ریخته است. بازار مسکن تا پیش از سال ۱۳۹۶ به مدت حدود ۲۰ سال این‌گونه بود که پس از یک دوره چهار تا پنج ساله رکود به یک تا یک سال و نیم افزایش قیمت می‌رسید، سپس در سیکل تطبیق با تورم قرار می‌گرفت و مجددا وارد رکود می‌شد که از تورم عقب می‌افتاد، اما از آرمه ۱۳۹۶ تا الان، به مدت شش سال متوالی شاهد افزایش قیمت مسکن بوده‌ایم و تنها پارامتری که کم و زیاد شده، تعداد معاملات است و در حال حاضر تعداد معاملات با حدود ۳ هزار فقره در تهران به کف رسیده است. او با بیان اینکه متقاضیان، توان خرید مسکن با قیمت‌های فعلی را ندارند، اضافه می‌کند: از طرف دیگر، فروشنندگان و سازندگان آپارتمان هم نمی‌توانند برای فروش قطعی تصمیم بگیرند. در نتیجه فضای ابهام‌آلودی بازارهای موازی بخصوص بازار ارز وارد نشود، دست‌کم تا پایان سال جاری وضعیت رکودی مسکن ادامه خواهد داشت.



سرکار خانم کلثوم آوازی قمصری

نظر به اینکه بخشی از پلاک ثبتی ۱۵۹۵ فرعی از ۲۵ اصلی واقع در محله پایین قمصر جنب امام زاده میرسلیمان(ع) در طرح تعریض خیابان امام حسن مجتبی (ع) قرار دارد و اجرای طرح در اولویت شهرداری می باشد؛ از شما دعوت می گردد ظرف ۱۵ روز از تاریخ ابلاغ این دعوتنامه با در دست داشتن مدارک مالکیت به واحد املاک شهرداری قمصر مراجعه نمائید.

مجتبی ولی پناه – شهردار قمصر



سرکار خانم حمیده سلامتی قمصری

نظر به اینکه بخشی از پلاک ثبتی ۱۵۹۶ فرعی از ۲۵ اصلی واقع در محله پایین قمصر جنب امام زاده میرسلیمان(ع) در طرح تعریض خیابان امام حسن مجتبی (ع) قرار دارد و اجرای طرح در اولویت شهرداری می باشد؛ از شما دعوت می گردد ظرف ۱۵ روز از تاریخ ابلاغ این دعوتنامه با در دست داشتن مدارک مالکیت به واحد املاک شهرداری قمصر مراجعه نمائید.

مجتبی ولی پناه – شهردار قمصر



سرکار خانم لیلاسادات شرافتی قمصری

نظر به اینکه بخشی از پلاک ثبتی ۶۶۹ فرعی از ۲۵ اصلی واقع در محله پایین قمصر جنب امام زاده میرسلیمان(ع) در طرح تعریض خیابان امام حسن مجتبی (ع) قرار دارد و اجرای طرح در اولویت شهرداری می باشد؛ از شما دعوت می گردد ظرف ۱۵ روز از تاریخ ابلاغ این دعوتنامه با در دست داشتن مدارک مالکیت به واحد املاک شهرداری قمصر مراجعه نمائید .

مجتبی ولی پناه – شهردار قمصر

طرح قانون بانک مرکزی به افزایش استقلال سیاستگذار پولی منجر می‌شود؟

قانون بانک مرکزی در ایستگاه پایانی



فرصت امروز: در واپسین روز مهرماه، رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس از نهایی‌شدن بررسی طرح «قانون بانک مرکزی» در مجمع تشخیص مصلحت نظام خبر داد و گفت که این قانون در روزهای آینده ابلاغ خواهد شد. با وجود حواشی مختلفی که طرح «قانون بانک مرکزی» از سر گذراند و با اعتراض کارشناسان و مدیران بانکی مواجه شد، سرانجام به نظر می‌رسد که پس از رفت و برگشت‌های مداوم میان مجلس، شورای نگهبان و مجمع تشخیص باید این طرح را نهایی و تمام شده دانست. آسیب به استقلال بانک مرکزی از مهمترین ایراداتی است که کارشناسان پولی و بانکی به این طرح دارند.

طرح «قانون بانک مرکزی»، بخشی از طرح مفصل «بانکداری جمهوری اسلامی» است که انتقاد بسیاری از مدیران و فعالان بانکی را به دنبال داشت و با ۱۵۴ ایراد شورای نگهبان و ۱۹ ایراد مجمع تشخیص مصلحت نظام روبه‌رو شد. همچنین جمعی از اقتصاددانان در میانه‌های سال گذشته در بیانیه‌ای نسبت به پیامدهای این طرح واکنش نشان دادند و آن را ناقص بسیاری از اصول بانکداری قلمداد کردند. به اعتقاد آنها، «طرح قانون بانک مرکزی به جای آنکه گامی در جهت حل معضلات نظام بانکی باشد، خود گردهای جدیدی در نظام پولی ایران ایجاد خواهد کرد.» این طرح به دنبال اصلاح قانون بانک مرکزی ایران (مصوب سال ۱۳۷۱) است که پس از بررسی‌های کارشناسی در اردیبهشت ماه ۱۴۰۱ نهایی شد و در خرداد سال گذشته به مجلس ارسال گشت. حالا آنطور که «محمدرضا پورابراهیمی»، رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس در روز یکشنبه هفته جاری اعلام کرد، این قانون طی ۱۰ روز گذشته در مجمع تشخیص مصلحت نظام نهایی شده است و طی روزهای آینده ابلاغ خواهد شد. همزمان با نهایی‌شدن طرح «قانون بانک مرکزی»، بازوی پژوهشی بانک مرکزی نیز در یک گزارش کارشناسی به بررسی جوانب مختلف آن پرداخته است.

ساختار سازمانی بانک مرکزی

پژوهشکده پولی و بانکی در گزارش «رئای اقتدار بانک مرکزی از مسیر تدوین قانون بانک مرکزی»، به آسیب‌شناسی ساختار بانک مرکزی و مولفه‌های اثرگذار در افزایش استقلال بانک مرکزی پرداخته و با بررسی تطبیقی قوانین بانک‌های مرکزی کشورها، پیشنهادهایی برای اصلاح قوانین در راستای افزایش اقتدار بانک مرکزی ارائه کرده است. در این گزارش، قوانین مناسب برای سیستم پولی و بانکی کشور و ویژگی‌های بانک مرکزی مطلوب از منظر ساختار بانکی مورد ارزیابی قرار گرفته است. طبق ارزیابی بازوی پژوهشی بانک مرکزی، ماموریت اول بانک مرکزی در وهله اول باید مهار تورم باشد و در صورت تداخل ماموریت‌های بانک مرکزی به بیش از پنج دهه از تصویب آن گذشته، به عنوان گام نخست بود. همچنین مهمترین اقدام در حوزه ساختار سازمانی بانک مرکزی از منظر این پژوهش تعیین یک هیأت‌مدیره مستقل از بخش دولتی یا حضور کمترین اعضای وابسته به دولت است. هم‌اکنون طبق قانون پولی و بانکی، اعضای شورای پولی و اعتبار نامدار وابسته به ارکان دولتی هستند و با داشتن اکثریت نسبی، هر یک از آنها نیز بخش‌ها و منافع متفاوتی را نسبت به یک سیاستگذار پولی متولی کنترل تورم و حفظ ثبات قیمت‌ها

رئیس کل بانک مرکزی از الگوی نظارتی جدید در شبکه بانکی از هفته آینده خبر داد

تغییر نام و اعضای شورای پول و اعتبار

به معنای استقلال ابزاری بانک مرکزی است و نه استقلال در اهداف؛ بانک‌های مرکزی همواره استقلال در سیاستگذاری دارند. لذا آنچه مقصود ما از استقلال بانک مرکزی است، استقلال ابزاری است. بانک مرکزی باید در سیاستگذاری پولی و ارزی دارای استقلال لازم باشد که بتواند سیاستگذاری کند و البته این نگاه در قانون بانک مرکزی حاکم است.

وی همچنین از تغییر نام «شورای پول و اعتبار» به «هیأت عالی» در قانون بانک مرکزی خبر داد و تأکید کرد: در این هیأت ابزاری سمت دولت فقط وزیر «امور اقتصادی و دارایی» و «رئیس سازمان برنام و بودجه» حضور دارند و سایر وزرا حذف شده‌اند. همچنین دادستان نیز به ترکیب هیأت عالی افزوده شد که به قوام مصوبات هیأت عالی می‌افزاید. رئیس هیأت عالی، رئیس کل بانک مرکزی است. علاوه بر اینس دو نفر اقتصاددان به پیشنهاد رئیس کل بانک مرکزی و با حکم رئیس‌جمهور، دو نفر متخصص حقوقی و بانکی به پیشنهاد رئیس کل بانک مرکزی و با حکم رئیس‌جمهور و دو نفر از معاونان بانک مرکزی شامل «معاون تنظیم‌گری و نظارت» و «معاون سیاستگذاری پولی» اعضای هیأت عالی خواهند بود. به گفته «فرزین»، انتصاب و عزل این اعضا با پیشنهاد رئیس کل بانک مرکزی و با حکم رئیس‌جمهور است. همچنین دو نماینده مجلس شورای اسلامی به عنوان ناظر و بدون حق رأی در هیأت عالی حضور دارند و هفت نفر از این ۱۰ عضو هیأت عالی به صورت تمام وقت در بانک مرکزی حضور خواهند داشت. این گونه تلاش شده است که استقلال نسبی بانک مرکزی افزایش یابد و تصمیمات در چارچوب مصالح پولی و با هدف حفظ ارزش پولی اتخاذ شود. لذا این قانون یک گام رو به جلو برای افزایش استقلال بانک مرکزی محسوب می‌شود.

به گزارش «ایسنا»، رئیس کل بانک مرکزی، افزایش توان نظارتی بانک مرکزی را از دیگر نقاط قوت قانون بانک مرکزی خواند و گفت: قانون کنونی در بسیاری از موضوعات نظارتی سکوت کرده است، اما قانون جدید بانک مرکزی از ماده ۱۹ تا ۲۴ بر روی قاعده گزیر (فیصله) متمرکز شده است و این امر، دست بانک مرکزی را برای فیصله دادن به بانک‌های ناتراز و متخلف باز می‌گذارد. همچنین یکی دیگر از مهمترین اتفاقات در قانون

اخبار

پذیرش چک‌های قدیمی فقط در بانک صادرکننده

بیش از ۹۰ درصد چک‌ها وصول شدند

بیش از ۹۰ درصد چک‌ها در مردامه ۱۴۰۲ وصول شدند. براساس آمار چک‌های مبادله‌ای در مردامه‌امسال، حدود ۸ میلیون فقره چک به ارزش حدود ۴۹۵۲ هزار میلیارد ریال مبادله شد که نسبت به ماه قبل از نظر تعداد ۲٫۸ درصد و از نظر مبلغ ۲٫۶ درصد افزایش نشان می‌دهد. در این ماه بالغ بر ۹۰٫۹ درصد از کل چک‌های مبادله‌شده در سامانه چکاوک وصول شده است. این نسبت از نظر مبلغی نیز معادل ۸۶٫۷ درصد است. بنابراین در مردامه‌امسال ۹۰٫۱ درصد از چک‌های مبادله شده در سامانه چکاوک برگشت خورده است؛ این در حالی است که در تیرماه امسال ۹۱٫۲ درصد از کل چک‌های مبادله شده در سامانه چکاوک برگشتی رکورد دو ساله را شکست.

براساس جدیدترین داده‌های بانک مرکزی، «تعداد» و «ارزش» چک‌های مبادله‌ای، وصولی و برگشتی در مردامه‌ام نسبت به ماه قبل افزایش یافته است. همچنین نرخ «مبلغ» برگشتی چک‌ها به بالاترین سطح خود از مردامه‌ماه ۱۴۰۰ به بعد رسیده است. گزارش بانک مرکزی از آمار چک‌های مبادله‌ای نشان می‌دهد هم «تعداد» و هم «مبلغ» چک‌های مبادله‌ای در مرداد ۱۴۰۲ نسبت به ماه گذشته افزایش یافته است. این رفتار در چک‌های وصول شده نیز قابل مشاهده است. براساس این آمار، «تعداد» و «مبلغ» چک‌های برگشت‌خورده نیز در مرداد امسال نسبت به تیرماه یا افزایش مواجه شده است. یکی از شاخص‌های مهم در بازار چک، نسبت «تعداد» و «مبلغ» چک‌های برگشت‌خورده به کل چک‌های مبادله شده است. شواهد آماری نشان می‌دهد که نرخ چک‌های برگشتی از حیث کاهش مقبولیت بانک مرکزی شده و این نهاد را در معرض انواع حمله‌ها قرار داده است. بر این اساس، پیشنهاد می‌شود به منظور ایجاد تحول اساسی در سیاستگذاری پولی و افزایش اقتدار مقامات پولی، بانک مرکزی تنها متولی مهار قیمت‌ها و کنترل تورم و در مرحله بعد ثبات بانکی باشد.

لزوم مصونیت مقامات پولی

تعهدات بانک مرکزی بسیار وسیع است. حتی در طرح فعلی مجلس نیز این تقصیه دیده می‌شود و درصورتی که بانک مرکزی متولی اهداف چندگانه و متضاد باشد، در عمل منغفل خواهد بود و توانایی اعمال سیاست‌های فعال براساس چشم‌انداز تورمی یا نوسانات ارزی نخواهد داشت. این ناتوانی در پاسخگویی همزمان به همه اهداف تحمیل شده سبب کاهش موفقیت و کاهش مقبولیت بانک مرکزی شده و این نهاد را در معرض انواع حمله‌ها قرار داده است. بر این اساس، پیشنهاد می‌شود به منظور ایجاد تحول اساسی در سیاستگذاری پولی و افزایش اقتدار مقامات پولی، بانک مرکزی تنها متولی مهار قیمت‌ها و کنترل تورم و در مرحله بعد ثبات بانکی باشد.

لزوم مصونیت مقامات پولی

در حوزه سازمانی بانک مرکزی نیز ضروری است ساختار سازمانی هیأت‌مدیره با ایجاد هیأتی متشکل از خبرگان پولی، بانکی و حقوقی مستقل از ارکان بخش دولتی و همچنین تعداد محدودی از مدیران تعیین‌شده از جانب دولت، رئیس بانک مرکزی، رئیس برنامه و بودجه و وزیر امور اقتصادی و دارایی (که در اقلیت باشند) برای سیاستگذاری پولی ایجاد شود. اختیارات، وظایف و عزل و نصب این اعضا باید به صورت شفاف تصریح شود و مدت فعالیت آنها نیز باید به نحوی باشد که پیگیری اهداف سیاستی موجب عزل آنها نشود. از نگاه پژوهشکده پولی و بانکی، مهمترین اقدام در مورد اختیارات مقامات پولی، مصونیت آنها در راستای انجام ماموریت‌ها، پیگیری اهداف و پیاده‌سازی نظام حکمرانی بانک مرکزی است. اصلاح قوانین نحوه عزل و نصب مقامات پولی و اختیارات اعطایی به آنها سبب می‌شود اولاً مقامات پولی از میان خبرگان پولی شهره انتخاب شوند؛ دوم، نگرانی از بابت عزل آنها در صورت مخالفت با نظرات مقامات دولتی (مانند هم‌راهی پولی و پولی‌سازی کسری بودجه) نداشته باشند و سوم، از اختیار کافی برای تحقق ماموریت‌های بانک مرکزی برخوردار باشند. درحالی‌که حداقل مدت ریاست مقامات پولی در قوانین کشورها سه سال است، تجربه اقتصاد ایران نشان می‌دهد مقامات در ادوار مختلف به راحتی عزل و نصب شده‌اند و فاقد اختیار کافی برای اعمال سیاست‌های پولی هستند. در شرایطی که انتخاب روسای بانک مرکزی صرفاً براساس تخصص و توان آنها برای مدیریت سیاست پولی و اداره بانک مرکزی نباشد و انتصاب آنها جنبه سیاسی داشته باشد، عزل روسای بانک مرکزی هزینه قابل توجهی برای مقامات دولتی نخواهد داشت. از منظر بازوی پژوهشی بانک مرکزی، هر چه سطح تفقرو اختیارات دولتی به منابع بانک مرکزی و پایه پولی کمتر باشد، مقامات پولی از اختیار کافی در استفاده از ابزارهای مختلف پولی برای سیاستگذاری برخوردار باشند و انتخاب رئیس کل بانک مرکزی براساس معیارهای حرفه‌ای باشد، وجود یک نظام شفاف حکمرانی و سازمانی پولی، هر چه شده‌اند تفقرو اختیارات بانک مرکزی به عزل بدون دلیل مقامات منجر نشود و تنها به سبب اتمام دوره مسئولیت یا ارتکاب جرم اثبات‌شده امکان‌پذیر باشد. این شفافیت سبب خواهد شد علاوه بر مسئولیت‌پذیری مقامات پولی، پاسخگویی آنها به نهاد مرجع هم و همچنین عموم مردم با استفاده از انتشارات ادواری یا سخنرانی‌های زمان‌بندی‌شده در راستای توضیح سیاست‌های اتخاذشده و ارائه چشم‌انداز آتی قانونمند شود.

افت سرعت پرداخت وام ازدواج و فرزندآوری تا پایان مهر

بررسی‌های آماری نشان می‌دهد شبکه بانکی در مهرماه امسال سرعت پرداخت این تسهیلات را کاهش داد. به گزارش اکوایران، پس از افزایش قابل توجه پرداخت تسهیلات ازدواج و فرزندآوری در تابستان امسال، شبکه بانکی کشور در اولین ماه از پاییز، سرعت پرداخت این تسهیلات را کاهش داده است. مدیر اداره اعتبارات بانک مرکزی اعلام کرده که طی هفت ماهه نخست امسال، شبکه بانکی کشور به ۴۷۸ هزار و ۲۵۸ نفر از متقاضیان، تسهیلات قرض‌الحسنه ازدواج به مبلغ ۹۷ همت پرداخت کرده که نسبت به مدت مشابه سال گذشته به میزان ۲۷ درصد رشد داشته است. همچنین طی دوره مورد اشاره ۴۲۲ هزار و ۶۰۰ فقره تسهیلات قرض‌الحسنه فرزند به مبلغ ۲۶ همت به متقاضیان پرداخت شده که این میزان، رشد ۴۳ درصدی نسبت به مدت مشابه سال قبل داشته است. براساس این گزارش از زمان ابلاغ دستور به بانک‌ها برای افزایش پرداخت تسهیلات ازدواج و فرزندآوری (۲۰ خرداد) به منظور برچیده شدن صف متقاضیان تا پایان شهریور، بانک‌های کشور میزان تسهیلات خود را به میزان قابل توجهی افزایش دادند و از صف متقاضیان در انتظار، حجم قابل توجهی کاسته شد، اما آمارهای جدید نشان می‌دهد با پایان شهریور سرعت رشد پرداخت تسهیلات ازدواج و فرزندآوری از سوی بانک‌ها کاهش یافته است. بررسی آمارها نشان می‌دهد پرداخت تسهیلات ازدواج در تابستان امسال به طور میانگین هر ماه حدود ۴۲ درصد افزایش یافته، این در حالی است که در مهر امسال میزان پرداخت تسهیلات تنها ۱۶ درصد رشد داشته است. از سوی دیگر در تابستان امسال، میزان پرداخت وام فرزندآوری نیز به طور میانگین هر ماه ۲۷ درصد رشد داشته، اما این رقم در مهر امسال به ۱۷ درصد رسیده است. به نظر می‌رسد تا پایان شهریور امسال، بانک‌های کشور سرعت افزایش پرداخت این نوع وام‌ها را کاهش داده‌اند.

شرکت سهامی آب منطقه ای هرمزگان درنظر دارد سرمایه گذاری درطرح لایروبی و ساماندهی رودخانه های شهرستان بندرخمیر در مقابل برداشت مصالح مزادتن و ماسه رودخانه کپورستان ۴۲ با رأورد هزینه ۱۷,۷۶۴۰,۰۰۰ ریال مزادتن و پایه مزایده اوجه مزاد بر اجزای طرح ساماندهی به مبلغ ۱,۶۷۲,۲۴۸ ریال از طریق مزایده عمومی به سرمایه گذار واجد صلاحیت پیمانکاری پایه درشته آب یا با راه فرودگاه و با بهره برداران شن و ماسه (با تکلیفاری پیمانکار دارای صلاحیت مذکور) و گذار نماید. مبلغ سیرده شرکت در مزایده ۲۵۲,۸۰۰ ریال از نوع ضمانتنامه بانکی یا ورزیر وجه، میثت تهیه اسناد از سامانه ستاد ایران (www.setad.ir) تاریخ خرید این آگهی و حداقل کار تا مورخ ۱۴۰۲/۰۸/۰۷ مهلت برگزاری پیشنهاد قیمت تا ساعت ۱۰ مورخ ۱۴۰۲/۰۸/۱۷ زمان برگزاری مزایده ساعت ۱۱ مورخ ۱۴۰۲/۰۸/۱۷ می‌باشد.در ضمن هزینه آگهی روزنامه به عهده برنده مزایده می‌باشد.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۲/۰۷/۳۰
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۲/۰۸/۰۳

روابط عمومی شرکت سهامی آب منطقه ای هرمزگان

^[1] به معنای استقلال ابزاری بانک مرکزی است و نه استقلال در اهداف؛ بانک‌های مرکزی همواره استقلال در سیاستگذاری دارند

^[2] بانک مرکزی باید در سیاستگذاری پولی و ارزی دارای استقلال لازم باشد که بتواند سیاستگذاری کند و البته این نگاه در قانون بانک مرکزی حاکم است

^[3] وی همچنین از تغییر نام «شورای پول و اعتبار» به «هیأت عالی» در قانون بانک مرکزی خبر داد و تأکید کرد: در این هیأت ابزاری سمت دولت فقط وزیر «امور اقتصادی و دارایی» و «رئیس سازمان برنامه و بودجه» حضور دارند و سایر وزرا حذف شده‌اند

^[4] همچنین مهمترین اقدام در حوزه ساختار سازمانی بانک مرکزی از منظر این پژوهش تعیین یک هیأت‌مدیره مستقل از بخش دولتی یا حضور کمترین اعضای وابسته به دولت است

^[5] اعضای شورای پولی و اعتبار نامدار وابسته به ارکان دولتی هستند و با داشتن اکثریت نسبی، هر یک از آنها نیز بخش‌ها و منافع متفاوتی را نسبت به یک سیاستگذار پولی متولی کنترل تورم و حفظ ثبات قیمت‌ها

خبرنامه

درآمد ملی ترکیه از هزار میلیارد دلار می‌گردد

ترکیه در مسیر ۱۰ اقتصاد برتر

وزیر بازرگانی ترکیه از خیز این کشور برای پیوستن به فهرست ۱۰ اقتصاد برتر جهان خبر داد و گفت درآمد ملی ترکیه در سال جاری از مرز هزار میلیارد دلار فراتر خواهد رفت و این کشور در مسیر پیوستن به ۱۰ اقتصاد برتر جهان در سال‌های آینده قرار دارد. «همر بولات»، وزیر بازرگانی ترکیه در سخنرانی خود در حضور بازرگانان در استانبول گفت که حرکت تجاری در سال جاری باعث می‌شود ترکیه با رشد تولید ناخالص داخلی بیش از ۴ درصد، سال را به پایان برساند. او با یادآوری چشم‌انداز دولت برای سال ۲۰۵۳ میلادی، بر عزم دولت برای تقویت رقابت‌پذیری و نوآوری و ایجاد تحولات ساختاری برای قرار دادن اقتصاد ترکیه در سه ماهه دوم بیش‌ازحد انتظار ۳٫۸ درصدی رشد کرد و با وجود رکودهای جهانی در پی آغاز همه‌گیری کرونا و حمله روسیه به اوکراین به این رشد ادامه داد. وزیر امور خارجه ترکیه هم در این هفته در رویداد جداگانه‌ای گفت: هدف دولت این است که ترکیه تا سال ۲۰۵۳ میلادی در بین ۱۰ اقتصاد برتر جهان و در بین پنج اقتصاد برتر از نظر برابری قدرت خرید قرار گیرد. همچنین دولت ترکیه به دنبال حمایت از برندسازی است و می‌خواهد حداقل پنج برند را در میان ۱۰۰ برند باارزش دنیا داشته باشند. به گفته وی، دولت ترکیه به دنبال آن است که سهم بیش از ۲ درصدی در اقتصاد جهانی در سال ۲۰۵۳ داشته باشد. گروه اقتصادی جدیدی که «جب طیب اردوغان»، رئیس‌جمهور ترکیه پس از انتخابات ماه مه معرفی کرد، روند مهار تورم را معکوس کرد و نرخ‌های بهره را برای غلبه بر تورم بالا، بازسازی ذخایر ارز خارجی و مهار کسری مزمن حساب جاری افزایش داد. از ماه ژوئن تاکنون بانک مرکزی ترکیه نرخ رقمی بهره خود را در مجموع ۲۱۵۰ واحد افزایش داده است تا تورم را مهار کند. این نرخ طی ۱۲ ماه منتهی به سپتامبر سال جاری ۶۱٫۵ درصد افزایش یافته است. به گفته وزیر-بازرگانی ترکیه، اولویت اصلی دولت، مبارزه با تورم بالا در کنار تلاش برای بازسازی مناطق زلزله‌زده است.

با تضعیف ارزش ین در برابر دلار و یورو

اقتصاد آلمان از ژاپن سبقت می‌گیرد

پیش‌بینی می‌شود به لطف کاهش ارزش ین در برابر دلار و پیورو اقتصاد آلمان در سال ۲۰۲۳ بتواند از اقتصاد ژاپن که در حال حاضر سومین اقتصاد بزرگ جهان به‌شمار می‌رود، سبقت بگیرد. آخرین پیش‌بینی‌های صندوق بین‌المللی پول نشان می‌دهد: تولید ناخالص داخلی اسمی آلمان در سال جاری ۴ هزار و ۲۳۰ میلیارد دلار خواهد بود، درحالی‌که این رقم برای ژاپن ۴ هزار و ۲۳۰ میلیارد دلار برآورد شده است. این پیش‌بینی‌ها در حالی صورت می‌گیرد که ارزش ین در برابر یورو به مرز ۱۶۰ نزدیک می‌شود و در فاصله‌قبل‌توجهی از پایین‌ترین سطح ۳۳ سال اخیر در برابر دلار باقی‌مانده است. یورو آخرین بار در اوت سال ۲۰۰۸ به ۱۶۰ ین رسید. ضعف ین عمدتاً ناشی از نقایط‌های اساسی در سیاست پولی است. فدرال رزرو و بانک مرکزی اروپا برای مقابله با تورم، نرخ بهره را از پایین‌ترین تعیین‌شده در دوران همه‌گیری افزایش داده‌اند، درحالی‌که بانک ژاپن در حالت محرک باقی مانده است زیرا به دنبال رشد قیمت‌ها پس از سال‌ها تورم منفی است. درحالی‌که انتظار می‌رود فدرال رزرو و بانک مرکزی اروپا در نشست‌های آتی خود نرخ‌ها را بدون تغییر نگیز دارند، انتظارات مبنی بر اینکه هزینه‌های استراض‌های برای زمان طولانی‌تری بالاتر بمانند، احتمالاً فشار را بر ین را حفظ می‌کند. بانک مرکزی ژاپن این هفته آینده در بյوحه گمانه‌زنی‌ها در مورد تغییر احتمالی سیاست کنترل بازده اوراق قرضه تشکیل جلسه خواهد داد، اما انتظار نمی‌رود تا سال آینده، به سیاست نرخ منفی بهره پایان بدهد. بااین‌همه، ارقام اقتصادی نشان از رشد پایدارتر و بلندمدت اقتصاد آلمان دارند، موضوعی که سیاست‌گذاران ژاپنی را در حین بررسی جزئیات آخرین بسته اقتصادی خود نگران خواهد کرد. یاسوتوشی نیشیمورا، وزیر اقتصاد ژاپن در روز سه‌شنبه در پاسخ به یادآوری رسانه‌های غربی، پیش‌بینی صندوق بین‌المللی پول گفت که با وجود کندی و عقب‌ماندگی پتانسیل رشد ژاپن دولت قصد دارد شکوهی که طی ۲۰ تا ۳۰ سال گذشته از دست‌رفته را به‌واسطه ارائه بسته جدید اقتصادی بازگرداند. فومی و کیشیدا نخست‌وزیر ژاپن هم روز دوشنبه گفت: بسته محرک اقتصادی شامل تمدید یارانه‌های انرژی است؛ اقدامی با هدف کمک به کاهش بحران هزینه‌های زندگی که قوی‌ترین تورم ژاپن طی چند دهه اخیر به آن نامن زده است. به گفته وی، در این بسته همچنین اقداماتی برای اطمینان از تلاوم حرکت افزایشی دستمزدها همراه با نوعی کاهش مالیات وجود دارد. ارقام صندوق بین‌المللی پول نشان می‌دهد که به‌روندانی مالی‌ها احتمالاً وضعیت بهتری نسبت به ژاپنی‌ها دارند. میانگین تولید ناخالص داخلی برای هر نفر در آلمان ۵۲ هزار و ۸۲۴ دلار و در ژاپن ۴ هزار و ۹۵۰ دلار برآورد شده است.

مالیات حداقلی ثروتمندان، ۲۵۰ میلیارد دلار درآمد ایجاد می‌کند

طبق برآورد گروه تحقیقاتی دیده‌بان مالیات اتحادیه اروپا، اگر با دریافت حداقل مالیات از میلیونرهای جهان نسبت به مهار بین‌المللی فرار مالیاتی اقدام شود، بالغ بر ۲۵۰ میلیارد دلار درآمد مالیاتی محقق خواهد شد. دیده‌بان مالیات اتحادیه اروپا اعلام کرد: دولت‌ها باید با تعیین حداقل مالیات برای میلیونرهای جهان، جبهه جدیدی برای مهار بین‌المللی فرار مالیاتی ایجاد کنند زیرا این حداقل مالیات مبلغی برابر ۲۵۰ میلیارد دلار است. طبق برآورد گروه تحقیقاتی دیده‌بان مالیات اتحادیه اروپا، در صورت اخذ، این مبلغ فقط معادل ۲٫۱ درصد از ثروت حدود ۱۳ هزار میلیارد دلاری است که در اختیار ۲ هزار و ۷۰۰ میلیارد دلار در سطح جهان قرار دارد. این گروه در گزارش فرار مالیاتی جهانی خود برای سال ۲۰۲۴ اعلام کرد که در حال حاضر مالیات شخصی مؤثر میلیونرها اغلب بسیار کمتر از آن چیزی است که مالیات‌دهندگان دیگری می‌پردازند زیرا آنها می‌توانند ثروت خود را در شرکت‌های کاذبی، شرکت‌هایی که فقط روی کاغذ وجود دارند، پنهان کنند تا از پرداخت مالیات فرار کنند؛ رویکردی که از نظر کارویل زوکمن، مدیر دیده‌بان مالیات اتحادیه اروپا خط تضعیف یادآوری رسانه‌های مالیاتی و تهدید مقبولیت اجتماعی مالیات را به دنبال خواهد داشت. براساس تخمین‌های این گروه، مالیات شخصی میلیونرها در آمریکا نزدیک به ۵٫۵ درصد و در فرانسه که نرخ مالیات بالایی دارد، نزدیک به صفر است. نرابری فرایند ثروت در برخی کشورهای منجر به آن شده است که تقاضا برای درخواست از ثروتمندترین کشورها برای متحمل شدن بار مالیاتی بیشتر رو به افزایش بگذارد، زیرا منابع مالی عمومی برای مقابله با پیری جمعیت، نیازهای مالی عظیم برای مدیریت وضعیت اقلیمی و بدهی‌های به‌جامانده از دوران همه‌گیری کرونا ناکافی هستند. بودجه سال ۲۰۲۴ جو یابین رئیس‌جمهور آمریکا شامل برنامه‌های بسیاری دربرافت حداقل مالیات ۲۵ درصدی از ۰۱۰۰۰ درصد ثروتمندترین افراد بود، اما این پیشنهاد از آن زمان به بعد با توجه به تهدیدهای مکرر تعطیلی دولت در واشنگتن به‌واسطه کسری بودجه و بدهی عمومی، به حاشیه کشانده شده است. اگرچه تلاش هماهنگ بین‌المللی برای اخذ مالیات بر ثروت از میلیاردرها می‌تواند سال‌ها زمان ببرد، اما دیده‌بان مالیات به نمونه‌ای از موفقیت دولت‌ها، در پایان دادن به رازداری بانکی و کاهش فرصت شرکت‌های چندملیتی برای انتقال سود به کشورهای با مالیات کم اشاره کرده است. در گزارش این گروه آمده است که راه‌اندازی سامانه به اشتراک‌گذاری خودکار اطلاعات حساب در سال ۲۰۱۸، میزان ثروت پنهان شده در پیشنهاد مالیاتی فراساحلی را به میزان سه برابر کاهش داده است. توافقنامه سال ۲۰۲۱ بین ۱۴۰ کشور، دامنه فعالیت شرکت‌های چندملیتی را که برای کاهش مالیات، سودهای خود را در کشورهای کم مالیات نقد می‌کنند، با تعیین کف جهانی ۱۵ درصدی برای مالیات شرکت‌ها از سال آینده، محدود خواهد کرد. به گفته این گروه، در غیاب فشار بین‌المللی گسترده برای دریافت حداقل مالیات از میلیاردرها، انتقالی از کشورهای مایل به انجام این کار می‌تواند به‌طور یک‌جانبه راه را برای تلاوم این مسیر هموار سازد. در این گزارش آمده است که اگرچه پایان یافتن رازداری بانکی و حداقل مالیات شرکت‌ها به رقیب چند دهه‌ای میان کشورهای بر سر نرخ‌های مالیاتی پایان داده است، اما همچنان فرصت‌های زیادی برای کاهش صورت‌حساب‌های مالیاتی باقی‌مانده است. برای مثال، ثروتمندان به جای حساب‌های خارج از کشور به‌طور فرآیندای ثروت خود را در بخش املاک و مستغلات انباشته می‌کنند، درحالی‌که شرکت‌ها هم می‌توانند از حفره‌های موجود در قانون حداقل مالیات شرکتی ۱۵ درصدی سواستفاده کنند.

فرصت امروز: در دومین روز معاملاتی آبان ماه، دومین سقوط بزرگ شاخص کل بورس تهران در پاییز امسال ثبت شد. بازار سهام در این روز نیز همانند روز نخست آبان با افت مواجه شد و شاخص کل بورس با ایستادن روی عدد ۲ میلیون و ۱۷۹ واحد، کانال ۲ میلیون را حفظ کرد. شاخص کل که از حدود دو هفته قبل دچار نوسان شده است، در معاملات روز سه‌شنبه به ۲۱ هزار و ۷۲۴ واحد کاهش در سطح ۲ میلیون و ۱۷۹ واحد ایستاد. شاخص کل در نخستین روز معاملاتی آبان ماه هم بیش از ۱۰ هزار واحد کاهش یافته بود. با این حال، بازار با وجود فشار فروش در دو روز گذشته از مرز ۲ میلیون واحد که در ماه‌های اخیر قرار گرفته، پایین‌تر نرفت و در مرز حمایت ۲ میلیونی ایستاد. نوسان شاخص کل در دو هفته گذشته در همین محدوده بوده است. همچنین شاخص کل هم‌وزن نیز، با ریزش ۹ هزار و ۷۷۱ واحدی در تراز ۶۷۶ هزار و ۱۳۳ واحدی جای گرفت. در آن سوی بازار نیز شاخص کل فرابورس با افت ۲۹۶ واحدی به رقم ۲۴ هزار و ۵۶۹ واحد و شاخص هم وزن فرابورس با نزول ۲ هزار و ۳۳۲ واحدی به سطح ۱۱۹ هزار و ۸۲۳ واحد رسید.

روند خروج پول حقیقی به ششمین روز متوالی رسید و در معاملات روز گذشته ۴۶۴ میلیارد تومان پول حقیقی از بازار سهام خارج شد که نسبت به روز دوشنبه، رشد ۳۲ درصدی را نشان می‌دهد. برخی از ناظران بورسی معتقدند ریسک‌های سیستماتیک بازار برای معامله‌گران اهمیت بیشتری دارد و برخی نیز معتقدند بازار به گزارش‌های منفی وزن بیشتری می‌دهد، گویی که نیمه خالی لیوان بیشتر دیده می‌شود.

براساس این گزارش، در جریان معاملات روز سه‌شنبه دوم آبان ماه، شاخص کل بورس تهران ۲۱ هزار و ۷۷۷ واحد نسبت به روز کاری گذشته پایین‌تر ایستاد و در سطح ۲ میلیون و ۱۷۶ واحد درسد. این دومین سقوط بزرگ بورس تهران در پاییز ۱۴۰۲ است. شاخص کل هم‌وزن نیز با ریزش

بورس

شاخص کل بورس تهران در مرز ۲ میلیون واحدی متوقف شد

دومین سقوط بزرگ پاییزی بورس



وبملت بیشترین ارزش معاملات بازار سهام را به خود اختصاص داد که ارزش معاملات آن ۸۸ میلیارد تومان بود. پس از وبملت، خودرو بیشترین ارزش معاملات را داشت و شنبدر رتبه سوم بیشترین ارزش معاملات را به خود اختصاص داد و پس از آن، دو نماد گخستر و ششاهد در رتبه‌های بعدی بیشترین ارزش معاملات قرار گرفتند. در جدول حجم معاملات نیز سهام خودرو با تعداد ۳۵۹ میلیون و ۱۸۷ هزار و ۵۸۲ سهم در صدر قرار گرفته است. وبملت در رتبه دوم بیشترین حجم معاملات بازار قرار گرفت و رتبه سوم به گخستر تعلق داشت. دو نماد کرازی و کرمان نیز در رتبه‌های بعدی بیشترین حجم معاملات بازار قرار داشتند.

در معاملات روز سه‌شنبه، ۲۸ نماد صف خرید داشتند و ۱۲۸ نماد با صف فروش مواجه بودند. مجموع ارزش صف‌های خرید با افت ۷۴ درصدی نسبت به روز کاری قبل به ۵۰ میلیارد تومان کاهش یافت و مجموع ارزش صف‌های فروش نیز با افزایش ۶۸ درصدی به ۵۸۵ میلیارد تومان رسید. در روز معاملاتی آبان ماه، ریزش بازار و افزایش خروج سرمایه در شرایط رخ داده است که اغلب گزارش‌های مالی شش ماه شرکت‌ها مثبت بوده و ناظران در انتظار رشد بازار بوده‌اند. در این میان، برخی از ناظران بورسی معتقدند که ریسک‌های سیستماتیک بازار برای معامله‌گران اهمیت بیشتری دارد و برخی نیز معتقدند بازار به گزارش‌های منفی وزن بیشتری می‌دهد، گویی که نیمه خالی لیوان بیشتر دیده می‌شود. از سوی دیگر شایعه‌ای دست به دست شده مبنی بر اینکه قیمت‌گذاری خودرو در انحصار شورای رقابت باقی می‌ماند. خبری که در روند منفی بازار دوشنبه مؤثر بوده است، اما همانطور که در گزارش‌های پیشین نیز گفته شد گزارش‌های شرکت‌ها در دقیقه ۹۰ منتشر شدند و با توجه به حجم بالای این گزارش‌های اثر واقعی عملکرد شرکت‌ها به تدریج در بازار دیده می‌شود.

فرصت امروز: در دومین روز معاملاتی آبان ماه، دومین سقوط بزرگ شاخص کل بورس تهران در پاییز امسال ثبت شد. بازار سهام در این روز نیز همانند روز نخست آبان با افت مواجه شد و شاخص کل بورس با ایستادن روی عدد ۲ میلیون و ۱۷۹ واحد، کانال ۲ میلیون را حفظ کرد. شاخص کل که از حدود دو هفته قبل دچار نوسان شده است، در معاملات روز سه‌شنبه به ۲۱ هزار و ۷۲۴ واحد کاهش در سطح ۲ میلیون و ۱۷۹ واحد ایستاد. شاخص کل در نخستین روز معاملاتی آبان ماه هم بیش از ۱۰ هزار واحد کاهش یافته بود. با این حال، بازار با وجود فشار فروش در دو روز گذشته از مرز ۲ میلیون واحد که در ماه‌های اخیر قرار گرفته، پایین‌تر نرفت و در مرز حمایت ۲ میلیونی ایستاد. نوسان شاخص کل در دو هفته گذشته در همین محدوده بوده است. همچنین شاخص کل هم‌وزن نیز، با ریزش ۹ هزار و ۷۷۱ واحدی در تراز ۶۷۶ هزار و ۱۳۳ واحدی جای گرفت. در آن سوی بازار نیز شاخص کل فرابورس با افت ۲۹۶ واحدی به رقم ۲۴ هزار و ۵۶۹ واحد و شاخص هم وزن فرابورس با نزول ۲ هزار و ۳۳۲ واحدی به سطح ۱۱۹ هزار و ۸۲۳ واحد رسید.

وزیر اقتصاد از مصوبه غیرقانونی بودن انتخابات اتاق ایران خبر داد

ترمز رشد قیمت مسکن کشیده شد

شهریورماه امسال به ۸۳٫۹ درصد رسیده که نسبت به مرداد ۱٫۹ واحد درصد رشد داشته است.

خاندوزی با بیان اینکه درخواست ما از مجلس این است که نهایی‌شدن قانون مالیات بر سوداگری را در اولویت قرار دهند، تصریح کرد: همواره بخشی از پشیران‌های افزایش قیمت در بخش دارایی‌ها به ویژه در حوزه مسکن، سوداگری‌های بازار مسکن بوده است. با توجه به تدابیر ماه‌های اخیر مبنی بر اینکه از ابزارهای تنظیمی برای تنظیم سوداگری‌ها و کاهش و تعدیل سفته‌بازی در بازار مسکن استفاده کنیم، وضعیت بهتر شده است. برخی بنگاه‌های معاملات ملکی که در افزایش قیمت نقش داشته‌اند، تعطیل شدند و در عین حال همراهی دولت و مجلس برای تصویب قانون مالیات بر عایدی سرمایه منجر به کم رونق شدن سفته‌بازی‌ها در بازار مسکن شده است. دولت به این دلیل بسیار مایل است که مجلس شورای اسلامی بلافاصله بعد از تعیین تکلیف لایحه برنامه هفتم، مصوبات مالیات بر سوداگری و ذلالی را بررسی و تصویب کند تا بتوانیم به این بیماری طولانی و مزمن غلبه کنیم.

وزیر اقتصاد همچنین در پاسخ به پرسشی درباره آخرین وضعیت انتخابات اتاق بازرگانی و تکذیب ابطال آن از سوی برخی رسانه‌ها، تصریح کرد: موضوع تعامل دولت با بخش خصوصی این است که هم اعتقاد شخص رئیس‌جمهور و هم ستاد اقتصادی دولت بر این است که بدون کمک و نقش آفرینی جدی و مؤثر اتاق بازرگانی، اصناف و دیگر کانون‌های بخش خصوصی رشد اقتصادی و پیشرفت کشور رخ نخواهد داد، اما در موضوع انتخابات اتاق بازرگانی باید گفت نفع همه ما و اقتصاد کشور التزام به قانون است. تاکید بر وجه غیرقانونی بودن انتخابات اتاق بازرگانی از یک خرده‌امد یعنی ۱۰ روز قبل از انتخابات اتاق بازرگانی از سوی هیأت نظارت مطرح شده بود که صلاحیت ایشان (حسین سلاحوزی) مورد تایید نیست. دیروز هم مصوب این امر نگاشته شده و امضای بنده و رئیس سازمان استاندارد را گرفته است، اما زمان می‌برد که همگی افراد امضا کنند، به محض نهایی شدن و اخذ تمامی امضاها این موضوع به صورت رسمی اعلام می‌شود. سخنگوی اقتصادی دولت با تاکید بر اینکه سازمان مالیاتی باید زیرساخت اجرای مالیات بر سوداگری را فراهم کند، گفت: مهمترین علت شکل‌گیری سوداگری در بازار دارایی‌ها از جمله مسکن، فقدان نقش تنظیم‌گری دولت از طریق مالیات‌های تنظیمی است.

وی با بیان اینکه در دو سال گذشته بیشتر از پنج سال قبل از آن جذب سرمایه‌گذاری خارجی داشتیم، یادآور شد: از نقاط تمرکز دولت، دیپلماسی اقتصادی با تاکید بر کشورهای همسایه و افزایش تعاملات تجاری و سرمایه‌گذاری است تا از این مسیر، فشار بر کشور به نحوی کاهش یابد که اثر تحریم‌ها بر اقتصاد کم‌رنگ شود. کم‌رنگ شدن اثر تحریم به معنای افزایش قدرت چانه‌زنی مذاکره‌کنندگان ما و بالا بردن جایگاه کشور در مذاکره با کشورهای غربی در موضوعاتی مانند برجام است. وزیر اقتصاد با بیان اینکه دولت قبل همه امور کشور و تمامی فرصت‌های اقتصادی بین‌المللی را معطل مذاکرات برجام کرده بود، اظهار کرد: این امر ابتکار عمل را در دست طرف غربی قرار داده بود؛ چراکه ایران جز برجام فرصت دیگری را پیگیری نمی‌کرد. طی دو سال اخیر دولت سیزدهم در تلاش برای گشودن فضای اقتصادی کشور، به عرصه مرادوات بین‌المللی است؛ چراکه باور دارد اقتصاد بسته نمی‌تواند کارایی لازم در بلندمدت داشته باشد.

خاندوزی با اشاره به نیاز کشور به دیپلماسی اقتصادی کارآمد و حرکت دولت در این مسیر، یادآور شد: از ابتدای دولت تا ۳۰ هم‌راه امسال تعداد ۴۸۸ طرح «مصوب معتبر» سرمایه‌گذاری خارجی به

ارزش ۸ میلیارد و ۸۸۴ میلیارد دلار داشته‌ایم. سخنگوی اقتصادی دولت درباره ساماندهی دستفروشان و طرح قانونی‌شدن دستفروشی، اظهار کرد: ساماندهی مشاغل جزو اهداف وزارتخانه‌های درگیر کسب و کارهای خرد است. البته در موضوع دستفروشی نیز نقش ویژه‌ای به عهده شهرداری‌هاست. هیأت مقررات‌زدایی و تسهیل مجوزهای کسب و کار به این زمینه وارد شده و پیش جلسات با حضور برخی دستگاه‌ها از شهرداری تا وزارت صمت برگزار شده است. امیدواریم اگر نیازمند مصوبه هیأت مقررات‌زدایی است این مصوبه زودتر تایید شود. وعده داده بودیم از آبان در صورت تعلق دستگانه‌های اجرایی در صدور مجوزهای صورت خودکار اقدام خواهیم کرد. اکنون برای چهار دسته مجوزهای کانون آگهی و تبلیغاتی، تولید انفرادی صنایع دستی، پروانه‌های اشتغال مشاور نظام مهندسی کشاورزی و پروانه انتشار خدمات کشاورزی، اگر دستگاه‌ها تملک کنند، درگاه ملی مجوزها صدور مجوز را در دستور کار قرار می‌دهد. باید مجوزهای درخواستی مردم را بدون اینکه پشت درها نگیان‌شان، صادر کرد.

سخنگوی اقتصادی دولت در پاسخ به پرسشی درباره اظهارات مدیرعامل صندوق توسعه ملی مبنی بر اخذ ۱۰۰ میلیارد دلار از منابع صندوق توسعه ملی و انجام شدن بازپرداخت آنها، گفت: فارغ از عددی که اشاره شد که از طرف مراجع رسمی مورد بحث است و هیأت عالی نظارت بر صندوق توسعه ملی نیز تاکنون تاییدی مبنی بر این عدد نداده است، در زمینه نحوه بازپرداخت بدهی‌های دولت‌های گذشته تاکنون به صندوق سه محور در دستور کار دولت قرار دارد. یک محور ماده سه برنامه هفتم توسعه است که وزارت نفت برای اکتشاف، توسعه، استخراج، تولید و فروش و صادرات نفت و گاز با اولویت میدان‌های مشترک با صندوق توسعه ملی وارد قرارداد و بخشی از بدهی‌های صندوق از این مسیر تسویه می‌شود. همچنین در ۱۴ دوره در برنامه هفتم توسعه پیشنهاد شده و دوری این پیشنهاد است که کمیسیون تلفیق و صحن مجلس تعیین تکلیف نشده‌اند و منتظر تایید نهایی هستیم.

خاندوزی همچنین یادآور شد: در ماده ۴۲ طرح قانون تامین مالی و زیرساخت برای پرداخت بدهی‌ها یک فرصت قانونی جدید در اختیار داده شد که بعد از تایید شورای نگهبان، امیدواریم این سه مسیر کمک کند تا همزمان با اینکه دولت‌های گذشته و فعلی در موارد اضطرار از صندوق استفاده کنند در مورد بازپرداخت نیز اقدام جدی انجام شود.

وزیر اقتصاد درباره وضعیت ساخت مسکن ۲۵ متری نیز گفت: دولت هرگز برنامه‌ای برای ساخت مسکن ۲۵ متری نداشته است و وزارت مسکن با ساخت مسکن کوچک‌مقیاس موافق نیست. پروژه‌های ساخت مسکن هیچ‌گاه وارد بخش کوچک‌مقیاس نشده، چراکه تناسبی با ابعاد اجتماعی و روانشناختی خانواده ایرانی ندارد. این اقدام نه مطابق با صلاح اجتماعی است و نه در دستور کار دولت قرار دارد؛ اگر سازندگان بخش خصوصی طرح‌هایی دارند، باید پاسخگو باشند.

خاندوزی درباره آخرین وضعیت اعطای سهام عدالت به جاماندگان هم گفت: این تکلیف از قانون بودجه سال گذشته برعهده دولت گذاشته شده است. در همین زمینه پیش‌نویسی آماده شده بود ولی به دلیل برخی مخالفت‌ها در صحن هیأت دولت، نیازمند اصلاح سناخته شد. امسال با توجه به اینکه در قانون بودجه این تکلیف برای دولت وجود دارد، سبد سهمی را برای حدود ۴٫۵ میلیون نفر از افراد تحت پوشش نهادهای حمایتی فاقد سهم عدالت در نظر گرفته و سه ازای هر نفر ۱۰ میلیون تومان سهم مشخص کرده‌ایم که امیدواریم این سبد سهام به زودی در دولت تعیین تکلیف شود.

ملیپیت کسپ و گلار

از گوگل و یاهو گرفته تا یوتیوب

محبوب‌ترین موتورهای جست‌وجوی دنیا

سرمایه‌گذارها پیشنهاد کردند. شاید فکر کنید این مبلغ اندک برای یک استارت‌آپ پیشرو خیلی کم است، اما آن زمان حتی یک نفر هم خیال خرید گوگل را نداشت. به همین خاطر رسانه‌ها حسابی از خجالت سرگی و لری درآمدند؛ تا جایی که لقب بدترین تلاش برای فروش استارت‌آپ به آنها رسید!

بی‌شک از زمان عرضه گوگل فقط به قیمت ۷۵۰ هزار دلار خیلی چیزها در دنیا عوض شده است. مثلا آلفابت به عنوان شرکت مادر گوگل حالا ۱۰۱ تریلیون دلار ارزش دارد؛ درست شنیدید، رقمی که حتی خیلی‌ها صفرهای آن را هم نمی‌توانند بشمرند! اجازه دهید به جای اینکه بیشتر از این درباره تاریخچه گوگل حرف بزنیم، سراغ مزایای آن برای کارآفرینان برویم. هرچه باشد شما برای شنیدن داستان گوگل اینجا نیستید، مگر نه؟ اولین و احتمالا مهم‌ترین مزیت گوگل به عنوان یک موتور جست‌وجو حجم بالای کاربرانش است. از این نظر گوگل با در اختیار داشتن ۸۶ درصد بازار موتورهای جست‌وجو سه هیج از بقیه جلو است. شاید فکر کنید گوگل با این همه محبوبیت بین کاربران خیلی زود سراغ گزینه های پولی برای به هم زدن ترافیک ارگانیکش برود. در این صورت باید بگوییم کاملا در اشتباهید؛ چراکه گوگل همیشه رضایت کاربرانش را در اولویت قرار داده است. به همین خاطر حتی کسب و کارهای محلی هم با استفاده درست از سئو می‌توانند غول‌های بازار را حسابی به چالش بکشند.

اگر شما از آن دست بازاریاب‌هایی هستید که تا همکاری تبلیغاتی با یک موتور جست‌وجو نداشته باشید دل‌تان راضی نمی‌شود، گوگل کمی هم به فکر شما بوده است. الگوریتم تبلیغاتی گوگل در ترکیب با هوش مصنوعی به سادگی هرچه تمام‌تر شما را با میلیغی اندک به مخاطب هدف‌تان می‌رساند. ماجرا از این قرار است که شما در گوگل ادز با چانه‌زنی بر سر موقعیت‌های تبلیغاتی در گوگل شانس این را دارید با مبلغی منصفانه کمپین‌تان را پیش پای کاربران قرار دهید؛ آن هم نه هر کاربری، بلکه فقط آنهایی که علاقه‌ای هرچند نصفه و نیمه به حوزه کاری‌تان دارند.

همانطور که عاشقان فوتبال وقتی با هیجان خاصی سراغ تماشای بازی تیم مورد علاقه‌شان در تلویزیون رفته و بکپو با سریالی تکراری به جای مسابقه محبوب شان کل اعصاب‌شان به هم می‌ریزد، کاربران هم در گوگل اصلا دوست ندارند محتوای بی‌ربط مشاهده کنند. از آنجایی که گوگل همیشه هوای کاربرانش را دارد، الگوریتم گوگل حتی اگر میلیون‌ها دلار هم پیشنهاد دهید، حاضر به نمایش کمپین‌تان برای کاربران بی‌علاقه به کارتان نخواهد شد. البته این خیلی هم به ضررتان تمام نمی‌شود؛ چراکه دیگر خبری از شکایت‌های بی‌پایان کاربران از دست کمپین‌تان نخواهد بود.

از آنجایی که گوگل این روزها حرف اول و آخر را در دنیای اینترنت می‌زند، حضور برندها در آن امری کاملا طبیعی محسوب می‌شود. خب همین سرویس گوگل بیژینس را در نظر بگیرید. این روزها پیدا کردن برندهای بزرگی که هنوز در این سرویس عضو نیستند، حتی از یافتن سوزن در انبار گاه هم سخت‌تر است. پس منتظر چه هستید؟ همین امروز استراتژی بازاریابی‌تان را در گوگل پیاده کنید و تخته گاز به سمت موفقیت بروید.

یوتیوب: گزینه‌ای کاملا مدرن

کسانی که از همان اول مسیر تکامل اینترنت را به یاد دارند، احتمالا انتظار مشاهده یوتیوب در مقاله‌ای درباره موتورهای جست‌وجو را نخواهند داشت. هرچه باشد یوتیوب به معنای کلاسیک کلمه اصلا موتور جست‌وجو نیست، مگر نه؟ اگر از ما می‌شنوید، نباید برای جواب دادن به سوال بالا خیلی عجله کرد؛ چراکه یوتیوب هم دقیقا مثل گوگل یک الگوریتم همه فن حریف برای جست‌وجوی محتوا دارد. مگر نه اینکه هر موتور جست‌وجو باید از بین انبوهی از محتوا گزینه های مناسب برای

نویسنده: علی آلی علی

زندگی مردم در دوره و زمانه کنونی بدون اینترنت مثل فیلم‌های سیاه و سفید مصنوعی و غیرواقعی به نظر می‌رسد. اگر چند صد سال قبل کابوی‌های آمریکایی در به در دنبال پیدا کردن معادن طلا بودند، حالا این کارآفرینان هستند که قدرتمندانه در فضای اینترنت. وقتی صحبت از ترکیب کارآفرینی و فضای اینترنت می‌شود، بی‌شک همه سرنخ‌ها به موتورهای جست‌وجو ختم خواهد شد. شما را نمی‌دانم، ولی برای من یکی که گوگل و یاهو با آن لوگوهای جذاب‌شان بخش جدایی‌ناپذیری از نوستالژی‌های بچگی‌ام است. خب اگر کسی را سراف دارید که اولین خاطره‌اش از اینترنت لوگو موتورهای جست‌وجو نیست، ما را هم بی‌خبر نگذارید.

فرقی ندارد شما یک فروشگاه آنلاین بزرگ داشته باشید یا اینکه همین چند روز قبل سایت رسمی برندان راه افتاده باشد، در هر صورت توسعه کسب و کار هدف اول‌تان خواهد بود. یکی از ساده‌ترین روش‌ها برای توسعه کسب و کار دیده شدن برندان در موتورهای جست‌وجو است. این یعنی وقتی کاربران کلیدواژه‌های مرتبط با کسب و کارتان را سرچ می‌کنند، اول از همه اسم شما جلوی چشم‌شان قرار گیرد. بی‌شک برای شما هم بارها و بارها پیش آمده که به محض مواجه شدن با یک سوال کلیدی سراغ موتورهای جست‌وجو رفته و راه حل را از آنها سوال کنید. البته وقتی پای برندها وسط باشد، ماجرا دیگر به این سادگی‌ها نیست. اگر شما نتوانید برندان را در صفحه اول نتایج مرور گرها جا دهید، دیر یا زود موقعیت شغلی‌تان را از دست خواهید داد. خب انتظار ندارید که سرمایه‌گذارها یا مدیران ارشد تا ابد منتظر موفقیت‌تان باقی بمانند؟

ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم استفاده از تکنیک‌های سئو حرف اول و آخر را در موتورهای جست‌وجو می‌زند. شاید فکر کنید چنین دست‌فرمانی یعنی فقط تخته گاز دنبال تکنیک‌های سئو بودن، اما راستش را بخواهید هنوز یک مرحله قبل از این ماراتن طولانی باقی مانده است. اصلا بر فرض که شما بهترین تکنیک‌های سئو دنیا را هم بلد باشید، آیا ایده‌ای درباره بهترین موتورهای جست‌وجو دارید؟ شاید دل‌تان خواست کنار مدیریت سئو چند تا کمپین بازاریابی در موتورهای جست‌وجو هم داشته باشید. آن وقت بد نیست ته توی این دنیای پیچ در پیچ را درآورده تا یک وقت پودجه‌تان را هدر ندهید.

هدف ما در این مقاله گشت و گذاری در دنیای موتورهای جست‌وجو است. اگر شما هم دوست دارید برای کمپین تبلیغاتی‌تان یک موتور جست‌وجوی مطمئن پیدا کنید، این مقاله نقشه گنج‌تان خواهد بود. پس قطب‌نمای‌تان را بردارید تا کار با این نقشه گنج را شروع کنید.

گوگل: اسمی کاملا قابل انتظار

گوگل از آن دست اسم‌هایی است که حتی بچه‌های کلاس اولی هم خیلی خوب آن را حفظ هستند. سابقه نسبتا طولانی این برند در دنیای آنلاین همراه با سرویس‌های مختلفی دل هر کاربری را می‌برد. اگر هنوز هم به قدرت گوگل شک دارید، کافی است به این فکر کنید که اسم چندتا موتور جست‌وجوی دیگر به جز آن را حفظ هستید؟

بی‌شک خیلی از کاربران اصلا جوابی برای سوال بالا ندارند؛ چراکه خیلی از مرور‌گرها به طور پیش‌فرض جست‌وجوی کاربران را در گوگل انجام داده و حتی اجازه نمی‌دهند آدم به گزینه دیگری فکر هم بکند. داستان این موتور حیرت‌انگیز از سال ۱۹۹۶ با رویارودازی‌های سرگی برین و لری پیج شروع شد. آن زمان این دو تا جوان تازه نفس حتی خواب موفقیتی در حد و اندازه حالا را نمی‌دیدند. نکته کم‌دی ماجرا اینکه آنها یک بار در سال ۱۹۹۹ کسب و کارشان را به قیمت ۷۵۰ هزار دلار ناقابل به

تجدید فراخوان مناقصه عمومی دومر حله‌ای با ارزیابی کیفی (یکپارچه) خرید و نصب راه اندازی ۱۷۵ دستگاه علامن سطوح پروازی

به شماره ۲۰۰۲۰۰۱۰۱۰۰۰۰۵۳

شناسه آگهی: ۱۵۸۵۰۵۰



شرکت توسعه و بهره‌برداری

شرکت فرودگاهها و ناوبری هوایی ایران در نظر دارد: مناقصه عمومی همزمان با ارزیابی کیفی (یکپارچه) خرید و نصب راه اندازی ۱۷۵ دستگاه علامن سطوح پروازی به شماره ۲۰۰۲۰۰۱۰۱۰۰۰۰۵۳

از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت بر گزار نماید. کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد مناقصه تا ارائه پیشنهاد مناقصه گران و بازگشایی پاکتها از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد و لازم است مناقصه گران به صورت عدم عضویت قبلی، مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند.

تاریخ انتشار مناقصه در سامانه تاریخ: چهارشنبه مورخ ۱۴۰۲/۰۸/۰۳ ۱۴می باشد.

مهلت زمانی دریافت اسناد مناقصه از سایت: ساعت ۱۷ روز شنبه مورخ ۱۴۰۲/۰۸/۱۳

مهلت زمانی ارسال پیشنهاد: ساعت ۱۷ روز دوشنبه مورخ ۱۴۰۲/۰۸/۱۴

زمان بازگشایی پاکتها: ساعت ۱۰ صبح روز سه شنبه تاریخ ۱۴۰۲/۸/۱۳

اطلاعات تماس دستگاه مناقصه گزار جهت دریافت اطلاعات بیشتر در خصوص اسناد مناقصه و ارائه پاکتهای الف: آدرس فرودگاه مهرآباد- خیابان معراج- ساختمان اداره کل تدارکات و تأمین تجهیزات شرکت فرودگاهها و ناوبری هوایی ایران - تلفن ۶۱۰۲۳۴۲۳

م الف ۲۷۹۱

آگهی مناقصه خرید فیلتر شنی جهت استخر روستای شریف آباد

شناسه آگهی: ۱۵۸۷۴۲۵



روماری شریف آباد

شماره فراخوان سایت سامانه ستاد setadiran.ir ۲۰۰۲۰۹۳۸۰۱۰۰۰۰۴

دهیاری شریف آباد در نظر دارد فیلتر شنی جهت استخر روستای شریف آباد را از طریق مناقصه عمومی خریداری نماید لذا از کلیه شرکت های دارای صلاحیت دعوت به عمل می آید جهت دریافت اسناد مناقصه به سامانه ستاد و یا بخشداری مرکزی مراجعه نمایند. دهیاری در رد یا قبول پیشنهادات مختار است. سایر اطلاعات و جزئیات مربوط به قرارداد در اسناد مناقصه می باشد.

عنوان	مبلغ بر آورد(ریال)	مبلغ تضمینی شرکت در مناقصه	شماره حساب	مدت پروژه
خرید فیلتر شنی	۲۴/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰	۱/۲۰۰/۰۰۰/۰۰۰	۰۲/۰۲۰۹۳۸۰۱۰۰۰۰۵۶۸۶۴۷۴۴۸۱۳۱۳۳۰۰۰	۲ ماه

سپرده شرکت در مناقصه بایستی به صورت واریز به حساب ذیل نزد پست بانک به نام دهیاری مربوطه و یا بهصورت ضمانتنامه بانکی معتبر می باشد در صورتی که برندگان اول تا سوم مناقصه حاضر به انعقاد قرارداد نباشند تضمین شرکت در مناقصه آنها به ترتیب به نفع دهیاری خواهد شد.

مهلت دریافت اسناد مناقصه :تا ساعت ۱۹ تاریخ ۱۴۰۲/۸/۱۳ در محل بخشداری

مهلت ارسال پیشنهادات تا ساعت۱۹ تاریخ ۱۴۰۲/۸/۲۴

تاریخ بازگشایی پیشنهادات۱۴۰۲/۸/۲۵ ساعت ۸ صبح در محل بخشداری مرکزی

تاریخ اعلام برندگان ۱۴۰۲/۸/۲۵ ساعت ۱۱

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۲/۰۷/۲۴

تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۲/۰۸/۰۳

۳۹۹

آگهی مناقصه عمومی دو مرحله‌ای مناقصه با ارزیابی کیفی به صورت فشرده شماره ۱۰۶/۰۲/۲۰۴۸۸

شناسه آگهی:۱۵۹۱۳۵۱



شاهنشاهی کوزستان

مناقصه گزاز: اداره کل ثبت اسناد و املاک استان خوزستان

موضوع مناقصه شماره ۱۰۶/۰۲/۲۰۴۸۸:

۱	تکمیل و برورسانی تهیه نقشه مناطق شهری و حومه – مرحله پنجم	۱۰۶/۰۲/۲۰۴۸۸
---	---	--------------

مهلت دریافت اسناد: از روز شنبه ۱۴۰۲/۰۸/۰۳ لغایت روز دوشنبه مورخ ۱۴۰۲/۰۸/۰۸

محل دریافت اسناد کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد مناقصه تا ارائه پیشنهاد مناقصه گران و بازگشایی پاکتها از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس (www.setadiran.ir) انجام خواهد شد و لازم است مناقصه گران در صورت عدم عضویت قبلی ، مراحل ثبت‌نام در سایت تکمیل نام و دریافت گواهی امضاء الکترونیکی را جهت شرکت مناقصه محقق سازند.

آگهی مناقصه در سایت اداره کل ثبت اسناد و املاک استان به نشانی www.kzssna.ir نیز درج شده است.

تاریخ تحویل و بازگذاری پاکتهای(الف، ب، ج) مناقصه روز پنجشنبه ۱۴۰۲/۰۸/۱۸ تا ساعت ۱۴

تاریخ بازگشایی پاکت الف و ب ساعت ۹ صبح روز شنبه ۱۴۰۲/۰۸/۲۰ می‌باشد.

تاریخ بازگشایی پاکت ج ساعت ۹ صبح روز یکشنبه ۱۴۰۲/۰۸/۲۱ می‌باشد.

گروه و رشته شغلی: شرکت‌هایی اجزاء شرکت در مناقصه را دارند که حتما دارای صلاحیت نقشه‌برداری زمینی و فتوگرامتری یا پایه یک از سازمان برنام‌مب‌ودجه کشور باشند و حداکثر مبلغ مجاز عقد قرارداد آن‌ها از جمع مبلغ اعلام‌شده در برگ پیشنهاد قیمت کمتر نباشد و پیشنهاد فنی آن‌ها مورد تأیید مناقصه گزار باشد.

محل تحویل پاکتهای مناقصه: پیشنهاد قیمت به لفصل کلیه مدارک اعلام‌شده از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت اعلام گردد و با تک الف حاوی ضمانت‌نامه بانکی به نشانی خوزستان - اهواز، امامیه، خیابان مدرس - دبیرخانه اداره کل ثبت اسناد و املاک استان خوزستان تحویل و رسید دریافت شود.

نوع و مبلغ تضمین شرکت در مناقصه: مبلغ ضمانتنامه بانکی در وجه اداره کل ثبت اسناد و املاک استان خوزستان برای شماره ۱۰۶/۰۲/۲۰۴۸۸ به مبلغ ۱۰۰.۰۰۰.۰۰۰ ریال (معادل یک میلیارد و شصصد و پنج میلیون ریال) می‌باشد که می‌بایست برای مدت ۹۰ روز معتبر بوده و پس از آن نیز با اعلام کارفرما قابل تعدیل باشد ضمناً به پیشنهاداتی که فاقد ضمانت‌نامه یا امضاء مخدوش و مشروط و ضمانت‌نامه‌های کمتر از میزان مقرر، چک تضمین‌شده و چک شخصی و نظایر آن و پیشنهاداتی که پس از نقض مدت مقرر در آگهی واصل شود، مطلقاً ترتیب اثر داده نخواهد شد.

((سایر اطلاعات و جزئیات مربوط در اسناد مناقصه مندرج است.))

آدرس اداره کل ثبت اسناد و املاک : خوزستان - اهواز، امامیه، خیابان مدرس - دبیرخانه اداره کل ثبت اسناد و املاک استان خوزستان تلفن: ۰۶۱-۳۳۴۴۰۲۴-۶۱

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۲/۰۸/۰۳

تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۲/۰۸/۰۳

۳۷۰

آگهی مناقصه عمومی دو مرحله‌ای مناقصه با ارزیابی کیفی به صورت فشرده شماره ۱۰۶/۰۲/۲۰۴۸۸

شناسه آگهی:۱۵۹۱۳۵۱



شاهنشاهی کوزستان

مناقصه گزاز: اداره کل ثبت اسناد و املاک استان خوزستان

موضوع مناقصه شماره ۱۰۶/۰۲/۲۰۴۸۸:

۱	تکمیل و برورسانی تهیه نقشه مناطق شهری و حومه – مرحله پنجم	۱۰۶/۰۲/۲۰۴۸۸
---	---	--------------

مهلت دریافت اسناد: از روز شنبه ۱۴۰۲/۰۸/۰۳ لغایت روز دوشنبه مورخ ۱۴۰۲/۰۸/۰۸

محل دریافت اسناد کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد مناقصه تا ارائه پیشنهاد مناقصه گران و بازگشایی پاکتها از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس (www.setadiran.ir) انجام خواهد شد و لازم است مناقصه گران در صورت عدم عضویت قبلی ، مراحل ثبت‌نام در سایت تکمیل نام و دریافت گواهی امضاء الکترونیکی را جهت شرکت مناقصه محقق سازند.

آگهی مناقصه در سایت اداره کل ثبت اسناد و املاک استان به نشانی www.kzssna.ir نیز درج شده است.

تاریخ تحویل و بازگذاری پاکتهای(الف، ب، ج) مناقصه روز پنجشنبه ۱۴۰۲/۰۸/۱۸ تا ساعت ۱۴

تاریخ بازگشایی پاکت الف و ب ساعت ۹ صبح روز شنبه ۱۴۰۲/۰۸/۲۰ می‌باشد.

تاریخ بازگشایی پاکت ج ساعت ۹ صبح روز یکشنبه ۱۴۰۲/۰۸/۲۱ می‌باشد.

گروه و رشته شغلی: شرکت‌هایی اجزاء شرکت در مناقصه را دارند که حتما دارای صلاحیت نقشه‌برداری زمینی و فتوگرامتری یا پایه یک از سازمان برنام‌مب‌ودجه کشور باشند و حداکثر مبلغ مجاز عقد قرارداد آن‌ها از جمع مبلغ اعلام‌شده در برگ پیشنهاد قیمت کمتر نباشد و پیشنهاد فنی آن‌ها مورد تأیید مناقصه گزار باشد.

محل تحویل پاکتهای مناقصه: پیشنهاد قیمت به لفصل کلیه مدارک اعلام‌شده از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت اعلام گردد و با تک الف حاوی ضمانت‌نامه بانکی به نشانی خوزستان - اهواز، امامیه، خیابان مدرس - دبیرخانه اداره کل ثبت اسناد و املاک استان خوزستان تحویل و رسید دریافت شود.

نوع و مبلغ تضمین شرکت در مناقصه: مبلغ ضمانتنامه بانکی در وجه اداره کل ثبت اسناد و املاک استان خوزستان برای شماره ۱۰۶/۰۲/۲۰۴۸۸ به مبلغ ۱۰۰.۰۰۰.۰۰۰ ریال (معادل یک میلیارد و شصصد و پنج میلیون ریال) می‌باشد که می‌بایست برای مدت ۹۰ روز معتبر بوده و پس از آن نیز با اعلام کارفرما قابل تعدیل باشد ضمناً به پیشنهاداتی که فاقد ضمانت‌نامه یا امضاء مخدوش و مشروط و ضمانت‌نامه‌های کمتر از میزان مقرر، چک تضمین‌شده و چک شخصی و نظایر آن و پیشنهاداتی که پس از نقض مدت مقرر در آگهی واصل شود، مطلقاً ترتیب اثر داده نخواهد شد.

((سایر اطلاعات و جزئیات مربوط در اسناد مناقصه مندرج است.))

آدرس اداره کل ثبت اسناد و املاک : خوزستان - اهواز، امامیه، خیابان مدرس - دبیرخانه اداره کل ثبت اسناد و املاک استان خوزستان تلفن: ۰۶۱-۳۳۴۴۰۲۴-۶۱

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۲/۰۸/۰۳

تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۲/۰۸/۰۳

۳۷۰

آگهی مناقصه عمومی – دو مرحله ای همراه با ارزیابی کیفی شماره ۱۴۰۲/۱-۴۷

بشماره ثبت سامانه تدارکات دولت « ستاد»: ۲۰۰۲۰۰۱۲۲۴۰۰۰۰۵۰

شناسه آگهی ۱۵۸۸۴۲۶



شرکت برق منطقه ای مازندران و گلستان

شرکت برق منطقه ای مازندران در نظر دارد خرید مفره خط ۲۲۰ و ۶۲ کیلوولت تعدیه کننده استگاه محمودآباد برابر شرایط ذیل و بشرح مشخصات و اطلاعات مندرج در اسناد مناقصه به مناقصه گر واحد شرایط واگذار نماید.لازم به ذکر است کلیه فرآیندهای برگزاری مناقصه از دریافت اسناد تا ارائه پیشنهاد و همچنین گشایی پاکت ، مطلق فرآیند تعریف شده در بستر سامانه تدارکات الکترونیک دولت به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد.

الزامات مورد نیاز	۱- ارائه گواهی معتبر بابت مجوز تولید /ساخت/ واردات / تاییدکننده مجاز محمول مورد پیشنهاد. ۲- ارائه اسناد و گواهینامه‌های معتبر در خصوص استاندارد دهای تولید و گواهی مطابقت با استاندارد از شرکت توانیر.
مبلغ ضمانتنامه (شرکت در فرآیند راجع کار)	۲۲/۲۲/۲۲/۲۲/۲۲/۲۲ ریال معادل «بیست و سه میلیارد و پانصد و سی و هفت میلیون و دویست و سه هزار و شصصد و سی و نه ریال تمام»
نوع ضمانتنامه (شرکت در فرآیند راجع کار)	تضمین های معتبر (شامل فیش واریزی/وجه نقد) «ضمانتنامه بانکی...» مطابق آیین نامه تضمین دولتی مصوبه هیات وزیران بشماره ۱۳۳۴۰۲/۱۳۳۴۰۲/۵۰۶۵۹۹ق/هـ مورخ ۱۳۴۹/۹/۲۲ و اصلاحیه های بعدی آن (مندرچ در اسناد مناقصه).
محل دریافت و ارسال اسناد.	سامانه «تدارکات الکترونیک دولت (ستاد)» به آدرس www.setadiran.ir
زمان دریافت اسناد:	از ساعت ۰۹:۰۰ روز سه شنبه مورخ ۱۴۰۲/۰۸/۰۳ الی ساعت ۱۹:۰۰ روز شنبه مورخ ۱۴۰۲/۰۸/۰۶
مهلت ارسال پیشنهاد:	تا ساعت ۱۵:۳۵ روز یکشنبه مورخ ۱۴۰۲/۰۸/۰۳
زمان گشایش پاکت:	ساعت ۰۸:۳۰ صبح روز سه شنبه مورخ ۱۴۰۲/۰۸/۱۳
قیمت پایه مناقصه:	۱۸۱/۹۴۵/۰۱۸۱/۹۴۵ ریال معادل « هفتصد و چهل و یک میلیارد و هشتصد و شصت میلیون و یکصد و هشتاد و یک هزار و نهصد و چهل و پنج ریال تمام » مطابق فهرست بها، سال ۱۴۰۲.

به پیشنهادهای فلد سپرده، سپرده های مخدوش، سپرده های کمتر از میزان مقرر، چک شخصی و نظایران که مغایر با آیین نامه مذکورباشد، ترتیب اثر داده نخواهد شد. همچنین به پیشنهادهای اقدام افداء، مشروط ، مخدوش و پیشنهاداتی که بعد از موعد مقرر در اسناد واصل شوند مطلقاً ترتیب اثر داده نخواهد شد. سایر اطلاعات و جزئیات مربوطه در اسناد مناقصه مندرج می‌باشد.

مراتب در سایت معاملات توانیر به آدرس <http://wamp.tavanir.org.ir/tendermain> صرفا جهت اطلاع رسانی درج گردیده است.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۲/۸/۱۳

تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۲/۸/۲۳

روابط عمومی شرکت برق منطقه ای مازندران و گلستان

۳۹۹

آگهی مناقصه عمومی دو مرحله‌ای مناقصه با ارزیابی کیفی به صورت فشرده شماره ۱۰۶/۰۲/۲۰۴۸۸

شناسه آگهی:۱۵۹۱۳۵۱



شاهنشاهی کوزستان

مناقصه گزاز: اداره کل ثبت اسناد و املاک استان خوزستان

موضوع مناقصه شماره ۱۰۶/۰۲/۲۰۴۸۸:

۱	تکمیل و برورسانی تهیه نقشه مناطق شهری و حومه – مرحله پنجم	۱۰۶/۰۲/۲۰۴۸۸
---	---	--------------

مهلت دریافت اسناد: از روز شنبه ۱۴۰۲/۰۸/۰۳ لغایت روز دوشنبه مورخ ۱۴۰۲/۰۸/۰۸

محل دریافت اسناد کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد مناقصه تا ارائه پیشنهاد مناقصه گران و بازگشایی پاکتها از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس (www.setadiran.ir) انجام خواهد شد و لازم است مناقصه گران در صورت عدم عضویت قبلی ، مراحل ثبت‌نام در سایت تکمیل نام و دریافت گواهی امضاء الکترونیکی را جهت شرکت مناقصه محقق سازند.

آگهی مناقصه در سایت اداره کل ثبت اسناد و املاک استان به نشانی www.kzssna.ir نیز درج شده است.

تاریخ تحویل و بازگذاری پاکتهای(الف، ب، ج) مناقصه روز پنجشنبه ۱۴۰۲/۰۸/۱۸ تا ساعت ۱۴

تاریخ بازگشایی پاکت الف و ب ساعت ۹ صبح روز شنبه ۱۴۰۲/۰۸/۲۰ می‌باشد.

تاریخ بازگشایی پاکت ج ساعت ۹ صبح روز یکشنبه ۱۴۰۲/۰۸/۲۱ می‌باشد.

گروه و رشته شغلی: شرکت‌هایی اجزاء شرکت در مناقصه را دارند که حتما دارای صلاحیت نقشه‌برداری زمینی و فتوگرامتری یا پایه یک از سازمان برنام‌مب‌ودجه کشور باشند و حداکثر مبلغ مجاز عقد قرارداد آن‌ها از جمع مبلغ اعلام‌شده در برگ پیشنهاد قیمت کمتر نباشد و پیشنهاد فنی آن‌ها مورد تأیید مناقصه گزار باشد.

محل تحویل پاکتهای مناقصه: پیشنهاد قیمت به لفصل کلیه مدارک اعلام‌شده از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت اعلام گردد و با تک الف حاوی ضمانت‌نامه بانکی به نشانی خوزستان - اهواز، امامیه، خیابان مدرس - دبیرخانه اداره کل ثبت اسناد و املاک استان خوزستان تحویل و رسید دریافت شود.

نوع و مبلغ تضمین شرکت در مناقصه: مبلغ ضمانتنامه بانکی در وجه اداره کل ثبت اسناد و املاک استان خوزستان برای شماره ۱۰۶/۰۲/۲۰۴۸۸ به مبلغ ۱۰۰.۰۰۰.۰۰۰ ریال (معادل یک میلیارد و شصصد و پنج میلیون ریال) می‌باشد که می‌بایست برای مدت ۹۰ روز معتبر بوده و پس از آن نیز با اعلام کارفرما قابل تعدیل باشد ضمناً به پیشنهاداتی که فاقد ضمانت‌نامه یا امضاء مخدوش و مشروط و ضمانت‌نامه‌های کمتر از میزان مقرر، چک تضمین‌شده و چک شخصی و نظایر آن و پیشنهاداتی که پس از نقض مدت مقرر در آگهی واصل شود، مطلقاً ترتیب اثر داده نخواهد شد.

((سایر اطلاعات و جزئیات مربوط در اسناد مناقصه مندرج است.))

آدرس اداره کل ثبت اسناد و املاک : خوزستان - اهواز، امامیه، خیابان مدرس - دبیرخانه اداره کل ثبت اسناد و املاک استان خوزستان تلفن: ۰۶۱-۳۳۴۴۰۲۴-۶۱

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۲/۰۸/۰۳

تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۲/۰۸/۰۳

۳۷۰

آگهی مناقصه عمومی دو مرحله‌ای مناقصه با ارزیابی کیفی به صورت فشرده شماره ۱۰۶/۰۲/۲۰۴۸۸

شناسه آگهی:۱۵۹۱۳۵۱



شاهنشاهی کوزستان

مناقصه گزاز: اداره کل ثبت اسناد و املاک استان خوزستان

موضوع مناقصه شماره ۱۰۶/۰۲/۲۰۴۸۸:

۱	تکمیل و برورسانی تهیه نقشه مناطق شهری و حومه – مرحله پنجم	۱۰۶/۰۲/۲۰۴۸۸
---	---	--------------

مهلت دریافت اسناد: از روز شنبه ۱۴۰۲/۰۸/۰۳ لغایت روز دوشنبه مورخ ۱۴۰۲/۰۸/۰۸

محل دریافت اسناد کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد مناقصه تا ارائه پیشنهاد مناقصه گران و بازگشایی پاکتها از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس (www.setadiran.ir) انجام خواهد شد و لازم است مناقصه گران در صورت عدم عضویت قبلی ، مراحل ثبت‌نام در سایت تکمیل نام و دریافت گواهی امضاء الکترونیکی را جهت شرکت مناقصه محقق سازند.

آگهی مناقصه در سایت اداره کل ثبت اسناد و املاک استان به نشانی www.kzssna.ir نیز درج شده است.

تاریخ تحویل و بازگذاری پاکتهای(الف، ب، ج) مناقصه روز پنجشنبه ۱۴۰۲/۰۸/۱۸ تا ساعت ۱۴

تاریخ بازگشایی پاکت الف و ب ساعت ۹ صبح روز شنبه ۱۴۰۲/۰۸/۲۰ می‌باشد.

تاریخ بازگشایی پاکت ج ساعت ۹ صبح روز یکشنبه ۱۴۰۲/۰۸/۲۱ می‌باشد.

گروه و رشته شغلی: شرکت‌هایی اجزاء شرکت در مناقصه را دارند که حتما دارای صلاحیت نقشه‌برداری زمینی و فتوگرامتری یا پایه یک از سازمان برنام‌مب‌ودجه کشور باشند و حداکثر مبلغ مجاز عقد قرارداد آن‌ها از جمع مبلغ اعلام‌شده در برگ پیشنهاد قیمت کمتر نباشد و پیشنهاد فنی آن‌ها مورد تأیید مناقصه گزار باشد.

محل تحویل پاکتهای مناقصه: پیشنهاد قیمت به لفصل کلیه مدارک اعلام‌شده از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت اعلام گردد و با تک الف حاوی ضمانت‌نامه بانکی به نشانی خوزستان - اهواز، امامیه، خیابان مدرس - دبیرخانه اداره کل ثبت اسناد و املاک استان خوزستان تحویل و رسید دریافت شود.

نوع و مبلغ تضمین شرکت در مناقصه: مبلغ ضمانتنامه بانکی در وجه اداره کل ثبت اسناد و املاک استان خوزستان برای شماره ۱۰۶/۰۲/۲۰۴۸۸ به مبلغ ۱۰۰.۰۰۰.۰۰۰ ریال (معادل یک میلیارد و شصصد و پنج میلیون ریال) می‌باشد که می‌بایست برای مدت ۹۰ روز معتبر بوده و پس از آن نیز با اعلام کارفرما قابل تعدیل باشد ضمناً به پیشنهاداتی که فاقد ضمانت‌نامه یا امضاء مخدوش و مشروط و ضمانت‌نامه‌های کمتر از میزان مقرر، چک تضمین‌شده و چک شخصی و نظایر آن و پیشنهاداتی که پس از نقض مدت مقرر در آگهی واصل شود، مطلقاً ترتیب اثر داده نخواهد شد.

((سایر اطلاعات و جزئیات مربوط در اسناد مناقصه مندرج است.))

آدرس اداره کل ثبت اسناد و املاک : خوزستان - اهواز، امامیه، خیابان مدرس - دبیرخانه اداره کل ثبت اسناد و املاک استان خوزستان تلفن: ۰۶۱-۳۳۴۴۰۲۴-۶۱

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۲/۰۸/۰۳

تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۲/۰۸/۰۳

۳۷۰

مدیرعامل شرکت بهره برداری نفت و گاز مارون:

دانش فنی نخبگان صنعت نفت، پیشران توسعه است



روز و روسین به نرخ تولید کلی ۵۷ میلیون بشکه در پایلوت های میدانی ازدیاد برداشت را طراحی و اجرا روز اعلام کرد و اظهار داشت: از ۲ سال پیش تاکنون کرده ایم تا بتوانیم سطح ۴ آمادگی فنواری (TRL) را

مدیرکل ورزش و جوانان آذربایجان شرقی:

ورزشگاه یادگار امام تبریز در صورت تایید وزیر به شهرداری واگذار می‌شود

حوزه ورزش بود و شهرداری تبریز ۵۵ پروژه دیگر در دست اجرا دارد که اتفاق بسیار مهمی است.

وی با اعلام این موضوع که آذربایجان‌شرقی در حوزه ورزش همگانی رتبه اول کشوری را دارد، اضافه کرد: در حوزه ورزش قهرمانی، وضعیت ما خوب نیست و دلیل آن نیز حمایت نکردن صنایع استان از ورزش قهرمانی است. وی بازی‌های آسیایی و المپیک را بزرگ‌ترین رویداد در ورزش معرفی و خاطر نشان کرد: در بازی‌های آسیایی از بابت تیمی، نتایج خوبی گرفتیم و ۱۴ نفر از استان نیز در بازی‌های پارآسیایی حضور دارند.

ستودمزاد پر لزوم توجه به ورزش بانوان تاکید کرد و متذکر شد: در حوزه ورزش بانوان، ۶۴ درصد کم‌ترجی در بین بانوان کشور وجود دارد که نیاز است شهرداری تبریز نیز در این حوزه ورود کند.

یکی از برنامه های اداره کل ورزش و جوانان آذربایجان شرقی واگذاری مالکیت ورزشگاه یادگار امام تبریز به دلیل بالا بودن هزینه های نگهداری آن است. چندی پیش شهردار تبریز در مصاحبه ای از اعلام آمادگی این مجموعه برای تحویل گرفتن این مجموعه ورزشی خبر داده و اعلام کرده بود که در صورت تحقق این امر، اتفاقات خوبی در این ورزشگاه روی خواهد داد.



ایران - آذربایجان اعلام آمادگی کرده بودند، گفت: این تور نیمه حرفه‌ای است و هر تیمی نمی تواند در آن شرکت کند از این رو تنها با حضور ۱۳ تیم خارجی و ۲ تیم داخلی در این دوره موافقت شد. ستودمزاد با اشاره به اینکه تبریز در میان شهرهای استان از نظر ورزشی فقر زیرساختی دارد، ادامه داد: افتتاح ورزشگاه فویدال الغدیر، اتفاق خوبی در

صدور بیش از هفت هزار گواهینامه دریانوردی در هرزگان



گواهینامه معتبر این استان را ۴۳ هزار و ۶۷۷ نفر اعلام کرد که از آن تعداد ۶ هزار و ۳۹۰ نفر دارای گواهینامه دریانوردی صیادی هستند.

مکسی‌زاده در ادامه با اشاره به آغاز فرآیند تحویل گواهینامه‌های ثبت به مالکان شناورهای صیادی از هفته گذشته گفت: در راستای ساماندهی شناورهای صیادی بی‌هویت اداره امور دریانوردان هرزگان اقدام به اعطای مجوز برگزاری دوره‌های آموزشی کارکنان شناورهای صیادی به مراکز آموزشی واجد شرایط استان کرده‌اند.

وی افزود: در همین راستا و با توجه به اینکه حضور در محل مراکز آموزشی در برخی موارد باعث اختلال در کسب و کار صیادان منطقه و صرف هزینه و وقت بسیار برای رفت و آمد آنها می‌شود، اداره امور دریانوردان هرزگان اجازه برگزاری دوره آموزشی صیادی در شهرها و روستاهای محل سکونت صیادان استان از جمله لوان، بندرمنعل، شناس، طبل، پل، مقام را صادر کرده است.

مدیرعامل شرکت گاز استان خبر داد:

تأمین پایدار جریان گاز مصرفی مشترکین در آذربایجان شرقی

آذربایجان شرقی –فلاح: مدیرعامل شرکت گاز استان آذربایجان شرقی گفت: در ۶ ماهه نخست سال جاری با احداث ایستگاه گازرسانی و افزایش ظرفیت ایستگاه‌های موجود در راستای تأمین پایدار جریان گاز مصرفی مشترکین تلاش شده است.

نادر کمالی با اعلام این خبر گفت: امسال ایستگاههای گازرسانی به تعداد ۶ مورد شامل ایستگاه CGS سینهد ۴ تبریز، ایستگاه CGS محور صنعتی بناب با ظرفیت ۱۲۰ هزار مترمکعب بر ساعت، ایستگاه CGS شهرک صنعتی جنوب صحرای شیر با ظرفیت ۵۰ هزار مترمکعب بر ساعت، ایستگاه TBS خوئینیه رود ورزقان با ظرفیت ۵ هزار مترمکعب بر ساعت، ایستگاه اندازه گیری روستای چهلگیر کنندی از توابع مراغه، ایستگاه شرکت کشت و صنعت و دامپروری دشت آذر نگین از ایستگاه های راه اندازی شده در راستای توزیع

طی هفت ماه سال ۱۴۰۲ انجام شد؛

ثبت بیش از ۲۳۰ میلیون و ۹۴۵ هزار تردد خودرو در محورهای آذربایجان شرقی

۱۲ میلیون و ۲۷۲ هزار و تعداد وسیله نقلیه خروجی نیز برابر با ۱۲ میلیون و ۶۵۷ هزار دستگاه خودرو بوده است که نسبت به مدت مشابه سال قبل در آمار پرودی افزایش ۷ درصدی و در آمار خروجی افزایش ۷ درصدی را نشان می دهد. بلوکی پرترددترین محورهای استان در این بازه زمانی را محور تبریز- ایلیخچی با ۱۲ میلیون و ۵۲۶ هزارتردد و محور ایلیخچی -تبریز با ۱۱ میلیون و ۲۲۷ هزار تردد معرفی کرد.

وی دیگر محورهای پرتردد در این بازه زمانی را به ترتیب محور رفت و برگشت کنارگذر جنوبی شهیدکلیایی (باسنج -تبریز) و (تبریز -باسنج)، محور رفت و برگشت صوفیان -تبریز، محور آذرشهر - ایلیخچی، محور ملکان -بناب، محور ایلیخچی - آذرشهر و جاده قدیم تبریز - بستان آباد برشمرد.

مدیرکل بنیاد مسکن گیلان مطرح کرد:

تملك ۳۶۵ هكتار از اراضی ملی محدوده طرح هادی در فومن

رشت – خیرنگار فرصت امروز: مدیرکل بنیاد مسکن گیلان گفت: در اجرای ماده ۴ قانون ساماندهی و حمایت از تولید و عرضه مسکن در ۲۷ روستای شهرستان فومن ۳۶۵ هکتار از اراضی ملی واقع در محدوده طرح هادی تملك شد.



حیدر دلمی در دیدار با فرماندار فومن به تشریح فعالیت‌های بنیاد مسکن انقلاب اسلامی به ویژه در سطح روستاهای این شهرستان پرداخت و اظهار کرد: خوشبختانه با تلاش‌های انجام شده در ماههای گذشته عملکرد بنیاد مسکن انقلاب اسلامی شهرستان مطلوب و مورد رضایت بوده است.

وی خدمتگزاری به مردم به ویژه روستاییان را هدف اصلی بنیاد مسکن انقلاب اسلامی عنوان کرد و افزود: در اجرای ماده ۴ قانون ساماندهی و حمایت از تولید و عرضه مسکن در ۲۷ روستای شهرستان فومن ۳۶۵ هکتار از اراضی ملی واقع در محدوده طرح هادی تملك گردید و در مراحل اخذ سند و انتقال به متقاضیان واجد شرایط است.

مدیرکل بنیاد مسکن انقلاب اسلامی استان گیلان گفت: تاکنون ۹۵۰۰ قزوین -زارع : مدیرعامل شرکت شهرک های صنعتی قزوین گفت: ۸۰ درصد از اراضی بازپس گرفته شده سال گذشته در شهرک های صنعتی استان به متقاضیان جدید واگذار شده و ملقی آن نیز در حال واگذاری است. مدیرعامل شرکت شهرک های صنعتی قزوین گفت: ۸۰ درصد از اراضی بازپس گرفته شده سال گذشته در شهرک های صنعتی استان به متقاضیان جدید واگذار شده و ملقی آن نیز در حال واگذاری است. رضا صفاری تصریح کرد: سال گذشته بالغ بر ۱۶۰ هکتار از اراضی و قراردادهای راکد غیرفعال در سطح شهرک ها و نواحی صنعتی استان قزوین با رعایت تشریفات قانونی و قراردادی از طریق مراجع ذیصلاح قضایی، خلد و بازپس گیری شد. وی ادامه داد: در این رابطه و با توجه به فرآوانی واگذاری اراضی صنعتی ، بیشترین اراضی بازپس گیری شده در این استان مربوط شهرک صنعتی خرمدشت و کمترین آن نیز مربوط به شهرک صنعتی ایا بود. صفاری یادآور شد: سرمایه گذاری که به تعهدات خود برای ساخت و راه اندازی واحدهای تولیدی در شهرک های صنعتی استان اقدامی نمی کنند در واقع منابع صرف

بندرعباس – خیرنگار فرصت امروز: معاون دریایی اداره کل بندار و دریانوردی هرزگان گفت: هفت هزار و ۵۷۰ ققره گواهینامه شایستگی و مهارت دریانوردان از ابتدای سال جاری تا کنون در این استان صادر شد. به گزارش روابط عمومی اداره کل بندار و دریانوردی هرزگان، "اسماعیل مکی‌زاده" افزود: در مجموع از ابتدای سال جاری تا کنون هفت هزار و ۵۷۰ ققره گواهینامه شایستگی و مهارت دریانوردی صادره شده که از این تعداد ۲ هزار و ۷۲۲ ققره مربوط به شناورهای صیادی است.

وی ادامه داد: استان هرزگان با صدور هفت هزار و ۵۷۰ ققره گواهینامه شایستگی و مهارت دریانوردی معادل ۴۲ درصد کل اسناد صادره از ابتدای سال جاری در بین بنادر کشور و سازمان رتبه نخست صدور اسناد در بنادر دارا است.

معاون دریایی اداره کل بندار و دریانوردی هرزگان، تعداد دریانوردان داری



آذربایجان شرقی –فلاح: تردد بیش از ۲۳۰ میلیون و ۹۴۵ هزار خودرو طی هفت ماه سال ۱۴۰۲ در محورهای مختلف استان آذربایجان شرقی ثبت شد.

مسئول مرکز مدیریت راههای اداره کل راهلداری و حمل و نقل جاده ای استان با اعلام این خبر اظهار کرد: با توجه به اطلاعات به دست آمده از ۹۸ دستگاه تردد شمار آنلاین در محورهای مختلف استان این آمار در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته ۴ درصد افزایش داشته است. حسین بلوکی افزود: از کل تردد ثبت شده ۱۲ درصد مربوط به وسایل نقلیه سنگین و ۸۸ درصد مربوط به وسایل نقلیه سبک بوده است.

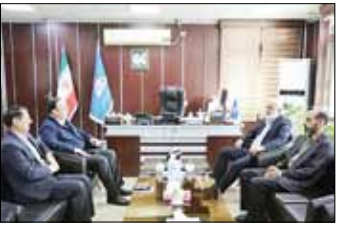
وی اضافه کرد: طی این مدت تعداد وسیله نقلیه ورودی به استان برابر با



اخبار

در دیدار مدیر عامل نفت و گاز مارون با مدیر بنیاد مهدویت خوزستان عنوان شد:

امید به آینده، مولفه اصلی فرهنگ انتظار است



اهواز – شبنم قجاوند:مدیرعامل شرکت بهره برداری نفت و گاز مارون با مدیرعامل بنیاد مهدویت استان خوزستان دیدار و با بیان اینکه امید به آینده، مولفه اصلی فرهنگ انتظار فرج است،تاکید کرد که براساس این رویکرد، ظهور منجی عالم بشریت (عج) موجبات عدالت،رهایی از ظلم و صلح جهانی را فراهم می آورد. مهندس قباد ناصری افزود: در حال حاضر، این صلح خواسته همه جهانیان است چراکه آراشش، توسعه و رونق را به همراه خواهد داشت و همه اینها از جهانی به ما بستگی دارد چراکه به عنوان زمینه سازان ظهور،رسالت خطیری را همراستا با اهداف اقتصادی بر عهده

داریم، هرچند که جمهوری اسلامی ایران، همواره برای رسیدن به لحظه موعود و ایجاد بسترهای لازم پیشگام امت اسلامی به ویژه شیعیان بوده است. سید احمد پور فرجی، مدیر عامل بنیاد مهدویت خوزستان با اشاره به اینکه ترویج و نشر فرهنگ مهدویت به عنوان راهبرد و هدف اصلی این بنیاد تعریف شده است،اظهار داشت: ظرفیت عظیمی به صنعت نفت برای کمک به این هدف والا وجود دارد، جوانان مومن شاقل در این صنعت و حمایت مدیران ارشد می تواند تاثیر شگرفی در پیشبرد اهداف بنیاد در جامعه داشته باشد. شایان ذکر است، بنیاد مهدویت با نام کامل بنیاد فرهنگی حضرت مهدی موعود(عج) در سال ۱۳۷۹ با کسب اجازه از مقام معظم رهبری، توسط حجت الاسلام و المسلمین قرآنی تأسیس شد.

تأمین مالی پروژه اصلاح و توسعه تاسیسات فاضلاب شهر ورزنه اصفهان

اصفهان –فایزه مرادیان: تأمین مالی پروژه اصلاح و توسعه تاسیسات فاضلاب شهر ورزنه، با همکاری شهرداری و صنایع در قالب قرارداد بیع متقابل ، در دست و پنجه نرم شهروستانی استنادار اصفهان به تصویر رسیده است. مدیرعامل آبنای استان اصفهان همچنین از تصویب اجرای ۱۷ کیلومتر شبکه جمع آوری، ۴ کیلومتر خط انتقال فاضلاب و تکمیل حدود دوم تصفیه خانه فاضلاب ورزنه به منظور تأمین زیرساخت های آب و فاضلاب ۲۵۰۰ واحد نهضت ملی مسکن خبر داد و افزود: برای اجرای موفق این طرح در راستای جهاد خدمت رسانی، به همکاری همه دستگاه ها نیاز است و بر این اساس ساخت مخزن ۵ متر مکعبی شهر ورزنه نیز برای تأمین آب واحد های نهضت ملی مسکن و توسعه دفتر شهر در دستور کار شرکت قرار دارد که نیمی از اعتبار ۵۰۰ میلیارد ریالی مورد نیاز آن از محل توقافات اقدام مسکن ملی و مابقی از محل پروژه های تنش آب در حال پیگیری است. حسین اکبریان در خصوص طرح فاضلاب روستای کفران گفت: این طرح پیش از یکپارچه سازی آبفا شهری و روستایی، ۲۳ درصد پیشرفت فیزیکی داشته و اکنون با پیگیری های انجام شده توسط شهر در مهندسی آبنای کشور، ۵۰ میلیارد ریال جهت ترمیم ترانشه ، آسفالت و تکمیل قسمتی از باقیمانده پروژه تخصیص یافت. وی همچنین از تصویب اجرای طرح شبکه فاضلاب محله برج (چاپاک) به طول دو کیلومتر شبکه و یک کیلومتر خط انتقال فاضلاب در شهر ورزنه و با همکاری شهرداری خبر داد.

مدیرکل کمیته امداد استان مرکزی:

بهره مندی ۴۷۵۰ مددجوی تحت حمایت از خدمات آگاه سازی و آموزش



اراک- فرناز امیدی: مدیرکل کمیته امداد استان مرکزی گفت: در ۵ ماهه اسفسال ۴۷۵۰مددجوی تحت حمایت از خدمات آگاه سازی و آموزش با اعتبار بیش از ۶۲۶ میلیون تومان بهره مند شدند. مجید موسوی با اعلام این خبر ، گفت: کمیته امداد علاوه بر حمایت مادی مددجویان فعالیت های فرهنگی و آموزشی نیز در راستای توانمندسازی فکری و ذهنی این عزیزان انجام می دهد. وی افزود: برگزاری دورههای فرهنگی، اردوهای آموزش خانواده و جوانان، جشنوارههای قرآنی، اجرای برنامه‌های آموزشی مهارتهای زندگی زنان سرپرست خانوار از اقدامات فرهنگی کمیته است.

زندگی کمیته امداد استان مرکزی در ادامه گفت: در سال گذشته ۴۷۷۴ کمیته امداد استان مرکزی از خدمات مشاوره و راهنمایی حضوری و غیرحضوری این نهاد بهره‌مند شدند. موسوی تصریح کرد:پیدایش رونی سلامت معنوی مهارتهای فرزند پروری دینی و مهارت ارتباط با کودکان و نوجوانان،راهکارهای تغییر و اصلاح رفتار ، آموزش سبک زندگی اسلامی مهارتهای زندگی آموزش مهارتهای قبل و بعد از ازدواج از موضوعات مورد مشاوره بوده است. مدیر کل کمیته امداد استان در پایان اظهار داشت: در سال گذشته همچنین تعداد ۴۲۷ دانش آموز تحت حمایت از خدمات تکنور این نهاد بهره مند شدند.

تعامل مدیران عامل شرکت گاز ومدیرکل فنی و حرفه ای استان گلستان

گرگان – خیرنگار فرصت امروز: در راستای توانمندسازی پرسنل شرکت گازپا هدف بهره مندی از ظرفیت های و پتانسیل های بالای اداره کل فنی وحرفه ای، نشستیی بین مدیران عامل شرکت گاز ومدیرکل فنی و حرفه ای استان گلستان برگزار گردیدبه گزارش روابط عمومی شرکت گازاستان گلستان،در این نشست که پیرو تقاضم نامه همکاری بین شرکت گاز و فنی و حرفه ای در خصوص دقت به میحت آموزش و تسهیل در کسب دانش و ارتقا سطح مهارت کارکنان انجام شد،طرفین حسب تقاضم نامه منقدغه با محوریت همکاری آموزشی پیرامون هم افزایی و استفاده از توانمندی داخلی وهمچنین تشکیل کارگاه های متعدد درون استانی تبادل نظر کردند. در این نشست، مدیر عامل شرکت گاز استان گلستان هدف از ارتقه این تقاضنامه اجرائی دورههای آموزشی مهارتی و حرفه‌ای متناسب با استانداردهای مصوب سازمان آموزش فنی و حرفه‌ای کشور و شرکت ملی گاز ایران و در راستای توانمندسازی نیروی ماهر و شاقانل بخش بیمالکاری شرکت گاز دانست. درپایان نیز طالیی مدیرعامل شرکت گازو کرایلو مدیرکل سازمان فنی و حرفه‌ای استان ضمن تاکید بر رعایت دقیق مفاد تقاضنامه،اجرای آن را باعث افزایش کارایی و به روز شدن دانش، مهارت و بهره وری نیروهای فنی و تخصصی شرکت گاز دانستند.

برگزاری ۱۸۵ مورد ملاقات مردمی در شرکت گاز استان اصفهان در د شش ماه نخست سال ۱۴۰۲

اصفهان –فایزه مرادیان: در راستای تکريم مراجعین و پاسخگویی به درخواستهای مردم شریف استان،تعداد ۱۸۵ مورد دیدار چهره به چهره مدیرعامل شرکت گاز استان اصفهان با هم استانی ها در سه ماهه نخست سال جاری برگزار شد. ابوالقاسم عسکری مدیرعامل این شرکت، هدف از دیدار چهره به چهره با مردم را بررسی موضوعات مرتبط با گازرسانی و تأمین ایمن و مستمر این انرژی پاک و اقدام فوری برای حل آنان در چار چوب قانون در راستای جهادیت مردمی، کارآمد و جهانی عنوان کرد. وی گفت، یکی از استراتژی های محوری شرکت گاز استان اصفهان، سرآمدی در عملیات و ارتقاء بهره وری و همچنین پاسخگویی سریع و صریح به درخواست های مشترکین است و اجرائی صحیح اصول تکريم اجرائی مردمی و رعایت احترام از ارزش های والای انسانی را دربی دارد. عسکری، ضمن تاکید بر اهمیت و ضرورت افزایش ارتباط و تعامل با مردم جهت پیگیری و رفع مشکلات و درخواست‌های آنها، از آشنایی بیشتر با نیازها و مطالبات مراجعین محترم و مرفع شدن مشکلات آنان به عنوان مهمترین مزیت دیدارهای چهره به چهره نام برد. مدیرعامل شرکت گاز استان اصفهان گفت، روزه‌های دوشنبه رهنه از ساعات ۸ ص الی ۱۲، برای ملاقات حضوری و دیدار مردمی اختصاص داده می شود و تمامی مشترکین و متقاضیان شرکت گاز استان اصفهان، می توانند بصورت حضوری مشکلات خود را با مدیرعامل این شرکت می واسطه مطرح نمایند. خاطر نشان می سازد، در راستای تکريم مراجعین و پاسخگویی به درخواستهای مردمی در سال ۱۴۰۱ مورد تعداد ۴۶۵ مورد دیدار چهره به چهره با مدیرعامل شرکت گاز استان اصفهان با هم استانی ها برگزار گردیده است.

تقدیر رئیس و اعضای شورای اسلامی شهر اراک از اقدام جهادی شهرداری در اجرای پروژه تقاطع ولیعصر



پروژه منقله گردشگری نورالشهدا نیز در این جلسه مورد تقدیر اعضای شورای اسلامی شهر قرار گرفت.

مصوبات جمعه‌های خدمت استان گلستان روی میز بازرسی

گرگان – خیرنگار فرصت امروز: مدیرکل بازرسی ومدیریت عملکرد استانداری گلستان از ایجاد سامانه رصد و پایش پیگیری مصوبات سفر جمعه های خدمت استاندارد خیراد. به گزارش پایگاه اطلاع رسانی استانداری گلستان، هانی محمدی مدیرکل دفتر مدیریت عملکرد،بازرسی،امورحقوقی و ارتباطات مردمی استانداری گلستان بااعلام این خبر گفت:براساس دستورالعمل و دستورالینار گلستان مبنی بر پیگیری تا حصول نتیجه مصوبات سفرهای استاندار در جلسه مشترک شورای اداری استان و شهرستان ، سامانه رصد و پایش در این اداره کل راه اندازی شده است. وی افزود: پیش از برگزاری جلسات شورای اداره ای شهرستانها، پیشنهادات بر اساس نیازها و مشکلات موجود توسط فرمانداری و دستگاه های اجرایی استان طرح و سپس در کمیته‌ای با حضور روسای دستگاهها، سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی استان و استانداری بررسی کارشناسی و سپس به عنوان مصوبات شورای اداره ای می‌شود. محمدی ادامه داد: دستگاه‌های استانی موظف هستند در بازه زمانی مشخص به فرمانداری پاسخ دهند تا پاس از تألیف فرمانداریان ، مصوبات برای ارزیابی نهایی به این اداره کل ارسال شود. مدیرکل بازرسی استانداری گلستان تصریح کرد: در فرآیند سفرهای شهرستانی دکتر زنگنه استاندار گلستان به شهرستان‌های تابعه در قالب جمعه‌های خدمت ضمن شناسایی نظام مسائل با مشارکت و همکاری معاونین و دفاتر تخصصی استانداری و سایر دستگاه‌های اجرایی قریب به یک هزار نظام مسائل و حل به تمامی دستگاه های اجرایی ابلاغ شده است.

تولیت مسجد مقدس جمکران عنوان کرد

لزوم انجام کارهای فرهنگی خلاق مردمک برای معرفی مسجد مقدس جمکران به نسل جوان



قم – خیرنگار فرصت امروز: تولیت مسجد مقدس جمکران با تاکید بر اینکه امروز از قصی ناطع عالم، زائرانی هستند که به این مکان مقدس مشرف می شوند و با این مسجد شریف آشنا هستند، گفت: وقتی این اشتیاق در مردم وجود دارد، باید نسل جدید هم با این مکان مقدس آشنا شوند. حجت الاسلام والمسلمین سید علی اکبر احقاق نژاد در اختتامیه دومین نشست مدیران عامل سازمان های فرهنگی اجتماعی ورزشی شهرداری های کشور که در محل جلسات مسجد مقدس جمکران برگزار شد،با اشاره به اینکه مسجد مقدس جمکران در قم رقم واقع شده ولی به تمام مومنین اهل عبادت مقدس محبین اهل بیت(ع) و منتظران امام زمان(عج) تعلق دارد، اظهار کرد: مسجد مقدس جمکران در طول تاریخ محل عبادت و توحش و هملا بود و فضای بسیار کوچک و محدودی داشت و تا پیش از انقلاب اسلامی ایران رشدی نداشت. وی ادامه داد: با گذشت بیش از ۴۰ سال از انقلاب وسعت جمکران و تعداد زائرانش کم نظیر است و این حاکی است که زمان اصلی بهره برداری از این مکان مقدس صصر حاضر بوده است. تولیت مسجد مقدس جمکران با تاکید بر اینکه امروز از قصی ناطع عالم، زائرانی هستند که به این مکان مقدس مشرف می شوند و با این مسجد آشنا هستند، اظهار کرد: وقتی این اشتیاق در مردم وجود دارد، باید نسل جدید هم با این مکان مقدس آشنا شوند. حجت الاسلام والمسلمین احقاق نژاد خطاب به مدیرکل فرهنگی شهرداری های کشور تصریح کرد: شما با امکانات و نیروهای جوان و خلاقه که در اختیار دارید می توانید با ایده های نو مسجد مقدس جمکران را به مردم به ویژه جوانان معرفی کنید تا از این طریق ارتباط مردم با این مسجد شریف را بیش از پیش پیوند بدهند. وی افزود: در پایان با تاکید بر اینکه همه شهرها و روستاهای کشور باید با مسجد مقدس جمکران ارتباط برقرار کنند، خاطر نشان کرد: قطعا افزایش ارتباط مردم با این مکان مقدس می تواند برکات معنوی خوبی را برای جامعه به ویژه نسل جوان به همراه داشته باشد.

نویسنده: علی آلی علی

یک روز خوب را در نظر بگیرید که همه چیز در محل کار طبق میل شما پیش می‌رود. همکاران‌تان سر موقع در دفتر حاضر شده و پروژه‌ای که ماهه‌روی آن وقت گذاشته‌اید هم به آخرهای کار رسیده است. احتمالاً در چنین شرایطی مثل بازیگری سرمست از دریافت جوایز سینمایی یک جشن کوچک برپا خواهید کرد. حالا اگر وسط پایکوبی‌تان یکی به شما بگوید فردا باید پروژه را در قالب یک ارائه حرفه‌ای جلوی همه اعضای هیأت مدیره و سرمایه‌گذارها توضیح دهید، چه حسی پیدا می‌کنید؟

بی‌شک برای آنهایی که تا حالا تجربه ارائه تجاری (Business Presentation) نداشته‌اند، حضور در برابر تک تک آدم‌های مهم شرکت دست کمی از یک کابوس تمام عیار ندارد. اینطور وقت‌ها آدم طوری استرس می‌گیرد که حتی یک کلمه هم بدون تپق از دهانش خارج نمی‌شود. اصلاً بر حرفی که شما با هزار و یک زحمت به ترس‌تان از سخنرانی در چنین شرایطی غلبه کردید، چطور می‌خواهید ارائه‌تان را مدیریت کنید؟ هرچه باشد هیأت مدیره عاشق چشم و ابروی شما نیست که همینطور الکی پروژه‌تان را تأیید کند. چه بسا یک ارائه ضعیف حتی بهترین پرسوزه دنیا را هم به کنج اتاق بایگانی بفرستد. آن وقت شما می‌مانید و کلی زحمت به دود هوا شده است.

اگر شما هم الان درباره ساختار یک ارائه استاندارد در دنیای کسب و کار فکر می‌کنید، این مقاله کاملاً مخصوص شماست. قبول دارم ارائه پروژه یا حتی یک استراتژی جدید در اولین نگاه کار سختی به نظر نمی‌رسد، اما همین که وارد گود شوید همه چیز تغییر خواهد کرد. پس چه بهتر که از قبل برای ارائه‌تان آماده شوید.

اگر از مخاطب‌های پر و پاقرص روزنامه فرصت امروز باشید، خیلی خوب می‌دانید ما کار بدون برنامه را اصلاً قبول نداریم. این قانون درباره ارائه‌ها هم مصداق دارد. پس اگر دوست دارید یک بار برای همیشه اصول یک ارائه حرفه‌ای و در عین حال جذاب را یاد بگیرید، در ادامه با ما همراه باشید. ما در این مقاله اول از همه سراغ مزایای ارائه تجاری می‌رویم. بعد هم انواع آن را مسور کرده و در نهایت با چند تا تکنیک کلیدی شما را تبدیل به یک کارآفرین همه فن حریف در زمینه ارائه هر مطلبی خواهیم کرد.

چرا ارائه اصولی مهم است؟

این روزها کارآفرینان آقدر به فکر نوآوری‌های تازه هستند که این وسط اهمیت ارائه‌های دقیق کم می‌شود. آیا تا به حال از خودتان پرسیده‌اید در دنیایی که تعاملات آنلاین و غیرمستقیم روز به روز جای خودش را در دل مردم بیشتر باز می‌کند، چرا هنوز باید به ارائه‌های حضوری امید داشت؟ ما در این بخش به جای اینکه با چند تا جواب سطحی دست به

سرتان کنیم، قصد داریم *نه توی ماجرا* را دربربآوریم. این شما و این هم مزایای ارائه اصولی در دنیای کسب و کار.

تعین‌کنندگی تعامل رو در رو

ایسا تا حالا حس کرده‌اید هیچ چیز جای تعاملات رو در رو برای‌تان نمی‌گیرد؟ قبول دارم اسکتی و جدیداً متاورس شبهه‌سازهای خوبی برای تعاملات وکی هستند، اما راستش را بخواهید همیشه می‌چیزی را وسط کم است. انگار که آدم‌ها وقتی واقعا رو به روی هم هستند، تاثیرپذیری بهتری از یکدیگر دارند. اگر بخواهیم کمی ادای رواشناسان‌ها را دربربآوریم، باید گفت مغز انسان آقدرها باهوش هست که فرق بین ملاقات‌های حضوری و مجازی را تشخیص دهد. به زبان

خودمانی، وقتی شما در ملاقات‌های آنلاین هستید، مغزتان به طور ناخوداگاه آن را جدی نمی‌گیرد. به همین خاطر ارائه حضوری هنوز هم که هنوز است اهمیتش را حفظ کرده.

شاید فکر کنید تأکید ما بر روی تعامل رو در رو بیشتر نوعی مخالفت کور با فناوری‌های جدید است. در این صورت کافی است فرق بین فروش آنلاین و حضوری را مرور کنید. همانطور که می‌شود حدس زد، فروش حضوری همیشه جذایت بیشتری برای مشتری‌ان دارد. در عوض اغلب کاربران تلاش برندها برای فروش آنلاین را با یک اد بلاکر (AdBlocker) نقش بر آب می‌کنند.

انتقال راحت‌تر مطالب

اگر درباره تجربه تدریس آنلاین با یک معلم کارکنته حرف بزنید، احتمالاً ساعت‌ها درباره مشکلات این شیوه تدریس برای‌تان حرف خواهد زد. هرچه باشد آموزش نکات درسی در دنیای واقعی خیلی راحت‌تر از پشت کامپیوتر یا موبایل است. حالا اجازه دهید همین مثال را درباره دنیای کسب و کار به کار ببریم. بی‌شک ارائه پروژه وقتی رو به روی اعضای هیأت مدیره نشستند، خیلی راحت‌تر از وقتی است که از پشت کامپیوتر باید همه چیز را بیان کنید. البته این مقایسه چیزی از سختی‌های آماده‌سازی اجزای ارائه کم نمی‌کند، بلکه فقط کمکی مناسب به شما برای انتقال تمام و کمال مطالب‌تان خواهد بود.

یادتان باشد آدم وقتی ارتباط چشمی مستقیم با دیگران دارد، ناخوداگاه اعتماد به نفسش هم بیشتر می‌شود. این یعنی شما می‌توانید به راحتی آب خوردن ارائه‌تان را تکمیل کرده و طوری همه را متقاعد کنید که مو لای درزش نرود. پس منتظر چه هستید؟ دفعه بعد که فرصت ارائه حضوری پیدا کردید، اصلاً از آن قسر در نروید!

تعامل بیشتر با مخاطب

تااینجای کار شما خیلی خوب متوجه شدید ارائه حضوری

انگیزه‌تان را بی‌نیهایت افزایش می‌دهد. با این حال چنین تغییری فقط مخصوص شما نیست. بقیه کارآفرینان هم که در واقع مخاطب شما هستند، همین حس را خواهند داشت. همانطور که تماشاجی‌ها با حضور در اسنادیوم‌های ورزشی حس و حال بی‌نیهایت بهتری از یک مسابقه پیدا می‌کنند، مخاطب هم وقتی واقعا جلوی شما نشسته، هیجان بیشتری برای گوش دادن به ارائه‌تان خواهد داشت.

شاید شما بتوانید با یک ایمیل ساده مسئولیت توضیح کم و کیف پروژه را از روی دوش‌تان بردارید، اما عنصر تعامل در چنین سناریویی کاملاً غایب خواهد بود. شاید یکی از مدیران یا حتی دریافت‌کنندگان ایمیل سوالی از شما داشته باشند. در این صورت احتمالاً کمتر کسی حوصله ارسال ایمیل به شما را خواهد داشت و ترجیح می‌دهد کلاً بیخیال آن شود. اینطور شما یکی از فرصت‌های عالی برای تعامل با مخاطب را از دست می‌دهید؛ آن هم سر هیچ و بی‌وچ.

انواع ارائه تجاری: فراتر از آنچه فکرش را می‌کردید!

تبلیغات تلویزیونی برای اغلب مردم پدیده‌ای تکراری یا حتی اعصاب خردکن است. با این حال وقتی سری به پشت صحنه تهیه چنین آگهی‌هایی بزنیم، دیگر چنین برداشتی از آن نخواهیم داشت. هرچه باشد در یک تبلیغ استاندارد ده‌ها نفر دست به دست هم می‌دهند تا آخر سر یک محتوای درست و حسابی به دست من و شما برسد. ماجرا درباره ارائه تجاری یا همان ارائه محتوای خودمان هم تقریباً به همین شکل است. شاید شما فکر کنید همین که جلوی دیگران ایستاده و حرف‌تان را برزبند همه چیز تمام می‌شود، اما بسته به هدفی که دارید نوع ارائه‌تان فرق خواهد کرد. البته مگر اینکه قصد داشته باشید همینطور کار را بسمیل کنید. ما در روزنامه فرصت امروز به طور کلی سه مدل ارائه در دنیای کسب و کار برای تان کنار گذاشته‌ایم. این الگوها به ترتیب عبارتند از: آموزنده، ترغیب‌کننده و حمایتگر. در ادامه هر کدام از این مدل‌ها را به طور خلاصه‌وار بررسی خواهیم کرد.

ارائه آموزنده (Informative Business Presentation)

همانطور که از اسم این الگو می‌شود حدس زد، در آن صحبت از ارائه اطلاعات یا نکات آموزنده به دیگران است. اجازه دهید همین اول کاری بحثمان را با یک مثال دقیق پیش ببریم. فرض کنید شما سرپرست تیم طراحی موتور کم لارن هستید و بعد از کلی تحقیق طرح پیشنهادی یک موتور جدید برای مسابقات فرمول یک را آماده کرده‌اید. در این صورت باید در اولین فرصت رو به روی مدیران ارشد شرکت ایستاده و از طرح‌تان دفاع کنید. چنین ارائه‌ای به طور معمول ماهیت آموزنده دارد؛ چراکه در آن شما قصد دارید محتوای موتور جدیدتان را برای مدیران ارشد توضیح دهید.

یادتان باشد الگوی آموزنده در انواع مجلات علمی – پژوهشی هم به چشم می‌خورد. از این چشم‌انداز سخنرانی کارآفرینان بزرگ هم نوعی ارائه آموزنده محسوب می‌شود. پس دفعه پس که پای سخنرانی‌های تد (TED Talks) نشستید، یادتان باشد دارید به ارائه آموزنده یک کارآفرین دیگر گوش می‌دهید.

ارائه ترغیب‌کننده (Persuasive Business Presentation)

آیا تا حالا شده برای ترغیب دیگران به سمت یک استراتژی خاص یا حتی خرید محصولی مشخص پشت میکروفون بروید؟ اگر جواب‌تان به این سوال مثبت است، پس شما همین حالا هم یک با سخنران ترغیب‌کننده یا انگیزشی هستید. در ارائه‌های ترغیب‌کننده هدف اصلی ارائه یک پیشنهاد به مخاطب و ترغیب او برای پذیرش آن است. اگر شما سخنران حرفه‌ای باشید، مثل آب خوردن مخاطب‌تان را قانع خواهید کرد.

همانطور که در یک تیم فوتبال بازیکنان پست‌های مختلف با هم ارتباط نزدیکی دارند، در ارائه‌های تجاری هم انواع مختلف عملاً با هم ترکیب می‌شوند. مثلاً در مورد ترغیب مخاطب شما چاره‌ای به غیر از ارائه بعضی از اطلاعات کاربردی ندارید. بنابراین تفکیک سخت‌گیرانه الگوهای ارائه تقریباً امری غیرممکن است. در عوض ما براساس غلبه یکی از جنبه‌های کار بر دیگری دستت به تفکیک زده‌ایم. به زبان خودمانی، شما قرار نیست در یک ارائه ترغیب‌کننده کلاً بی‌خیال ارائه اطلاعات به مخاطب‌تان شوید.

ارائه ترغیب‌کننده معمولاً با عرصه فروش گره خورده است. به همین خاطر اکثر فروشندگان یا کسانی که تجربه نتورک مارکتینگ را داشته‌اند، از این الگو خاطرات زیادی دارند. به علاوه در شرکت‌های بزرگ نیز همیشه قبل از تعیین قیمت نهایی اعضای بخش فروش باید نظرشان را در قالب یک ارائه ترغیبی تحویل مدیران ارشد دهند.

ارائه حمایتگر (Supporting Business Presentation)

تصمیم‌گیری هیچ وقت کار راحتی نیست. فرقی هم ندارد شما دنبال تصمیم‌های درست در زندگی شخصی باشید یا پای میلیون‌ها دلار سرمایه وسط باشد. به هر حال اولویت اول همه مردم فرار از تصمیم‌گیری‌های سخت است. دقیقاً به همین خاطر خیلی از پروژه‌ها برای ماهه‌روی هوا باقی می‌مانند. البته در این بین برندهای بزرگ خیلی زود فکری به حال کسب و کارشان کرده‌اند. راه حل مورد نظر در این میان ارائه‌های حمایتگر است. هدف اصلی در این مدل حمایت از تصمیم‌گیرندگان اصلی است. اگر بخواهیم ماجرا را ساده

آشنایی با اجزای ارائه استاندارد در محیط کارآفرینی

چگونه یک ارائه (Presentation) جذاب داشته باشیم؟

کنیم. در ارائه حمایتگر شما زوایای مختلف یک تصمیم را برای مخاطب‌شان موشکافی کرده و به او برای تصمیم‌گیری درست کمک می‌کنید.

بهترین مثال درساره ارائه حمایتگر موسسات مالی و سرمایه‌گذاری هستند که همیشه قبل از ورود به یک بازار مالی ابعاد مختلفش را در یک جلسه خودمانی زیر و رو می‌کنند. اینطور آنها مثل آب خوردن مزایا و ریسک‌های هر بازار مالی را زیر و رو کرده و فقط بهترین گزینه را انتخاب خواهند کرد.

این روزها بیشتر از هر جای دیگری در بخش توسعه و تحقیقات (R&D) باید سراغ ارائه‌های حمایتگر را گرفت. این بخش‌ها به طور معمول به غیر از آزمایش‌های نوآورانه در کار کمک‌کار به بدنه مدیریتی برای اتخاذ تصمیم‌های درست نیز هستند

ارائه مطلب در عمل: مروری بر تکنیک‌های طلایی

تااینجای کار هرچه مقدمه درباره ارائه تجاری گفتیم، دیگر بس است. الان شما اطلاعات اولیه لازم برای ورود به بحث اصلی را دارید. پس اجازه دهید بدون هیچ معطلی برویم سراغ اصل مطلب. تمام تلاش ما این بخش ارائه توصیه‌های درد بخور برای همه کارآفرینان است. پس اگر فکر کرده‌اید حوزه کاری‌تان با این تکنیک‌ها سازگاری ندارد، باید از شما بخواهیم پیش‌داوری را کنار بگذارید؛ چراکه تکنیک‌های پیش رو شما را غافلگیر خواهد کرد.

شروع ارائه به طور حرفه‌ای: ضربه اول و دیگر هیچ!

در مسابقات بوکس معمولاً اولین نغری که به حریفش مشت می‌زند، شانس بیشتری برای بردن جایزه قهرمانی دارد. پس ماجرا دربار سخنرانی و به طور خاص ارائه در دنیای کسب و کار هم مصداق دارد. شما قرار نیست ارائه‌تان را مثل یک گفت‌وگوی دوستانه با انواع کلیشه‌ها شروع کنید؛ چراکه نه مخاطب‌تان شناختی از شما دارد، نه حتی حوصله‌ای برای تحمل جملات اغزاین کلیشه‌اش. پس اگر زود به خودتان نیاید، کلاه‌تان پس معرکه خواهد بود.

نکای شما برای شروع ارائه‌تان تقریباً شبیه گزارشگری است که باید همان اول کار نظر همه بینندگان را به مسابقه ورزشی جلب کند. اگر گزارشگر قصه ما خیلی کلیشه‌ای یا بی‌حوصله کارش را شروع کند، در بهترین حالت تماشاگران بدون صدا بسازی را دنبال خواهند کرد. بساور کنید یا نه، این اتفاق دقیقاً برای خیلی از کارآفرینان هنگام ارائه در سالن کنفرانس نیست، می‌دهد. البته اینجا خبری از خاموش کردن تلویزیون نیست، بلکه حاضران کم‌کم شروع به چرت زدن یا کار با گوشی‌شان خواهند کرد.

وقتی شما اول راه هستید و قصد دارید همه حاضران را برای چند دقیقه آتی جذب سخنرانی‌تان کنید، چندتا راه بیشتر ندارید. پس لطفاً حواس‌تان را جمع کنید تا این راهکارها را خوب یاد بگیرید:

شروع با چاشنی داستان: گاهی اوقات یک داستان کوتاه طوری آدم را جذب می‌کند که انگار سرگذشت خود آدم از دهان سخنران بیرون آمده است. البته ما قصد نداریم شما را به تعریف داستان شخصی حاضران ترغیب کنیم؛ در عوض باید تمام تلاش‌تان را برای انتخاب یک داستان جذاب و صمیمانه مرتباً با بحث پیش رو انجام دهید. اینطور با یک شروع قدرتمندانه مطمئن می‌شوید تک تک حاضران تا دقیقه آخر همراه ارائه‌تان خواهند بود.

شروع دراماتیک:وقتی شماقصد معرفی محصول یاهاکاری با دیگران را دارید، معمولاً ایده‌تان برای حل یک مشکل خاصی ارائه می‌شود. بنابراین می‌توانید با مقدمه‌چینی‌های کلیشه‌ای را فاکتور گرفته و مستقیماً به مشکل مورد نظر اشاره کنید.

چنین کاری شروع ارائه‌تان را کمی دراماتیک خواهد کرد، اما مطمئن می‌شوید تک تک حاضران حواس‌شان به ارائه‌تان خواهد بود. خوب مگر یک کارآفرین به غیر از جلب توجه مخاطب درست براساس دغدغه‌اش هدف دیگری هم دارد؟ مقدمه آماری: این روزها مردم همانقدر که به حرف دل‌شان گوش می‌دهند، حواس‌شان به دنیای آمار و منطق روی هست. این یعنی شما نمی‌توانید با خوش‌حالی مدعی شروع احساسی ارائه‌تان حساب باز کنید. هرچه باشد نه شما داستان‌نویس هستید، نه مخاطب‌تان حوصله یک رمان را دارد.

پس به جای این کارها روی اعداد و ارقام حساب باز کنید. قول می‌دهم زبان آمار خیلی بهتر نظر حاضران را جلب کند.

پاورپوینت را فراموش نکنید: ارائه به زبان تصاویر
اگر سخنرانی‌های دهه ۷۰ یا ۸۰ میلادی را دیده باشید، همیشه دست سخنران کلی برکه کوچک هست تا یک وقت رشته بحث از دستش در نرود. این روزها دیگر خبری از آن تکه کاغذهای اعصاب خردکن نیست. در عوض همه هنگام سخنرانی از پاورپوینت استفاده می‌کنند. احتمالاً شما هم تا حالا چندباری اسم پاورپوینت به گوش‌تان خورده یا حتی در سخنرانی‌تان از آن استفاده کرده‌اید. در این صورت کمابیش درباره این ابزار دوست داشتنتی چیزهایی بلد هستید. البته استفاده از پاورپوینت به تنهایی کار شما را نمی‌اندازد. در عوض شما باید اسلایدهای کاملاً حرفه‌ای طراحی کنید تا نظر همه جلب شود.

اولین توصیه ما برای طراحی یک پاورپوینت چشم‌نواز استفاده از تصاویر است. باور کنید یا نه، خیلی از کارآفرینان هموز به اسلایدهای‌شان را پر از متن کرده و دست آخر انتظار موفقیت‌های تکرار نشدنی هم دارند. از آنجایی که شما قرار نیست ارائه‌ای تکراری داشته باشید، بهتر است همین اول شروع اسراع قالب‌های بصری بروید. آنهایی که آشنایی کافی با پاورپوینت دارند در عرض چند دقیقه قالب‌های جذاب برای خودشان طراحی خواهند کرد. با این حال اگر شما هیچ سرشته‌ای از پاورپوینت ندارید، کافی است سری به اینترنت زده و چندتا قالب رایگان برای خودتان دانلود کنید. از این مرحله به بعد کافی است فقط در قالب مورد نظر محتوای‌تان را جای‌گذاری کنید؛ به همین راحتی.

وقتی سخت مشغول جای‌گذاری محتوای‌تان در قالب دلخواه هستید، یادتان باشد اسلایدها نباید خیلی زیاد شود. متنفاً بعضی‌ها فکر می‌کنند هر چقدر اسلایدهای بیشتری برای ارائه آماده کنند، کارشان جذاب‌تر خواهد شد. ما اصلاً نمی‌دانیم ریشه این باور از کجا شکل گرفته، اما به هیچ وجه واقعیت ندارد. پس بی‌خودی اعصاب مخاطب‌تان را با اسلایدهای تمام نشدنی خرد نکنید. در عوض صرفه‌جویی در استفاده از اسلایدها همیشه به نفع‌تان خواهد بود.

آخرین توصیه ما در این بخش ایجاد ارتباط میان اسلایدهای مختلف سخنرانی‌تان است. قبول دارم این کار اولش خیلی سخت به نظر می‌رسد، اما با کمی تمرین همه مشکلات حل خواهد شد. آن وقت شما می‌مانید و آشنایی‌هایی که کاملاً با هم مرتبطند.

مشاقق باشید: کلید جذب مخاطب در داستان شماسات

آدم‌هایی که با عشق و علاقه زیادی حرف می‌زنند، به طور معجزه‌آسایی همه را به خودشان جذب می‌کنند. فرقی ندارد موضوع بحث استراتژی‌های جدید کارآفرینی باشد یا یک گپ خودمانی، در هر صورت حرف زدن با اشتیاق زیاد کار خودش را می‌کند. این دقیقاً همان فرمولی است که شما برای

موفقیت در سخنرانی‌های‌تان لازم دارید. یک ارائه حتی اگر با بهترین پاورپوینت دنیا هم جلو برود، تا وقتی شور و شوقی همراهش نباشد هیچ اثری نخواهد داشت. فکر می‌کنم حالا دیگر فرقی اساسی بین ارائه‌های موفق با نمونه‌های کلیشه‌ای را یاد گرفته‌اید، مگر نه؟

هیچ‌کس دوست ندارد حتی یک دقیقه هم پای صحبت‌های تکراری دوستانش معطل شده و از کارهای روزمره‌اش عقب بیفتد. در عوض همه دنبال کسانی هستند که با علاقه خاصی اهداف‌شان را دنبال می‌کنند. وقتی شما در حضور دیگران مشغول ارائه هستید، در واقع هدفی مشخص را دنبال می‌کنید. پس به جای اینکه با لحنی بی‌تفاوت بحث را پیش ببرید، به همه نشان دهید سخنرانی‌تان چقدر مهم است. اینطور حاضران هم شما را جدی گرفته و چه بسا نظرات‌شان را مستقیماً بیان کنند.

بی‌شک حرف زدن مثل یک کارآفرین موفق با اشتیاق فراوان برای همه جذاب است، اما وقتی پای عمل به این طرح وسط باشد دیگر همه مثل قبل پیشقدم نمی‌شوند. ما در این بخش برای کمک به شما فرمول طلایی‌مان را از پروفوراسی کادی، استاد دانشگاه هاروارد، قرض گرفته‌ایم. بر این اساس اگر شما دوست دارید همه مهمو سخنرانی و ارائه‌تان شوند، باید از همان اول کار زبان بدن قوی داشته باشید. اگر دقت کرده باشید، خیلی از سخنران‌ها اصلاً از حالت‌های چهره مختلف یا حتی حرکات دست استفاده نمی‌کنند. با این حساب بی‌توجهی حاضران در چنین ارائه‌هایی اصلاً جای تعجب ندارد. یادتان باشد در دنیای کسب و کار هیچ‌کس برای شما فرش قرض پهن نکرده است. این یعنی کوچکترین اشتباهی از سوی‌تان عواقب بی‌نیهایت بدی به همراه خواهد داشت.

پس به جای اینکه خودتان را درگیر تکنیک‌های بی‌سر و ته برای جلب نظر مخاطب کنید، یکبار برای همیشه زبان بدن را جاشنی کارتان نمایشید. البته این کار نباید کاملاً حواس مخاطب را پرت کند. در عوض حرکات چهره یا دست‌تان را به آرامی انجام دهید. اینطور علاوه بر جلب نظر مخاطب، دیگر خبری از ابرام حواس‌شان هم نخواهد بود.

زودتر از موعد در محل حاضر شوید: اهمیت آمادگی برای ارائه

یکی از دلایلی که کارآفرینان در ارائه‌های مهم حسایی دستپاچه شده یا نیت‌های بی‌پایان می‌زنند، استرس ناشی از دیدن رسیدن به محل است. اجازه دهید بسا یک مثال دقیق وضعیت را روشن کنیم. فرض کنید شما برای یک سخنرانی (TED Talks) در سالن ساعت ۹ صبح در سالن کنفرانس تد تاکس (TED Talks) حاضر شوید. در این صورت اگر کمی زودتر از محل برگزاری کنفرانس حاضر باشید، کمی با جز زدن آشنا شده و با خیال راحت پاور پوینت‌تان را روی پروژکتور قرار می‌دهید. حالا اگر دیر راه افتاده و حسایی در ترافیک گیر کنید، استرس زیاد حتی همان مطالبی که خوانده بودید را هم از دلتان می‌پراند.

این روزها معمولاً کارآفرینان پاورپوینت یا فیلم‌های کوتاهی که برای ارائه دارند، در لب تاپ‌شان نگهداری می‌کنند. اگر از ما می‌شنوید، باید همیشه یک پلن بی هم داشته باشید. اصلاً آمدمیم و لب تاپ‌تان یکپهو خراب شده، آیا کل ارائه‌تان باید روی هوا بماند؟ استفاده از یک فلش کوچک یا یک سطلت پاورپوینت‌ها برای برگزارکنندگان مراسم گزینه‌های جانبی خوبی محسوب می‌شود. هرچه باشد کار از محکم کاری عیب نمی‌کنند، مگر نه؟

اگر شما از آن دست کارآفرینانی هستید که همیشه دنبال انجام کارها به بهترین شکل ممکن هستند، توصیه نهایی ما نشستن جای حاضران است. البته این کار را وقتی سالن کاملاً خالی است باید انجام دهید. اینطور چشم‌انداز حاضران را با گوش و استخوان حس کرده و وقتی مقابل‌شان می‌ایستید، دغدغه‌های بهتری برای استفاده از زبان بدن یا دیگر کمک‌های جانبی خواهید داشت. پس منتظر چه هستید؟ به جای اینکه با کلی تاخیر سسر جلسه حاضر شوید، یک ساعت زودتر آنجا باشید. قول می‌دهم این وقت‌شناسی اصلاً به ضررتان تمام نشود.

تعین اهداف ارائه: کار هدفمند همیشه موفق است!
وقتی شما بدون هیچ هدفی روی صحنه می‌روید، مخاطب از همان اول جذب ارائه‌تان نخواهد شد. از طرفی خودتان را هم نمی‌دانید دقیقاً آن باید چکار باید انجام دهید. شما را نمی‌انم، ولی به نظر من که چنین ارائه‌هایی خیلی زود تبدیل به سوزه خنده حاضران خواهد شد. پس قبل از اینکه حسایی گوش و استخوان حس کرده و وقتی مقابل‌شان می‌ایستید، دغدغه‌های بهتری برای استفاده از زبان بدن یا دیگر کمک‌های جانبی خواهید داشت. پس منتظر چه هستید؟ به جای اینکه با کلی تاخیر سسر جلسه حاضر شوید، یک ساعت زودتر آنجا باشید. قول می‌دهم این وقت‌شناسی اصلاً به ضررتان تمام نشود.

یک کشتی باری را در نظر بگیرید؛ معمولاً در چنین کشتی‌هایی از ناخدا گرفته تا خدمه روی عرشه هدف اصلی را کاملاً می‌شناسند. اینکه بار کاملاً سالم از مقصد به مبدأ برسد، هدف عینی نیست. با این حال اگر پای اهداف دیگری مثل بارگیری دوباره در بندهای دیگر یا حتی توقف‌های چند هفته‌ای در میان راه وسط باشد، ناخدا باید خیلی زود بقیه را هم در جریان بگذارد. وگرنه با کوچک‌ترین اتفاقی وحشت کل کشتی را فرامی‌گیرد؛ به همین سادگی.

شاید فکر کنید تعین هدف برای سخنرانی‌ کار خیلی سختی محسوب می‌شود، اما راستش را بخواهید این بخش سادترین مرحله یک ارائه استاندارد است. کافی است از خودتان پرسید چرا این ارائه ایستقد برای‌تان مهم است؟ جواب‌های احتمالی به چنین سوالی همان اهداف ارائه‌تان خواهد بود. بی‌شک راهکارهای پیچیده‌تری هم برای کشف اهداف ارائه وجود دارد، اما ما در روزنامه فرصت امروز همیشه معتمدیم رزیبای در سادگی است. پس به جای اینکه دنبال راه‌های عجیب باشید، همین فرمول طلایی را دنبال کنید.

اگر یادتان باشد، اول مقاله درباره ارائه‌های انواع ارائه را هم صحبت کردیم. تعیین اهداف یک ارائه در صورتی که مدل آن را از قبل انتخاب کرده باشید، یکی از راحت‌ترین کارهای دنیاست. ماجرا همیشه از جایی سخت می‌شود که کارآفرینان بدون برنامه وارد فرآیند طراحی ارائه می‌شوند. حالا که متوجه این تله بزرگ شدید، از این به بعد اصلاً به آن دم ندهید. اینطور خیال‌تان یابت یک ارائه استاندارد راحت خواهد بود.

مثل همیشه باشید: وقتت جایی برای آزمون و خطا نیست

آیا تا حالا بازیگری را در یک مصاحبه تلویزیونی دیده‌اید که هیچ شباهتی به نقش‌های مختلفی که ایفا کرده، نداشته باشد؟ بی‌شک خیلی از افراد در چنین موقعیت‌هایی حسایی تعجب می‌کنند. مگر می‌شود یک بازیگر این همه با نقش‌های درخشانش فرق داشته باشد؟ شاید در دنیای هنر چنین اتفاقی را به فال نیک بگیرند، اما راستش را بخواهید یک سخنران اصلاً نباید اینطور باشد. وقتی شما سعی می‌کنید هنگام ارائه محتوا شخصیت متفاوتی داشته باشید، همیشه آخر کار همه چیز به هم خواهد ریخت؛ چراکه نه شما بازیگری در چه یک هستید، نه حتی مخاطب‌تان انتظار یک بازی نمایشی را دارد. ما در روزنامه فرصت امروز معتمدیم کارآفرینان همیشه باید شخصیت اصلی‌شان را هنگام ارائه نشان دهند. اینطور اگر بعضی از حاضران جذب سخنرانی‌شان نشوند، بعداً با دیدن

شخصیت اصلی‌شان ناخواهاند خرد. این روزها خیلی از کارآفرینان فقط دنبال تاثیر گذاری بر روی مخاطب‌شان هستند. این وسط هم جایی برای توجه به شخصیت‌شان باقی نمی‌ماند. شاید شما با کنی برادری از بعضی سخنران‌های حرفه‌ای بتوانید چندبار ارائه‌های درجه یک داشته باشید، اما دیر یا زود دست‌تان رو خواهد شد. آن وقت دیگر یک نفر هم حرف‌تان را گوش نخواهد داد.

حالا که متوجه معایب فیلم بازی کردن به‌ عنوان یک کارآفرین شدید، بد نیست یک فرمول جایگزین را با هم مرور کنیم. توصیه ما تصویرسازی سخنرانی در یک جمع دوستانه است. اینطور می‌کم کم به جو سنگین سخنرانی‌ها عادت کرده و دیگر خبری از تپق‌های همیشهگی نخواهد بود. یادتان باشد حتی بهترین کارآفرینانی که سخت‌ترین ارائه‌ها را انجام می‌دهند، یک روز اول راه بوده‌اند. تنها فرق شما با آنها در تمرین و تکرار مداوم است. پس بهانه‌های مختلف را کنار گذاشته و از همین امروز کارتان را شروع کنید.

استفاده از مثال‌های ساده، خداحافظی با مفاهیم پیچیده

فرض کنید سرمربی بزرگی مثل کارلو آنچلوتی برای بازیکنان نوجوان یک تیم محلی کلاس فوتبال برگزار کند. بی‌شک سرمربی مورد نظر ما کلی اصطلاح پیچیده و تخصصی درباره فوتبال بلد است که خیلی از مسا حتی روح‌مان هم از آنها خنجر ندارد. بنابراین اگر او همان اول کار شروع کند این اصطلاحات را پشت سر هم ردیف کردن، احتمالاً حتی یک نفر هم در کلاس چیزی دستگیرش نخواهد شد. به همین خاطر معمولاً سخنران‌ها با معلم‌های مختلف کارشان را با مثال‌های ساده پیش می‌برند. اینطور دیگر خبری از چهره‌های بهت زده حاضران نخواهد بود.

وقتی شما مشغول ارائه یک مفهوم پیچیده هستید، باید فرض کنید مخاطب‌تان هیچ ایده یا پس زمینه‌ای درباره‌اش ندارد. اینطور فقط و فقط از عبارت‌های ساده و کاملاً روشن استفاده خواهید کرد. حالا اگر این وسط چندتا مثال دم دستی هم مد نظر داشته باشید، دیگر مو لای درز کارتان نخواهد رفت.

شاید فکر کنید کسانی که در یک ارائه تخصصی دور هم جمع شده‌اند، احتمالاً سبیر تا پياز حوزه کارصی‌شان را حفظ هستند. قبول دارم این فرض بیشتر اوقات درست از آب درمی‌آید، اما قرار نیست همیشه روی آن حساب کنید. به علاوه، مخاطب شما حتی اگر همه نکات را بلد باشد، باز هم دوست دارد شما به زبانی کاملاً ساده بحث را پیش ببرید.

اینطور رفتار حرفه‌ای‌تان به مثابه امتیاز مثبت ظاهر خواهد شد. یادتان باشد مثال‌های کاربردی باید مرتبط با زندگی روزمره باشد. پس دست کم درباره مثال‌ها بی‌خیال اتفاقات عجیب و غریب شوید.

تعامل با مخاطب: مهمترین بخش در یک ارائه درست

اگرچه این مقاله درباره ارائه تجاری است، اما برای یک لحظه هم که شده خودتان را جای حاضران قرار دهید. احتمالاً کسی که چند دقیقه‌ای پای حرف‌های شما می‌نشیند، خیلی زود سوالاتی درباره بحث‌تان در ذهنش رزه خواهد رفت. اگر شما مجالی به آنها برای طرح سوال یا دست کم تعامل مستقیم ندهید، حسایی کارتان را خراب خواهید کرد. یادتان نرود آدم‌ها در دنیای امروز بیشتر از هر زمان دیگری تعامل با یکدیگر را دوست دارند. پس اگر دنبال جلب نظرشان به سخنرانی خود هستید، باید همیشه این نکته را گوشه ذهن داشته باشید. وگرنه کلاه‌تان به معمر خاک خواهد بود.

از آنجایی که ارائه‌های تجاری معمولاً کمتر از ۲۰ دقیقه است، شما وقت زیادی برای تعامل با مخاطب‌تان ندارید. پس باید سعی کنید این تعاملات خیلی سریع و صدادلبنه تاثیرگذار باشد. مثلاً در بخش پایانی ارائه‌تان کار را با یک سوال کلیدی تمام کنید. اینطور ذهن همه حاضران تا چند دقیقه با حتی روز درگیر مسئله شما خواهد بود. وقتی هم ذهن مخاطب درگیر انگیزا باشد، بی‌پرو برگشت سراغ بردنات می‌آید. ماجرا همچنان انگیزا شد، نه؟

کارآفرینانی که هدف اصلی‌شان از یک سخنرانی فروش محصولات بیشتر است، همیشه پایان باز را در اولویت قرار می‌دهند. این کار به آنها کمک می‌کند ذهن مخاطب‌شان را درگیر ساخته و حتی محصولات یک کارملاروی دست‌شان مانده را در یک چشم به هم زدن یاد کنند. فکر می‌کنم توصیه ما در این بخش به اندازه کافی روشن باشد. پس از این به بعد حین سخنرانی یا در بخش پایانی یک سوال کلیدی طرح کنید. اینطور دیگر هیچ‌کس جلودار موفقیت‌تان نخواهد بود. تا یادمان نرفته باید بگوییم تعامل با مخاطب هدف حد و حدودی دارد. اگر این وسط زیسادی در مخاطب‌تان صمیمی شده و سوالات پشت سر هم طرح کنید، ممکن است کارتان به جاهای پاریک بکنجد. هرچه باشد این شما هستید که باید اطلاعات را به مخاطب منتقل کنید، نه برعکس!

شوخی را فراموش نکنید: آخرین گام برای ارائه‌ای منظر

شوخی همیشه عنصری مهم در زندگی بشر بوده است. وقتی اوضاع خیلی سخت می‌شود، شوخی‌های دوستانه فضا را طوری عوض می‌کند که حتی یک نفر هم مشکلات را به یاد نیآورد. بی‌شک استفاده از شوخی و طنز در سخنرانی‌های بزرگ همیشه ریسک زیادی دارد؛ چراکه اگر دست از پا خطا کنید، دیگر جایی برای جبران باقی نخواهد ماند. به همین خاطر ما در روزنامه فرصت امروز اصلاً استفاده از شوخی‌های مسیان همکاران را توصیه نمی‌کنیم. در عوض شما باید از فرهنگ عامه با فیلتر رعایت نزاکت جلسه استفاده کنید. به زبان خودمانی، شوخی‌تان نباید خیلی بی‌ربط یا زننده باشد. هر کسسی درباره موقعیت مناسب برای شوخی نظر خاص خودش را دارد، اما اگر نظر ما را بخواهید، فقط وقتی فضا خیلی سنگین شد باید سراغ این گزینه بروید. چراکه از مقایسه با بقیه تکنیک‌ها کمی ریسک بیشتری دارد. اگر هم ارائه‌تان مثل ساعت دقیق پیش رفت، اصلاً دلیلی ندارد سراغ چنین گزینه‌ای بروید.

سخن پایانی

ماجراجویی ما درباره ارائه تجاری دیگر به آخر خط رسیده است. از اینجا به بعد همه چیز به انگیزه و پشت کارتان بستگی خواهد داشت. یادتان باشد استفاده از همه تکنیک‌های مورد بحث در این مقاله شانس شما را بی‌نیهایت افزایش خواهد داد. پس به جای اینکه فقط روی یک گزینه زوم کنید، همه آنها را در کنار هم به کار ببرید.

من و همکارانم در روزنامه فرصت امروز امپدیوم تک نکات مورد بحث در این مقاله کمکی هرچند کوچک به شما برای آشنایی با اصول ارائه حرفه‌ای کرده باشیم. مثل همیشه اگر سوالی داشتید، کافی است همین حالا با ما در میان بگذارید. منابع:

https://slidemodel.com/business-presentation-examples/https://visme.co/blog/business-presentationhttps://smallbusiness.chron.com/strategies-for-business-visual-can-use-in-corporate-business-effective-visual.html#view=element=business-presentation