

سرمقاله

رنج‌نامه حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان

غلامعلی رموی
کارشناس اقتصادی

این روزها مصادف با ایام پایانی سال و نهم اسفندماه روز ملی حمایت‌از حقوق مصرف‌کنندگان است. به همین دلیل مناسب است که نسبت به این موضوع بحث و تبادل نظری انجام گیرد.
تعاوی روز ملی حمایت از حقوق مصرف‌کننده در این برهه از سال شاید نوعی خوش‌سلیقگی هم تلقی شود، چراکه در این زمان، حجم زیادی از تقاضا برای خرید کالا و خدمات از سوی مصرف‌کنندگان ایجاد می‌شود و می‌توان شرایط رعایت حقوق مصرف‌کنندگان را بهتر ارزیابی کرد. از سوی دیگر، نگاهی به وضعیت یک سال اخیر مصرف‌کننده می‌تواند ارزیابی منطقی از وضعیت این قانون را در مقابل دیدگان همگان قرار دهد. در همه جای دنیا در ایام پایانی سال، بنگاه‌های اقتصادی از طرق مختلف تلاش دارند تا نسبت به عرضه کالاها و خدمات خود به شکل ویژه اقدام نمایند و بسته‌هایی را برای فروش‌های فوق‌العاده در جهت جذب مشتری بیشتر داشته‌باشند.

ادامه در همین صفحه

ادامه از همین صفحه

در بیشتر کشورها خصوصا کشورهای غربی، روزهای سال نو و کریسمس در یک فرآیند حدود ۲۰روزه شروع می‌شود. در این زمان، بنگاه‌های اقتصادی با ارائه تخفیف‌های واقعی، عجیب و غریب مثل جمعه سیاه به همراه تخفیف‌ها و هدایای مختلف، توان خود را در ارائه کالای ارزان به مصرف‌کنندگان نشان می‌دهند. هدف این برنامه علاوه بر فروش بیشتر از طریق تبلیغات وسیع، فراهم کردن بسته‌هایی برای ایجاد یک فضای مفرح اقتصادی است تا همگان در کنار هم از این شرایط بهره‌مند شوند. البته در بطن موضوع، منافع تولیدکننده، توزیع‌کننده و مصرف‌کننده نیز تامین می‌شود، زیرا هم تولیدکننده و هم مصرف‌کننده با فروش و خرید بیشتر امکان بیشتری را برای کسب سود و منفعت به دست می‌آورد و این یعنی موفقیت. البته این بنگاه‌ها در طول سال هم شیوه‌های مختلف جذب مشتری را اجرا می‌کنند و مصرف‌کنندگان در فرآیند خرید بدون هیچ نگرانی و استرسی، کالای مورد نیاز خود را انتخاب، خرید، آزمایش، استفاده و یا مرجوع می‌کنند. مثلا در کشور سوئد در موقه خرید کالا از فروشگاه علاوه بر دسترسی کامل به همه مشخصات کالا می‌توانید از مشاوره یک فروشنده آموزش‌دیده و خیره برای بهترین انتخاب با توجه به نیاز واقعی استفاده کنید. این فرد با حوصله تمام ضمن ارائه اطلاعات کالا به تمام سوالات شما به طور صادقانه و به شکل دقیق پاسخ می‌دهد و در نهایت بهترین گزینه را متناسب با نیازتان پیشنهاد می‌کند و شما حتی پس از خرید کالا بدون هیچ‌گونه نگرانی می‌توانید تا یک ماه به صورت آزمایشی کالا را استفاده نمایید و در صورت عدم رضایت آن را مرجوع کنید. این موضوع خصوصا در مورد وسایل الکترونیکی و برقی مثل

فرصت امروز

برای کسب وکار آفرینی

چرا کارشناسان به نهضت ملی مسکن خوشبین نیستند؟

پیش‌بینی رکود مسکن در سال آینده



رنج‌نامه حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان

کامپیوتر، لپ تاپ، یخچال، تلویزیون، ماشین لباسشویی و... بسیار مهم و قابل توجه است؛ کما اینکه در کشورمان حجم زیادی از شکایت‌های واصله به ستادهای خبری سازمان‌های صمت و بازرسی اصناف و اتحادیه‌ها مربوط به فروش کالاهای بی‌کیفیت و نامرغوب و عدم تعهد تولیدکننده در مقابل مصرف‌کننده است، زیرا فروشنده احساس می‌کند فقط تا زمان دریافت وجه می‌توانسته مورد توجه باشد و بعد از آن تعهد جدی وجود نخواهد داشت. این یعنی ترس از خرید و قرار گرفتن در یک پروسه شکایت یا چشم‌پوشی از منافع در مقابل جریان قدرتمند تولید و توزیع.

از منظر قدرت خرید مصرف‌کنندگان، در این کشورها این امکان برای خریدار وجود دارد تا با داشتن حداقل درآمد شغلی، کالای موردنیاز خود را به صورت تمام اقساط بدون بهره و سودهای آنچنانی با همه ضمانت‌های گفته شده خریداری نماید. حال تصور کنید در شرایط تخفیف‌های ویژه بعضا این کالاهای را می‌توان تا ۸۰ درصد تخفیف خرید و در این شرایط چه لذتی از خرید را می‌توان برای مصرف‌کننده خصوصا مصرف‌کننده از نوع ایرانی تصور کرد. همچنین در مورد خدمات پس از فروش نیز تمام شرایط برای رعایت کامل حقوق مصرف‌کننده در چارچوب‌های قانونی حکمفرمات، در فرآیند بازار کالا و خدمات سئوده، کمتر از ۵ درصد کل خریدها به نارضایتی احتمالی مصرف‌کننده از کالا و فروشنده منتهی می‌شود و از این تعداد کمتر از ۲ صدم درصد به مراجع نظارتی کشیده می‌شود. حالا این آمار را مقایسه کنید با آمار ایران و حجم انبوه شکایات مردمی ناشی از گران‌فروشی، کم‌فروشی و تقلب به ستادهای خبری در طول یک سال و در نظر بگیرید که چه اجحافی به مصرف‌کننده ایرانی وارد می‌شود. از این مختصر می‌توان فهمید که چه

تفاوتی میان جایگاه حمایت از حقوق مصرف‌کننده در اقتصاد ایران و اقتصادهای دیگر همانند سوئد وجود دارد. این سطح از ارتقای حقوق مصرف‌کننده می‌تواند در اثر عوامل مختلف صمت و بازرسی اصناف و اتحادیه‌ها مربوط به فروش کالاهای کشورها ناشی شود، ولی قسمت جالب ماجرا آنجاست که بسیاری از کشورهای جهان بدون داشتن این تجربیات هم توانسته‌اند به چنین استانداردهایی دست پیدا کنند و لذا این موضوع برای کشور ما نیز دور از دسترس نخواهد بود.

اقتصاد توسعه پس از جنگ جهانی دوم در اروپا با استفاده از دیدگاه‌های مکاتب اقتصادی به این موضوع مهم و زبرنبایی وقوف یافت که شرط موفقیت بنگاه‌های اقتصادی در تولید رقابتی مشتری‌مدارانه، بدون دخالت مستقیم و تنها با نظارت عالیه دولت در بازار حاصل می‌شود. این تفکر به مرور تعالی پیدا کرد و حالا به مسئولیت‌پذیری محض تولیدکننده در مقابل مصرف‌کننده منتهج شده است. بسیاری از بنگاه‌های اقتصادی در این مسیر، دچار مشکلات عدیده و حتی ورشکستگی شدند ولی توانستند خود را از این مرحله عبور دهند، اما در اقتصاد ایران در تمام دوره‌های تورمی تنها این مصرف‌کننده بود که در مقابل شرایط تورمی قرار گرفت و جریان تورم با عبور از همه زنجیره تامین به مصرف‌کننده منتقل شده تا جایی که امروز بر اثر فشارهای اقتصادی ناشی از تورم دیگر رمقی برای مصرف‌کننده باقی نمانده است.

براساس آمارها، قدرت خرید جامعه به شدت کاهش پیدا کرده و به تبع این موضوع، بسیاری از بنگاه‌های اقتصادی امکانی برای فروش محصولات خود ندارند. از سوی دیگر، بسیاری از کالاهای تولیدی با همه حمایت‌های انجام شده به علت کیفیت نامطلوب در مقایسه با استانداردهای جهانی، بازار صادراتی قابل اتکایی ندارند، لذا در انبازها به صورت

کالاهایی که رکورد گرانی را شکستند

رالی قیمتی خوراکی‌ها در نیم سال

قیمت کره ۱۰۰ گرمی نیز با افزایش ۱۱ درصدی در شش ماه به حدود ۱۳ هزار تومان رسیده است. افزایش قیمت قند، شکر و چای نیز در شش ماه گذشته ۱۱ تا ۱۶ درصد بوده است. در این مدت قیمت هر کیلو قند ۱۴ درصد، شکر فله ۱۶ درصد، شکر بستهبندی ۱۴ درصد و انواع چای بین ۱۱ درصد افزایش یافته است. بنابراین در ابتدای اسفندماه قیمت هر کیلو قند به حدود ۲۰ هزار تومان، شکر ۱۷ هزار تومان و چای به ۱۲۷ تا ۱۳۳ هزار تومان رسیده است. از بین انواع روغن نیز قیمت روغن نیمه جامد ۴,۵ کیلویی با ۱۱ درصد کاهش در شش ماه گذشته به حدود ۸۵ هزار تومان رسیده، اما قیمت روغن مایع آفتابگردان معمولی و سرخ‌کردنی هر کدام ۳ درصد افزایش یافته و به حدود ۱۴ هزار تومان رسیده است.

همچنین بررسی قیمت گروه کالایی غلات و حبوبات

روزانه دچار افزایش قیمت می‌شوند و مصرف‌کننده تنها نظاره‌گر بازی موش و گربه میان تولیدکننده و توزیع‌کننده در این فرآیند افزایش قیمت است.
حالت پرسش اصلی اینجاست که در شرایط موجود آیا آسیبی که مصرف‌کننده در اثر مشکلات اقتصادی تحمل کرده است، با آسیب سایر بخش‌های زنجیره تامین، تولید و توزیع برابر است؟ آیا روند تورمی بازار، سرمایه بنگاه تولید و توزیعی را همانند مصرف‌کننده از بین برده است؟ آیا قدرت اقتصادی مصرف‌کننده هم به میزان تورم ترمیم شده است؟ آیا سیاست‌های حمایتی به سمتی هدایت شده است که بخشی از این تورم به ارکان مختلف زنجیره تولید تا قبل از مصرف نیز انتقال یابد؟ یا فقط قرار است هرگونه افزایش قیمت احتمالی به مصرف‌کننده منتقل شود و دیگر ارکان فقط هدایت‌کننده و به عنوان یک اپراتور افزایش قیمت‌ها عمل کنند؟ چرا برای این موضوع فکری نمی‌شود؟

اگر بسیاری از بنگاه‌های اقتصادی در حال حاضر با رکود مواجه شده‌اند، باید بدانند که مصرف‌کننده در حال حاضر خلع سلاح شده است و این امر می‌تواند با ورود ایران به بازارهای جهانی به سقوط آنها (تولیدکنندگان و واسطه‌ها) بینجامد، چراکه اقتصاد ایران مجبور خواهد بود در بازه زمانی مشخص، درهای خود را به روی تولیدات کشورهای دیگر بگشاید و البته بنگاه‌های ناتوان و پرهزینه در معرض خطر جدی قرار خواهند گرفت.

متأسفانه در شرایط تحریمی و مشکلات اقتصادی، برخی افراد و جریان‌های اقتصادی سعی کردند با استفاده از اهرم حمایت از تولید داخلی و عدم واردات هدفمند و منطقی، جریان تولید داخل را از رقابت خارج کنند و در این خلأ برخی بنگاه‌های داخلی هم با استفاده از شرایط موجود، کالاهای

بی‌کیفیت و انحصاری خود را به مصرف‌کنندگان با قیمت‌های گزاف تحمیل کردند و اقتصاد کشور را به جایی رساندند که نه مصرف‌کننده توانمندی باقی ماند و نه حقوقی می‌توان برای او متصور شد. قطعا این بنگاه‌ها به سبب عدم چابکی مناسب و ناتوانی در بازیابی خود نمی‌توانند در آینده اقتصادی کشور نقش بایسته‌ای داشته باشند. این افراد از خلأ رقابت به جای فرصتی برای ارتقای کیفیت و کمیت، فقط بر کسب منافع هرچه بیشتر به هر قیمتی تمرکز کردند و به زعم خود پول‌های هنگفتی به جیب زدند.

اگرچه از روز ملی حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان به جز نامی در تقویم، چیزی فعلا باقی نمانده است، ولی این ساقه خشک‌شده حتما یک روز با همت همین مردمان و دلسوزان انقلاب دوباره بارور خواهد شد و آنها قرائت واقعی از جایگاه و نقش حمایت از حقوق مصرف‌کننده در تعالی اقتصاد کشور ارائه خواهند داد. البته هستند و زنده‌اند فعالان اقتصادی خوشنام و شرافتمندی که شرافت شغلی و حرفه‌ای خود را مرهون و مدیون مردم و مصرف‌کنندگان می‌دانند و هر آنچه را داشته‌اند برای عبور از این گردنه در طبق اخلاص گذاشته‌اند؛ به عنوان نمونه، مدیر یکی از همین بنگاه‌های اقتصادی که در اثر شرایط سخت تورمی، بخشی از توان مشخص، درهای خود را از دست داده و با فروش منزل شخصی خود تلاش کرده تا چراغ کارخانه‌اش را همچنان روشن نگه دارد، می‌گوید که «تمام ثروت من از همین مردم و کارکنان است، لذا باید برای رونق کسب کار و حفظ شرایط شغلی کارکنان حتی منزل شخصی خود را هزینه کنم» و این کار را هم کرد. رنج‌نامه حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان در اقتصاد ایران اگرچه فراز و فرودهایی را تجربه کرده است، ولی آینده اقتصاد کشور را همین حقوق مصرف‌کنندگان ضمانت خواهد کرد.

گروه مورد بررسی بعدی در گزارش انجمن ملی حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان به میوه، صیفی و مواد غذایی اختصاص دارد که طی شش ماه گذشته بین ۵ تا ۱۲۷ درصد افزایش قیمت داشته‌اند. بیشترین افزایش قیمت در این گروه مربوط به سیب زمینی است که با افزایش ۱۲۷ درصدی نسبت به شش ماه قبل به نزدیک ۱۳ هزار و ۴۰۰ تومان رسیده و پس از آن رب گوجه فرنگی با ۷۳ درصد و گوجه‌فرنگی با ۴۵ درصد افزایش نسبت به شش ماه قبل در رتبه دوم و سوم قرار می‌گیرند. قیمت این دو محصول در ابتدای اسفندماه به حدود ۳۱ هزار و ۶۰۰ تومان و ۱۲ هزار و ۸۰۰ تومان رسیده است. از بین سایر میوه، صیفی و مواد غذایی در شش ماه گذشته قیمت موز ۲۹ درصد، پیاز زرد ۲۶ درصد، سیب قرمز و زرد هر کدام ۲۳ درصد، پرتقال ۱۹ درصد، خرما ۱۵ درصد و آب آشامیدنی بطری ۵ درصد افزایش یافته است.

با دستور رهبری، تکالیف اضافی به بانک‌ها تحمیل نمی‌شود

بازنگری بانکی بودجه ۱۴۰۱

فرصت امروز: اولین بودجه دولت سیزدهم در حالی اواخر پاییز به مجلس ارسال شد که پس از آن شاهد تغییرات گسترده‌ای در کمیسیون تلفیق بودجه بود. از جمله این تغییرات، افزایش تکالیف بانک‌ها و رشد تسهیلات تکلیفی است که به اعتقاد کارشناسان باید متناسب با منابع بانک‌ها باشد تا منجر به افزایش بدهی بانک‌ها به بانک مرکزی و خلق پول و در نتیجه تورم نشود. بر همین اساس، پس از نامه رئیس کل بانک مرکزی به رهبر معظم انقلاب درباره تکالیف مازاد بر شبکه بانکی در مصوبات کمیسیون تلفیق بودجه که باعث افزایش...

۴

خرید ارز به نرخ نیما و فروش آن به نرخ ۴۲۰۰ در پارسل

عامل رشد نقدینگی از نگاه رئیس بانک مرکزی

۳

مدیریت و کسب‌وکار

درآمذزایی با ایده‌های خلاقانه برای کارآفرینان

فعالیت در دنیای کسب و کار و نوآوری در این فضا برای هر کارآفرینی جذاب و هیجان‌انگیز است. با این حال در طول سال‌های اخیر افزایش هزینه‌های زندگی و همچنین شرایط نامشخص اقتصادی در بسیاری از مناطق دنیا نیاز کارآفرینان برای پیگیری چند کار در زمان واحد را به طور قابل ملاحظه‌ای افزایش داده است. امروزه شمار هرچه بیشتری از مردم در کنار کار اصلی‌شان اقدام به شروع فعالیت در دنیای آنلاین یا حتی برخی از کارهای جانبی می‌کنند. دلیل این امر نیز نیاز به درآمذزایی بیشتر برای موفقیت در بازار است.

بسیاری از مردم برای روزهای بازنشستگی یا حتی اوقات فراغت‌شان از همین حالا دست به کار شده‌اند و برنامه کارهای جانبی را می‌چینند. بدون تردید کارآفرینان حرفه‌ای نیازی برای نگرانی نسبت به زمان بازنشستگی ندارند. با این حال فعالیت در حوزه‌ای که اندکی پول بیشتر برای شما به همراه داشته باشد، هرگز...

نگاه

رئیس‌جمهوری اوکراین در مرکز توفان

بوی جنگ می‌آید

نگاهی بر آنچه در چند ماه گذشته بر ولادیمیر زلنسکی، رئیس‌جمهور اوکراین گذشته‌است نشان می‌دهد که او چه روزگاری سختی دارد. او ابتدا درگیر استیضاح دونالد ترامپ شد، سپس مجبور شد با همه‌گیری کرونا مقابله کند و حالا با احتمال حمله تمام‌عیار روسیه به اوکراین مواجه‌است.

به گزارش روزنامه «نیویورکتایمز»، رئیس‌جمهور اوکراین در کنفرانس امنیتی مونیخ، چیزی را به همتایان غربی خود یادآوری کرد که قرار بود درس فراموش‌نشدنی از گذشته اروپا باشد. او از متحدان کی‌یف خواست تا تحریم‌ها علیه روسیه را به جای منتظر ماندن برای تهاجم، از هم‌اکنون آغاز کنند. زلنسکی در نشست سالانه کنفرانس امنیتی مونیخ گفت: «منتظر چه هستید؟! پس از فروپاشی اقتصاد و اشغال شدن بخش‌هایی از کشور ما به تحریم‌های شما نیازی نداریم.» زلنسکی با شکر از اتحاد متحدان و ناامید شدن از ناکارآمدی ظاهری آن، معماری امنیتی اروپا را «شکندنه» و «منسوخ» خواند، زیرا او وضعیت اسفناک کشورش از زمان الحاق کریمه به روسیه در سال ۲۰۱۴ را مصادق‌بازری از این موضوع می‌داند. رئیس‌جمهور اوکراین گفت: «ما وحشت‌زده نیستیم. بسیار ثابت‌قدم هستیم و به هیچ تحریکی واکنش نشان نمی‌دهیم.»

صحبت‌های زلنسکی در تناقض با عکسی بود که با کامالا هریس انداخته بود و ناظران آن را نشانه محکمی از اتحاد کشورها درخصوص بحران اوکراین تلقی کرده بودند. با این حال تاکنون یکی از عناصر کلیدی استراتژی غرب، افشای نقشه‌های روسیه و علنی کردن تخمین‌های اطلاعاتی آنها درباره زمان حرکت نیروهای روسی از مرز اوکراین بوده‌است، اما زلنسکی مدعی‌است که پیش‌بینی‌های روزانه تهاجم قریب‌الوقوع از سوی جو بایدن، باعث ترساندن سرمایه‌گذاران، «درهم شکستن» پول ملی و ایجاد وحشت در مردم کشورش شده‌است. او گفت: «اینکه خودمان را در تابوت‌ها بگذاریم و منتظر باشیم تا سربازان خارجی وارد شوند، کاری نیست که ما آماده انجام آن باشیم. ما نمی‌توانیم هر روز بگوییم که جنگ فردا رخ خواهد داد.» زلنسکی سپس محتاطانه به یکی از شکایات اصلی ولادیمیر پوتین، رئیس‌جمهوری روسیه واکنش نشان داد: «ناتو هیچ ضمانت کتبی مبتنی بر اینکه هرگز اوکراین را به اتحاد غربی راه نمی‌دهد، نخواهد داد.» زلنسکی گفت که هرگز از درخواست عضویت در ناتو عقب نخواهد نشست، اما غرب را به خاطر اینکه تمایلی ندارد تا به علاقه اوکراین توجه نشان دهد، مورد انتقاد قرار داد. زلنسکی گفت: «به ما گفته شد درها باز است، اما تاکنون با ما مثل غریبه‌ای رفتار شده‌است که اجازه ورود ندارد. اگر کشورها یا متحدان نمی‌خواهند ما در آن گروه عضو شویم، کافی‌است با ما روراست باشند. درهای باز خوب‌است، اما ما نیاز به پاسخ‌های باز و شفاف هم داریم.» او گفت که اوکراین برای سال‌های سال نمی‌تواند منتظر پاسخ‌های مبهم باشد.

زلنسکی بارها گفته که می‌خواهد با پوتین ملاقات کند؛ کسی که این احتمال را رد کرده و اصلا دولت اوکراین را قبول ندارد. پوتین شفاف گفته که اوکراین بخشی از روسیه‌است یا دست‌کم این‌گونه گفته‌است که دو کشور با یک روح تاریخی هستند. او به همین منظور تحقیق تاریخی ۵هزار کلمه‌ای در تابستان گذشته منتشر کرد که محتوای آن درخصوص «حدت تاریخی روس‌ها و اوکراینی‌ها» بود. زلنسکی اما حالا غرب را متهم می‌کند که بدون ارائه هیچ تضمین امنیتی اجازه داد تا اوکراین زرادخانه تسلیحات هسته‌ای خود را بدون چون و چرا تحویل روسیه دهد و از این موضوع به شدت ناراحت‌است. این سلاح‌ها پس از فروپاشی اتحاد جماهیر شوروی در سیلوهالی اوکراین به حال خود رها شده بودند. او گفت که وقتی روسیه در سال ۲۰۱۴ شبه‌جزیره کریمه اوکراین را ضمیمه کرد، امضاکنندگان توافق‌نامه ۱۹۹۴ با عنوان «یادداشت بوداپست» وانمود کردند که چیزی به اسم کریمه گویی وجود ندارد، اما با بخش‌هایی از خاک خود را از دست دادیم که از نظر قلمرو بزرگ‌تر از سئوئیس، هلند یا بلژیک‌است. زلنسکی تأکید کرد: «ما از کشور خود دفاع می‌کنیم: با شما یا بدون شما.» او که صبحانه را در مونیخ خورده بود، گفت که برای شام به خانه بازمی‌گردد؛ یعنی کی‌یف و تأکید هم کرد که صبحانه خوشمزهای هم خورده‌است.

ولادیمیر پوزنر در سال ۱۹۶۲ ویراستار کارهای پروپاگاندای شوروی به زبان انگلیسی در مسکو بود، شغلی که موجب می‌شد او دسترسی نادری به روزنامه‌ها و مجلات آمریکایی داشته باشد. این مسئله به او اجازه داد تا بحران موشکی کوبا را خارج از فیلتر رسانه‌ای شوروی دنبال کند و دنیا را در جریان یک جنگ بزرگ احساس کند. حالا او می‌گوید دوباره همین حس به او دست داده‌است. او در مصاحبه‌ای که روز جمعه همزمان با گولوله‌باران در امتداد خط مقدم در شرق اوکراین بود، گفت: «بوی جنگ می‌آید! آن هم شدید. اگر درباره روابط روسیه و غرب (و به ویژه آمریکا) صحبت کنیم، احساس می‌کنم که به همان اندازه بد، جنگ سرد‌است یا حتی می‌توانم بگویم بدتر.»

برعکس سال ۱۹۶۲، تهدید جنگ این بار هسته‌ای نیست، بلکه یک جنگ زمینی بزرگ‌است که اکنون بر سر اروپا وجود دارد، اما این احساس که روسیه و آمریکا وارد نسخه جدیدی از جنگ سرد می‌شوند (که مدت‌ها توسط برخی از مفسران دو طرف اقیانوس اطلس مطرح شده‌است) اجتناب‌ناپذیر شده‌است. بایدن سه‌شنبه گذشته در قسمت شرقی کاخ سفید به این موضوع اشاره کرد و متعهد شد که اگر روسیه به اوکراین حمله کند، جهان را برای مقابله با تجاوزگری‌های این کشور متحد خواهد کرد. رئیس‌جمهور روسیه هم روز شنبه با نظارت بر پرتاب آزمایشی موشک‌های مافوق صوت با قابلیت حمل کلاهک هسته‌ای که می‌تواند از مسیر دفاعی آمریکا فرار کند، قدرت خود را در خانه به رخ کشید. دبستری سوس‌لوف، متخصص روابط بین‌الملل در مدرسه عالی اقتصاد در مسکو می‌گوید: «ما وارد مرحله جدیدی از رویارویی می‌شویم. پس از این‌بحران طبیعتاً ما بسا تمام عواقب ناشی از آن، با صراحت بیشتری تصدیق خواهیم کرد که دشمن هم هستیم.» در حال حاضر، هیچ‌کس نمی‌داند چگونه جهان از این بحران خارج می‌شود؛ آیا پوتین در حال اجرای یک بلوف مفضل و پرهزینه‌است یا واقعا در آستانه آغاز بزرگ‌ترین حمله نظامی در اروپا از سال ۱۹۴۵ است؟ اما واضح‌است که هدف اصلی پوتین بازنگری در اوضاعی‌است که نتیجه جنگ سرد اصلی بوده‌است، حتی اگر به قیمت تعمیق یک جنگ جدید باشد. پوتین به دنبال خشتی کردن نظم امنیتی اروپا‌است؛ زمانی که کشورش پس از فروپاشی اتحاد جماهیر شوروی در سال ۱۹۹۱ ضعیف و آسیب‌پذیر بود و به دنبال بازسازی نویی منطقه حائل ژئوپلیتیک‌است که حاکمان روسیه در طول قرن‌ها احساس می‌کردند به آن نیاز دارند. او نشان داده که آماده‌است تا این کار را با ابزارهای دیپلماتیک و همچنین با استفاده از زور انجام دهد.

کدام کشورها بیشترین سهم را در انتشار گازهای گلخانه‌ای دارند؟

چالش‌های کربن‌زدایی در افق ۲۰۵۰



جهان بر اثر اجرایی‌کردن هدف «کربن صفر» بسیار زیاد خواهد بود و سرمایه‌گذاری طی ۱۰ تا ۱۵ سال آینده به منظور ایجاد اقتصادی با «کربن صفر خالص» شدت خواهد گرفت و در سال ۲۰۳۰ به سقف خواهد رسید.

کانون تغییرات در هفت بخش مختلف برق، صنعت، حمل‌ونقل، ساختمان، کشاورزی، جنگلداری و سایر کاربری‌های زمین و ضایعات‌است. از آنجا که دو بخش انرژی و خودرو کانون‌های تولید دی‌اکسیدکربن در جهان هستند، بیشترین تغییرات در این حوزه‌ها اعمال خواهد شد. تحلیل مکنزی این‌است که سهم تولیدکنندگان سوخت فسیلی از کل سرمایه‌گذاری برای تحقق هدف «کربن صفر» به بیش از ۱۸درصد کل تولید ناخالص داخلی این کشورها خواهد رسید؛ عددی که دو برابر کشورهای در حال توسعه و سه برابر کشورهای توسعه‌یافته‌است و تحقق آن می‌تواند به توسعه اقتصادی کشورهای فقیرتر منجر شود.

برآورد این موسسه نشان می‌دهد درآمد سرانه سالانه نفت و گاز طبیعی در اقتصادهای تولیدکننده این محصولات ممکن‌است تا دهه ۲۰۳۰ حدود ۷۵درصد کاهش یابد که وقوع این وضعیت، تأثیرات مخربی بر جوامع و کشورهای مزبور خواهد داشت. پیش‌بینی‌های جهانی نشان می‌دهد در مسیر کربن‌زدایی، تولید بیشتر فلزاتی همچون کبالت، مس، لیتیوم، نیکل و روی و خاک‌های کمیاب برای تحقق هدف «کربن صفر» و تولید محصولات سبز اهمیت حیاتی دارد. در ایران بخش صنعت به دلیل آلایندگی بالا و تولید گسترده دی‌اکسیدکربن نیازمند تغییر ریل فوری به سمت «کربن صفر»‌است. ایران که هشتمین کشور جهان از منظر تولید گاز متان و نهمین کشور از منظر تولید دی‌اکسیدکربن‌است، در این گزارش حضور ملموسی ندارد. بررسی مکنزی روی حدود ۶۹کشور مختلف بوده که شمار زیادی از آنها کشورهای نفتی و وابسته به منابع انرژی هستند. با این‌حال به نظر می‌رسد وضعیت حادث‌شده برای فروشنندگان نفت و سوخت‌های فسیلی برای ایران با شدت بیشتری اعمال خواهد شد. ایران که در زمینه تولید متان دو برابر آلمان و در زمینه تولید دی‌اکسیدکربن هم‌اندازه کره‌جنوبی آلاینده منتشر می‌کند، طبق اعلام مکنزی در بخش صنعت نیز حجم قابل‌توجهی دی‌اکسیدکربن منتشر می‌کند. تأکید این موسسه تحقیقاتی بر این‌است که جهان برای مهار آلاینده‌های تولیدشده در بخش صنعت باید به بازتعریف بخش‌ساخت‌وساز بپردازد. صنایع فولاد و سیمان به عنوان دو حلقه مهم زنجیره تامین صنعت ساخت‌وساز، حجم بالایی از آلاینده‌ها را در محیط‌زیست انتشار می‌دهند. این دو بخش که در ایران در زمره صنایع بزرگ و استراتژیک هستند، با

فرصت امروز: دستیابی به برنامه جهانی «کربن صفر» تا سال ۲۰۵۰، مستلزم یک تحول اقتصادی‌است که منجر به کاهش انتشار گازهای گلخانه‌ای شود. گزارش تازه موسسه مکنزی از روند جهانی پیوستن به برنامه «کربن صفر» نشان می‌دهد تغییرات اقتصادی-اجتماعی بسیاری در نتیجه کاهش تولید آلاینده‌ها از سوی اقتصادهای مختلف رخ خواهد داد که مجموع آنها وضعیت متفاوتی را برای اقتصاد جهانی در افق ۲۰۵۰ به وجود خواهد آورد. مهمترین چالش برای کشورهای فقیر در این روند، تأمین سرمایه‌های لازم برای پیوستن به جریان جهانی «کربن صفر»‌است، چراکه برای تحقق این هدف در افق ۲۰۵۰، به هزینه متوسط سالانه ۹هزار و ۲۰۰میلیارد دلار نیاز‌است. بدین ترتیب، این سرمایه‌گذاری روند تغییرات اقلیمی را کند کرده و احتمال وقوع حوادث ناخوشایند ناشی از تحولات جهانی آب‌وهوایی را کاهش خواهد داد.

به گفته موسسه مکنزی، بیشترین فشار از ناحیه برنامه «کربن صفر» به تولیدکنندگان سوخت فسیلی وارد می‌شود. این کشورها در حالی باید بیش از دو برابر کشورهای در حال توسعه و سه برابر کشورهای توسعه‌یافته در کربن‌زدایی سرمایه‌گذاری کنند که از آن سو با کاهش چشمگیر درآمد ناشی از فروش سوخت‌های فسیلی روبه‌رو خواهند شد. البته مکنزی می‌گوید که تقویت این سرمایه‌گذاری در کشورهای فقیر و نفتی می‌تواند به توسعه اقتصادی این کشورها منجر شده و جهان را به وضعیت آب‌وهوایی پایداری برساند. در این راستا، سه کارکرد همسو شدن با پروسه کربن‌زدایی جهانی همانا «مهار احتمالات تأثیر تغییرات آب‌وهوایی شدید»، «بهبود کارایی اقتصادها» و «تحول بازارها از طریق محصولات جدید»‌است.

ویژگی‌های گذار به سوی کربن صفر

در گزارش تازه موسسه مکنزی که معاونت بررسی‌های اقتصادی اتاق تهران ترجمه کرده‌است، بزرگترین چالش‌های کربن‌زدایی، ریسک‌های عرضه انرژی‌است که احتمالاً دگرگونی‌های جدی را در سطح اقتصاد ایجاد خواهد کرد. برای نمونه در مسیر رسیدن به «کربن صفر» قرار‌است در کشورهای مختلف ۲۷۵هزار میلیارد دلار صرف خرید دارایی‌های فیزیکی جدید نظیر خودروهای برقی شود. از آن سو، حذف خودروهای درون‌سوز از صحنه اقتصاد جهان مشاغلی را حذف کرده، ضمن اینکه تولید گسترده هیدروژن و سوخت‌های زیستی باعث ایجاد ۲۰۰میلیون شغل مستقیم و غیرمستقیم خواهد شد.

با قرار دادن این عوامل کنار هم می‌توان ادعا کرد که سرعت تغییرات

چین می‌خواهد خود را در برابر تحریم‌های غرب مصون نگه دارد

پیشرفت چین در ۶ فناوری

رقبای خارجی بوده‌است. این معادل ۲٫۵ درصد از تولید ناخالص داخلی‌است، اما هنوز ۳ درصد یا بیشتر با آمریکا فاصله دارد. البته این رقم در پنج سال گذشته، یک پنجم رشد کرده‌است. ۱۱ فوریه، شرکت SMIC، بزرگترین سازنده تراشه چین اعلام کرد که در سال ۲۰۲۲ حدود ۵ میلیارد دلار در کارخانه‌های نیمه هادی جدید سرمایه‌گذاری خواهد کرد. برای اینکه متوجه شوید این تلاش چین چه ابعادی دارد، «اکنونومیست» شش حوزه فناوری را بررسی کرده‌است که در آن اتکای چین به غرب نگرانی خاصی برای حزب و آقای شی به همراه دارد. ما واکسن‌های mRNA، مواد شیمیایی کشاورزی، هوافضای غیرنظامی، نیمه هادی‌ها، سیستم‌های عامل کامپیوتری و شبکه‌های پرداخت را بررسی کردیم. اگرچه پیشرفت چین در این زمینه‌ها زیاد بوده‌است، اما به زنجیره تامین کمتر گسترده و پیچیده نیاز دارند. هواپیماها و قطعات وارداتی به چین به میزان قابل توجهی کمتر از سال گذشته هزینه داشته‌است، اما در اینجا هم حزب می‌خواهد صنعت از وابستگی خارجی خلاص شود. اگر رسانه‌های دولتی را باور کنیم، این خلاص از وابستگی همین الان هم رخ داده‌است. اسمال، COMAC، یک گروه هوافضای دولتی قصد دارد عرضه ۹۱۹دبنه بار یک خود را آغاز کند که رقیب بوئینگ ۷۳۷ و ایرباس A۳۲۰ خواهد بود. خطوط هوایی چین صدها مورد از آنها را سفارش داده‌اند.

اما بررسی‌های دقیق‌تر نشان می‌دهد ۹۱۹انقدر هم چینی به نظر

^[1] چین می‌خواهد خود را در برابر تحریم‌های غرب مصون نگه دارد

بانک نامه



روند کاهشی دلار ادامه دارد

رشد ۳۰ هزار تومانی سکه

شاخص ارزی تحت تاثیر سیگنال‌های احیای برجام در اولین روز اسفندماه پس از هفت ماه مقاومت به کانال ۲۵ هزار تومان برگشت و به رقم ۲۵ هزار و ۷۵۰ تومان رسید. در صرافی‌های بانکی نیز این روند کاهشی در کانال ۲۴ هزار تومان ادامه یافت و دیروز با ۳۸ تومان کاهش دیگر در رقم ۲۴ هزار و ۴۳۴ تومان معامله شد. قیمت فروش یورو نیز در روز دوشنبه با افزایش ۲۰۲ تومانی به ۲۸ هزار و ۳۴۱ تومان رسید. قیمت خرید هر دلار ۲۴ هزار و ۱۹۱ تومان و نرخ خرید هر یورو نیز ۲۸ هزار و ۵۹ هزار تومان اعلام شد.

قیمت سکه نیز در بازار تهران ۳۰ هزار تومان افزایش یافت و به بهای ۱۱ میلیون و ۷۵۰ هزار تومان رسید. ارزش هر قطعه سکه تمام بهار آزادی طرح جدید با ۳۰ هزار تومان افزایش قیمت نسبت به روز کاری قبل به ۱۱ میلیون و ۷۵۰ هزار تومان رسید و سکه تمام بهار آزادی طرح قدیم نیز با قیمت ۱۱ میلیون و ۶۰۰ هزار تومان معامله شد. همچنین نیم‌سکه بهار آزادی ۶ میلیون و ۶۰۰ هزار تومان، ربع سکه ۳ میلیون و ۶۲۰ هزار تومان و سکه یک گرمی ۲ میلیون و ۲۸۰ هزار تومان قیمت خورد. در بازار طلا نیز نرخ هر گرم طلای ۱۸ عیار به یک میلیون و ۱۷۴ هزار تومان رسید و قیمت هر مثقال طلا نیز ۵ میلیون و ۸۸ هزار تومان شد. انس جهانی طلا هم با قیمت یک‌هزار و ۸۹۷ دلار و ۴۷ سنت معامله شد.

رهبر انقلاب: تکلیف اضافی به بانک‌ها

تحمیل نشود

رئیس مجلس شورای اسلامی از نامه مقام معظم رهبری به نمایندگان درخصوص پرهیز از تحمیل تکالیف مالایطاق به بانک‌ها در لایحه بودجه پیرو نامه رئیس کل بانک مرکزی به ایشان خبر داد. محمدباقر قالیباف با اشاره به برخی جزییات نامه رئیس کل بانک مرکزی به مقام معظم رهبری گفت: همانطور که رئیس بانک مرکزی نیز روز یکشنبه در صحن مجلس تاکید داشتند، در تبصره ۱۶ لایحه بودجه سال ۱۴۰۱ تکالیفی برای بانک‌ها مشخص شده که بعضی از تکالیف نسبت به سال ۱۴۰۰ تا دو برابر افزایش پیدا کرده است. به گفته وی، اگر ما شاهد گرانی و بالا رفتن نرخ کالاها و خدمات در سطح جامعه هستیم همه به تکالیف مالایطاق برمی‌گردد که از سوی دولت و مجلس شورای اسلامی به بانک‌ها تحمیل می‌شود. زمانی که این تکالیف به بانک مرکزی و سایر بانک‌ها تحمیل می‌شود نتیجه آن افزایش پایه پولی و تورم است.

به گزارش ایپنا، رئیس مجلس پایه پولی در همین مقام معظم رهبری نیز پیرو نامه هشدارآمیز رئیس کل بانک مرکزی، روز یکشنبه به صورت مکتوب به بنده و سایر نمایندگان هشدار دادند که تکلیف مالایطاقی به بانک‌ها داده نشود. البته این هشدار ایشان هم به مجلس و هم به دولت است. گاهی دولت به بانک‌ها فشار می‌آورد و آن بانک‌ها نیز ناچار به اضافه برداشت از بانک مرکزی می‌شوند، درست است که در این موارد دولت تکلیفی به بانک مرکزی نداشته است و پولی از بانک مرکزی نگرفته است، اما به بانک‌ها تکلیف کرده است که باعث فشار به بانک مرکزی می‌شود. به گفته قالیباف، هم مجلس شورای اسلامی و هم دولت نباید تکلیف اضافی به بانک مرکزی اعمال کنند و در بازنگری مجدد تبصره ۱۶ در کمیسیون تلفیق باید به تذکر مقام معظم رهبری و خواست بانک مرکزی توجه شود. بنابراین کمیسیون تلفیق براساس ماده ۱۵۳ جزء ۲ و ۱ بند «ی» را با این شرایط مجدداً مورد بررسی قرار دهد و به صحن مجلس بیاورد.

به دلیل ثبت نشدن در سازمان مالیاتی

۳ میلیون کار تخوان قطع می‌شوند

بررسی‌ها پس از پایان مهلت تعیین‌شده برای ساماندهی کارتخوان‌ها در سازمان امور مالیاتی حاکی از آن است که بیش از ۴ میلیون و ۷۰۰ هزار دستگاه کارتخوان به پرونده مالیاتی متصل و بیش از ۳ میلیون دستگاه کارتخوان غیرفعال شده‌اند. با اتمام ماه بهمن عملاً فرصت دارندگان کارتخوان یا درگاه پرداخت الکترونیک برای ثبت در سازمان امور مالیاتی نیز به پایان رسید. پس از پایان این مهلت، سازمان امور مالیاتی فهرست کارتخوان‌هایی که صاحبان آنها نسبت به الصاق به پرونده مالیاتی با غیرفعال کردن آنها اقدام نکردند را برای قطع کردن به بانک مرکزی اعلام خواهد کرد.

این اقدام در راستای اجرای بخشی از قانون پایه‌های فروشگاهی و سامانه مؤدیان که در سال ۱۳۹۸ به تصویب رسیده و تاکنون به مرحله اجرای کامل نرسیده است که در این زمینه، بانک مرکزی باید با همکاری سازمان مالیاتی نسبت به ساماندهی دستگاه‌های کارتخوان بانکی یا درگاه‌های پرداخت الکترونیکی اقدام می‌کرد. در این بین، با اقدامات صورت‌گرفته از سوی سازمان امور مالیاتی و بانک مرکزی، کلیه اشخاص دارای ابزار پرداخت‌های بانکی می‌توانند با ورود به درگاه ملی خدمات الکترونیک مالیاتی (به نشانی my.tax.gov.ir) فهرست تمامی دستگاه‌های کارتخوان بانکی و یا درگاه‌های پرداخت الکترونیکی خود را مشاهده و نسبت به الصاق آنها به پرونده‌های مالیاتی قبلی و یا تشکیل پرونده مالیاتی جدید اقدام کنند که فرصت این اقدام در ۳۰ بهمن ماه به پایان رسید.

حال آخرین پیگیری‌های ایستنا از سازمان امور مالیاتی در این راستا حاکی از آن است که بیش از ۴ میلیون و ۷۰۰ هزار دستگاه کارتخوان به پرونده مالیاتی متصل و بیش از ۳ میلیون دستگاه کارتخوان غیرفعال شده‌اند. بنابراین با تعیین تکلیف بیش از ۷ میلیون و ۷۰۰ هزار دستگاه کارتخوان از ۱۰ میلیون ۶۸۰ هزار کارتخوان فعال در کشور، بیش از ۲ میلیون و ۹۸۰ هزار کارتخوان صاحبان آنها نسبت به تعیین تکلیف در سازمان مالیاتی اقدام نکرده‌اند و بلا تکلیف مانده‌اند که بانک مرکزی به زودی نسبت به غیرفعال و قطع کردن آنها اقدام خواهد کرد.



خرید ارز به نرخ نیما و فروش آن به نرخ ۴۲۰۰ در پارسل

عامل رشد نقدینگی از نگاه رئیس بانک مرکزی

وی با بیان اینکه یکی از محورهای بسیار مهم در اصلاح نظام اقتصادی، اصلاح نظام بانکی است، گفت: برای اصلاح نظام بانکی باید چهار رابطه را اصلاح کنیم که عبارت از رابطه دولت با بانک مرکزی، رابطه دولت با بانک‌ها، رابطه بانک مرکزی با بانک‌ها و رابطه بانک‌ها با مشتریان است. صالح‌آبادی با اشاره به بدهی ۱۷۰ هزار میلیارد تومانی بانک‌ها به بانک مرکزی که یکی دیگر از عوامل رشد پایه پولی است، افزود: ارائه تسهیلات و خدمات و روابطی که بین بانک و مشتریان شکل می‌گیرد نیز باید اصلاح شود تا به سمت تخصیص بهتر و شفافیت قدم برداریم. البته این مسئله تنها در اختیار بانک مرکزی نیست و باقی دستگاه‌های دولتی و غیردولتی نیز باید همکاری کنند.

رئیس کل بانک مرکزی با تاکید بر اینکه بودجه سال آینده نباید ناترازی باشد، ادامه داد: سال قبل ۴۵۹ هزار میلیارد تومان پایه پولی بوده که ۱۱۰ هزار میلیارد تومان از آن مربوط به درآمد ۴ میلیارد دلاری برای خرید کالای اساسی بوده که ۶ میلیارد کسری داشته است. این ۶ میلیارد کسری از بازار با نرخ نیمایی خرید شده است و به نرخ ۴۲۰۰ تومان هزینه شده که نتیجه آن خلق نقدینگی بوده است. سال گذشته نیز خالص دارایی‌های خارجی بانک مرکزی از همین محل خرید ارز به قیمت نیمایی و فروش به نرخ ترجیحی افزایش یافته است. وقتی بانک مرکزی ارز دولت را می‌خرد و ریال به دولت می‌دهد باز هم بحث افزایش پایه پولی به دولت برمی‌گردد. او با بیان اینکه بانک واسطه‌گر وجوه است و حق بنگاهداری ندارد، گفت: نسبت کفایت سرمایه بانک‌ها حتماً باید اصلاح شود. بانک نباید با کفایت سرمایه پایین یا حتی منفی خلق پول کند. همچنین نباید از ریل بانکداری خارج شود. در بعضی موارد بانک به جای اینکه بانک‌دار باشد بنگاهدار، پیمانکار یا مال‌دار شده است. به گفته صالح‌آبادی، در همه جای دنیا اوراق دولتی اوراق شبه نقد است که بانک‌های مرکزی می‌توانند آن را در عملیات بازار باز رپیو کنند تا بانک‌ها دچار مشکل نقدشوندگی نشوند. در بودجه سال آینده ۱۲۰۰ هزار میلیارد تومان تسهیلات تکلیفی دیده شده است. کل تسهیلات تکلیفی در سال ۹۹ در شبکه بانکی ۲۲۰۰ میلیارد تومان بوده که عمده آن برای سرمایه در گردش بنگاه‌های تولیدی استفاده شده است. بانک مرکزی، سازمان برنامه و وزارت اقتصاد باید با هم هماهنگ باشند تا تسهیلات تکلیفی به شبکه بانکی فشار نیابند.

چرا کارشناسان به نهضت ملی مسکن خوشبین نیستند؟

پیش‌بینی رکود مسکن در سال آینده

چندانی به سمت ساخت‌وساز نمی‌آید. در واقع، ورود پول به دارایی‌های مستغلاتی کم می‌شود. نتیجه آن تداوم رکود تولید و معاملات مسکن خواهد بود. بنابراین می‌توانیم انتظار داشته باشیم قیمت مسکن در سطح افزایش قیمت مصالح گران شود. یعنی متناسب با هزینه تمام‌شده قیمت خانه بالا می‌رود و جهش قیمتی در بازار مسکن به مفهوم دارایی اتفاق نمی‌افتد.

او با بیان اینکه در سال آینده شاید کاهش جریان تورمی باعث ثبات نسبی قیمت در بازار مسکن شود، می‌افزاید: مگر اینکه بنا به دلایل دیگری، تورم افزایش پیدا کند و در بخش مسکن اثر بگذارد. مثلاً جریان نقدینگی با رشد مواجه شود و تورم عمومی ادامه یابد که در آن صورت قیمت مسکن هم بالا می‌رود که البته محل شکی است. با حصول توافق هسته‌ای از شتاب تورم کم می‌شود ولی آنگذرها نمی‌توان به کنترل خوشبین بود، فقط وضعیت خراب‌تر نخواهد شد.

وی با اشاره به اینکه به اجرای نهضت ملی مسکن خوشبین نیست، ادامه می‌دهد: کل فرآیند به سمت ایجاد نوعی ثبات در اقتصاد کشور می‌رود. اگر این ثبات تداوم یابد به تدریج جریان تولید مسکن هم شکل می‌گیرد. البته شخصاً به اجرای طرح نهضت ملی مسکن توسط دولت خوشبین نیستم. به هر حال با منابع تکلیفی و سیاست‌هایی که دارند تا حدی کلنگ می‌زنند ولی در بخش خصوصی اتفاق قابل ملاحظه‌ای نمی‌افتد. یزدانی به آمار شاخص تورم از سوی مرکز آمار ایران اشاره و تاکید می‌کند: براساس گزارش‌های مرکز آمار، شاخص قیمت مصالح تقریباً با تورم نقطه به نقطه برابری می‌کند که در حال حاضر حدود ۳۵

فرصت امروز: رئیس کل بانک مرکزی، خرید ارز از سامانه نیما و فروش آن به نرخ ۴۲۰۰ تومان در سال گذشته را یکی از دلایل اصلی افزایش پایه پولی در آن سال عنوان کرده است. علی صالح‌آبادی در یک برنامه تلویزیونی، یکی از محورهای بسیار مهم در اصلاح نظام اقتصادی را اصلاح نظام بانکی دانست و گفت: برای اصلاح نظام بانکی باید رابطه بانک مرکزی و دولت، دولت و بانک‌ها و بانک مرکزی با بانک‌ها و همچنین رابطه بانک‌ها با مشتریان اصلاح شود. یکی از ریشه‌های خلق نقدینگی از محل پایه پولی، افزایش خالص دارایی‌های خارجی بانک مرکزی است. چون بانک مرکزی بانک‌دار دولت است و وقتی ارزهای خارجی به ریال تبدیل می‌شود پایه پولی را افزایش می‌دهد.

او با بیان اینکه ابتدای امسال ۵۵ هزار میلیارد تومان دولت از بانک مرکزی استقراض کرده است، توضیح داد: میزان پایه پولی تاکنون ۵۶۰ هزار میلیارد تومان است که ۵۳۰ هزار میلیارد آن به خالص دارایی‌های بانک مرکزی مربوط است. دولت و بانک مرکزی روابط ارزی و ریالی دارد که روی پایه پولی و رشد نقدینگی اثرگذار است که باید اصلاح شود. به گفته صالح‌آبادی، در رابطه دولت و بانک‌ها تکالیفی وجود دارد که روی دوش بانک‌ها قرار داده می‌شود و باید این رابطه نیز اصلاح شود زیرا با افزایش تسهیلات تکلیفی، بدهی دولت به بانک‌ها افزایش پیدا می‌کند و در نتیجه با اضافه‌برداشت، بدهی بانک‌ها به بانک مرکزی افزایش می‌یابد که باز هم یکی از اجزای پایه پولی بالا می‌رود. عدم رعایت کفایت سرمایه، انجماد دارایی‌های بانکی در بخش‌های غیرنقدشونده و افزایش معوقات بانکی نیز باعث ناترازی بانک‌ها می‌شود. اضافه برداشت بانک‌ها باید کاهش پیدا کند و عملکرد نظام بانکی باید شفاف شود.

روند رشد نقدینگی رو به کاهش است

علی صالح‌آبادی با حضور در برنامه تلویزیونی ثریا به تشریح ابعاد چهارگانه اصلاح نظام بانکی پرداخت و از کاهش روند رشد نقدینگی خبر داد. به گفته رئیس کل بانک مرکزی، رشد نقدینگی در مهرماه ۴۲٫۸ درصد، در آبان ماه ۴۲ درصد، در آذرماه ۴۱٫۴ درصد و در دی ماه ۳۹٫۸ درصد بوده است که البته ۲۶ درصد آن مربوط به پوشش آماری یکی از بانک‌های ادغامی است، ولی در مجموع روند رشد نقدینگی در ماه‌های اخیر کاهشی شده است.

دریچه

ممنوعیت یکباره با تجارت ایران جور نیست

پرسه میلیون‌ها دلار ممنوعه در گمرک

از ژل تزریقی و غذای سگ و گربه گرفته تا لوازم خانگی، تجهیزات صنعتی و خودرو، مجموعه‌ای است که واردکنندگان در روال معمول تجاری ایران به گمرک و بنسادر آوردند ولی ناگهان واردات آنها ممنوع اعلام شد و سال‌هاست که نه صاحبان کالا می‌دانند باید چه کنند و نه وقتی مصوبه‌ای صادر شده توانسته تکلیف ده‌ها میلیون دلار کالا را مشخص کند؛ اقلامی که دیگر فاسد و مستهلک شده و یا در آستانه آن قرار دارند و زمان صرف اختلاف نظر و ناهماهنگی دستگاه‌های ذی‌ربط شده است؛ جریانی که گمرک نیز مدت‌هاست گزارشی در مورد آن ارائه نکرده و ابهامات را بی‌پاسخ گذاشته است.

به گزارش ایسنا، این تکرار ماجرای کالاهای گروه چهار(مصرفی و غیراساسی) است که به دفعات مطرح شده و شروع آن از سال ۱۳۹۷ با آن تصمیم پرچالش برای تغییر سیاست ارزی و ورود ارز ۴۲۰۰ تومانی بود که دولت به یکباره ممنوعیت واردات لیست بلندبالایی از کالاها را اعلام کرد و از جمله آن گروه چهار جزو ممنوعه‌های دولتی قرار گرفت.

اگرچه کنترل جریان واردات در راستای حمایت از تولید داخل و صرفه‌جویی ارزی مورد توجه است ولی در این بین شرایط تجاری ایران و قواعد و چارچوب‌های آن هم حائز اهمیت است که با چنین دستورات یک دفعه‌ای معادله‌اش در هم می‌پیچد. به هر حال واردکنندگان در روال معمول تجاری، کالا را با دریافت ثبت سفارش و حتی بدون صدور آن از مبدأ خریداری کرده و به گمرک رسانده و در جریان دریافت مجوزهای ترخیص قرار داشتند و یا حتی برای آن هم هنوز اقدام نکرده بودند که با ممنوعیت مواجه شده و ترخیص میلیون‌ها دلار کالا متوقف شد. با اینکه این فرآیند تجارت و ورود کالا بدون مجوز به‌ بنادر بارها مورد انتقاد قرار داشته و اصلاحی هم صورت نگرفته ولی به هر صورت در این بین حتی دارندگان مجوز دولت برای واردات هم به بن بست ممنوعیت خورده و حقوق آنها نادیده گرفته شد.

اواخر سال ۱۳۹۸ اعلام ارونقی، معاون وقت فنی گمرک از این حکایت داشت که ارزش کالاهای گروه چهار (به استثنای خودرو) حدود ۷۰ میلیون یورو است و با وجود اینکه برخی مخالف ترخیص این کالاها به دلیل خروج ارز و یا تاکید بر لوکس بودن آن داشتند، وی گفته بود برای اقلامی که قبل از ممنوعیت وارد بنادر و گمرکات شده باید با توجه به حقوق مکتسبه‌ای که برای صاحب کالا ایجاد شده است، تصمیم‌گیری و طبق ضوابط تعیین تکلیف شود.

بر این اساس با مصوبه هیأت دولت در پایان بهمن‌ماه ۱۳۹۸ مهلتی سه ماهه تعیین شد که صاحبان کالاهای گروه چهار بتوانند طبق ضوابط برای تعیین تکلیف کالا اقدام کنند، اما این مصوبه خود ایراد داشت از جمله اینکه تاکید بر اظهار کالا بود و از سویی با توجه به شیوع ویروس کرونا اقدام موثری برای تعیین تکلیف این کالاها صورت نگرفت. در ادامه بار دیگر مهلت سه ماهه مشخص شد که در شهریورماه سال گذشته به پایان رسید، اما باز هم گزارش‌های گمرک نشان داد که ترخیص قابل توجهی انجام نشد و با توجه به عدم تمدید زمان مصوبه این کالاها باتکلیف باقی ماند. به هر ترتیب در بهمن‌ماه سال گذشته طی مذاکرات صورت گرفته، مصوبه‌ای برای تعیین وضعیت کالاهای گروه چهار صادر شد که در مورد اقلام دارای ثبت سفارش بانکی، راه ترخیص را تحت شرایطی باز کرد و مقرر شد فرآیند تجاری و ترخیص این کالا که قبل و با بعد از ممنوعیت وارد شده‌اند با تایید منشأ ارز از سفور بانک مرکزی طی شود، اما در مورد کالاهای بدون ثبت سفارش بانکی (بدون انتقال ارز) تصمیمی گرفته نشده و تعیین تکلیف آنها مشروط به صدور مجوز و مصوبه هیأت وزیران برای تمدید مهلت شد. در اردیبهشت ماه اسفل، گزارش گمرک از ابلاغ مصوبه مربوطه و اجرای آن برای کالاهای با ثبت سفارش بانکی حکایت داشت، اما در مورد بدون انتقال ارز هیچ اقدامی صورت نگرفت و این در حالی است که حتی در مورد دارای ثبت سفارش بانکی هم گزارشی وجود ندارد که سرانجام‌شان به کجا رسیده است و پیگیری‌های صورت گرفته از معاونت فنی گمرک ایران برای دریافت توضیحی در مورد تعیین تکلیف این قبیل کالاها و اینکه چرا متروکه و با مرجوع نیز نشده‌اند بی‌پاسخ مانده است.

طبق ماده ۱۰۵ قانون امور گمرکی، هرگاه ورود کالایی ممنوع است و اظهار شده باشد، باید گمرک از ترخیص آن خودداری کند و به صاحب کالا و یا نماینده قانونی وی به صورت مکتوب اخطار دهد که حداکثر ظرف مدت سه ماه نسبت به مرجوع کردن اقدام کند و این در شرایطی است که در بین اقلام گروه چهار، هستند کالاهایی که اظهار شده‌اند، اما به دلیل مشخص نبودن وضعیت و حتی عدم تایید منشأ ارز امکان ترخیص پیدا نکرده ولی مرجوع هم نشده است که از جمله آن می‌توان به میلیون‌ها دلار محموله لوازم خانگی برند بوش اشاره کرد که گمرک تکلیف آن را مشخص نکرده است.

بر این اساس اکنون میلیون‌ها دلار کالای غیرقابل ورود در گمرک وجود دارد که نه مصوبه‌ای برای تعیین تکلیف آن صادر می‌شود و نه حکمی برای برگشت و خروج از کشور، در این حالت این سرمایه صاحبان کالااست که به مرور از بین می‌رود، حتی اگر تامین ارز بهانه ممنوعیت و عدم ترخیص بوده است که در هر صورت در جریان خرید کالا، ارز بابت آن پرداخت شده و این تعلل تمامی این منابع ارزی را هدر داده است، از سویی اگر کالا فاسدشدنی است که بعد از حداقل سه سال دیگر نمی‌توان انتظار کالای تاریخ‌دار و با کیفی‌ت اقلام مانده در گمرک داشت، موضوع دیگر اینکه این کالاها در شرایطی در گمرک ماند و مهر ممنوعیت بر آن خورده که از عمده آنها به وفور در سطح کشور دیده می‌شود که از مبادی غیررسمی و قاچاق وارد شده و حتی مسئولان نیز به آن اذعان دارند.

موضوع قابل تأمل دیگر این است که حتی اگر دولت به مرحله‌ای برسد که بخواهد تکلیف کالاهای گروه چهار را مشخص کند، در ایده‌آل‌ترین حالت در اوایل سال آینده خواهد بود و در آن زمان باید طبق قانون بودجه عمل شود که برای سال ۱۴۰۱ دیگر خبری از نرخ ۴۲۰۰ تومانی برای محاسبه عوارض واردات نیست و محاسبه حقوق ورودی و مالیات بر ارزش افزوده بر‌مبنای نرخ سالمانه ETS بانک مرکزی، یعنی نرخی نزدیک به بازار انجام می‌شود که هزینه را برای واردکننده کالای گروه چهار به حداقل دو برابر سود بازرگانی را افزایش خواهد داد.

فرصت امروز: اولین بودجه دولت سیزدهم در حالی اواخر پاییز به مجلس ارسال شد که پس از آن شاهد تغییرات گسترده‌ای در کمیسیون تلفیق بودجه بود. از جمله این تغییرات، افزایش تکالیف بانک‌ها و رشد تسهیلات تکلیفی است که به اعتقاد کارشناسان باید متناسب با منابع بانک‌ها باشد تا منجر به افزایش بدهی بانک‌ها به بانک مرکزی و خلق پول و در نتیجه تورم نشود. بر همین اساس، پس از نامه رئیس کل بانک مرکزی به رهبر معظم انقلاب درباره تکالیف مازاد بر شبکه بانکی در مصوبات کمیسیون تلفیق بودجه که باعث افزایش پایه پولی و تورم می‌شود، رهبر معظم انقلاب به مجلس دستور دادند در بودجه به بانک‌ها تکالیف مازاد بر توان بانکی وارد نشود.

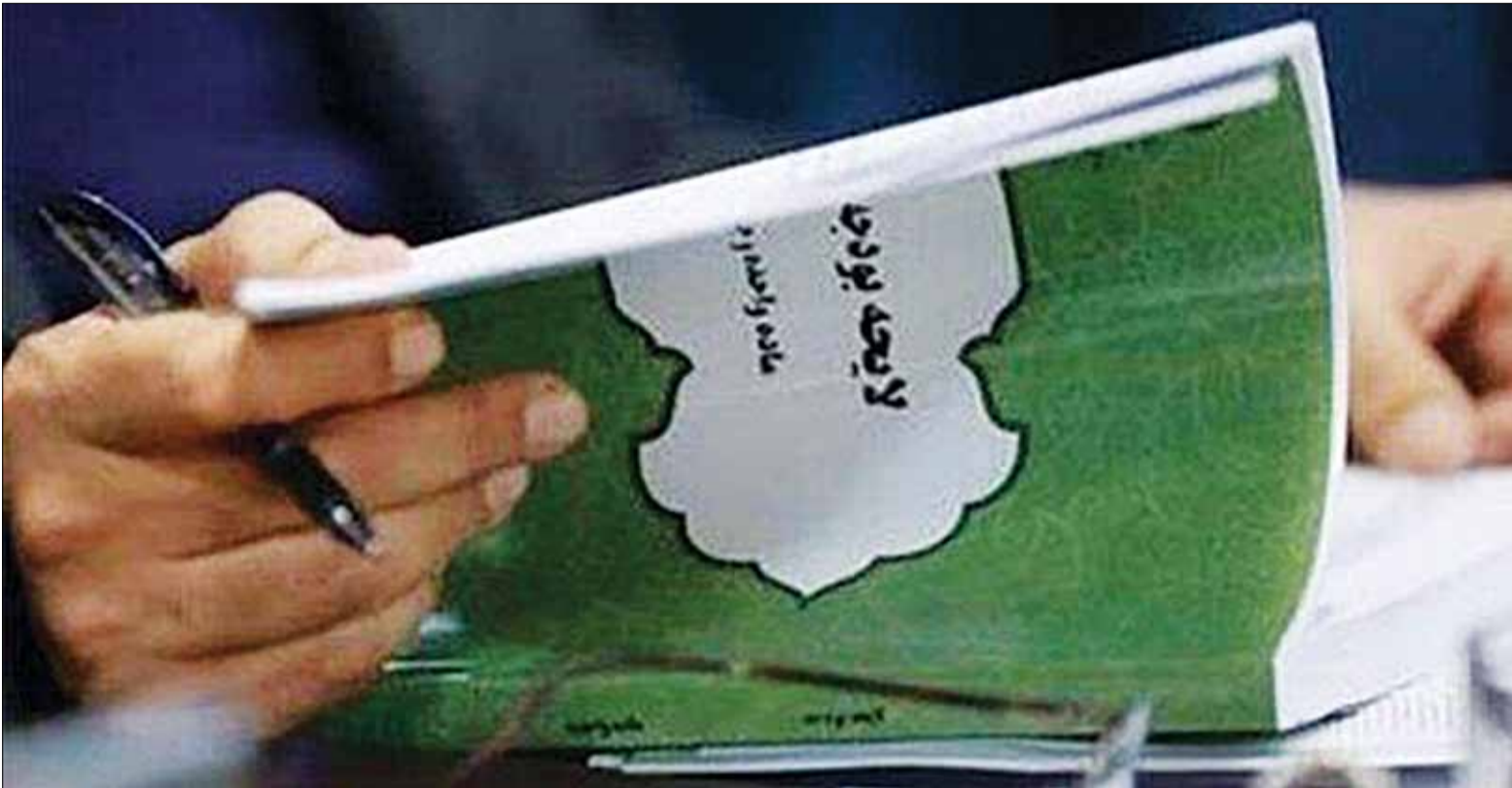
رئیس مجلس دیروز با اشاره به جزئیات نامه رئیس کل بانک مرکزی به مقام معظم رهبری گفت: «همانطور که رئیس بانک مرکزی نیز روز یکشنبه در صحن مجلس تاکید داشت، در تبصره ۱۶ لایحه بودجه سال ۱۴۰۱ تکالیفی برای بانک‌ها مشخص شده که بعضی از تکالیف نسبت به سال ۱۴۰۰ تا دو برابر افزایش پیدا کرده است.اگر ما شاهد گرانی و بالارفتن نرخ کالاها و خدمات در سطح جامعه هستیم همه به تکالیف مالاایطاق برمی‌گردد که از سوی دولت و مجلس شورای اسلامی به بانک‌ها تحمیل می‌شود. زمانی که این تکالیف به بانک مرکزی و سایر بانک‌ها تحمیل می‌شود، نتیجه آن افزایش پایه پولی و تورم است.» به گفته ممدحداق قالیباف، «البته این هشدار هم به مجلس و هم به دولت است. گاهی دولت به بانک‌ها فشار می‌آورد و آن بانک‌ها نیز ناچار به اضافه برداشت از بانک مرکزی می‌شوند؛ درست است که در این موارد دولت تکلیفی به بانک مرکزی نداشته است و پولی از بانک مرکزی نگرفته است اما به بانک‌ها تکلیف کرده است که باعث فشار به بانک مرکزی می‌شود.»

فشار تسهیلات تکلیفی بر دوش بانک‌ها

یکی از علت‌های رشد نقدینگی و نرخ تورم، افزایش اضافه برداشت (بدهی) بانک‌ها از بانک مرکزی است که تسهیلات تکلیفی بانک‌ها، از جمله علت‌های افزایش این بدهی بوده است. کارشناسان می‌گویند که تسهیلات تکلیفی باید متناسب با منابع بانک‌ها باشد تا منجر به افزایش بدهی بانک‌ها به بانک مرکزی و خلق پول و در نتیجه تورم نشود. بانک‌ها با جمع‌آوری پس‌انداز و سپرده‌های مردم و پرداخت آن در قالب تسهیلات به فعالیت‌های اقتصادی، نقش مهمی در تامین نقدینگی تولید و فعالیت‌هایی دارند که امروز با کمبود منابع مواجه هستند. این تسهیلات

با دستور رهبری، تکالیف اضافی به بانک‌ها تحمیل نمی‌شود

بازنگری بانکی بودجه ۱۴۰۱



نگیرد و باعث نارضایتی شود.» به گفته وی، «در شبکه بانکی، قانون محور اصلی کار است، اما تقاضای کلی ما از مجموعه قانون‌گذاران کشور و روسای سه قوه این است که تسهیلات تکلیفی در حداقل خودش باشد؛ چراکه تسهیلات تکلیفی به طور کلی کارایی شبکه بانکی و منابع مردم را کاهش می‌دهد.»

پرویزیان با بیان اینکه «بانک‌ها در حوزه قرض‌الحسنه ازدواج یا کسب‌وکارهای کوچک و سازمان‌های حمایتی نهایت همکاری و همراهی را دارند»، می‌افزاید: «تسهیلات خرد اصولا برای رفع نیازهای ضروری مردم اعم از کسب‌وکارهای کوچک و خانوادگی مطرح است که باید روش‌هایی را برای اعطای تسهیلات به‌کار بگیریم که مردم با کمترین سختگیری به آن دسترسی داشته باشند.»

براساس این گزارش، کمیسیون تلفیق بودجه در بررسی لایحه وام ۲۲۰ میلیونی ودیعه مسکن، وام ۴۴۰ همت مسکن، وام ۱۵۰ میلیونی ازدواج، وام ۲۰۰ همت اشتغال را در جلسات خود مصوب کرده است. اساسا ۷۰ درصد تسهیلات بانکی برای سرمایه در گردش و ماهیت کوتاه‌مدتی دارد اما کمیسیون تلفیق حجم عجیب و غریبی تسهیلات بانکی با بازپرداخت ۱۰ و ۲۰ ساله را در بودجه سال آینده تکلیف کرده است که از منابع بانکی باید پرداخت شود. رشد مانده تسهیلات بانکی در سال ۹۹ حدود ۸۰۰ همت بوده است، اما تقریبا به همین میزان هر سال به رشد مانده تسهیلات کشور از محل این وام‌ها اضافه می‌شود. با وجود این کسری ذخایر بانک‌ها و تشنگی بخش‌های اقتصادی با خاطر شوک کرونا و شوک‌های ارزی، طبیعتا اعطای این وام‌ها نشدنی و محال است، مگر به قیمت رشد ذخایر بانک‌ها. این یعنی خلق پایه پولی بی‌سابقه توسط بانک مرکزی و اثر تورم‌های بی‌سابقه‌ای که تا حالا تجربه‌اش نکردیم.

حلال با پاسخ رهبری به نامه رئیس کل بانک مرکزی و اعلام رئیس مجلس به کمیسیون تلفیق، در برخی از مصوبات موردنظر این کمیسیون بازنگری صورت می‌گیرد. قالیباف روز گذشته در این‌ باره گفت: «هم مجلس شورای اسلامی و هم دولت نباید تکلیف اضافی به بانک مرکزی اعمال کنند و در بازنگری مجدد تبصره ۱۶ در کمیسیون تلفیق باید به تذکر مقام معظم رهبری و خواست بانک مرکزی توجه شود. بنابراین کمیسیون تلفیق براساس ماده ۱۵۳ جزء ۱ و ۲ بند «ی» را با این شرایط مجددا مورد بررسی قرار دهد و به صحن مجلس بیاورد.»

در رشد اقتصادی، رشد تولید، سرمایه‌گذاری و ایجاد اشتغال اثر گذار است. بررسی‌ها نشان می‌دهد که نقش تسهیلات غیر تکلیفی بانک‌ها بر رشد اقتصادی (سرمایه‌گذاری و رشد تولید) به مراتب بیشتر از تسهیلات تکلیفی بوده است.

متاسفانه موضوع تسهیلات تکلیفی، سال‌هاست که در قالب تبصره‌های بودجه می‌آید و بانک‌ها را مکلف به تامین مالی می‌کند. برخی صاحب نظران نیز معتقدند که ریشه زیان‌دهی بانک‌های دولتی به تسهیلات تکلیفی برمی‌گردد. با این حال، کمیسیون تلفیق لایحه بودجه ۱۴۰۱ تکالیفی برای بانک‌ها تعیین کرد؛ هرچند این کار با هدف گره‌گشایی از مشکلات مردم انجام می‌شود، اما وقتی متناسب با واقعیت‌های اقتصادی نباشد، خود را در افزایش نرخ تورم نشان خواهد داد و به دنبال آن، معیشت مردم تحت فشار قرار خواهد گرفت. البته بانک‌ها وظیفه تامین مالی خرد را هم برعهده دارند، اما نباید به گونه‌ای تکلیف تعیین شود که باعث افزایش بدهی و ناترازی بانک‌ها شود.

به گزارش ایرنا، کمیسیون تلفیق در تبصره ۱۶ و از محل تبصره ۱۴، دولت را موظف به تشکیل صندوق بیماری‌های خاص و صعب‌العلاج جهت کمک به بیماران کرده که مبلغ ۲۰ هزار میلیارد تومان آن از منابع پس‌انداز و جاری قرض‌الحسنه و جاری شبکه بانکی جهت پرداخت تسهیلات قرض‌الحسنه را به صندوق بیماری‌های خاص و صعب‌العلاج جهت کمک به بیماران صعب‌العلاج، سرطانی، خاص و زوج‌های نابارو به صورت ۴ درصد و مبلغ ۵ هزار میلیارد تومان جهت پرداخت به بیماران فقیر و معسر تحت پوشش نهادهای حمایتی از محل تبصره ۱۴ بلاعوض اختصاص داده است. این در حالی است که در کمیسیون تلفیق بودجه مجلس علاوه بر افزایش رقم وام ازدواج، سایر تسهیلات تکلیفی بانک‌ها نیز در لایحه بودجه سال آینده افزایش یافته است. البته تصمیمات کمیسیون تلفیق با هدف کمک به مردم اتخاذ شده است، اما به علت کمبود منابع بانک‌ها، اجرای این تکالیف سبب اضافه برداشت بانک‌ها از بانک مرکزی، افزایش نقدینگی و تورم خواهد شد.

نامه رهبری به مجلس درباره بانک‌ها

کورش پرویزیان، رئیس کانون بانک‌ها و موسسات اعتباری خصوصی در مورد تسهیلات تکلیفی می‌گوید: «تقاضای ما از قانون‌گذار و مراجع نظارتی این است که تسهیلات تکلیفی متناسب با منابعی که در اختیار بانک‌ها قرار می‌گیرد، برقرار باشد تا مردم عزیز مکدر نشوند و صفی شکل

شاخص بورس تهران سبزیوش شد

اولین سبزیپوشی بورس در آخرین ماه سال

می‌خواهند با روند بازار همراه شوند، منتظرند ببینند اگر توافق می‌شود، سهام برجلمی بخرند و اگر توافق به نتیجه نمی‌رسد، سهام صنایع دیگر را بخرند.

وی با بیان اینکه دو جبهه اصلی خریداران معطل شفاف شدن اوضاع هستند، اظهار کرد: به نظر من رفتارشان خیلی غیرمنطقی نیست زیرا تعیین تکلیف متغیرها و به نتیجه رسیدن یا نرسیدن توافق سیاسی هم در کوتاه‌مدت و هم در بلندمدت تاثیر زیادی روی اقتصاد و شرکت‌ها می‌گذارد. اینکه توافق رخ دهد یا خیر، مدل سرمایه‌گذاری و صنایعی که برای سرمایه‌گذاری انتخاب می‌شوند را تحت‌الشعاع قرار می‌دهد. بنابراین سیاست صبر سهامداران، ارزش معاملات را کاهش داده است و زمانی که ارزش معاملات پایین باشد، صنایعی که محرک خاصی ندارند، منفی می‌خورند و عمر روند مثبت صنایع دیگر کوتاه‌مدت است. برای مثال تا خبری در مورد احتمال توافق سیاسی به گوش می‌رسد، سهام بانکی و خودرویی برای کوتاه‌مدت مثبت می‌شوند و بعد افت می‌کنند.

هلالات با تاکید بر اینکه تعیین تکلیف برجام و سیاست‌های دولت روی نرخ بهره و ارز تاثیرگذار است، گفت: در حال حاضر ارزش معاملات به طور متوسط کمتر از ۳ هزار میلیارد تومان است که اگر به بالای ۵ هزار میلیارد تومان برسد و ثابت نشود، می‌توان گفت که بازار متعادل رو به مثبت در حرکت است. سابقه قبلی توافقات نشان داد که تا زمان امضاشدن برجام و چند هفته بعد از آن روند بازار منفی بود، اما شش ماه تا یک سال بعد، بازار خوبی در نمادهای پی بر ای محور خلق شد. به گفته وی، توافق برای بازار خوب است و باعث بازدهی آن در بلندمدت می‌شود.

هم که مدل خریدشان شرکت‌هایی است که لزوما سودمحور نیست و

چطور وارد دنیای خرده‌فروشی آنلاین شوید؟



به قلم: مارک مک دونالد
کارشناس کسب و کار
ترجمه علی آل‌علی

اگر شما کارآفرینی با توانایی‌های تولید کالایی خاص یا حتی فردی ماهر در زمینه تعمیرات هستید، شاید از چند وقت پیش فکر و خیالاتی برای راه‌اندازی خرده‌فروشی به ذهن‌تان رسیده باشد. عرضه محصولات موردنیاز مردم در یک فروشگاه می‌تواند برای بسیاری از افراد شغل جذابی باشد. این امر علاوه بر بهبود رابطه شما با مخاطب هدف امکان آشنایی با کارآفرینان دیگر و حوزه‌های کاری‌شان را نیز فراهم می‌سازد. با این حساب شما دیگر مشکلی از نظر سطح تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف و بهبود شرایطتان در بازار نخواهید داشت. البته در این مِیسان امکان راه‌اندازی خرده‌فروشی‌های حضوری در طول چند سال اخیر بسیار کاهش پیدا کرده است. اولین مشکل در این زمینه بحث مربوط به کروناست. این مشکل اساسی تمام فرصت‌های بهینه‌سازی فرآیند کاری از سوی شما را از بین می‌برد. با این حساب شما باید کارتان را در دنیای آنلاین پیگیری نمایید، در غیر این صورت شاید شناسی برای تبدیل شدن به یک کارآفرین با خرده‌فروشی اختصاصی‌اش نداشته باشید.

نکته بعدی که برای راه‌اندازی خرده‌فروشی حضوری نوعی مانع محسوب می‌شود، مربوط به بحث استفاده از سرمایه اولیه قابل ملاحظه در این حوزه است. شما برای راه‌اندازی کارتان در این حوزه به طور حضوری نیاز به سرمایه اولیه بسیار زیادی دارید. درست به همین خاطر بهتر است به جای سرمایه‌گذاری گزاف در این زمین به سراغ گزینه دیگری بروید. این گزینه دیگر خرده‌فروشی آنلاین است.

براساس گزارش موسسه استاتِیستا، ارزش صنعت خرده‌فروشی آنلاین در سال گذشته به نزدیک ۵ تریلیون دلار رسیده است. این امر اهمیت بسیار زیادی برای کارآفرینان تازه وارد به این حوزه یا افراد جوّایی نام در زمینه کسب و کار دارد. اگر سایر برندها بدون سرمایه اولیه گسترده مشغول تاثیرگذاری بر روی مشتریان و کسب سودهای کلان در این حوزه هستند، پس چرا شما نباید از چنین مزایایی بهره‌مند شوید؟ این نکته ارزش تأمل و بررسی بالا از سوی شما را دارد.

هدف اصلی در این مقاله بررسی برخی از مهم‌ترین نکات به منظور ورود کارآفرینان به عرصه خرده‌فروشی آنلاین است. این امر برای بسیاری از مردم در سراسر دنیا جذابیت بالایی داشته و بسیاری از مردم به طور مداوم در تلاش برای تحقق این هدف هستند. با این حساب اگر شما هم به دنبال ایجاد تحول در وضعیت کاری‌تان یا استفاده از اندکی ماجراجویی بیشتر هستید، نکات مورد بحث در این مقاله اهمیت بالایی برای‌تان خواهد داشت. در ادامه نکات و راهکارهای ورود به دنیای خرده‌فروشی آنلاین را در کنار تکنیک‌هایی برای موفقیت در آن مرور خواهیم کرد.

انتخاب محصول مناسب

امروزه بسیاری از برندها در زمینه فروش محصولات‌شان به دنبال همکاری با خرده‌فروشی‌های حرفه‌ای هستند. این امر مزیت بسیار مهمی برای کارآفرینان صنعت خرده‌فروشی محسوب شده و به خوبی بیانگر سطح تاثیرگذاری‌شان بر روی مخاطب هدف است. چنین نکته‌ای می‌تواند میزان تاثیرگذاری شما بر روی مخاطب هدف را به شدت افزایش دهد. البته در این میان شما باید بهترین محصولات ممکن را در خرده‌فروشی‌تان عرضه کنید، در غیر این صورت خیلی راحت رقابت را به دیگر شرکت‌های مشابه واگذار خواهید کرد. این امر می‌تواند میزان موفقیت شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را به طور قابل ملاحظه‌ای تحت تاثیر قرار دهد. اولین گام برای تبدیل شدن به کارآفرینی حرفه‌ای در زمینه خرده‌فروشی آنلاین ایجاد ارتباط با شرکت‌های تولیدی مناسب است. یادتان باشد، شما باید در ابتدای راه فقط یک بازار مشخص از محصولات را تحت پوشش قرار دهید. این امر به شما برای نمایش جلوه‌ای به شدت حرفه‌ای از برندگان کمک خواهد کرد. به این ترتیب در طول زمان می‌توانید به ساده‌ترین شکل ممکن کسب و کارتان را به عنوان برندی حرفه‌ای نزد مخاطب هدف مطرح سازید. این امر شما را در طول زمان بدل به خرده‌فروشی محبوب و دارای شهرت بالا خواهد کرد. بهترین راهکار برای انتخاب محصولات عالی برای خرده‌فروشی برند ارزیابی ایده اصلی‌تان برای راه‌اندازی خرده‌فروشی است. شما چرا خرده‌فروشی‌تان در این حوزه را راه‌اندازی کرده‌اید؟ شاید عجیب باشد، اما بسیاری از کارآفرینان پاسخ مشخصی برای این سوال مهم ندارند. درست‌به همین خاطر به طور مداوم برای پاسخگویی به آن با خودشان کنجگر می‌روند. اگر شما به دنبال حل این مسئله در مدت زمانی کوتاه هستید، باید به ارزش‌های اصلی خرده‌فروشی‌تان توجه نشان دهید. این امر می‌تواند سهولت دسترسی مشتریان به کالاهای دیجیتال یا حتی لوازم ورزشی باشد. در این صورت شما باید در شروع کارتان فقط محصولات موردنظر را به مشتریان عرضه کنید، در غیر این صورت شاید با واکنش‌های منفی مشتریان یا حتی سختی‌های بسیار زیادی برای مدیریت کارتان رو به رو گردید.

بدون تردید بسیاری از کارآفرینان برای شروع به کار خرده‌فروشی‌شان ثانیه شماری می‌کنند. شما در این رابطه باید اندکی صبور باشید. چراکه

شروع بدموقع یک کسب و کار همیشه نگرانی‌های خاصی برای کارآفرینان به همراه خواهد داشت. درست به همین خاطر شما باید همیشه کارتان را با اعتماد به نفس فوق‌العاده‌ای شروع کنید، در غیر این صورت ددرسره‌ای زیادی برای ادامه کارتان پیش رو خواهید داشت. این امر شرایطتان در بازار را سخت و پیچیده می‌سازد. استفاده از مشورت برخی از کارآفرینان در این میان می‌تواند نکته به شدت مناسب و تاثیرگذاری باشد.

مطالعه بازار و آمادگی اولیه

هر کسب و کاری برای موفقیت در بازار باید اندکی مطالعه و تحقیق را در دستور کار قرار دهد. البته شما در اینجا مثل اسادهای دانشگاه یا پژوهشگران حرفه‌ای نیستید، بلکه در عوض باید نسبت به شناخت درست بازار به منظور فعالیت بی‌دردسر برندگان اقدام نمایید. این امر می‌تواند شناسن شما در بازار را به طور چشمگیری افزایش داده و مشکلات این مسیر را برای‌تان به شدت ساده سازد. درست به همین خاطر باید همیشه نیم نگاهی به این حوزه مهم داشته باشید، در غیر این صورت شاید هیچ فرصتی برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان و شروع مناسب کسب و کارتان پیدا نکنید. امروزه راهکارهای زیادی برای مطالعه شرایط بازار در دسترس کارآفرینان قرار دارد. این امور به شما برای تاثیرگذاری بهینه بر روی مخاطب هدف کمک می‌کند. به عنوان مثال، شما می‌توانید به ساده‌ترین شکل ممکن از آمارهای حرفه‌ای و همچنین گزارش‌های دقیق سرویس‌هایی نظیر گوگل آنالیتیکس سود ببرید. بنابراین بهترین ایده در این میان استفاده از گزینه‌های موردنظر خواهد بود. این امر به شما فرصت بسیار خوبی برای تاثیرگذاری بسر روی روند تحول بازار و پیش‌بینی‌های درست‌نسبت به رفتار مشتریان را می‌دهد.

در مرحله بعد شما باید نسبت به نگارش برنامه کسب و کارتان توجه نشان دهید. این امر مرحله قبل از شروع به کار رسمی برای شما محسوب می‌شود. در این بخش شما باید تمام اطلاعات موردنیازتان را تهیه کرده و به درستی آنها را درج نمایید. این امر به شما برای تاثیرگذاری دقیق بر روی مخاطب هدف کمک کرده و شناسن‌تان در بازار را بهینه‌سازی خواهد کرد. هیچ کسب و کاری در بازار بدون یک برنامه درست و دقیق امکان کسب موفقیت را ندارد. این امر دربارۀ خرده‌فروشی آنلاین نیز مصداق دارد. نکته مهم در این میان ارزیابی شرایط و همچنین ایجاد اندکی انتظاف‌پذیری در برنامه برند است. این امر به شما برای موفقیت در بازار و مواجهه مناسب با اتفاقات پیش‌بینی‌نشده کمک خواهد کرد. به این ترتیب شما مسیر چندان دشواری برای شروع به کارتان در دنیای خرده‌فروشی آنلاین نخواهید داشت.

پس از اینکه شما برنامه کاری‌تان را تهیه کردید، استفاده از نظرات همکاران یا حتی برخی از کارشناس‌های خارج از شرکت ایده بدی نیست. این امر شما را با چشم‌اندازهای دیگر و همچنین شیوه‌های متفاوت نگاه به شرایط آشنا خواهد کرد. با این حساب دیگر مشکلی از نظر تاثیرگذاری بر روی مشتریان برای شما پیش نمی‌آید. یادتان باشد در بازار مشتریان با سلیقه‌های بسیار زیادی حضور دارند. درست به همین خاطر شما هم باید به سلیقه‌های موردنظر احترام بگذارید، در غیر این صورت شاید خیلی زود از فهرست برندهای مورد توجه مشتریان کنار گذاشته شوید.

شروع به کار خرده‌فروشی

شروع به کار خرده‌فروشی همیشه همراه با هیجان است. اگر شما تا اینجا کار را با هیجان و مثبت‌اندیشی بسیار طی کرده‌اید، شاید مایل باشید چند قدمی هم بیشتر پیاده‌روی کرده و آسانته تحمل‌تان را افزایش دهید. منظور ما در این میان ضرورت بررسی برخی از نکات دیگر قبل از راه‌اندازی و شروع به کار برندگان است. اولین امر در این میان انتخاب یک نام ویژه و منحصر به فرد برای خرده‌فروشی‌تان است. هرچه باشد یک کسب و کار بدون نام اصلا حضور معناداری در بازار نخواهد داشت. درست به همین خاطر باید همیشه نسبت به استفاده از یک نام تجاری مناسب برای برندگان اقدام نمایید، در غیر این صورت اصلا کارتان به شروع کسب و کار نخواهد کشید.

یادتان باشد نام خرده‌فروشی شما اولین نکته‌ای است که نظر مشتریان را جلب خواهد کرد. درست‌به همین خاطر باید نام برندگان را با دقت و وسواس زیادی انتخاب نمایید، در غیر این صورت شاید هرگز فرصت لازم برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان را پیدا نکنید. این امر می‌تواند شرایط شما را به طور قابل ملاحظه‌ای سخت و دشوار سازد. درست به همین خاطر برخی از برندها از چند نام مانده به شروع به کار رسمی‌شان به دنبال اسم‌های تاثیرگذار و جذاب می‌روند. این امر می‌تواند تاثیرگذاری اولیه برند شما بر روی مشتریان را به طور قابل ملاحظه‌ای بهینه‌سازی نمایند. پس همیشه انتخاب یک نام ویژه و مناسب برای برندگان را در ذهن داشته باشید. اینظوری شرایطتان در بازار به طور مداوم بهینه‌سازی خواهد شد.

پس از اینکه شما نام برندگان را انتخاب کردید، نوبت به طراحی لوگو می‌رسد. امروزه تمام برندها دارای لوگوی خاصی خودشان هستند. این امر به آنها برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف کمک کرده تا برنشان را در ذهن مشتریان ماندگار می‌سازد. با این حساب شما دیگر مشکلی از نظر سطح تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف و بهبود شرایطتان در این میان نخواهید داشت.

یادتان باشد شما در ابتدای کار نیازی به لوگوهای بیش از اندازه پیچیده ندارید. همین که لوگوی شما به اندازه کافی در ذهن ماندگار شود، کافی خواهد بود. این نکته به راحتی مشتریان را نسبت به شناسایی برندگان توانا ساخته و شرایطتان در بازار را بهبود می‌بخشد.

در گام بعدی شما باید سایت خرده‌فروشی‌تان را طراحی کنید. این امر دسترسی کاربران به سایت شما را ساده‌سازی کرده و امکان تاثیرگذاری بر روی آنها را نیز افزایش می‌دهد. یادتان باشد نسایت شما باید تمام ویژگی‌های یک خرده‌فروشی معتبر و به روز را داشته باشد، در غیر این صورت شاید هرگز فرصتی برای بهینه‌سازی شرایطتان پیدا نکنید. در کنار این مسئله رعایت نکات سئو نیز ضرورت بالایی دارد. اگر شما به این نکات توجه لازم را نشان ندهید، خرده‌فروشی‌تان دوام چندانی در بازار پیدا نخواهد کرد. خوشبختانه امروزه دوره‌های آموزشی بسیار زیادی برای یادگیری شیوه‌های سئو در دسترس قرار دارد. مهم‌ترین مسئولیت شما در این میان تلاش برای یادگیری شیوه‌های موردنظر و به کار بستن آنها در عمل است. فقط در این صورت توانایی شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف افزایش پیدا می‌کند.

در نهایت پس از اینکه شما تمام نکات فوق را مدنظر قرار دادید، نوبت به راه‌اندازی خرده‌فروشی شرکت می‌رسد. این امر درست مانند مرحله آخر مسابقه برای شما لذت‌بخش خواهد بود. در این مرحله شما می‌توانید با اطمینان سایت خرده‌فروشی‌تان را راه‌اندازی کرده و نسبت به تاثیرگذاری بسر روی مخاطب هدف واکنش نشان دهید. این نکته اهمیت بسیار زیادی برای موفقیت شما دارد. پس هرگز قبل از مطمئن شدن نسبت به سرنوشت برندگان اقدام به راه‌اندازی آن نکنید. این امر می‌تواند شرایط شما را به طور قابل ملاحظه‌ای به‌هم ریخته نماید.

آمادگی برای رونمایی از خرده‌فروشی و محصولات

پس از اینکه شما خرده‌فروشی‌تان را به طور رسمی راه‌اندازی کردید، باید برنامه‌ای ویژه برای بازه زمانی آغازین کارتان داشته باشید. این امر می‌تواند جشنواره تخفیف یا حتی اقداماتی نظیر استفاده از برخی چهره‌های مشهور به منظور معرفی محصولات‌تان باشد. در این صورت شما هیچ مانعی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان نداشته و به سادگی هرچه تمام‌تر شناسن بهینه‌سازی شرایطتان از نقطه نظر تعامل با مشتریان را پیدا می‌کنید.

کاربران در فضای اینترنت همیشه مایل به خرید از کسب و کارهایی هستند که خلاقیت و نوآوری قابل ملاحظه‌ای دارند. این امر شرایط را برای آنها به شدت ساده کرده و شناسن‌شان در بازار را نیز توسعه می‌دهد. با این حساب شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف باید همیشه برنامه‌های جذابی را در دستور کارتان قرار دهید. یادتان باشد برجسته‌سازی محصولات مورد علاقه مشتریان در ابتدای راه همیشه ایده جذابی به نظر می‌رسد. این امر می‌تواند وضعیت شما در بازار را بهینه‌سازی کرده و به طور قابل ملاحظه‌ای شرایطتان را توسعه دهد. با این حساب شما هیچ مشکلی از نظر سطح تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف و بهینه‌سازی کارتان نخواهید داشت. این نکته می‌تواند شناسن شما برای تاثیرگذاری بهتر بر روی مشتریان را نیز افزایش دهد. اگر در مراحل قبلی مطالعه بازار را به خوبی انجام داده باشید، در این مرحله شاید هیچ مشکلی پیش روی‌تان نخواهد بود. با این حساب دیگر مانعی برای شروع به کار و همچنین اطمینان از موفقیت نسبی‌تان در بازار نخواهد بود.

پس از شروع به کار خرده‌فروشی

بسیاری از کارآفرینان فقط به دنبال راهکارهایی برای شروع به کار خرده‌فروشی‌شان هستند. در این میان سرنوشت خرده‌فروشی در فرهای پس از راه‌اندازی هیچ اهمیتی با حتی جایگاهی در برنامه‌های آنها ندارد. با این حساب شما باید خودتان را برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف به بهترین شکل ممکن حتی پس از پایان مرحله راه‌اندازی خرده‌فروشی‌تان آماده سازید.

اولین ماموریت شما در مرحله پساراه‌اندازی خرده‌فروشی تلاش برای جلب نظر اولین مشتریان هدف است. این امر به شما قدرت بسیار خوبی

آگهی فقدان سند مالکیت موضوع ماده ۱۲۰

آقای مهدی کریمی فرزند محمدباقر به شناسنامه شماره ۹۱۲ صادره از هشتروده وکیل مالک به استناد وکالتنامه شماره ۱۲۰۵۲۵ مورخ ۱۴۰۰/۸/۲۷ دفتر ۱۷۹ به تسلیم یک برگ استشهادیه و درخواستی به شماره وارده ۲۲۲۲ مورخ ۱۴۰۰/۹/۲۱ اعلام داشته سند مالکیت ششدانگ یک قطعه زمین پلاک ثبتی ۱۳۲۵۸ فرعی از ۴۲- اصلی قطعه ۸۰۸ مفروز و مجزی شده از فرعی از اصلی مذکور واقع در بخش ۱۲ تهران شهرستان اسلام شهر که سند مالکیت آن ذیل ثبت ۲۸۷۵۹۷ صفحه ۴۰۰ دفتر ۱۲۲۲ بنام مهین حسینعلی ثبت و سند جایی ۱۲۳۵۰۹ صادر و تسلیم شده است و حسب الاظهار بعلت نقل و انتقال مفقود گردیده لذا تقاضای صدور سند مالکیت‌المثنی را نموده است در همین راستا وفق مقررات ماده ۱۲۰ آیین نامه اصلاحی قانون ثبت مصوب۱۳۸۰/۱/۱۱مراتب در یک نوبت آگهی می گردد تا چنانچه کسی مدعی حقی برای خود بوده یا اعتراضی داشته باشد از تاریخ انتشار این آگهی ظرف مدت ده روز به این اداره مراجعه و ضمن ارائه اصل سند یا مستند این آگهی طرف مدت ده روز به این اداره مراجعه و ضمن ارائه عدم وصول اعتراض در مهلت مقرر قانونی و یا عدم ارائه اصل سند معامله سند المثنی پلاک مذکور طبق مقررات صادر و تسلیم خواهد شد

مهدیون صفری –رئیس واحد ثبتی حوزه ثبت ملک اسلامشهر –

برای ادامه مسیرتان خواهد داد. هر چه باشد خرده‌فروشی‌ها باید سود کسب کنند و در این میان هیچ نکته‌ای به اندازه استفاده از توانایی‌های‌تان در زمینه بازاریابی مهم نیست. بازاریابی به شیوه‌ای اصولی و استاندارد به شما برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان کمک خواهد کرد. به این ترتیب به شما خیلی زود نه تنها مشتری پیدا می‌کنید، بلکه دامنه مشتریان وفادارتان را هم شکل خواهید داد. این امر شناسن‌تان در بازار را بهینه‌سازی کرده و فرصت‌های زیادی پیش‌روی‌تان قرار خواهد داد. بنابراین شما باید همیشه این نکته بسیار مهمی را در خاطر داشته باشید، در غیر این صورت شاید خیلی زود فرصت‌های‌تان برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان از بین برود. یادتان باشد در دنیای امروزی بازاریابی حرف اول و آخر را می‌زند. درست به همین خاطر شما باید همیشه برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان نکات مربوط به بازاریابی را در خاطر داشته باشید. در غیر این صورت شاید توانایی لازم برای بهبود شرایطتان به طور کامل را از دست بدهید. این نکات به شما برای بهینه‌سازی شرایطتان کمک خواهد کرد. در هر جا هم که نیاز به کمک داشته باشید، می‌توانید خیلی راحت دیگر خرده‌فروشی‌های موفق را در دستور کارتان قرار دهید. به این ترتیب خیلی راحت توانایی‌تان برای جلب نظر مخاطب هدف در سطح بالایی خواهد ماند.

منبع: shopify.com

رای هئیت

برابر رای شماره ۰۷۸۶۷۰۰۱۵۷۰۰۶۰۳۰۱۰۵۷ مورخ ۱۴۰۰/۱۰/۲۷ صادره از هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی املاک و ساختمانهای فاقد سند رسمی مصوب ۱۳۹۰/۹/۲۰ مستقر در اداره ثبت اسناد و املاک شهرداری تصرفات مالکانه لیلاد قلملای نسبت به ۶دانگ یکبکاب خانه مسکونی به مساحت ۹۹۰۲ متر مربع قسمتی از پلاک ۷۶ اصلی واقع در شیخ آبادجدیدیه شهیراپ محرز گردیده وبرابر محتویات پرونده ثبتی و دفتر املاک مربوطه سند مالکیت ۶دانگ قره شیخ آباد ذیل ثبت صفحه ۴۳۷ دفتر ۹ یا حق ابه از رودخانه کرج به وسيله نهر قسطلانک باستناد اعیانی رعایا بنام شیخ محمد حسین مجاهد ثبت و سند مالکیت صادر گردیده است سپس در اجرای قانون اصلاحات ارضی به وزارت کشاورزی منتقل و مفادبری در اجرای قانون اصلاحات ارضی به زارعین منتقل و همچنین در اجرای آراه هیات ماده ۱۲۷ به اشخاص واگذار شده است و سپس بموجب سند شماره ۳۲۵۵۳ مورخه ۱۴۳۱/۱۰/۱۴ دفتر ۱۷۲ تهران جمله آن اسناد میزان ۳۲۵۵۳ مساحت از ۳۶ سهم از عوگاب به آقایان تقی و منصور و علی اکبر و غلامرضا احمدوند صلح گردیده است که مقدار و مساحت انتزاعی به دلیل کثرت قلیل تعیین ومحاسبه نیست لذا بدینوسیله مفاد رای صادره به نامبرده و به اشخاص ذینفع جهت اطلاع در دو نوبت با فاصله ۱۵ روز آگهی می گردد که چنانچه به مفاد رای صادره اعتراضی دارند اعتراض خود را ظرف مدت آماه از تاریخ انتشار اولین آگهی به اداره ثبت اسناد و املاک شهیراپ تسلیم و رسید دریافت دارند و در صورت عدم اعتراض طرف مهلت مقرر این اداره نسبت به صدور سند مالکیت برابر مقررات اقدام خواهد نمودصدور سند مالکیت مانع مراجعه متضرر به دادگاه نخواهد بود.

مهدی ناصری – رئیس ثبت اسناد و املاک شهریار { ۹۲۶۹ }

فقدان سند

مالک ۶دانگ شهرام آب برین فرزند بهرام شماره شناسنامه ۷۲۲ متولد ۱۳۲۵/۵/۳ صادره از اهواز دارای شماره ملی ۱۷۵۴۵۶۲۹۲ به استناد دو برگ استشهادیه محلی مصدق شده در دفتر اسناد رسمی شماره ۴۰۷ تهران به شماره یکتا ۱۴۰۰۰۲۱۵۵۳۸۵۰۰۵۳۳ مدعی است سند مالکیت یک واحد تجاری به پلاک ثبتی ۴۰۶۳۵ فرعی از ۴۷ اصلی مفروز و مجزا شده از ۱۳۲۹ فرعی از اصلی مذکور قطعه ۳۵ در طبقه هفتمک واقع در قره به ابراهیم آباد حوزه ثبت ملک شهیراپ استان تهران به مساحت ۱۷۲۸ متر مربع که برابر سند انتقال ۱۷۶۸۵ تاریخ ۱۳۹۸/۱۱/۱۷ دفتر خانه اسناد رسمی شماره ۴۵ شهر آندیشه در مالکیت ایشان قرار گرفته و سند مالکیت اصلی بشماره جایی ۱۰۱۲ ۵۸۰ س روی ب سال ۹۹ با شماره دفتر الکترونیکی ۲۹۵۸۵۰۰۵۷۰۳۰۱۳۹۹۲ ثبت گردیده و صادر گردیده بوده است بعلت جابجایی مفقود گردیده تقاضای صدور سند مالکیت المثنی نمود که این امر مراتب ثبتی ۳۵۱۸ ثبت ۱۲۰ آیین نامه قانون ثبت در یک نوبت آگهی می شوند تا چنانچه کسی مدعی انجام معامله نسبت به پلاک فوق و یا سند مالکیت نزد خود می باشد از تاریخ انتشار آگهی طرف مدت ۱۰ روز اعتراض خود را کتبا به ضمیمه سند معامله به این اداره تسلیم و رسید دریافت نمایند در غیر ایصورت پس از انقضای مدت مذکور و ترسیدن واخواهی نسبت به صدور سند مالکیت المثنی طبق مقررات اقدام خواهد شد.

مهدی ناصری – رئیس واحد ثبتی حوزه ثبت ملک شهریار { ۹۲۷۲ }

آگهی فقدان سند مالکیت موضوع ماده ۱۲۰

آقای بهمن مدانی کردندی فرزند حسین به شناسنامه شماره۲۳۳۳ صادره از بستان آباد مالک با تسلیم یک برگ استشهادیه و درخواستی به شماره وارده ۸۶۷۸ مورخ ۱۴۰۰/۵/۱۴ اعلام داشته سند مالکیت ششدانگ یکدستگاه ایازتمان بصاحت ۶۲/۱۰ مترمربع قطعه اول تفکیکی باضماع انباری قطعه یک به مساحت ۲۶۵) مترمربع وپانزده پارکینگ یک به مساحت ۱۰۸۰ مترمربع پلاک ثبتی ۳۵۱۸ فرعی از ۲۵- اصلی مفروز و مجزی شده از ۱۳۳۷ فرعی از اصلی مذکور واقع در بخش ۱۲ تهران شهرستان اسلام شهر که سند مالکیت به دفتر املاک ۶۰۵ صفحه ۳۰۹ ذیل ثبت ۷۵۸۲۳ بنام بهمن مدانی کردندی ثبت و سند جایی ۲۷۶۳۲۰الف/۹۱/۱ صادر و تسلیم شده است و در رهن نمی باشد و حسب الاظهار بعلت جابجایی مفقود گردیده لذا تقاضای صدور سند مالکیت‌المثنی را نموده است در همین راستا وفق مقررات ماده ۱۲۰ آیین نامه اصلاحی قانون ثبت مصوب۱۳۸۰/۱/۱۱مراتب در یک نوبت آگهی می گردد تا چنانچه کسی مدعی حقی برای خود بوده یا اعتراضی داشته باشد از تاریخ انتشار این آگهی طرف مدت ده روز به این اداره مراجعه و ضمن ارائه اصل سند یا مستند این آگهی طرف مدت ده روز به این اداره مراجعه و ضمن ارائه عدم وصول اعتراض در مهلت مقرر قانونی و یا عدم ارائه اصل سند مالکیت یا سند معامله سند المثنی پلاک مذکور طبق مقررات صادر و تسلیم خواهد شد.

رئیس واحد ثبتی حوزه ثبت ملک اسلامشهر – مهامیون صفری

اخبار

پیام تسلیت وزیر بهداشت در پی درگذشت دکتر جبارزاده



آذربایجان شرقی - ماهان فلاح: وزیر بهداشت در پیامی درگذشت دکتر اسماعیل جبارزاده، نماینده ادوار مردم تبریز در مجلس شورای اسلامی، استاندار اسبق آذربایجان شرقی و مدیر بهداشت و درمان سپاه آذربایجان شرقی در دوران دفاع مقدس را تسلیت گفت. متن این پیام به شرح زیر است:

بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ
كُلَّ مَنْ عَلَیْهَا فَاَنْ وَبِیْئِ وَخُهْ رَبِّكَ ذُو الْجَلَالِ وَالْاِكْرَامِ

درگذشت خدمتگزار صدیق و پزشک ایثارگر دکتر اسماعیل جبارزاده مدیر بهداشت و درمان سپاه استان سراسر آذربایجان شرقی در دوران دفاع مقدس مورد تاسف و تالم اینجانب گردید ضمن عرض تسلیت درگذشت آن همکار ارزشمند خدمت خانواده محترم آن مرحوم و جامعه پزشکی تبریز، از درگاه قادر متعال برای آن مدیر خدمت که سالهای متمدای نماینده تبریز در مجلس شورای اسلامی و استاندار آذربایجان شرقی صادقانه خدمت کرد، در رحمت واسعه و برای سایر بازماندگان ایشان صبر و اجر جزیل مسئلت دارم.

دکتر بهرام عین اللهی - وزیر بهداشت

مدیریت نگهداری تجهیزات مانیتورینگ ۲۹۰ ایستگاه گازرسانی

در خراسان رضوی سیستمی شد



مشهد- صابر ابراهیم بای: مدیرعامل شرکت گاز خراسان رضوی از ایجاد سیستم مدیریت نگهداری و تعمیرات تجهیزات مانیتورینگ ایستگاههای این شرکت در سامانه PM خبر داد. حسن افتخاری گفت: این پروژه با توجه به اهمیت تجهیزات مورد استفاده در پروژه مانیتورینگ ۲۹۰ ایستگاه استان انجام شده است. وی افزود: ایجاد سیستم مدیریت نگهداری و تعمیرات تجهیزات مانیتورینگ ایستگاهها در سامانه PM با هدف پایش مستمر تجهیزات، کنترل هزینه ها، شفافیت و ارتقای سلامت اداری در تهیه صورت وضعیت پیمانکار، اخذ گزارش حوزه نگهداری و شاخص های کلیدی عملکرد تجهیزات، استفاده از سیستم مکانیزه مدیریت نت تجهیزات حوزه مانیتورینگ بر اساس نقشه استراتژی شرکت و تعالی نت و در راستای مدیریت دارایی های فیزیکی مبتنی استاندارد ISO ۴۲۴۲:۰۱۶ انجام شد. افتخاری تصریح کرد، شرکت گاز خراسان رضوی برای اولین بار در سطح شرکت های گاز استانی کشور با تعریف فرآیند، ایجاد زیرساخت و بانک اطلاعاتی مرتبط با این تجهیزات خاص عملیات پایش و نگهداری تجهیزات حوزه مانیتورینگ را بصورت کاملا سیستمی با قابلیت امکان صدور دستور کار تعمیرات و رصد تجهیزات نصب شده در نرم افزار PM عملیاتی نموده است. به گفته مدیرعامل شرکت گاز خراسان رضوی در این سامانه اطلاعات مورد نیاز در سه بخش اطلاعات تجهیزات، گزارش سوابق نصب تجهیزات و تعمیرات قبل دسترسی است.

در ادامه برنامه های فصل تعمیرات نیروگاه شهید رجایی قزوین انجام شد:

خروج واحد شماره دو گازی نیروگاه از مدار تولید برق



قزوین- خبرنگار فرصت امروز: واحد ششماره ۲ گازی سیکل ترکیبی نیروگاه شهید رجایی برای انجام تعمیرات بازدید محفظه ی احتراق از شبکه سراسری تولید، خارج شد. به گزارش روابط عمومی شرکت مدیریت تولید برق شهید رجایی، بهمن غنوی معاون تعمیرات و نگهداری نیروگاه سیکل ترکیبی با اشاره به تعمیرات بازدید محفظه ی احتراق واحد شماره ۲ گازی برای کسب آمادگی تولید برق در پیک مصرف گفت: مطلق برنامه زمانبندی پیش بینی شده، واحد شماره دو گازی این نیروگاه با هدف کسب آمادگی لازم برای تولید برق پایدار در فصل تابستان از شبکه سراسری خارج شد تا تحت تعمیرات بازدید محفظه ی احتراق قرار گیرد. غنوی افزود: بازدید محفظه ی احتراق، تعویض نازل سنگمت های مرحله اول، بازدید و انجام تست NDT بر روی ریه های ژنراتور، انجام تست های غیرمخرب NDT، بازدید و تعویض نازل های سیستم فاکتور وایپ سازی و در صورت نیاز فیدبک هیتز بویلر و IP وایپراتور و رفع نشتی و... از اقداماتی است که در این دوره از تعمیرات از سوی متخصصان تعمیرات مکانیک انجام می شود. معاون تعمیرات و نگهداری نیروگاه سیکل ترکیبی در ادامه نیز بیان داشت: باز کردن و نصب ترمو کوپل های ویل اسپیس، تست نرم افزاری کامپیوتر ها، تست و کالیبراسیون پرشر سوئیچ ها، تست و کالیبراسیون نشان دهنده ها، مونتاژ و دمونتاژ تجهیزات ابزار دقیق بیلد و الو AB، تست و سرویس رله های توریبن، تست نشان دهنده های کمکی، بازدید از ترمینال باکس ها و ترمو کوپل های ویل اسپیس توریبن و... نیز از فعالیت هایی است که از سوی همکاران تعمیرات ابزار دقیق انجام خواهد شد.

سرپرست شرکت گاز مازندران در راستای ترویج و توسعه فرهنگ نماز، تقدیر شد



ساری - دهقان: در سی امین اجلاسیه نماز استان مازندران، سرپرست شرکت گاز استان در راستای ترویج و توسعه فرهنگ نماز مورد تقدیر قرار گرفت. به گزارش خبرنگار مازندران به نقل روابط عمومی شرکت گاز مازندران، "قاسم مایلی رستمی" سرپرست شرکت گاز مازندران در راستای ترویج و توسعه فرهنگ نماز مورد تقدیر قرار گرفت. بر پایه این گزارش، در متن تقدیر "حضرت آیت اله محمدی لائینی " نماینده ولی فقیه در استان و "سید محمود حسینی پور" استاندار مازندران خطاب به مدیرعامل شرکت گاز مازندران آمده است: از آنجائیکه در راستای تحققر هنموده های مقام معظم رهبری(مدظله العالی) باهدف شناسایی و بهره گیری از ظرفیتهای دستگاه ها در اجرای برنامه های ابلاغی مطلق با شیوه نامه نظام جامع ارزیابی ستاد اقامه نماز مرکز استان در سال ۱۳۹۹، اقدام موثر داشته اید، به مصداق بیان« من لم یشکر المخلوق لم یشکر الخالق» از زحمات جنابعالی و همکاران گرامیتان سپاسگزارم تقدیر می گردد و توفیق روز افزونتان را در جهت نشر و ترویج فرهنگ نورانی نماز از آفریدگار منان مسئلت می نمایم.

مدیرعامل جمعیت هلال احمر استان گیلان خبر داد:

امدادرسانی عوامل امدادی جمعیت هلال احمر به حادثه ریزش سنگ معدن در شهرستان رودبار



رشت-خبرنگار فرصت امروز: مدیرعامل جمعیت هلال احمر استان گیلان گفت: بلافاصله پس از دریافت گزارش حادثه، یک تیم از پایگاه شهید آقاوی رودبار به همراه یک دستگاه آمبولانس و یک تیم نیز از پایگاه جمال آباد لوشان به همراه خودروی ست نجات به محل وقوع حادثه اعزام شدند. به گزارش روابط عمومی جمعیت هلال احمر استان گیلان؛ سیایش غلامی مدیرعامل جمعیت هلال احمر گیلان گفت: در پی حادثه ریزش سنگ معدن بر روی یک دستگاه بیل مکانیکی در شهرستان رودبار یک نفر مصدوم شد مدیرعامل جمعیت هلال احمر استان گیلان با اعلام این خبر گفت: در ساعت ۰۳:۲۴، بامداد روز جاری مورخ ۱ اسفند ۱۴۰۰، گزارشی مبنی بر ریزش سنگ معدن بر روی یک دستگاه بیل مکانیکی در شهرستان رودبار توسط عوامل انتظامی به مرکز کنترل و هماهنگی جمعیت هلال احمر استان گیلان اعلام شد.غلامی با اشاره به اعزام عوامل امدادی جمعیت هلال احمر به محل وقوع حادثه اظهار کرد: بلافاصله پس از دریافت گزارش حادثه، یک تیم از پایگاه شهید آقاوی رودبار به همراه یک دستگاه آمبولانس و یک تیم دیگر نیز از پایگاه جمال آباد لوشان به همراه خودروی ست نجات به محل وقوع حادثه اعزام شدند. مدیرعامل جمعیت هلال احمر گیلان با اشاره به اقدامات عوامل امدادی هلال احمر در این حادثه افزود: عوامل امدادی جمعیت هلال احمر پس از تثبیت موقعیت حادثه، سریعاً نسبت به رها سازی تنها مصدوم این حادثه اقدام کردند. غلامی با اشاره به همکاری دیگر دستگاه ها در این عملیات اظهار داشت: در کنار جمعیت هلال احمر، نیروی انتظامی، آتش نشانی و اورژانس نیز در این عملیات مشارکت داشتند.

۴۰۰۰ جوان گلستانی سال آینده خانه دار می شوند

گرگان - خبرنگار فرصت امروز: مهندس سیدمحمد حسینی با اشاره به سکونت ۴۷ درصد جمعیت استان در روستاها اظهار کرد: خدمات رسانی به حدود نیمی از جمعیت استان در مناطق روستایی و حفظ و ماندگاری این جمعیت، مسئولیت و وظیفه بنیادمسکن را بیشتر و سخت تر کرده است. مدیر کل بنیادمسکن گلستان با اشاره به اجرای طرح ابتکاری تأمین مسکن جوانان در روستاهای استان گفت: قبل از اجرای طرح نهضت ملی مسکن، طرحی را برای تأمین مسکن جوانان به صورت پایلوت در استان ویژه دهک های ۴ تا ۷ درآمدی در استان را شروع کردیم تا با حمایت و پشتیبانی مالی و فنی بنیادمسکن، بخشی از جوانان در روستاها صاحب خانه شوند. وی هدف از اجرای طرح مسکن جوانان را حفظ و ماندگاری جمعیت در روستاها، جلوگیری از مهاجرت و حاشیه نشینی و مهاجرت معکوس عنوان کرد و افزود: ۱۷ هزار نفر در استان برای این طرح متقاضی شدند که از این تعداد ۱۰ هزار نفر متقاضی مسکن جوانان در روستاها و حدود ۷ هزار متقاضی در شهرهای با کمتر از ۲۵ هزار نفر جمعیت بودند. مهندس حسینی با بیان اینکه پیش از پالایش ثبت نام شدگان حدود ۶۰ درصد افراد واجد شرایط طرح مسکن جوانان شناخته شدند، گفت: ساخت مسکن جوانان در روستاهای استان به سه شیوه خودمالکی، گروه ساخت و انبوه سازی (بنیادساخت) در حال اجرا است.

مدیرعامل شرکت پتروشیمی شازند خبر داد:

صادرات ۳۰۰ میلیون دلاری انواع محصولات پتروشیمی شازند به ۴۳ کشور جهان



سابقه قیمت جهانی نفت در این زمینه باعث افزایش هزینه های ما گردیده است. وی در ادامه بیان داشت: بخش تولید داخلی بسیار فعال عمل کرده و با تلاش پرسنل این مجموعه منجر به تولید محصولات جدیدی ازجمله تهیه ماسک، تولید گان اتاق عمل، تولیدگریدهای پزشکی ازجمله سرم و سرنگ های دیابتی شده و تنها واحدی که این گریدها را در کشور تولید می کند شرکت پتروشیمی شازند است. مدیرعامل شرکت پتروشیمی شازند گفت : هدف ما برای صادرات در سال جاری ۳۰۰ میلیون دلار بوده است که تا پایان دیماه ۲۷۰ میلیون دلار آن محقق شده است و با توجه به اینکه طبق قانون می توانستیم بخشی از این ارز را در بازار آزاد بفروش برسانیم ولی تصمیم گرفتیم تمامی ارز حاصل از صادرات را به صورت نیمایی بفروش برسانیم تا در کاهش مشکلات ارزی کشور سهمیم باشیم. در پایان، مهندس ولدخانی خاطر نشان کرد : با وجود همه مشکلات، درحال حاضر بازار آسیای میانه در اختیار پتروشیمی شازند است، صادرات با اروپا و روسیه درحال انجام است و در مجموع ۴۳ کشور مقصد صادرات محصولات پتروشیمی شازند هستند.

را در سال جاری یک میلیون و ۸۰۰ هزار تن اعلام کرد و گفت: خوراک روزانه این شرکت بیش از سه هزار تن است که با توجه به نوسانات نرخ ارز مشکلات بسیاری در تامین آن وجود دارد. مهندس ولدخانی در خصوص افزایش هزینه های تولید در این مجتمع اظهارداشت : روزانه ۳ هزار تن خوراک مورد نیاز این مجتمع از پالایشگاههای سراسر کشور تأمین می شود که قیمت آن بر اساس قیمت جهانی و روزانه تعیین می شود که در افزایش بی

رئیس انبار تختال و کوره های پیش گرم فولاد مبارکه:

افزایش راندمان کاری رکوپراتورهای کوره پیش گرم شماره ۲ نورد گرم



است و عملکرد بازیابی حرارت این مبدل در سطح پایینی به سر می برد، به همین منظور تصمیم به تعویض رکوپراتورهای موجود گرفته شد. وی در خصوص این پروژه یادآور شد: یکی از مسائل بسیار مهم در انجام این پروژه، بومی سازی رکوپراتورها بود که هزینه ساخت داخلی این

تجهیز یک چهارم نمونه خارجی آن برآورد شد. امینی از مدیریت ناحیه نورد گرم، واحدهای خرید، بومی سازی و دفتر فنی تعمیرات ناحیه که در اجرای این پروژه همکاری داشتند، تشکر و قدر دانی نمود. علی عسکری زاده، مسئول تعمیرات واحد نیز در ادامه در خصوص این پروژه افزود: مونتاژ و دمونتاژ این تجهیز با کیفیت کامل و در کمترین زمان ممکن (یک ماه زودتر از آخرین رکورد) توسط تعمیرات واحد کوره های پیش گرم انجام شد. وی همچنین به رعایت دستورالعمل های ایمنی انجام کار نیز اشاره کرد و افزود: با توجه به موقعیت تجهیز (ارتفاع ده متری) و وزن هر رکوپراتور (حدود ۲۵ تن) کار به صورت کاملا ایمن انجام شد. عسکری زاده در ادامه نتایج حاصل از انجام این پروژه را افزایش ۴۰ درصدی دمای هوای احتراق کوره، کاهش ۸ درصدی مصرف گاز کوره (حدود ۴ میلیون مترکعب در سال) و بهبود شاخص های مرتبط با دمای کوره برشمرد.

مدیرعامل شرکت برق منطقه ای خوزستان گفت:

نیروگاه مقیاس کوچک میانرود در شمال خوزستان وارد مدار شد

اهواز- شبنم فقاوند: مدیرعامل شرکت برق منطقه ای خوزستان گفت: نیروگاه مقیاس کوچک میارود با شبکه برق فوق توزیع شمال خوزستان سنکرون و وارد مدار شد. محمود دشتبزرگ با اعلام این خبر، اظهار کرد: نیروگاه مقیاس کوچک میارود با ظرفیت ۲۵ مگاوات با توریبن گازی با شبکه سراسری برق کشور از طریق یک فیدر اختصاصی ۳۳ کیلوولت در پست میارود دزفول سنکرون شد. وی با بیان اینکه ارزش سرمایه گذاری نیروگاه میارود ۵۳۰ میلیارد تومان است، تصریح کرد: این نیروگاه توسط شرکت تولید برق گناه منیا احداث و سرمایه گذاری آن انجام شده و برق تولیدی آن از طرف شرکت برق منطقه ای خوزستان به مدت پنج سال به صورت تضمینی خریداری خواهد شد. مدیرعامل شرکت برق منطقه ای خوزستان هدف از احداث نیروگاه میارود را رفع

تعداد بیشتری از نقاط مختلف شهر این امکان فراهم می شود تا شهروندان در کوتاه ترین زمان ممکن به این جایگاه ها دسترسی داشته باشند. سرپرست سازمان میادین و ساماندهی مشاغل شهری شهرداری تبریز گفت: همه تلاش و توان خود را برای توزیع میوه بصورت عادلانه و سازمان یافته در روزهای پایانی سال و عید نوروز به کار خواهیم گرفت تا شهروندان در این زمینه مشکلی نداشته باشند. مطلبی، ادامه داد: امید است با شناسایی و انتخاب محل های مناسب، بتوان رضایت همشهریان را در خصوص تهیه میوه های ویژه شب عید جلب کرد. لازم به ذکر است کلانشهر ۱.۹ میلیون نفری تبریز دارای ۱۰ منطقه شهری است.

سرپرست سازمان میادین و ساماندهی مشاغل شهری شهرداری تبریز:

غرفه های توزیع میوه نوروزی در نقاط مختلف تبریز ایجاد می شود



در نشست شورای فرهنگ عمومی شهرستان ملارد مطرح شد:

نقش محوری مساجد در اعتلای فرهنگ و تربیت خانواده

کریمی فرماندار ملارد: ضمن تقدیر و تشکر از ریاست و اعضای جلسه شورای فرهنگ عمومی شهرستان ملارد با اشاره به لزوم مهندسی فرهنگی و تغییر دیدگاه ها در جلسات شورای فرهنگ عمومی و حفظ شان جلسات شورا، هدف از برگزاری این جلسات را بررسی مشکلات فرهنگی در سطح کلان مطرح نمود و از دستگاه ها درخواست کرد در جلسات از ارائه گزارشات خرد خودداری نمایند . همچنین به منظور آشنایی بیشتر اعضاء شورا با شرح وظایف نحوه فعالیت شورای فرهنگ عمومی برگزاری جلسه آموزشی را با حضور استایدرخواست شدند . امیر اسمعیل پور روشن دبیر شورای فرهنگ عمومی طی سخنانی به ارائه گزارشی از دستور جلسه و مصوبات شورای فرهنگ عمومی شهرستان ملارد پرداخت و افزود: شورای فرهنگ عمومی با سیاستگذاری خود می تواند نقشه راهبردی شهرداری را رصد مسائل و مشکلات موجود در همانند سازی آن با سر فصل های ابلاغی از سوی شورای فرهنگ عمومی کشور و با تدوین راه حل ها عملیاتی کند .

بخش مرکزی در دفتر امام جمعه ملارد تشکیل جلسه داد . حجت الاسلام خوبیانی در این جلسه : ضمن تقدیر و تشکر از حضور اعضای شورای فرهنگ عمومی حاضر در جلسه با اشاره به نقش و اهمیت فرهنگ در جامعه اظهار داشت : در جلسات شورای فرهنگ عمومی باید مهندسی فرهنگی شکل بگیرد . فرهنگ با همه چیز در ارتباط است اقتصاد ، خانواده ، تعلیم و تربیت ، ساخت و ساز و ... ما باید در مهندسی فرهنگی شناخت کافی از واقعیت های جامعه را داشته باشیم . مسائلی شهری را کاملا بشناسیم و سپس اولویت بندی کنیم و در شورای فرهنگ عمومی برنامه ریزی ، جهت دهی و سازماندهی شود . تصمیمات فرهنگی مبتنی بر اصول و قواعد باشند . مسئله شناسی ، شناخت عرصه های مهم فرهنگی ، نیروی کار آمد ، شناخت زیرساخت های مهم فرهنگی و ارائه راه کار ها از اولویت های مهم می باشد . لذا تصمیمات باید مبتنی بر عقلانیت و واقعیت و بر اساس اولویت بندی نیاز جامعه باشد که مهم ترین آنها خانواده ، جوانان و نخبگان با محوریت مساجد می باشد .

رئیس سازمان مدیریت پسماند شهرداری بندر بوشهر از پاکسازی پارک ساحلی ریشهر خبر داد

های یکبار مصرف در معایر عمومی و کاتال های آب صحنه های نامناسبی را به وجود آورده است که از شهروندان تقاضا داریم جهت حفظ سلامت عمومی و بهداشت محیط از رها کردن ماسک و دستکش خودداری و پس از مصرف آنها را در کیسه پلاستیک درب بسته در سطل زباله قرار دهند.

وی ادامه داد: داشتن شهری سالم نیازمند وجود شهروندان و وظیفه

اراک- فرناز امیدی : مهندس ابراهیم ولدخانی مدیرعامل شرکت پتروشیمی شازند در نشست خبری با اصحاب رسانه بیان داشت: شرکت پتروشیمی شازند به عنوان یکی از قطب های پتروشیمی کشور مشتمل بر ۲۳ واحد تولیدی است که هر کدام از این واحدها تکنولوژی خاص خود را دارد.

وی ادامه داد: تعمیر، نگهداری و فرامه مجموعه پتروشیمی شازند که از تکنولوژی پیشرفته خارجی است، یکی از مشکلات عمده این واحد است اما با تلاش های شبانه روزی مهندسان و تکنسین های این مجموعه تا کنون ۲۵ میلیون دلار از قطعات بسیار حساس با توان داخلی بومی سازی شده و سال ۹۸ نیز برای اولین بار بدون حضور شرکت های خارجی این مجموعه اوور هال شد.

مهندس ابراهیم ولدخانی از افزایش ۱۰۰ درصدی فروش محصولات این مجموعه خبر داد و گفت: فروش محصولات پتروشیمی شازند با افزایش ۱۰۰ درصدی در سال جاری به ۱۶۰ هزار میلیارد ریال رسید که در تاریخ این شرکت بی سابقه بوده است. مدیر عامل شرکت پتروشیمی شازند میزان تولیدات این شرکت

اصفهان- قاسم اسد: محسن امینی، رئیس انبار تختال و کوره های پیش گرم از بالا بردن راندمان کاری رکوپراتورهای کوره پیش گرم شماره ۲ نورد گرم فولاد مبارکه خبر داد.

وی تصریح نمود: آنجا که امکان تبدیل تمام انرژی ورودی به کار مفید وجود ندارد بخش زیادی از انرژی به شکل حرارت از قسمت های مختلف کوره تلف می شود که عمده این تلفات حرارتی شامل گازهای خروجی از طریق دودکش ها به محیط است که به منظور استفاده مجدد حرارت خروجی از دودکش های کوره پیش گرم و بهینه سازی مصرف سوخت، از مبدل های حرارتی (ر کوپراتورها) استفاده می گردد.

رئیس انبار تختال و کوره های پیش گرم خاطر نشان کرد: با بررسی و آنالیز حرارتی رکوپراتور به عنوان سیستم بازیافت حرارت در دودکش کوره های پیش گرم نورد گرم شرکت فولاد مبارکه و با محاسبه تلفات حرارت خروجی از دودکش ها، مشخص شد که راندمان رکوپراتورهای موجود خیلی کمتر از راندمان رکوپراتورهای مشابه در شرایط طراحی



آذربایجان شرقی - ماهان فلاح: سرپرست سازمان میادین و ساماندهی مشاغل شهری شهرداری تبریز گفت: در آستانه عید نوروز، غرفه های توزیع میوه های ویژه شب عید در نقاط مختلف این شهر ایجاد می شود. سعید مطلبی با بیان اینکه میوه های شب عید در غرفه های نوروزی سازمان میادین و ساماندهی مشاغل شهری شهرداری تبریز با نرخ مصوب دولتی توزیع می شود، افزود: محله های پرجمعیت و کم برخوردار در انتخاب ایستگاه های ویژه عرضه میوه نوروزی دارای اولویت قرار می گیرند. وی با بیان اینکه در راستای تخصیص بهینه غرفه های ویژه نوروزی، تقاضای شهروندان به عنوان عاملی تعیین کننده مورد توجه قرار می گیرد، اظهار داشت: برای



ملارد- غلامرضا جباری : در نشست شورای فرهنگ عمومی شهرستان ملارد بر نقش محوری مساجد و انمه جماعت و هیئت مدیره مساجد بر اعتلای رشد همه جانبه فرهنگ عمومی و اجتماعی ویژه خانواده ها ، تاکید شد.

به گزارش روابط عمومی اداره فرهنگ و ارشاد اسلامی شهرستان ملارد: شورای فرهنگ عمومی شهرستان ملارد با حضور حجت الاسلام والمسلمین خوانمی امام جمعه ، کریمی فرماندار ملارد ،امیر اسماعیل پورروشن رییس اداره فرهنگ و ارشاد اسلامی ، بهمنی شهردار ملارد ، کمیسیون فرهنگی شورای اسلامی شهر ملارد، شورای فرهنگ عمومی

بوشهر- خبرنگار فرصت امروز: به گزارش واحد خبر و رسانه مدیریت ارتباطات و امور بین الملل شهرداری بندر بوشهر، تلاش و کوشش بی شائبه پاکبانان زحمت کش سازمان مدیریت پسماند برای پاکسازی پارک ساحلی ریشهر توسط پاکبانان سازمان مدیریت پسماند انجام شد.

فرشید کارمزد با اشاره به شیوع ویروس کرونا بیان داشت: دستکش

در آمدزایی با ایده‌های خلاقانه برای کار آفرینان

<div><div> </div></div>	به قلم: مارک هیز
<div><div> </div></div>	کارشناس کسب و کار
<div><div> </div></div>	ترجمه: علی آل‌علی

فعالیت در دنیای کسب و کار و نوآوری در این فضا برای هر کارآفرینی جذاب و هیجان‌انگیز است. با این حال در طول سال‌های اخیر افزایش هزینه‌های زندگی و همچنین شرایط نامشخص اقتصادی در بسیاری از مناطق دنیا نیاز کارآفرینان برای پیگیری چند کار در زمان واحد را به طور قابل ملاحظه‌ای افزایش داده است. امروزه شمار هرچه بیشتری از مردم در کنار کار اصلی‌شان اقدام به شروع فعالیت در دنیای آنلاین یا حتی برخی از کارهای جانبی می‌کنند. دلیل این امر نیز نیاز به درآمدزایی بیشتر برای موفقیت در بازار است.

بسیاری از مردم برای روزهای بازنشستگی یا حتی اوقات فراغت‌شان از همین حالا دست به کار شده‌اند و برنامه کارهای جانبی را می‌چینند. بدون تردید کارآفرینان حرفه‌ای نیازی برای نگرانی نسبت به زمان بازنشستگی ندارند. با این حال فعالیت در حوزه‌ای که اندکی پول بیشتر برای شما به همراه داشته باشد، هرگز ایده بدی نیست. این امر می‌تواند برای شما مزایای بسیار زیادی به همراه داشته و وضعیت‌تان را به طور قابل ملاحظه‌ای بهینه‌سازی کند. با این حساب شما برای تأثیرگذاری بر روی مخاطب هدف مشکل زیادی نداشته و حتی امکان توسعه کسب و کارتان در وهله نخست را نیز خواهید داشت.

هدف اصلی در این مقاله معرفی برخی از حوزه‌های کاری به عنوان کار جانبی نیست. در عوض ما در تلاش برای مرور برخی از بهترین ایده‌ها به منظور شروع فعالیت کاری و درآمدزایی از سوی شما هستیم. اگر شما هم به دنبال درآمدزایی به طور حرفه‌ای در فضای کنونی کسب و کار هستید، نکات مورد بحث در این مقاله کاربرد بسیار زیادی برای شما خواهد داشت. در ادامه برخی از مهمترین نکات در این رابطه را مورد ارزیابی قرار خواهیم داد.

فروش آنلاین تصاویر

بسیاری از مردم در سراسر دنیا دارای دوربین عکاسی هستند. این امر به آنها برای ثبت تصاویر حرفه‌ای و نمایش هنرشان کمک می‌کند. اگر شما هم به دنبال استفاده از هنرتان برای درآمدزایی هستید، باید استفاده از آثارتان برای فروش آنلاین را در ذهن داشته باشید. این امر می‌تواند وضعیت شما در بازار فروش را به طور قابل ملاحظه‌ای بهینه‌سازی کرده و فرصت‌های بسیار زیادی پیش روی‌تان قرار دهد. امروزه بسیاری از برندها و موسسه‌های تجاری به دنبال استفاده از تصاویر مختلف برای کمپین‌های بازاریابی‌شان هستند. بنابراین اگر شما تصاویری با کیفیت بالا عرضه کنید، به راحتی هرچه تمام‌تر امکان درآمدزایی و حتی شروع کسب و کارتان در این حوزه را خواهید داشت. بسیاری از افراد برای شروع کسب و کارشان در حوزه عکاسی اول از همه به سراغ تجهیزات بسیار گران‌قیمت می‌روند. این امر هزینه‌های بسیار زیادی روی دست آنها گذاشته و در عمل تعامل با برندهای مختلف را سخت می‌کند. دلیل این امر نیز اختصاص تمام بودجه‌تان به تهیه دوربین مناسب و ناتوانی برای بازاریابی آثارتان است. توصیه ما در این میان استفاده از دوربین‌های معمولی یا حتی دوربین گوشی‌های هوشمند در مرحله نخست است. این امر شاید برای شما سخت یا حتی عجیب به نظر برسد، اما در مراحل نخست فعالیت برندگان بهترین ایده ممکن خواهد بود. به این ترتیب شما به سادگی هرچه تمام‌تر فرصت استفاده از مزایای همکاری با برندهای بزرگ و کوچک در عرصه کسب و کار را پیدا خواهید کرد.

آموزش کلاس‌های آنلاین

کسانی که مهارت بالایی در یک حوزه خاص دارند، همیشه می‌توانند معلم‌های خوبی باشند. اگر شما هم مهارت بالایی در یک حوزه خاص دارید، شروع به کار در آن حوزه به عنوان معلم یا مربی ایده چندان بدی نخواهد بود. امروزه بسیاری از کارآفرینان برای یادگیری مهارت‌های تازه یا اساسی به دنبال کلاس‌های مطمئن هستند. با این حساب اگر شما مهارت قابل ملاحظه‌ای در یک حوزه کاری دارید، باید قبل از هر کاری اقدام به شروع دوره‌های آموزشی‌تان کنید.

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی –اقتصادی

| سه‌شنبه **|** ۳ اسفند ۱۴۰۰ **|** شماره **|** ۱۹۷۰ **|** صفحه **|** ۸

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت‌سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: هنر سرزمین سبز

دفتر مرکزی: مطهری، خیابان علی‌اکبری، پلاک ۱۱۵

دفتر مرکزی: ۸۸۳۱۷۷۳۸

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۲۲۰۹۶۰

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

WWW.FORSATNET.IR

INFO@FORSATNET.IR



ملاحظه‌ای بهبود می‌بخشد.

امروزه بسیاری از افراد حتی خارج از حوزه‌های فناوریانه و تازه اقدام به برگزاری کلاس‌های آموزشی می‌کنند. از آنجایی که در طول دوران کرونا بسیاری از کلاس‌ها در بستر آنلاین برگزار شده است، شما هم باید برای برگزاری کلاس‌های‌تان این بستر را مورد ارزیابی قرار دهید، در غیر این صورت شاید شانس‌تان برای تأثیرگذاری بر روی مخاطب هدف بسیار کاهش پیدا کند.

امروزه بسیاری از کارآفرینان به طور مقطعی با بیکاری یا حتی تغییر شغل از حوزه‌ای به حوزه دیگر رو به رو هستند.

در این میان شما امکان سرمایه‌گذاری بر روی یک شغل حرفه‌ای به نام معلمی را دارید. این حوزه پایداری بالایی داشته و امنیت شغلی بسیار زیادی به شما می‌دهد.

معرفی محصولات باکیفیت

معرفی محصولات بیشتر اوقات کار اینفلونسرها محسوب می‌شود، اما شما به عنوان یک کارآفرین باتجربه نیز امکان حضور در حوزه موردنظر را دارید. شاید شما با چنین کاری به معنای دقیق کلمه اینفلونسر نشوید، اما شانس بسیار زیادی برای تأثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان پیدا خواهید کرد. این‌س امر شما را در طول سال‌های پیش روی برای آمادگی در برابر تغییرات مختلف بازار مقاوم خواهد کرد.

اگر شما کارآفرینی با دغدغه‌های فراوان نسبت به امنیت شغلی‌تان هستید، فعالیت به عنوان فردی که محصولات باکیفیت بازار را در فضای آنلاین یا واقعی معرفی می‌کند، ایده بسیار خوبی خواهد بود. امروزه حتی برندهای بزرگ نیز برای خریدهای‌شان اقدام به استفاده از کارشناس‌های حرفه‌ای می‌کنند. با این حساب شما حتی امکان همکاری با برندهای بزرگ در این حوزه را نیز خواهید داشت. این امر شانس‌تان در بازار را به شدت افزایش داده و امکان تأثیرگذاری بر روی مشتریان را بیش از پیش افزایش می‌دهد.

یادتان باشد شما برای تبدیل شدن به فردی حرفه‌ای در زمینه معرفی محصولات باید به غیر از آشنایی با حوزه‌های کاری مختلف و معیارهای ارزیابی و مقایسه محصولات با هم دارای روابط وسیعی نیز باشید. این امر به شما برای ایجاد ارتباط با برندهای مختلف و همچنین تأثیرگذاری بر روی مشتریان کمک خواهد کرد. در صورتی که شما به این موارد توجه لازم را نشان دهید، میزان تأثیرگذاری‌تان بر روی مخاطب هدف به طور چشمگیری افزایش پیدا می‌کند.

اجاره خانه یا دفتر خالی‌تان

بسیاری از کسب و کارها در طول فرآیند دورکاری فضای کاری یا خانه خالی پیدا کرده‌اند. این امر فرصت خوبی برای درآمدزایی به شما می‌دهد. ایده ما در این

بخش بسیار ساده و سراسر است. اگر شما به دنبال اندکی درآمدزایی در دنیای کسب و کار هستید، می‌توانید به سادگی هرچه تمام‌تر فضای کاری‌تان که خالی مانده را اجازه دهید. این امر دربره خانه‌های بدون سکنه نیز مصداق دارد. با این حساب شما از یک فضای خالی که بدون استفاده باقی مانده، درآمد خوبی به جیب خواهید زد.

بسیاری از کارشناس‌های حرفه‌ای املاک کارشان را با مدیریت املاک شخصی‌شان شروع کرده‌اند. این امر به آنها فرصت بسیار خوبی برای مدیریت امور و فعالیت‌های‌شان داده است. با این حساب شما هم امکان سرمایه‌گذاری بر روی حوزه موردنظر و بهبود وضعیت‌تان به طور حرفه‌ای را خواهید داشت. شاید این حوزه در نهایت شما را تبدیل به یک مشاور املاک حرفه‌ای کرده و سود چند میلیون دلاری در سال برای‌تان به ارمغان بیاورد.

فروش خدمات به برندها

استفاده از خدمات مختلف در دنیای کسب و کار امری رایج محسوب می‌شود. بسیاری از برندها به جای اینکه نیروی رسمی استخدام کنند، اقدام به استفاده از کارآفرینان مستقل می‌کنند. این امر هم هزینه پایین‌تری برای آنها به همراه دارد، هم حجم کارمندان‌شان را بیش از اندازه بالا نخواهد برد. با این حساب اگر شما به دنبال استفاده از موقعیت شغلی مناسبی هستید، می‌توانید فروش مهارت‌های‌تان به شرکت‌های مختلف را در دستور کار قرار دهید. این امر جذابیت‌های زیادی به همراه داشته و به شما برای کسب درآمد منظم کمک خواهد کرد. یادتان باشد کارآفرینان مستقل در زمان واحد چندین پروژه را برعهده می‌گیرند. چنین امری به آنها برای فعالیت بهینه در دنیای کسب و کار کمک کرده و شانس‌شان را در عمل به طور قابل ملاحظه‌ای افزایش می‌دهد. با این حساب شما مشکل زیادی برای تأثیرگذاری بر روی مخاطب هدف نخواهید داشت. البته در این میان باید استفاده از تجربه دیگر کارآفرینان را نیز مدنظر قرار دهید. این نکات به شما برای تبدیل شدن به کارآفرینی حرفه‌ای کمک خواهد کرد.

اگر شما مهارت یا خدمات مشخصی برای ارائه در بازار دارید، باید اول از همه برای خودتان بازاریابی خوبی صورت دهید. این امر به شما برای پیدا کردن مشتریان پرتعداد کمک خواهد کرد. اگر شما بهترین مهارت‌های ممکن را هم داشته باشید، اما بازاریابی را در دستور کار قرار ندهید باز هم در نهایت هیچ مشتری‌ای پیدا نمی‌کنید. درست به همین خاطر باید همیشه استفاده از مشتریان حرفه‌ای را در دستور کارتان قرار دهید. بدون توجه به این نکته شما هیچ شانسی در بازار کسب و کار برای تبدیل شدن به کارآفرینی مستقل با سطح بالای درآمد نخواهید داشت.

تبدیل مهارت کاری به محصولی یا سامانه خدماتی
امروزه بسیاری از موسسه‌های تجاری به طور تخصصی در زمینه ارائه یک سرویس فعالیت دارند. این امر اغلب اوقات با طراحی یک نرم‌افزار حرفه‌ای و فعالیت در زمینه ارائه خدمات به طور خودکار صورت می‌گیرد. اگر شما ایده‌ای مناسب در بازار دارید، می‌توانید از همین مسیر برای تبدیل شدن به کارآفرین مورد علاقه مشتریان سود ببرید. در این صورت دیگر مشکلی از نقطه نظر تأثیرگذاری بر روی مخاطب هدف و بهبود وضعیت‌تان در بازار نخواهید داشت. امروزه برخی از مشتریان در بازار برای استفاده از خدمات مختلف به طور مداوم مواردی نظیر استفاده از تجربه و نظرات دیگر مشتریان را در دستور کار قرار می‌دهند. با این حساب شما در زمینه ارائه نرم‌افزار یا سامانه خدماتی‌تان باید جلب نظر مشتریان به بهترین شکل ممکن را نیز در دستور کار قرار دهید، در غیر این صورت شاید هرگز فرصتی برای تأثیرگذاری بر روی بازار یا کسب درآمد پیدا نکنید.

برگزاری تورهای گردشگری در شهرتان

تورهای گردشگری در طول چند ماه اخیر با کنترل کرونا در بسیاری از کشورهای دنیا دوباره رونق گرفته است. این امر به شما برای تأثیرگذاری بر روی مخاطب هدف و بهبود شرایط‌تان کمک کرده و فرصت‌های بسیار عالی پیش روی‌تان قرار می‌دهد. با این حساب شما مشکلی از نقطه نظر فعالیت در این صنعت بزرگ نخواهید داشت.

امروزه تمایل مردم برای گردشگری و آشنایی با فرهنگ‌های مختلف به طور قابل ملاحظه‌ای افزایش پیدا کرده است. اگر شما هم مایل به فعالیت در این حوزه کاری جذاب هستید، می‌توانید از همین امروز به عنوان راهنمای تور فعالیت‌تان را شروع کنید. نکته مهم در این میان شرکت در دوره‌های آموزشی و کسب مهارت‌های لازم در این حوزه است. چنین امری به شما برای ارائه خدمات به طور حرفه‌ای به گردشگران کمک خواهد کرد. با این حساب اگر هرگونه مشکلی در زمینه ارائه خدمات‌تان روی داد، طرح سوال از افراد حرفه‌ای در این حوزه ایده خوبی خواهد بود.

بسیاری از شهرها در سراسر دنیا دارای جاذبه‌های گردشگری هستند. چنین نکته‌ای به شما برای فعالیت کاری کمک شایانی کرده و فرصت‌های خوبی پیش روی‌تان قرار می‌دهد. با این حساب دیگر نیازی برای نگرانی نسبت به تأثیرگذاری بر روی مخاطب هدف برای شما نخواهد بود.

توانایی‌های بازاریابی کارآفرینان برای راه‌اندازی تور و جلب نظر گردشگران در این بخش اهمیت بالایی دارد. شما حتی اگر بهترین راهنمای تور دنیا هم باشید، بدون توانایی برای ایجاد تمایز میان خودتان و دیگران و همچنین ارائه خدمات حرفه‌ای هیچ شانسی در بازار نخواهید داشت. پس همیشه این نکات مهم را در ذهن داشته باشید و براساس آنها اقدام به فعالیت در دنیای بازاریابی نمایید، در غیر این صورت شانس‌تان برای تأثیرگذاری بر روی مخاطب هدف به طور قابل ملاحظه‌ای کاهش پیدا خواهد کرد.

آزمایش سایت‌ها

آزمایش سایت‌ها شاید در نگاه نخست شبیهی به اصطلاحات پزشکی برسد، اما دارای ابعاد حرفه‌ای دیجیتال است. امروزه بسیاری از برندها نسبت به راه‌اندازی سایت رسمی برای ارائه خدمات به مشتریان‌شان اقدام می‌کنند. این امر سرعت ارائه خدمات به مشتریان را افزایش داده و توانایی آنها را نیز به طور قابل ملاحظه‌ای تقویت خواهد کرد. نکته مهم در این میان استفاده از خدمات حرفه‌ای از سوی کارشناس‌های IT به منظور آزمایش مداوم کیفیت سایت‌هاست.

امروزه اگر سائیی کیفیت پایینی داشته باشد خیلی زود از سوی مشتریان مورد بی‌توجهی قرار خواهد گرفت. این امر به برندها برای آپدیت مداوم سایت‌شان کمک کرده و فرصت‌های بی‌ظنری پیش روی‌شان فرار می‌دهد. شما به عنوان یک فرد آشنا با حوزه طراحی سایت می‌توانید در ازای ارائه خدمات مشاوره‌ای و همچنین آزمایش سایت مشتریان سود قابل ملاحظه‌ای برای خودتان فراهم کنید. با این حساب اگر آشنایی لازم با این حوزه را دارید، نباید در بهبود وضعیت‌تان حتی یک لحظه نیز درنگ نمایید.

یادتان باشد شما به عنوان فردی که آزمایش سایت‌ها را برعهده دارد، باید دست آخر گزارش‌های دقیقی درباره وضعیت سایت‌تان به مشتریان ارائه دهید. این امر توانایی شما را مشخص کرده و بازگشت برندهای مختلف به عنوان مشتری به سوی‌تان را افزایش می‌دهد.

فروش آثار هنری

افراد دارای ذوق هنری همیشه آثار هیجان‌انگیزی را عرضه می‌کنند. این امر جذابیت‌های زیادی برای مشتریان داشته و شانس‌شان را برای تبدیل شدن به هنرمندان ثروتمند افزایش می‌دهد. اگر شما هنر خاصی دارید، می‌توانید نیم نگاهی به کسب درآمد از آن نیز داشته باشید. این امر به شما موقعیت بی‌ظنری برای تبدیل شدن به کارآفرین و همچنین کسب درآمد از حوزه هنری مورد علاقه‌تان خواهد داد. یکی دیگر از ایده‌های مناسب برای درآمدزایی از حوزه‌های هنری برگزاری نمایشگاه است. چنین نمایشگاه‌هایی به طور سنتی مزایای زیادی برای هنرمندان به همراه داشته و اغلب هم به طور حضوری برگزار می‌شود. البته شما امکان تصمیم‌گیری برای برگزاری نمایشگاه‌تان به طور آنلاین را نیز خواهید داشت. این امر به شما برای تأثیرگذاری حرفه‌ای بر روی مخاطب هدف کمک کرده و فرصت بی‌ظنری به منظور فروش آثارتان فراهم می‌کند. یادتان باشد شما برای برگزاری نمایشگاه آثار هنری می‌توانید همیشه از خدمات موسسه‌های حرفه‌ای یا همکاری با چند تن از هنرمندان دیگر استفاده کنید. به این ترتیب شما در نهایت نمایشگاه مشترک با دیگر هنرمندان خواهید داشت. این امر جذابیت رویدادتان برای هنردوستان را چند برابر خواهد کرد.

منبع: shopify.com