

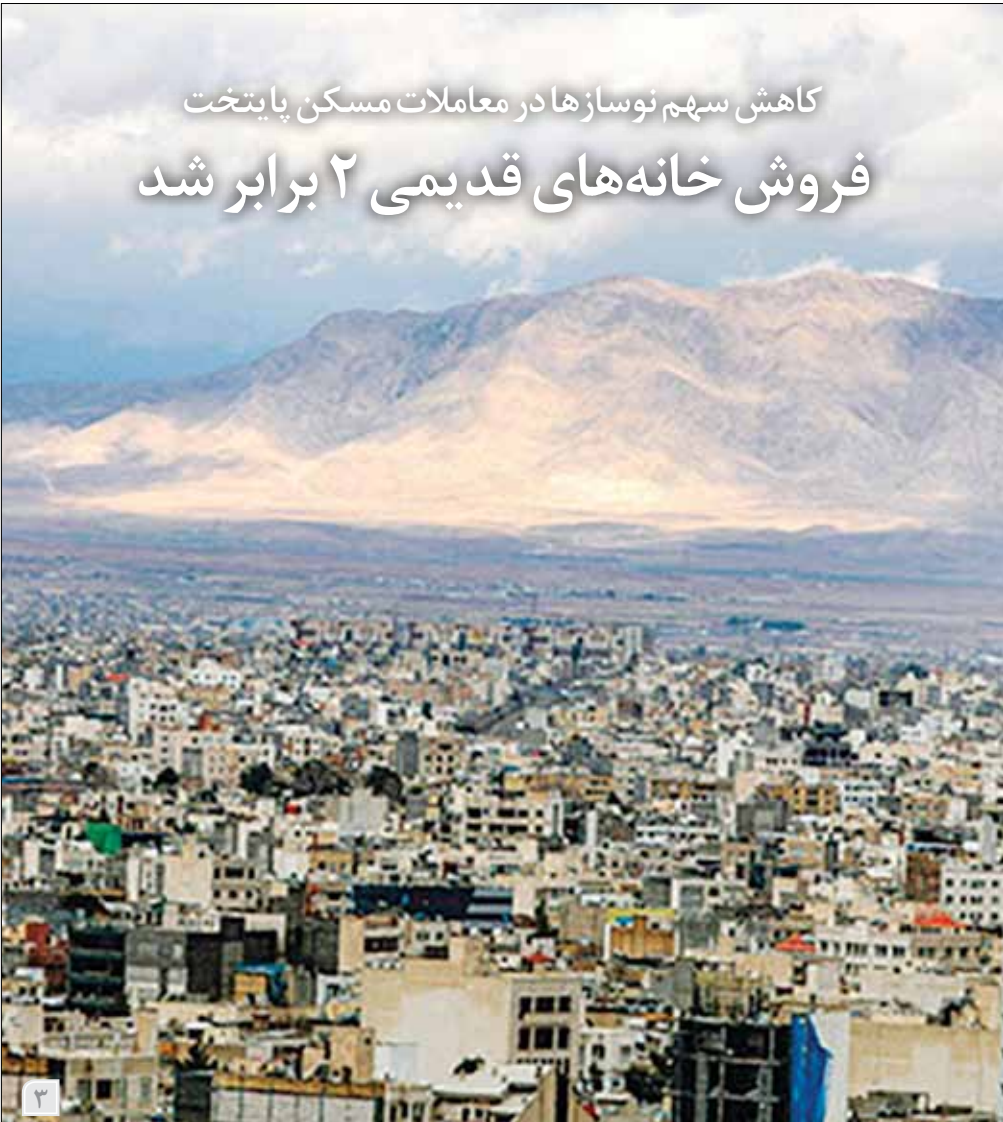
ضوابط قانون اساسی در مورد چگونگی وضع مالیات، روشن و شفاف است. اصل ۵۱ قانون اساسی در این مورد می‌گوید: «هیچ نوع مالیات وضع نمی‌شود مگر به موجب قانون. موارد معافیت و بخشودگی و تخفیف مالیاتی به موجب قانون مشخص می‌شود.» در حال حاضر، شناسایی مودیان مالیاتی و مالیات ستاندن از راهای قانونی، جزو صلاحیت‌های ذاتی سازمان امور مالیاتی است. افزون بر آن، قانون پولی و بانکی کشور مصوب سال ۱۳۵۱ که دست‌کم تا تصویب نهایی طرح بانکداری مجلس معتبر است، هیچ هدف و ماموریتی برای بانک مرکزی جهت شناسایی مودیان مالیاتی و هموارسازی مالیات‌ستانی از مشتریان بانک‌ها تعیین نکرده، بلکه برعکس می‌گوید: «بانک مرکزی ایران مسئول تنظیم و اجرای سیاست پولی و اعتباری براساس سیاست کلی اقتصادی کشور می‌باشد.» بنابراین فقط مجلس می‌تواند بر مردم مالیات برقرار نماید. شناسایی مودیان مالیاتی و وصول مالیات قانونی نیز برعهده سازمان امور مالیاتی است. ادامه در همین صفحه

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

کاهش سهم نوسازها در معاملات مسکن پایتخت

فروش خانه‌های قدیمی ۲ برابر شد



دماسنج اصلی تالار شیشه‌ای به سطح یک میلیون و ۳۸۹ هزار واحد رسید

عقبگرد در کانال ۱,۳ میلیون واحدی

فرصت امروز: یک روز سبز و چهار روز قرمز، حاصل کار بورس تهران در هفته سوم شهریورماه بود. پس از آنکه شاخص کل بورس با افت ۱۵ هزار واحدی معاملات هفته گذشته را آغاز کرد، در ادامه با کاهش بیش از ۶ هزار واحدی در روز یکشنبه و هزار و اندی واحدی در روز دوشنبه مواجه شد تا در کانال یک میلیون و ۳۰۰ هزار واحد همچنان عقب‌تر رود. نهایتاً ورق بورس در روز...

طبق پیش‌بینی مرکز پژوهش‌ها، رشد اقتصادی امسال به ۳,۷ درصد می‌رسد

۳ چالش

رشد اقتصادی ۱۴۰۱

فرصت امروز: اقتصاد ایران در حالی طبق اعلام بانک مرکزی، رشد ۴,۴ درصدی را در سال گذشته تجربه کرد که به نظر می‌رسد امسال اثر حذف ارز ترجیحی بر صنایع غذایی و بخش کشاورزی و اثر منفی قطعی برق و گاز بر بخش صنعت و خدمات می‌تواند عملکرد بخش حقیقی اقتصاد را تحت تأثیر قرار دهد. چنانکه مرکز پژوهش‌های مجلس، نرخ رشد اقتصادی در سال ۱۴۰۱ را حدود ۳,۷ درصد با نفت و ۳,۹ درصد بدون احتساب نفت برآورد کرده است. بیشتر صندوق بین‌المللی پول و بانک جهانی نیز در آخرین گزارش‌های خود، رشد اقتصادی ایران در سال ۲۰۲۲ را...

ایران در جمع بسته‌ترین اقتصادهای جهان ایستاد

رنکینگ آزادی اقتصادی

مدیریت و کسب و کار

موفقیت کار آفرینی در بازارهای رقابتی

دهکده جهانی، جهانی شدن و عصر تبادل اطلاعات تنها بخشی از مفاهیمی است که دوران زندگی ما را تعریف می‌کند. اگر تا چند دهه قبل حضور در بازارهای بین‌المللی مثل عبور از هفت خان رستم بود، این روزها به لطف آمازون و eBay هر کسب و کار کوچکی می‌تواند در چهار گوشه دنیا فروش داشته باشد و حتی پشت برندهای بزرگ را به خاک مالد. در سوی دیگر این میدان مسابقه، مشتریان دیگر همینطوری الکی به برندهای بزرگ اعتماد نمی‌کنند. دورانی که غول‌های بازار با تبلیغات پر زرق و برق دل هر مشتری را می‌بردند، دیگر به تاریخ پیوسته است. حالا موفقیت در عرصه کارآفرینی بدون سازگاری با تغییرات جدید فقط یک آرزوی محال است، نه چیزی بیشتر! آدم‌ها معمولاً با تغییرات سریع میانه خوبی ندارند. در عوض همه ما ترجیح می‌دهیم در داستان لاک‌پشت و خرگوش نقش آن لاک‌پشت دوست‌داشتنی را داشته باشیم که آهسته و پیوسته جلو...

ابداع حساب سپرده تجاری

که هموارسازی وصول مالیات، جزو وظایف و مسئولیت‌های قانونی بانک مرکزی نیست. بند ۳ ماده ۵۹ آیین‌نامه اجرایی و ماده ۱۴ قانون مبارزه با پولشویی که در بخشنامه به عنوان مستند بانک مرکزی برای ابداع «حساب سپرده تجاری» اعلام شده نیز صرفاً حاکی از مأموریت قانونی بانک مرکزی برای «شناختن ماهیت، هدف و میزان فعالیت ارباب‌رجوع طی برقراری تعامل کاری» است.

سوم؛ افزون بر آن و براساس همین مقررات، «اشخاص مشمول - از جمله بانک‌ها - مکلفند به منظور پایش مستمر ارباب‌رجوع در فرآیند شناسایی معمول و نیز ارزیابی خطرپذیری (ریسک) برقراری تعاملات کاری با آنها، نسبت به تعیین سطح فعالیت ارباب‌رجوع مطابق این آیین‌نامه و سایر الزامات تعیین‌شده توسط مرکز با همکاری دستگاه‌های متولی نظارت اقدام کنند.» بدین ترتیب، سوال این است که در کدام یک از این مستندات قانونی مورد اشاره، بانک مرکزی مجاز به ابداع «حساب سپرده تجاری» برمبنای ۱۰۰ تراکنش و سقف موجودی بالای ۳۵ میلیون تومان شده است؟

چهارم؛ تجربه نشان داده که در این‌گونه موارد، مالیات‌گیران برای رهایی از بار مالی این مصوبه به پدیده اجاره کارت عابربانک و صوری‌سازی حساب‌های بانکی روی می‌آورند. در نتیجه گسترش حساب‌های اجارهای و استفاده از حساب‌های بانکی افراد ناشناس، از جمله آثار منفی این مصوبه پیش‌بینی می‌شود. بنابراین ضروری است برای جلوگیری از این پدیده منفی، اقدامات لازم توسط بانک مرکزی صورت گیرد.

پنجم؛ همچنین در ماده ۱۲ این دستورالعمل، بانک‌ها موظف شده‌اند که هرگونه اعطای تسهیلات ربایی و ارزی را منوط به وجود حساب تجاری به نام متقاضی تسهیلات و کارسازی وجه آن در حساب تجاری وی نمایند. در ماده ۱۲ دستورالعمل نیز مقرر شده که «مؤسسه اعتباری موظف است صدور هرگونه ضمانت‌نامه و نیز گشایش هرگونه اعتبار استنادی را منوط به وجود حساب تجاری به نام ضمانت‌خواه‌امتنافضی اعتبار نماید.» معنای غیرمستقیم حقوقی این عبارت، مالیات بر تسهیلات و سپرده‌ها و همچنین بـر تعهدات بانکی است؛ در حالی که الزام مردم به اینکه برای دریافت تسهیلات و تعهدات بانکی بایستی حساب تجاری افتتاح کنند نیز فاقد مستند قابل قبول قانونی است. ضمناً کارشناسان بانکی می‌گویند که براساس ضوابط بانک مرکزی گویا در تسهیلات مشارکتی بایستی آورده بانک و شریک در حساب مشترک واریز شود، نه حساب اختصاصی تسهیلات‌گیرنده. حال پرسش این است که آیا همه حساب‌های مشترک باید به صورت «حساب سپرده تجاری» باز شوند تا همه دارندگان امضای مجاز حساب مشترک تاجر محسوب می‌شوند؟

ششم؛ در ماده ۱۷ این دستورالعمل آمده است: «تفکیک حساب‌های تجاری از حساب‌های غیرتجاری مشتریان نزد مؤسسه اعتباری باید به نحوی باشد که مؤسسه اعتباری قادر به پایش رفتار مالی مشتری برمبنای عملیات تجاری و غیرتجاری وی، اجرای سیاست‌های تشویقی و نیز اعمال کنترل‌های مذکور در دستورالعمل به صورت سامانه‌ای باشد.» در ماده ۱۸ این دستورالعمل نیز بانک‌ها مکلف شده‌اند که «رفتار مالی دارندگان حساب‌های سپرده نزد خود را مستمر تحت رصد و ارزیابی داشته باشد.» در مورد این مقررات، یک پرسش ساده آن است که بانک‌ها چه ابزارهایی در اختیار دارند تا رفتارهای مشتریان را مرتباً تحت پایش و رصد و ارزیابی مالیاتی قرار دهند؟ هفتم؛ روابط عمومی بانک مرکزی برای شناختن «حساب سپرده تجاری» به قاعده «واریزی بیش از ۳۵ میلیون تومان به اضافه ۱۰۰ تراکنش بانکی» استناد کرده است. نگارنده چندین بار بخشنامه بانک مرکزی و مصوبه هیأت عامل این بانک را مرور کرد، ولی نشانی از قاعده ۳۵ میلیون تومان + یکصد تراکنش بانکی در آنها نیافت. پس مستند قانونی این قاعده چیست و مرجع قانونی تعیین و تصویب آن کیست؟ در پاسخ به این سوال، علی صالح‌آبادی، رئیس کل بانک مرکزی با بیان آنکه این قاعده وحی منزل نیست، چنین رفع ابهام کرد: «برخی موارد هم مطرح شد که هر ۱۰۰ تراکنش واریز به حساب با مجموع ۳۵ میلیون تومان تجاری محسوب می‌شود که این وحی منزل نیست بلکه یک نشانه است و این امکان وجود دارد فردی هزار تراکنش واریز به حساب داشته باشد، اما حساب وی تجاری محسوب نشود؛ چراکه امکان دارد فردی

و از نظر شرعی نیز عقد قرض از عقود تملیکی است، بنابراین موجودی حساب‌های قرض‌الحسنه جاری و پس‌انداز جزو منابع داخلی بانک‌هاست، ولی بانک متعهد به پرداخت تمام یا بخشی از موجودی در هر زمان به درخواست یا دستور دارنده حساب (در قالب درخواست از بانک یا صدور چک است، مانند حساب سپرده‌گذاری مدت‌دار که قانونگذار، این حساب را به همین نام معرفی کرده است. بنابراین حداقل برای نگارنده به عنوان یک پژوهشگر بانکی، مبنای قانونی تقسیم حساب‌های بانکی مردم به «حساب سپرده تجاری» و «حساب سپرده غیرتجاری» (حداقل در قانون عملیات بانکی بدون ربا به عنوان پایه اصلی عملیات بانکی بدون ربا) نامشخص است، اما برای رفع این ابهام قانونی ممکن این نظریه مطرح شود که شاید مبنای قانونی بانک مرکزی برای تقسیم حساب‌های بانکی مردم به «حساب سپرده تجاری» و «حساب سپرده غیرتجاری» در واقع، تاجر شناختن دارندگان حساب‌های بانکی برمبنای مبلغ و میزان موجودی حساب و تعداد تراکنش‌ها و انطباق آن با مقررات قانون تجارت است؛ بدین استندال که از دیدگاه قانون تجارت، تاجر کسی است که شغل معمولی خود را معاملات تجاری قرار دهد. براساس ماده ۲ قانون تجارت، «معاملات تجارتی از قرار ذیل است: ۱- خرید یا تحصیل هر نوع مال منقوض به قصد فروش یا اجاره اعم از اینکه تصرفاتی در آن شده یا نشده باشد. ۲- تصدی به حمل و نقل از راه خشکی یا آب یا هوا به هر نحوی که باشد. ۳- هر قسم عملیات دلالی یا حق‌العمل کاری (کمسیون) و یا عاملی و همچنین تصدی به هر نوع تأسیساتی که برای انجام بعضی امور ایجاد می‌شود از قبیل تسهیل معاملات ملکی یا پیدا کردن خدمه یا تهیه و رسانیدن ملزومات و ... ۴- تأسیس و به کار انداختن هر قسم کارخانه مشروط بر اینکه برای رفع حوائج شخصی نباشد. ۵- تصدی به عملیات جراحی. ۶- تصدی به هر قسم نمایشگاه‌های عمومی. ۷- هر قسم عملیات صرافى و بانکی. ۸- معاملات برواتی اعم از اینکه بین تاجر یا غیرتاجر باشد. ۹- عملیات بیمه بحری و غیربحری. ۱۰- کشتی‌سازی و خرید و فروش کشتی و کشتیرانی داخلی یا خارجی و معاملات راجع به آنها.»

فعالیت‌های مذکور به طور کلی، تجاری است. پس هر کسی که این فعالیت‌های ذاتا تجاری را انجام دهد، از دید قانون تجارت، تاجر شناخته می‌شود. در واقع، ملاک تاجر بودن، نوع فعالیت است. اما قانون تجارت، ملاک دیگری نیز برای تشخیص تجاری یا غیرتجاری بودن عملیات تجاری تعیین کرده است. ماده ۳ قانون تجارت در این زمینه گفته است: «معاملات ذیل به اعتبار تاجر بودن متعاملین یا یکی از آنها، تجارتی محسوب می‌شود: کلیه معاملات بین تاجر و کسبه و صرافان و بانک‌ها، کلیه معاملاتی که تاجر یا غیرتاجر برای حوائج تجارتی خود می‌نماید. کلیه معاملاتی که اجزا یا خدمه یا شاگرد تاجر برای امور تجارتی ارباب خود می‌نماید.» اما حتی برمبنای قانون تجارت نیز نمی‌توان براساس گردش مالی حساب‌های مردم، حساب‌های بانکی آنان را به عنوان «حساب سپرده تجاری» به مراجع مالیاتی معرفی کرد؛ زیرا در این مصوبه حساب‌های کلیه اشخاص حقوقی بلااستثنا به عنوان حساب تجاری معرفی شده‌اند. در این صورت، آیا موسسات غیرانتفاعی و غیرتجاری و یا مدیران مجموعه‌های بزرگ ساختمانی نظیر مدیران برج‌های مسکونی و تجاری که شارژ ماهانه هر واحد به حساب‌های شخصی آنان واریز می‌شود، بر مبنای گردش حساب‌های‌شان تاجر محسوب می‌شوند؟ پاسخ بدین سوال برمبنای قانون تجارت، منفی است، اما برمبنای مصوبه اخیر بانک مرکزی، مثبت است؛ در مجموع، گوشه‌ای از اشکالات وارده بر مصوبه اخیر بانک مرکزی عبارتند از: اول؛ تفکیک حساب‌های بانکی مردم به «حساب سپرده تجاری» و «حساب سپرده غیرتجاری»، کاملاً مغایر با اصول و مبانی مذکور در قانون عملیات بانکی بدون ربا و مقررات قانون پولی و بانکی کشور است. در این قوانین، گروه بندی حساب‌های بانکی مردم به «حساب سپرده تجاری» و «حساب سپرده غیرتجاری»، مبنای قانونی ندارد و پیش‌بینی نشده است.

دوم؛ بیشتر مستندات قانونی بانک مرکزی برای صدور این مصوبه، فقط ناظر به تکلیف این بانک برای مبارزه با پولشویی است، اما به نظر می‌رسد این مصوبه بیشتر از مبارزه با پولشویی، راه را برای وصول مالیات از مشتریان بانک‌ها هموار می‌کند؛ در حالی

با وجود این اصول قانونی اما هفته گذشته در پی ابلاغ مصوبه جدید هیأت عامل بانک مرکزی، موسوم به «دستورالعمل ناظر به حساب سپرده تجاری و خدمات مرتبط با آن»، سوالات زیادی از نظر کارشناسی در مورد مصوبه مورد بحث، جایگاه قانونی و امکان استفاده از مصوبه عالی‌ترین نهاد اجرایی بانک مرکزی برای هموارسازی مالیات‌ستانی از موجودی حساب‌های بانکی و همچنین تأثیرات مثبت و منفی آن بر تسهیلات و سپرده‌های بانکی مطرح شد. ماجرا از این قرار است که هیأت عامل بانک مرکزی در نیمه اول شهریورماه مصوبه‌ای را به تصویب رساند و حساب‌های بانکی مردم را به «حساب سپرده تجاری و غیرتجاری» تقسیم کرد. مدیر روابط عمومی بانک مرکزی نیز با تأکید بر اینکه «فتار حساب‌های تجاری مختلف است و الگوهای متفاوتی برای شناسایی و بررسی آنها وجود دارد»، گفت: «حساب‌های بانکی یک فرد اگر دو شرط را به طور هم‌زمان داشته باشد، ممکن است حساب تجاری تلقی شود؛ اول اینکه تعداد «واریز» به حساب بیش از ۱۰۰ فقره باشد و در عین حال، مجموع مبلغ واریزی هم بیشتر از ۳۵۰ میلیون ریال باشد.» به گفته وی، «براساس بررسی‌های صورت گرفته، درصد بسیار ناچیزی (کمتر از ۲ درصد) حساب‌های غیرتجاری، با اجرای مصوبه فوق ممکن است مشمول بررسی به عنوان حساب تجاری باشند.»

توضیحات روابط عمومی بانک مرکزی نه تنها ابهامات حساب ابداعی جدید، موسوم به «حساب سپرده تجاری» را برطرف نکرد، بلکه بالعکس بر ابهامات پیرامون آن و نقش «حساب سپرده تجاری» در مالیات‌ستانی از مشتریان بانک‌ها افزود. پرسش این است که آیا تفکیک حساب‌های بانکی مردم به «حساب سپرده تجاری» و «حساب سپرده غیرتجاری»، مبنای قانونی دارد، یا صرفاً ابتکار عمل بانک مرکزی در کنار مبارزه با پولشویی برای کمک به مراجع مالیاتی در شناسایی مودیان مالیاتی برمبنای نوع حساب، موجودی آن و میزان تراکنش‌های آن است؟

با نگاهی به مصوبه مورد بحث مشاهده می‌شود که بانک مرکزی در بخشنامه شماره ۱۴۸۸۴۱ مورخ ۱۴ شهریورماه ۱۴۰۱، مستند قانونی تصویب و ابلاغ «دستورالعمل ناظر به حساب سپرده تجاری و خدمات مرتبط با آن» را قانون و مقررات مختلف از جمله مواد ۱۰ و ۱۱ قانون پایه‌های فروشگاه‌های سامانه مؤدیان مصوب ۱۳۹۸، تبصره یک ماده ۵۲، بند ۳ ماده ۹۵، ماده ۶۷ آیین‌نامه اجرایی، ماده ۱۴ الحاقی قانون مبارزه با پولشویی مصوب جلسه مورخ ۷/۲۱/۱۳۹۸ هیأت وزیران و نیز تبصره یک ماده ۹ و ماده ۱۵ دستورالعمل شفافسازی تراکنش‌های بانکی اشخاص مصوب ۱۳۹۸/۱۱/۲۹ شورای پول و اعتبار اعلام کرده است، اما بررسی مواد ۱۰ و ۱۱ قانون پایه‌های فروشگاه‌های سامانه مؤدیان مشخص می‌کند که در قوانین مورد استناد بانک مرکزی، اصطلاحی به نام «حساب سپرده تجاری» وجود ندارد. از سوی دیگر، باید توجه داشت که مبنای بانک مرکزی و سیستم بانکی کشور در عملیات بانکی، «قانون عملیات بانکی بدون ربا» مصوب شهریورماه ۱۳۴۲ است. در بند ۸ ماده یک این قانون به بانک‌ها اجازه داده شده تا بنا به درخواست مشتریان حساب قرض‌الحسنه پس‌انداز، حساب قرض‌الحسنه جاری و حساب سسرمایه‌گذاری مدت‌دار افتتاح نمایند. پس نوع حساب براساس درخواست مشتری است. بنابراین حسابی به نام «حساب سپرده تجاری» یا «حساب سپرده غیرتجاری» که بانک‌ها با درخواست یا بدون درخواست مشتری ایجاد کنند، در «قانون عملیات بانکی بدون ربا» پیش‌بینی نشده است. دستورالعمل بانک مرکزی اما این حساب نوظهور را این‌گونه تعریف کرده است: «حساب سپرده تجاری: هرگونه حساب سپرده بانکی متعلق به مشتری که به عنوان حساب تجاری از سوی سازمان اعلام شده و فعالیت تجاری متناظر با آنها تعیین شده باشد. حساب‌های فروش پس از تأیید سازمان و نیز حساب‌های سپرده اشخاص حقوقی، حساب تجاری محسوب می‌شوند.»

از منظر مبانی عملیات بانکی بدون ربا، این تعریف واجد این اشکال است که از نظر بانکی فقط موجودی «حساب‌های سپرده‌گذاری مدت‌دار» متعلق به سپرده‌گذاران محسوب می‌شود، ولی موجودی حساب‌های قرض‌الحسنه پس‌انداز و حساب‌های جاری همه اشخاص حقیقی یا حقوقی، چون برمبنای عقد قرض افتتاح می‌شوند

شماره ۱۳۸۰۴۵۱

شرکت سهامی برق منطقه‌ای خوزستان

فرآخوان ارزیابی کیفی جهت
برگزاری مناقصه عمومی یک مرحله‌ای
(نوبت دوم)

شماره مناقصه: ۰۱/۱۰۱۱۰۶۳/م

احداث فونداسیون های خط دو مداره ۱۳۲ کیلو
ولت پیروزان- نبوت

روابط عمومی شرکت برق منطقه‌ای خوزستان

رجوع به صفحه آخر



کاهش سهم نوسازها در معاملات مسکن پایتخت

فروش خانه‌های قدیمی ۲ برابر شد

حجم معاملات واحدهای بالای ۲۰ سال از بازار مسکن شهر تهران نسبت به سال گذشته تقریباً دو برابر شده است. به اعتقاد کارشناسان، رشد قیمت مسکن، افت توان خرید متقاضیان و شکاف قیمتی بین خانه‌های قدیمی با واحدهای کلیدنخورده در مهمترین عوامل این مسئله است. به گزارش ایسنا، در مردادماه سال گذشته آپارتمان‌های با عمر بنای بالای ۲۰ سال، بالغ بر ۱۱٫۷ درصد از معاملات شهر تهران را به خود اختصاص می‌دادند که در مردادماه امسال این رقم به ۲۱٫۲ درصد رسیده است. در سمت مقابل نیز سهم واحدهای نوساز از معاملات کاهش یافته و آپارتمان‌های کمتر از پنج سال ساخت در مردادماه پارسال ۳۳٫۲ درصد از قراردادهای خرید و فروش را دربر می‌گرفتند که در مرداد امسال سهم آنها به ۲۸٫۹ درصد رسیده است. اگرچه معاملات مسکن شهر تهران در مرداد سال جاری نسبت به ماه مشابه سال قبل ۴۲ درصد افزایش یافته، اما آمار و ارقام توضیح می‌دهد که رشد خرید و فروش واحدهای کمتر از پنج سال فقط ۲۳ درصد بوده است. در مقابل آپارتمان‌های بالای پنج سال با رشد ۵۱ درصد در خرید و فروش نسبت به سال گذشته مواجه شده‌اند. منطقه ۱۰ شامل محله‌هایی همچون جیحون، نواب، دامپزشکی، جی، سلسبیل و کارون را می‌توان کانون عرضه واحدهای کوچک متراژ و قدیمی متناسب با توان اقشار متوسط و پایین دانست. سعید لطفی، کارشناس بازار مسکن درخصوص علت رشد فروش آپارتمان‌های قدیمی در بازار مسکن پایتخت می‌گوید: در حال حاضر خانه‌های با عمر بنای بالای پنج سال حدود ۷۱ درصد خرید و فروش‌ها در بازار مسکن شهر تهران را تشکیل می‌دهند. این سهم در سال گذشته ۶۶٫۸ درصد و دو سال قبل ۶۱ درصد بود. همچنین سال ۱۳۹۲ واحدهای بالای پنج سال تنها ۴۱ درصد معاملات را به خود اختصاص می‌دادند. عوامل مختلفی در گرم شدن بازار خرید و فروش واحدهای با قدمت بنای بیش از پنج سال موثر است که از جمله آن می‌توان به فاصله قیمتی آنها با واحدهای کلیدنخورده، رشد شدید قیمت مسکن، کاهش توان متقاضیان، خلأ تسهیلات بانکی و نبود ابزارهای مالی و حمایتی از طرف تقاضا اشاره کرد.

این کارشناس بازار مسکن با اشاره به رشد پایین‌تر از تورم عمومی در بازار مسکن شهر تهران توضیح می‌دهد: تورم نهادهای ساختمانی حدود دو برابر رشد قیمت‌ها در بازار مسکن است. این مسئله چشم‌انداز تورمی را القا می‌کند که بر روی قیمت واحدهای کلیدنخورده موجود اثر می‌گذارد. در واقع، طرف عرضه با این استدلال که در آینده باید هزینه بیشتری برای تولید مسکن اختصاص دهد، بخشی از تورم آینده را در واحدهای نوساز فعلی لحاظ می‌کند. به اعتقاد لطفی، انتظارات تورمی به ایجاد شکاف قیمتی بین واحدهای نوساز و قدیمی منجر می‌شود. البته قیمت واحدهای قدیمی هم درجا نمی‌زند؛ چراکه بخشی از تقاضای موثر به دلیل کاهش توان به سمت خانه‌های قدیمی می‌رود و این فشار تقاضا باعث افزایش قیمت آنها می‌شود. با این حال، آپارتمان‌های با قدمت بیش از پنج سال همچوانی بیشتری با استطاعت خانوارهای متوسط و پایین دارد.

رنکینگ آزادی اقتصادی

موسسه «فریزر»، یکی از دلایل کاهش آزادی اقتصادی جهان را همه‌گیری ویروس کرونا و اعمال سیاست‌های اقتصادی برای مواجهه با این پدیده از سوی کشورها عنوان کرده است. بنا بر تحلیل مرکز خدمات سرمایه‌گذاری اتاق تهران، مقایسه آمارهای ایران در سال ۲۰۲۰ و سال قبل از آن یعنی سال ۲۰۱۹ نشان می‌دهد امتیاز ایران در دو زیرشاخص کاهشی و در دو زیرشاخص افزایشی بوده و در یک زیرشاخص نیز بدون تغییر مانده است. بدین ترتیب، در زیرشاخص «اندازه دولت» بهبود نسبی امتیاز مشاهده می‌شود و امتیاز از ۶٫۶۵ به رقم ۶٫۹۹ افزایش یافته است. در زیرشاخص «سیستم حقوقی و حقوق مالکیت» نیز کاهش اندکی اتفاق افتاده و امتیاز



از ۳٫۶۰ به رقم ۳٫۵۶ کاهش یافته است. امتیاز «پول قوی» نیز برای ایران افزایش یافته ولی امتیاز «آزادی تجارت بین‌المللی» افت محسوسی داشته است. امتیاز زیرشاخص «مقررات» نیز بدون تغییر باقی مانده است. علاوه بر مشکلات ساختاری اقتصاد ایران مانند تورم مزمن و محدودیت‌های تجارت بین‌المللی و مقررات دست‌وپاگیر و…، تحریم‌ها و همه‌گیری کرونا نیز در کاهش آزادی اقتصادی ایران موثر بوده است. همچنین هنگ کنگ کماکان در جایگاه برترین کشور از لحاظ آزادی اقتصادی قرار دارد. سنگاپور در جایگاه دوم جای دارد و کشورهای سوئیس، نیوزیلند، دانمارک، استرالیا، آمریکا، استونی، موریس و ایرلند در رتبه‌های بعدی ایستاده‌اند. در عین حال ژاپن در رتبه ۱۲، کانادا در رتبه ۱۴، انگلستان در رتبه ۲۲، آلمان در رتبه ۲۵، ایتالیا در رتبه ۴۴، فرانسه در رتبه ۵۴، مکزیک در رتبه ۶۴، هند در رتبه ۸۹، روسیه در رتبه ۹۴، برزیل در رتبه ۱۱۴ و چین در رتبه ۱۱۶ جهان قرار گرفته است. جمهوری دموکراتیک کنگو، الجزایر، جمهوری کنگو، ایران، لیبی، آروانتین، سوریه، زیمبابوه، سودان و ونزوئلا نیز ۱۰

فرصت امروز: موسسه «فریزر» در جدیدترین رتبه‌بندی شاخص «آزادی اقتصادی»، ایران را در رتبه ۱۵۹ از بین ۱۶۵ کشور جهان قرار داد. شاخص «آزادی اقتصادی»، نحوه برخورد دولت‌ها و سیاست‌های هر کشور در برابر آزادی اقتصادی را نشان می‌دهد. این شاخص، وضعیت آزادی اقتصادی را در پنج حوزه مختلف بررسی می‌کند که عبارتند از «اندازه دولت»، «نظام قضایی و حقوق مالکیت»، «پول قوی»، «آزادی تجارت بین‌المللی و مقررات بانکی» و «کار و تجارت». هر یک از این حوزه‌ها نیز به بخش‌های کوچک‌تر تقسیم می‌شوند و در مجموع ۴۲ متغیر برای بررسی آزادی اقتصادی در هر کشور از سوی موسسه «فریزر» مورد سنجش قرار می‌گیرند. طبق گزارش تازه موسسه «فریزر»، امتیاز ایران در زیرشاخص «اندازه دولت» بهبود نسبی داشته، در زیرشاخص «سیستم حقوقی و حقوق مالکیت»، کاهش و در امتیاز «پول قوی» افزایش عملکرد را تجربه کرده است، اما امتیاز «آزادی تجارت بین‌المللی» افت محسوسی داشته است. همچنین امتیاز زیرشاخص «مقررات» بدون تغییر باقی مانده است. براساس این نمرات، ایران در جمع ۱۰ کشور قشرنشین در شاخص آزادی اقتصادی قرار گرفته است. علاوه بر مشکلات ساختاری، تحریم‌ها و همه‌گیری کرونا نیز در کاهش نمره آزادی اقتصاد ایران موثر بوده است. هر کشور در شاخص آزادی اقتصادی، نمره‌ای از صفر تا ۱۰ کسب می‌کند. هرچه این نمره بیشتر باشد دلالت بر آزادی اقتصادی بیشتر آن کشور دارد. ایران در حالی از رتبه ۱۵۸ در سال ۲۰۱۹ به رتبه ۱۵۹ در سال ۲۰۲۰ رسیده که نمره ایران از حد اکثر ۱۰ امتیاز ممکن، ۴٫۹۶ محاسبه شده است.

آزادی رو به افول در ایران و جهان

گزارش جدید موسسه «فریزر» که در سپتامبر ۲۰۲۲ منتشر شده، وضعیت آزادی اقتصادی را در ۱۶۵ کشور طی سال ۲۰۲۰ سنجیده است. گزارش‌های موسسه «فریزر» از آزادی اقتصادی کشورها عمدتاً بر پایه اطلاعات دو سال قبل تهیه می‌شود. این گزارش نشان می‌دهد که میانگین آزادی اقتصادی جهان در سال ۲۰۲۰ نسبت به سال قبل از آن کاهش یافته و به ۶٫۸۴ رسیده است. همچنین ایران در حالی با نمره ۴٫۹۶ به رتبه ۱۵۹ جهان رسیده که این پایین‌ترین نمره آزادی اقتصادی کشورمان در ۲۰ سال گذشته است. البته از آنجا که بانک جهانی از سال گذشته انتشار گزارش شاخص سهولت کسب‌وکار را متوقف کرده و مجمع جهانی اقتصاد برای دومین سال متوالی گزارش رقابت‌پذیری جهانی را بر نه نکرده است، در نتیجه چندین مؤلفه شاخص آزادی اقتصادی که به شاخص سهولت کسب‌وکار متکی هستند) به طور کامل به‌روز رسانی نشده‌اند. در حال حاضر موسسه «فریزر» در حال بررسی گزینه‌های جایگزینی برای داده‌های سهولت کسب‌وکار است.

میانگین آزادی اقتصادی در سطح جهان در حالی کاهش یافته که

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

۹- آقای نصرتعلی احمدی دلخواه فرزند فرمانعلی به شماره ملی ۳۸۷۴۸۹۱۳۶۴ در ششداگ سه قطعه زمین مزروعی بمساحت ۵۸۴۴۵ و ۱۱۷۰۲ متر مربع درقسمتی از پلاک ۵۵ اصلی واقع در روستای قاسم آباد خریداری از مالک رسمی افخاان مالکی و نوروزعلی عبدالملکی . ۱۰- آقای مصطفی طالبی فرزند علیخان به شماره ملی ۱۳۲۵۶۷-۴۰۵ در ششداگ یک قطعه زمین مزروعی بمساحت ۵۷۷۸۱ متر مربع درقسمتی از پلاک ۶۶ اصلی واقع در روستای اونگان خریداری از مالک رسمی محمدخالدیان . ۱۱- آقای حمیدزائی فرزند ذبیح اله به شماره ملی ۳۸۰۱۸۱۷۹۸۹ در ششداگ سه قطعه زمین مزروعی بمساحت ۱۲۶۶۵ و ۱۴۱۴۸ و ۴۳۱۲۵ متر مربع درقسمتی از پلاک ۶۹ اصلی واقع در روستای شوراب حاجی خریداری از مالک رسمی حسن فرهادی و عجب ناز مرادی و سیدمسگرجاری .

۱۲- خلم سوسن خالدیان فرزند نادعلی به شماره ملی ۳۸۰۰۳۳۲۹۷۴ در ششداگ سه قطعه زمین مزروعی بمساحت ۳۵۴۶ و ۴۴۰۲ و ۴۰۳۶ متر مربع درقسمتی از پلاک ۷۰ اصلی واقع در روستای کنگره خریداری از مالک رسمی امام علی رضایی .

۱۳- آقای پرویز خالدیان فرزند محمود به شماره ملی ۳۳۲۲۶۶۱۸۴ در ششداگ یک قطعه زمین مزروعی بمساحت ۶۸۸۷متر مربع درقسمتی از پلاک ۷۶ اصلی واقع در روستای یلفوزاغاچ خریداری از مالک رسمی محمدامین خالدیان .

۱۴- آقای احدرنجبر فرزند عیسی به شماره ملی ۳۸۷۱۳۳۳۶۶۲ در ششداگ دو قطعه زمین مزروعی بمساحت ۵۷۹۰ و ۲۹۶۷۲ متر مربع درقسمتی از پلاک ۱۳۲ اصلی واقع در روستای گنداب سفلی خریداری از مالک رسمی رضاصمدی .

بخش ۴ چهاردولوی

۱۵- آقای کورش فرهادی فرزند کاظم به شماره ملی ۳۸۰۱۴۹۲۰۷۹ در ششداگ دو قطعه زمین مزروعی بمساحت ۱۳۳۶۴ و ۱۳۵۱۵ متر مربع درقسمتی از پلاک ۱ اصلی واقع در روستای ناظم آباد خریداری از مالک رسمی رضاصمدی .

۱۶- آقای مرادفرهادی فرزند کلوندی فرزند اقماراد به شماره ملی ۳۸۰۰۸۶۱۱۶۱ در ششداگ یک قطعه زمین مزروعی بمساحت ۲۷۹۱۱متر مربع درقسمتی از پلاک ۱۳ اصلی واقع در روستای سوئبه خریداری از مالک رسمی عنایت مرادی .

۱۷- آقای صفرعلی و احمد و لطف اله کلوندی فرزند یوسف و لطف اله به شماره ملی ۳۷۹۰۲۵۵۲۷ و ۳۷۹۰۸۶۴۳۷ و ۳۸۰۰۸۶۱۸۵۲ و ۳۸۰۰۸۶۱۸۵۲ و ۲۲۲۴ و ۱۱۵۳۲ و ۲۸۲۹۷ و ۲۲۲۵ و ۴۴۲۸ و ۱۷۵۴۸ و ۵۷۰۲۹۰۸۵۱۲۳متر مربع درقسمتی از پلاک ۱۲ اصلی واقع در روستای سوئبه خریداری از مالک رسمی محمدحسین کرمی و ابراهیم شریفی و صفرعلی و لطف اله و یوسف کلوندی وحسین لاجوردی و محمد و عینعلی کلوندی و اله مراد آقای. م الف/۵۹ تاریخ انتشار :نوبت اول ۱۴۰۱/۱۶/۱۲ نوبت دوم ۱۴۰۱/۱۶/۲۷ محمد علی دهقانی رئیس ثبت اسناد و املاک قروه – محمد علی دهقانی

مفقودی

گواهی نامه موقت پایان تحصیلات اینجانب جهانگیر مرادی ثابت فرزند یحیی دارنده شماره ملی ۲۷۰۹۳۳۰۲۲۹ و صادره از لنگرود متولد ۱۳۵۴ ز دانشگاه آزاد واحد رشت مدرک کارشناسی مفقود گردیده در درجه اعتبار ثابت است.

رشت

اعلام مفقودی

برگ سبز ، برگ کمپانی ، سند قطعی و کارت ماشین خودرو وانت پیکان به شماره شاسی ۱۲۱۵۶۵۶۰وشماره موتور ۸۰۷۴۷-۱۱۲۸۴۰ و شماره انتظامی ایران ۲۱-۹۴۵۴۳ متعلق به آقای سعید عبیدی به شماره ملی ۰۱۱۹۷۶۵۹۴ مفقود گردیده واز درجه اعتبار ساقط می باشد.

رای هیئت (نوبت دوم)

برابر رای شماره ۳۸۹۰۰۰۸۹۰۰۰۷۲۰۰۱۶۰۳۰۱۴۰ مورخ ۱۴۰۱/۵/۳۱ صادره از هیأت موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی، املاک و ساختمانهای فاقد سند رسمی مصوب ۱۳۹۰/۹/۲۰ مستقر در اداره ثبت اسناد و املاک شهرستان تصرفات مالکانه محمدرضا اصفهانی فرزند ابراهیم به صورت ششداگ یک باب ساختمان به مساحت ۱/۵۶/۲۳۴ مترمربع قسمتی از پلاک ۱۸۱ فرعی از ۵۳ اصلی واقع در شهریار محرز گردیده و برابر محتویات پرونده ثبتی و دفتر املاک مربوطه مساحت ۳۰۰۰۰ مترمربع مشاع از ششداگ یک قطعه زمین بمساحت ۲۷۶۰۴۲ مترمربع قطعه اول تکنیکی به شماره پلاک ۱۸۱ فرعی از ۵۳ اصلی واقع در باباسلمان شهریار ذیل ثبت ۶۶۵۷ صفحه ۲۹۶ دفتر ۶۶ بنام پروین دخت تاج بخشی ثبت و سند مالکیت صادر و تسلیم شده است و طبق سند انتقال شماره ۲۴۴۵۰ مورخ ۱۳/۳/۵ دفترخانه ۳ شهریار به تقی علی انتقال یافته است و مساحت های ۲۲۷ و ۲۶۶۷ و ۱۱۳۳ و ۱۲۸۵ و ۱۸۸ و ۴۵۱ و ۲۳۴/۰۲ و ۱۷۱/۸۴ و ۱۲۵۰ و ۴۱۶ و ۴۰۰ و ۱۰۶۸ و ۲۰۸ و ۷۰/۱/۱ و ۶۳۰ و ۶۳۰ و ۶۳۰ و ۴۴۱/۴ و ۳۵/۵۵ مترمربع مشاع از مورد ثبت طبق سند انتقال اجرائی شماره ۶۸۵۴۶ مورخ ۸۷/۱۲/۱۹ دفترخانه ۳ شهریار به محمد رضا اصفهانی انتقال اجرائی یافته است دفتر املاک مربوطه بیش از این حکایتی ندارد و در ضمن ملک مربوطه از مالکیت تقی علی می باشد که نامبره در هیأت حضور نیافته و هیأت مقرر نموده با اعمال ماده ۳ قانون مذکور و ماده ۱۳ آئین نامه اجرائی آن مصوب ۱۳۹۱/۳/۲۵ نسبت به صدور سند مالکیت به نام متصرف فوق الذکر اقدام شود لذا بدینوسیله مفاد رای صادره به نامبره و به اشخاص ذینفع جهت اطلاع در دو نوبت با فاصله پانزده روز آگهی می گردد که چنانچه به مفاد رای صادره اعتراض دارند اعتراض خود را ظرف مدت ۳ ماه از تاریخ انتشار اولین آگهی به اداره ثبت اسناد و املاک شهریار تسلیم و رسید دریافت دارند و در صورت عدم اعتراض طرف مهلت مقرر این اداره نسبت به صدور سند مالکیت برابر مقررات اقدام خواهد نمود . ضمنا صدور سند مالکیت مانع مراجعه متضرر به دادگاه نخواهد بود.

مهدی ناصری – رئیس واحد ثبتی حوزه ثبت ملک شهریار { ۹۸۳۲ }

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

نظر به دستور مواد ۱ و ۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت و ساختمانهای فاقد سند رسمی مصوب ۱۳۹۰/۰۹/۲۰ و برابر ماده یک قانون مذکور، رای شماره ۱۴۰۱/۱/۱۹۷ مورخ ۱۴۰۱/۰۵/۰۲ هیات مستقر در واحد ثبتی جویبار به کلاس پرونده شماره ۱۴۰۱/۰۱۰۰۶ ماده یک قانون مذکور، تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای هادی علی پور نسبت به ششداگ یک قطعه زمین با بنای احداثی به مساحت ۲۱/۲۷ متر مربع پلاک ... فرعی از ۱۰ اصلی بخش ۷ خریداری شده بدون واسطه از حضرت قلی علینور گردیده است. لذا به موجب ماده ۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی و ماده ۱۳ محلی و کثیرالانتشار در شهرها منتشر و در روستاها رای هیات الصاق و در صورتیکه اشخاص ذینفع به آرای اعلام شده اعتراض داشته باشند باید از تاریخ انتشار اولین آگهی و در روستاها از تاریخ الصاق در محل تا دو ماه اعتراض خود را به اداره ثبت محل وقوع ملک تسلیم و رسیداخذ نمایند. معترض باید ظرف یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض مبادرت به تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل را ارائه نماید در غیر اینصورت اداره ثبت مبادرت به صدور سند مالکیت می نماید و صدور سند مالکیت مانع از مراجعه متضرر به دادگاه نمی باشد.

تاریخ انتشار اول: ۱۴۰۱/۰۶/۲۷

تاریخ انتشار دوم: ۱۴۰۱/۰۷/۱۰ مرتضی قاسم پور – رئیس ثبت اسناد و املاک شهرستان جویبار

شناسه آگهی ۱۳۸۰۳۸۲

بانک نامه



در پایان هفته سوم شهریورماه

قیمت سکه و دلار بالا رفت

در پایان هفته سوم شهریورماه و در حالی که چشم‌انداز مذاکرات احیای برجام همچنان مبهم و مه‌آلود است، قیمت سکه بهار آزادی به ۱۴.۷ میلیون تومان و قیمت هر دلار به بیش از ۳۰ هزار تومان رسید. همچنین شاخص کل بورس تهران با افت بیش از ۴ هزار واحدی در کانال یک میلیون و ۳۰۰ هزار واحد عقب‌گرد کرد.

در انتهای هفته‌ای که گذشت، قیمت هر سکه بهار آزادی طرح جدید به ۱۴ میلیون و ۷۵۰ هزار تومان رسید و سکه بهار آزادی طرح قدیم نیز ۱۳ میلیون و ۸۰۰ هزارتومان قیمت خورد. قیمت نیم سکه بهار آزادی به ۸ میلیون و ۲۰۰ هزارتومان رسید و هر ربع سکه هم ۵ میلیون و ۲۵۰ هزارتومان تعیین قیمت شد. قیمت سکه گرمی در بازار طلا به ۳ میلیون و ۱۰۰ هزار تومان رسید و همچنین هر گرم طلای ۱۸ عیار یک میلیون و ۲۳۵ هزارتومان و هر مثقال طلا ۵ میلیون و ۷۸۵ هزارتومان قیمت گرفت. بررسی بازار جهانی نشان می‌دهد که قیمت هر انس طلا به ۱۷۰۶ دلار رسیده است. رسانه‌های خارجی می‌گویند افزایش بیش از انتظار نرخ تورم در آمریکا در ماه اوت از ارزش دلار کاسته و قیمت هر انس طلا در بازار جهانی را ۰.۱۳ درصد بالا برده است.

در معاملات آزاد بازار تهران نیز قیمت دلار با ۲۰ تومان افزایش به ۳۱ هزار و ۳۷۰ تومان رسید. این رقم در روز سه‌شنبه ۳۱ هزار و ۳۵۰ تومان و در روز دوشنبه ۳۰ هزار و ۸۵۰ تومان گزارش شد. همچنین در صرافی‌های بانکی قیمت هر اسکناس دلار ۲۸ هزار و ۷۱۶ تومان و قیمت هر اسکناس یورو ۲۸ هزار و ۷۴۳ تومان اعلام شد. به این ترتیب، اختلاف قیمت دلار آزاد و بانکی به بیش از یک هزار و ۵۰۰ تومان رسید. شاخص کل بورس تهران نیز با افت بیش از ۴ هزار واحدی و ایستادن در ارتفاع یک میلیون و ۳۸۹ هزار واحد، به پایین‌ترین سطح در سال جاری رسید. شاخص کل هم‌وزن هم با افتی اندک در محدوده ۴۰۴ هزار واحدی تثبیت شد.

سود بین بانکی دوباره به ۲۱ درصد نزدیک شد

به نظر می‌رسد نرخ سود بازار بین بانکی برای بار دوم در حال واردشدن به کانال ۲۱ درصد بوده و به ۲۰.۹۳ درصد رسیده است. سود بین بانکی که به‌عنوان یکی از انواع نرخ‌های بهره در بازار پول به نرخ‌های سود یا بهره در سایر بازارها جهت می‌دهد، قیمت ذخایر بانک‌هاست و زمانی که آنها در پایان دوره مالی کوتاه‌مدت اعم از روزانه یا هفتگی دچار کسری ذخایر می‌شوند، از سایر بانک‌ها در بازار بین بانکی یا از بانک مرکزی استقراض می‌کنند.

آخرین وضعیت سود در بازار بین بانکی نشان می‌دهد که با تداوم روند صعودی، نرخ این سود به ۲۰.۹۳ درصد رسیده و ۲۱ درصد نزدیک شده است؛ این در حالی است که آخرین باری که سود بین بانکی به ۲۱ درصد رسید، با واکنش منفی فعالان بازار سرمایه مواجه شد و آنان خواستار کنترل این نرخ شدند. اخیرا در جلسه مسئولان بانک مرکزی با فعالان بازار سرمایه، بر کنترل نرخ سود بین بانکی در چارچوب سیاست‌های پولی تاکید شد که پس از این جلسه و مهبوه آن، روند کاهشی این نرخ آغاز شد و سود بین بانکی از ۲۱.۳۱ درصد به ۲۱.۱۳ درصد رسید. سپس در ادامه سود بین بانکی تا اواسط مردادماه به نرخ ۲۰.۵۹ درصد رسید، اما در هفته‌های اخیر باز هم روند صعودی این نرخ شروع شده و براساس آخرین تغییرات در سود بین بانکی، این نرخ به ۲۰.۷۴ درصد رسیده است. پس از آن، سود بین بانکی به ۲۰.۸ درصد و ۲۰.۹۳ درصد رسید.

رئیس بانک مرکزی خبر داد

اجرای پیش آزمایشی رمزریال

آطور که رئیس کل بانک مرکزی در انتهای هفته گذشته خبر داد، طرح انتشار ریال دیجیتال به صورت پیش‌آزمایشی کلید خورد. طبق توضیحات علی صالح‌آبادی، ریال دیجیتال به صورت محدود در اختیار دو بانک ملی و ملت قرار گرفته تا فاز پیش‌آزمایشی انتشار ریال ایران بر بستر بلاکچین آغاز شود. ریال دیجیتال از نظر ارزش تفاوتی با ریال جاری کشور ندارد و صرفا جایگزین اسکناس‌ها و سکه‌های فعلی خواهد بود و در واقع، نسخه تکامل‌یافته کارت‌های اعتباری است؛ با این تفاوت که نقل و انتقال پول در کیف‌های پول دیجیتال کارمزدی نخواهد داشت.

در اوایل پاییز سال گذشته بود که ایده راه‌اندازی رمزارز ملی بر پایه ریال مطرح شد. در این طرح ریال در بستر بلاکچین منتشر می‌شود و قرار است ریال اسکناسی جای خود را به رمزریال بدهد و این اقدام در راستای هوشمندسازی پول ملی انجام خواهد شد. پول دیجیتال، ایده‌ای است که با ظهور رمزارزها و فراگیری آنها در بانک‌های مرکزی شکل گرفت. ریال دیجیتال بانک مرکزی که از پایان شهریورماه به صورت آزمایشی منتشر می‌شود، پس از انتشار و عرضه، همتای اسکناس خواهد بود و امکان خرید و انتقال را دارد. ماهیت این پول مانند ریال است و هر واحد آن معادل یک ریال ارزش‌گذاری می‌شود.

صالح‌آبادی درخصوص انتشار رمزپول ریال گفت که طی روزهای اخیر فرآیند پیش از راه‌اندازی آزمایشی رمزریال با رقم یک میلیارد تومان و با ارائه رمزریال به تعداد محدودی از افراد شروع و عملا مرحله پیش‌آزمایشی آن در دو بانک ملی و ملت اجرایی شده است و دو فروشگاه هم برای استفاده از این رمزریال تعیین شدند و کار در مرحله قبل از آزمایشی را آغاز کرده‌اند تا پس از برطرف کردن مشکلات احتمالی، مرحله رسمی آزمایشی آن اجرایی شود. رئیس کل بانک مرکزی ابراز امیدواری کرد که تا پایان شهریور این مرحله انجام شود. او با اشاره به اینکه بانک مرکزی مجموعه اقداماتی را که در این زمینه باید انجام می‌داد، آغاز کرده، افزود: این موضوع باید در هیأت نظارت بر اندوخته اسکناس به تصویب می‌رسید تا امکان آغاز رسمی کار فراهم می‌شد. بنابراین هم‌اکنون آغاز کار با مبلغ یک میلیارد تومان در این هیأت به تصویب رسید و کار از هفته گذشته آغاز شد و امیدواریم تا پایان شهریورماه روند فرآیند آزمایشی کار با رمزریال با وسعتی بیشتر از شرایط کنونی آغاز شود.



با وجود رشد مثبت بخش صنعت در سال گذشته و پیش‌بینی تداوم این رشد مثبت در سال جاری، علاوه بر چالش‌های فضای کسب‌وکار مانند قیمت‌گذاری دستوری و عدم ثبات قوانین و مقررات، بخش صنعت کشور در دوره پیش‌بینی با تهدیدات قابل توجهی روبه‌روست. مسئله تامین انرژی صنایع، اولین چالش بخش صنعت در سال ۱۴۰۱ است. به گفته مرکز پژوهش‌ها، در سال گذشته قطعی برق در فصل تابستان و فصلی گاز در فصل زمستان، آسیب‌های جدی به بخش صنعت وارد کرد؛ به طوری که رشد منفی تولید بسیاری از صنایع خصوصا فلزات اساسی و سیمان در تابستان گذشته رخ داد. متأسفانه این مسئله در سال ۱۴۰۱ نیز همچنان موضوعیت دارد و در صورت تداوم آن برای سال‌های آتی، انگیزه سرمایه‌گذاری را تا حد زیادی کاهش خواهد داد.

حذف ارز ترجیحی کالاهای اساسی، دومین تهدیدی است که بخش صنعت در سال ۱۴۰۱ با آن مواجه است. دولت در بهار سال جاری تصمیم به حذف ارز ترجیحی دانه‌های روغنی و نهاده‌های دامی گرفت. هرچند برآورد می‌شود که این تصمیم اثر مثبتی بر تولید داخلی این محصولات داشته باشد، با این حال با توجه به افزایش قابل توجه قیمت این کالاهای صنایع پستی‌نی مثل صنایع غذایی با مشکلات جدی درخصوص افزایش هزینه تمام شده و همچنین تامین سرمایه در گردش روبه‌رو شده‌اند؛ کما اینکه آمارها از رشد منفی ۱۶ درصدی تولید و رشد منفی ۱۲ درصدی فروش صنایع غذایی بورسی در سه ماهه نخست سال ۱۴۰۱ حکایت دارد؛ هرچند که پیش‌بینی می‌شود این اثر موقتی باشد.

سومین چالش بخش صنعت در سال ۱۴۰۱ نیز نوسانات قیمت فلزات پایه و کاهش صادرات است. قیمت جهانی فلزات پایه در ماه‌های اخیر روند نزولی داشته و میزان صادرات و ارزش دلاری آن نیز در سه ماه اول سال جاری در مقایسه با سال قبل کاهش یافته است. روند نوسانات قیمت جهانی فلزات پایه، متغیر مهمی برای تعیین میزان رشد بخش صنعت خواهد بود. بازوی کارشناسی مجلس همچنین رشد بخش ساختمان در سال ۱۴۰۱ را حدود منفی ۴.۳ درصد پیش‌بینی کرده است. البته گفتنی است که این برآورد در صورت تداوم روند طی شده در سه ماهه نخست سال ۱۴۰۱ انجام شده است و برای مثال در صورتی که طرح جش ملی مسکن در ادامه سال به صورت جدی دنبال شود، می‌تواند رشد بخش ساختمان را در سال ۱۴۰۱ تحت تاثیر قرار دهد.

نفت است. طبق آمارهای بانک مرکزی، روند صعودی ارزش افزوده بخش نفت از فصل دوم سال ۱۳۹۹ آغاز شده، ولی در سال ۱۴۰۰ فروکش کرده است. مرکز پژوهش‌ها با قید «متأسفانه» عنوان کرده که آمار رسمی از وضعیت صادرات نفت در سال جاری در دسترس نیست، لکن آمارهای اوپک نشان می‌دهد، تولید نفت ایران در زمستان سال گذشته یعنی فصل اول ۲۰۲۲ و بهار امسال (فصل دوم ۲۰۲۲) به ترتیب حدود ۵۲.۲ و ۵۶.۲ میلیون بشکه در روز بوده که با در نظر گرفتن مصرف ۷.۱ میلیون بشکه‌ای روزانه نفت خام در داخل به معنای صادرات ۸۳۰ و ۸۶۰ هزار بشکه‌ای روزانه نفت خام در این فصول است. این نهاد پژوهشی پیش‌بینی کرده که در صورت تداوم وضعیت موجود صادرات نفت، رشد قابل توجهی در این بخش اتفاق نیفتد. بر همین اساس برای سال ۱۴۰۱، انتظار رشد ۱.۱ درصدی در بخش نفت و گاز وجود دارد.

همچنین بخش صنعت با توجه به سهم ۷.۲۱ درصدی از تولید ناخالص داخلی، نقش مهمی در رشد اقتصادی کشور دارد؛ زیرا ارزش افزوده این بخش، از یک‌سو به طور مستقیم بر ارزش افزوده کل اقتصاد اثرگذار بوده و از سوی دیگر، رشد این بخش عمده‌تا از کانال بخش خدمات و به‌طور غیرمستقیم بر ارزش افزوده کل اقتصاد موثر است. با تخلیه اثر شوک‌های داخلی و خارجی بر صنایع مختلف در سال‌های ۱۳۹۷ و ۱۳۹۸، شیوع ویروس کرونا در سال ۱۳۹۹ تنها بر برخی صنایع تاثیر گذاشت، به‌طوری که در تمام فصول سال ۱۳۹۹ بخش صنعت رشد مثبتی را تجربه کرد. به گفته مرکز پژوهش‌ها، در سال گذشته بخش صنعت افت و خیزهایی داشت. در فصل تابستان برخلاف سایر فصول به دلیل قطعی برق رشد این بخش منفی شد و نهایتا آمار بانک مرکزی رشد ۳.۳ درصدی و حساب‌های ملی مرکز آمار ایران رشد ۱.۳ درصدی را برای بخش صنعت در سال گذشته نشان می‌دهند. بخش صنعت در سه ماهه اول ۱۴۰۱ با رشد ۹.۲ درصدی مواجه شده است. عملکرد زیربخش‌های صنعت در سال جاری بهبودهایی را در وضعیت برخی صنایع نشان می‌دهد. این موضوع به خصوص برای رشته فعالیت‌های ماشین‌آلات و تجهیزات، خودرو و قطعات، کک و پالایش، کاشی و سرامیک و منسوجات ملموس است. در مجموع مرکز پژوهش‌ها، رشد بخش صنعت در سال ۱۴۰۱ را حدود ۶.۴ درصد برآورد کرده است.

۳ چالش پیش روی بخش صنعت

فرصت امروز: اقتصاد ایران در حالی طبق اعلام بانک مرکزی، رشد ۴.۴ درصدی را در سال گذشته تجربه کرد که به نظر می‌رسد امسال اثر حذف ارز ترجیحی بر صنایع غذایی و بخش کشاورزی و اثر منفی قطعی برق و گاز بر بخش صنعت و خدمات می‌تواند عملکرد بخش حقیقی اقتصاد را تحت تاثیر قرار دهد. چنانکه مرکز پژوهش‌های مجلس، نرخ رشد اقتصادی در سال ۱۴۰۱ را حدود ۳.۷ درصد با نفت و ۳.۹ درصد بدون احتساب نفت برآورد کرده است. پیشتر صندوق بین‌المللی پول و بانک جهانی نیز در آخرین گزارش‌های خود، رشد اقتصادی ایران در سال ۲۰۲۲ را به ترتیب ۳ درصد و ۳.۷ درصد پیش‌بینی کرده‌اند.

برآورد کارشناسی بازوی پژوهشی مجلس نشان می‌دهد که در سال ۱۴۰۱ بخش کشاورزی متأثر از افزایش بارندگی نسبت به سال آبی گذشته، رشد ۷.۹ درصدی را تجربه می‌کند. در بخش نفت نیز با توجه به شرایط بین‌المللی و عدم رشد صادرات نفتی در فصل بهار امسال نسبت به مدت مشابه سال قبل پیش‌بینی شده که این بخش به رشد ۱.۱ درصدی در پایان سال ۱۴۰۱ برسد. با وجود پیش‌بینی رشد ۴.۶ درصدی بخش صنعت در سال ۱۴۰۱، بررسی‌ها نشان می‌دهد مواردی مثل قطعی برق و گاز صنایع و کاهش تقاضای کالاهای صادراتی می‌تواند رشد این بخش را تهدید کند. ضمن اینکه برای بخش ساختمان با توجه به کاهش تعداد پروانه‌های ساختمانی صادرشده در سال گذشته و کاهش عملکرد بودجه عمرانی دولت در سه ماهه اول امسال، رشد منفی ۳.۴ درصدی قابل پیش‌بینی شده است. در نهایت برآورد مرکز پژوهش‌ها حاکی از آن است که بخش خدمات با توجه به کاهش همه‌گیری کرونا و بازیابی این بخش در سال گذشته، به رشد ۳.۶ درصدی در پایان سال جاری برسد.

خبری از رشد بخش نفت نیست

بخش نفت همیشه اثر پرتنگی در اقتصاد ایران و نقش موثری در رشد تولید ناخالص داخلی داشته و دارد. بخش نفت و گاز در سال گذشته طبق اعلام بانک مرکزی ۱.۱۰ درصد و طبق اعلام مرکز آمار ۷.۹ درصد رشد داشته که ناشی از افزایش تولید و صادرات نفت خام و همچنین افزایش تولید و صادرات گاز طبیعی و میعانات گازی بوده است. عناصر تشکیل‌دهنده ارزش افزوده بخش نفت شامل صادرات نفت خام، صادرات میعانات گازی، خوراک پالایشگاه‌ها و فرآورده‌های نفتی است که در این بین، کلیدی‌ترین عنصر اثرگذار بر ارزش افزوده بخش نفت، مقدار صادرات

کاهش سهم نوسازها در معاملات مسکن پایتخت

فروش خانه‌های قدیمی ۲ برابر شد

خانه‌های با عمر بنای بالای پنج سال حدود ۷۱ درصد خرید و فروش‌ها در بازار مسکن شهر تهران را تشکیل می‌دهند. این سهم در سال گذشته ۶۶.۸ درصد و دو سال قبل ۶۱ درصد بود. همچنین سال ۱۳۹۲ واحدهای بالای پنج سال تنها ۴۱ درصد معاملات را به خود اختصاص می‌دادند. عوامل مختلفی در گرم شدن بازار خرید و فروش واحدهای با قدمت بنای بیش از پنج سال موثر است که از جمله آن می‌توان به فاصله قیمتی آنها با واحدهای کلیدنخورده، رشد شدید قیمت مسکن، کاهش توان متقاضیان، خلأ تسهیلات بانکی و نبود ابزارهای مالی و حمایتی از طرف تقاضا اشاره کرد.

این کارشناس بازار مسکن با اشاره به رشد پایین‌تر از تورم عمومی در بازار مسکن شهر تهران توضیح می‌دهد: تورم نهاده‌های ساختمانی حدود دو برابر رشد قیمت‌ها در بازار مسکن است. این مسئله چشم‌انداز تورمی را القا می‌کند که بر روی قیمت واحدهای کلیدنخورده موجود اثر می‌گذارد. در واقع، طرف عرضه با این استدلال که در آینده باید هزینه بیشتری برای تولید مسکن اختصاص دهد، بخشی از تورم آینده را در واحدهای نوساز فعلی لحاظ می‌کند. به اعتقاد لطفی، انتظارات تورمی به ایجاد شکاف قیمتی بین واحدهای نوساز و قدیمی منجر می‌شود. البته قیمت واحدهای قدیمی هم درجا نمی‌زند؛ چراکه بخشی از تقاضای موثر به دلیل کاهش توان به سمت خانه‌های قدیمی می‌رود و این فشار تقاضا باعث افزایش قیمت آنها می‌شود. با این حال، آپارتمان‌های با قدمت بیش از پنج سال همخوانی بیشتری با استطاعت خانوارهای متوسط و پایین دارد.

حجم معاملات واحدهای بالای ۲۰ سال از بازار مسکن شهر تهران نسبت به سال گذشته تقریبا دو برابر شده است. به اعتقاد کارشناسان، رشد قیمت مسکن، افت توان خرید متقاضیان و شکاف قیمتی بین خانه‌های قدیمی با واحدهای کلیدنخورده از مهمترین عوامل این مسئله است. به گزارش ایسنا، در مردادماه سال گذشته آپارتمان‌های با عمر بنای بالای ۲۰ سال، بالغ بر ۱۱.۷ درصد از معاملات شهر تهران را به خود اختصاص می‌دادند که در مردادماه امسال این رقم به ۲۱.۲ درصد رسیده است. در سمت مقابل نیز سهم واحدهای نوساز از معاملات کاهش یافته و آپارتمان‌های کمتر از پنج سال ساخت در مردادماه پارسال ۳۳.۲ درصد از قراردادهای خرید و فروش را دربر می‌گرفتند که در مرداد امسال سهم آنها به ۲۸.۹ درصد رسیده است.

اگرچه معاملات مسکن شهر تهران در مرداد سال جاری نسبت به ماه مشابه سال قبل ۴۲ درصد افزایش یافته، اما آمار و ارقام توضیح می‌دهد که رشد خرید و فروش واحدهای کمتر از پنج سال فقط ۲۳ درصد بوده است. در مقابل آپارتمان‌های بالای پنج سال با رشد ۵۱ درصد در خرید و فروش نسبت به سال گذشته مواجه شده‌اند. منطقه ۱۰ شامل محله‌هایی همچون جیحون، نواب، دامپزشکی، جی، سلسبیل و کارون را می‌توان کانون عرضه واحدهای کوچک متراژ و قدیمی متناسب با توان اقتشار متوسط و پایین دانست.

سعید لطفی، کارشناس بازار مسکن درخصوص علت رشد فروش آپارتمان‌های قدیمی در بازار مسکن پایتخت می‌گوید: در حال حاضر

در یک سال گذشته

چند نفر بیمه تامین اجتماعی شدند؟

براساس گزارش‌ها، در یک سال گذشته بیش از یک میلیون و ۲۰۰ هزار نفر بیمه شده جدید جذب سازمان تامین اجتماعی شدند. به گزارش ایسنا، یکی از وظایف وزارت کار علاوه بر اجرای سیاست‌های اشتغال، حمایت از نیروهای کار شاغل است و از این منظر بررسی بیمه‌شدگان شاغل و سهم آنها از کل شاغلان ضروری است. در تعریف، بیمه‌شده به فردی گفته می‌شود که با پرداخت مبالغی به عنوان حق بیمه، حق استفاده از مزایای مندرج در قانون سازمان بیمه‌گر را دارد. بیمه‌شده اجباری، بیمه‌شده‌ای است که به دستور کارفرما یا نماینده او در محلی به نام کارگاه کار می‌کند و مزد و حقوق می‌گیرد اما بیمه‌شده خاص، فردی است که مشمول بیمه اجباری نبوده و با میل و اراده تحت پوشش مقررات تامین اجتماعی قرار گیرد.

براساس اعلام سازمان تامین اجتماعی طی یک سال گذشته بیش از یک میلیون و ۲۰۰ هزار نفر بیمه‌شده جدید جذب سازمان تامین اجتماعی شدند.
اتصور که میرهاشم موسوی، مدیرعامل سازمان تامین اجتماعی گفته است، رویکرد اصلی، جذب بیمه‌شدگان جدید در سازمان تامین اجتماعی است و در یک سال گذشته بیش از یک میلیون و ۲۰۰ هزار نفر بیمه‌شده جدید در سازمان تامین اجتماعی جذب شده‌اند. به گفته موسوی، ما در این زمینه برای اجرای اصل ۲۹ قانون اساسی باید به تکلیف قانونی خود در زمینه فراهم ساختن امکان پوشش بیمه‌ای آحاد جامعه عمل کنیم.
فروردین ماه امسال، حجت عبدالملکی، وزیر سابق کار از افزوده شدن یک میلیون و ۱۰۷ هزار نفر بیمه‌شده جدید به مجموع بیمه‌شدگان تامین اجتماعی در سال گذشته خبر داده و گفته بود: «۷۵۰ هزار نفر از آنها مربوط به نیمه دوم سال ۱۴۰۰ هستند.» به گفته وی، از این تعداد ۷۰ درصد معادل ۵۰۰ هزار نفر بیمه‌شده اجباری هستند و بیمه‌پردازی آنها از طرف کارفرما صورت گرفته است.

براساس گزارش مرکز برنامه‌ریزی و اطلاعات راهبردی وزارت کار، از مجموع بیمه‌شدگان تحت پوشش سازمان تامین اجتماعی در ۹ ماهه سال گذشته، ۳۹.۹ درصد از بیمه‌شدگان، بیمه‌شدگان اصلی هستند که حدود ۸۸.۹ درصد آنها را بیمه‌شده شاغل تشکیل می‌دهند.
آمار بیمه‌شدگان شاغل سازمان تامین اجتماعی طی این مدت همچنین گویای آن است که بیشترین سهم متعلق به بیمه‌شدگان اجباری با ۷۸ درصد و ۲۲ درصد مابقی، رانندگان، حرف و مشاغل آزاد و کارگران ساختمانی است.

سازمان تامین اجتماعی با تحت پوشش قرار دادن ۷۶ درصد جمعیت کل بیمه‌شدگان کشور در میان صندوق‌های بیمه‌ای کشور در جایگاه اول از نظر جمعیت تحت پوشش قرار دارد.
برابر ماده ۱۴۸ قانون کار، کارفرمایان کارگاه‌های مشمول این قانون مکلفند مطابق قانون تامین اجتماعی نسبت به بیمه کارگران واحدهای خود اقدام کنند.
گفتنی است که جذب بیش از یک میلیون بیمه‌شده جدید به سازمان تامین اجتماعی در سال گذشته نشان از رشد تعداد بیمه‌شدگان تامین اجتماعی و اهتمام دولت سیزدهم برای ایجاد اشتغال پایدار در کشور است.

چه کسانی باید صورتحساب الکترونیکی صادر کنند؟

طبق برنامه‌ریزی‌های صورت‌گرفته، شرکت‌های پذیرش شده در بورس و فرابورس نخستین گروهی هستند که در راستای اجرای قانون پایانه‌های فروشگاهی و سامانه مودیان باید نسبت به صدور صورتحساب الکترونیکی اقدام کنند. به گزارش ایسنا، گام نخست قانون پایانه‌های فروشگاهی و سامانه مودیان که در سال ۱۳۹۸ تصویب شد، سال گذشته برداشته و با اجرای ماده (۱۱) این قانون، حدود ۱۸ میلیون و ۸۰۰ هزار دستگاه کارتخوان ساماندهی شد که از این تعداد، حدود ۹ میلیون و ۴۰۰ هزار دستگاه به علت عدم اتصال به پرونده‌های مالیاتی غیرفعال و مابقی نیز به پرونده‌های مالیاتی مربوطه متصل شد.

طبق آخرین آمار سازمان امور مالیاتی، تعداد دستگاه‌های کارتخوان فعال متصل به پرونده‌های مالیاتی حدود ۸ میلیون و ۳۰۰ هزار دستگاه بوده و سایر دستگاه‌های متصل به پرونده‌ها توسط مودیان آنها غیرفعال شده است. در واقع، حساب‌های متصل به این دستگاه‌های کارتخوان، به عنوان حساب تجاری محسوب شده و وجوه واریزی به این حساب‌ها به عنوان وجوه درآمدی کسب و کار مودی در نظر گرفته خواهد شد.

سازمان امور مالیاتی براساس ماده ۱۰ این قانون و در راستای گام دوم آن، موظف است حساب‌های شغلی افراد را دریافت و به پرونده مالیاتی متصل کند. درواقع گام دوم اجرای این قانون که با مشارکت بانک مرکزی عملیاتی می‌شود، تفکیک حساب‌های شخصی از حساب‌های تجاری است که دستورالعمل اجرایی آن در شورای پول و اعتبار مصوب شده و از ۱۵ شهریورماه فرایند اجرای آن آغاز شد. در جریان اجرای این ماده قانونی تا کنون بیش از ۸ میلیون حساب تجاری شناسایی و به پرونده‌های مالیاتی متصل شده است.

همچنین در ماده ۲۲ قانون پایانه‌های فروشگاهی، مودیان باید صورتحساب الکترونیکی صادر کنند. صورتحساب الکترونیکی صورتحسابی است دارای شماره منحصر به فرد مالیاتی که اطلاعات مندرج در آن، در حافظه مالیاتی فروشنده ذخیره می‌شود. مشخصات و اقلام اطلاعاتی صورتحساب الکترونیکی، متناسب با نوع کسب و کار توسط سازمان تعیین و اعلام می‌شود. در مواردی که از دستگاه کارتخوان بانکی یا درگاه پرداخت الکترونیکی به عنوان پایانه فروشگاهی استفاده می‌شود، رسید یا گزارش الکترونیکی پرداخت خرید صادره در حکم صورتحساب الکترونیکی است.

در این راستا و در گام نخست، شرکت‌های پذیرفته شده در بورس و فرابورس مکلف هستند صورتحساب الکترونیکی صادر کنند؛ در غیر این صورت معادل ۱۰ درصد مبلغ فروش یا ارائه خدمت جریمه خواهند شد. البته سایر فعالان اقتصادی هم به تدریج شامل این ماده خواهند شد و سازمان امور مالیاتی یک تا دو ماه قبل به مشمولان اعلام خواهد کرد.

www.forsatnet.ir

تلفن مستقیم: ۰۲۱۳۳۲۹۰۸۶۰

دماسنج اصلی تالار شیشه‌ای به سطح یک میلیون و ۳۸۹ هزار واحد رسید

عقبگرد در کانال ۱,۳ میلیون واحدی



جهانی را هم با سیاست‌های خود تحت تاثیر قرار می‌دهد. فدرال رزرو در دوران شیوع کرونا با تزریق نقدینگی، سعی در مدیریت بازارها داشت و حالا از طریق افزایش نرخ بهره تلاش می‌کند دوباره اقتصاد جهانی را مدیریت کند، اما شاهدیم که رکود به تدریج بازارهای جهانی را تحت تاثیر قرار داده است.

حمیدرضا جیهانی با اشاره به چشم‌انداز تیره کامودیتی‌ها افزود: البته جنگ روسیه و اوکراین احتمالا به نفت و فرآورده‌های نفتی مجال کاهش قیمت زیادی نداده و نفت در کوتاه‌مدت به پایین‌تر از ۸۵ دلار نخواهد رسید، اما با توجه به رکود اقتصاد جهانی و کاهش تقاضا در بازار کامودیتی‌ها، کاهش قیمت‌های جهانی محصولات فلزی و معدنی محتمل است. حدود ۶۰ درصد از بازار سرمایه ما مربوط به سهام شرکت‌های صادرات‌محور بوده و رکود در بازارهای جهانی، سودآوری این شرکت‌ها را متاثر خواهد کرد. ضمن اینکه پایان جنگ روسیه و اوکراین شرایط را برای صنایع کامودیتی‌محور بازار سرمایه سخت‌تر خواهد کرد. با این تفاسیر نگرانی بابت تاثیر منفی رکود در بازارهای جهانی بر روی بازار سرمایه منطقی است. نکته اینجاست که حاشیه سود اکثر شرکت‌های کامودیتی‌محور بازار سرمایه مناسب بوده و در صورت کاهش قیمت‌های جهانی، شاید حاشیه سود این شرکت‌ها کمی کاهش یابد، ولی اثر جدی روی روند بازار سرمایه ما نخواهد داشت.

این کارشناس بازار سرمایه ادامه داد: مشکل اصلی ما، رکود در اقتصاد جهانی نیست. ارزش پایین معاملات نشان از عدم خوش‌بینی سرمایه‌گذاران به آینده بازار سرمایه دارد. از منظر تحلیلی نسبت P/E میانگین بازار سرمایه در محدوده ۶ الی ۷ قرار دارد که کاملا منطقی است. برآورد می‌شود گزارش‌های شش ماهه خوبی از سودآوری شرکت‌ها منتشر شود و اگر سرکوب قیمت‌ها توسط دولت صورت نگیرد، برخی گروه‌ها همچون غذایی‌ها پتانسیل رشد سودآوری در نیمه دوم سال را هم دارند، ولی با وجود مناسب بودن وضعیت اکثر سهم‌ها از نگاه تحلیلی، فعلا از سوی سرمایه‌گذاران رغبتی برای خرید و ورود نقدینگی جدید مشاهده نمی‌شود.

کل با معیار هم‌وزن نیز با ۴ هزار و ۷۵۶ واحد کاهش در رقم ۴۰۵ هزار و ۵۶۹ واحد ایستاد. در این روز ۲۸۶ هزار معامله به ارزش ۲۷ هزار و ۴۹۹ میلیارد ریال انجام شد. در روز یکشنبه شاخص کل بورس با افت ۶ هزار و ۷۰۲ واحدی تا رقم یک میلیون و ۳۹۰ هزار واحد کاهش یافت. شاخص کل با معیار هم‌وزن نیز با سقوط ۲ هزار و ۵۴۵ واحدی به رقم ۴۰۳ هزار و ۲۴ واحد رسید. در این بازار ۲۶۵ هزار معامله به ارزش ۲۶ هزار و ۹۲۰ واحد انجام شد که نسبت به روز شنبه کاهش‌ی بود.

روند نزولی در بازار سرمایه در روز دوشنبه هم ادامه داشت و شاخص کل بورس در این روز با هزار و ۷۹۵ واحدافت تا رقم یک میلیون و ۲۸۸ هزار واحد کاهش یافت. شاخص کل با معیار هم‌وزن هم با ۵۴۲ واحدکاهش رقم ۴۰۲ هزار و ۴۸۲ واحد را ثبت کرد. در این بازار ۲۵۷ هزار معامله به ارزش ۴۶ هزار و ۱۷۵ میلیارد ریال انجام شد. نهایتا ورق بورس در روز سه‌شنبه برگشت و در این روز شاخص کل بورس با ۴ هزار و ۱۵۵ واحد افزایش تا رقم یک میلیون و ۳۹۳ هزار واحد رسید. شاخص کل با معیار هم‌وزن هم با ۲ هزار و ۷۷۲ واحدافزایش رقم ۴۰۵ هزار و ۲۵۶ واحد را ثبت کرد. در این بازار ۲۷۲ هزار معامله به ارزش ۳۴ هزار و ۵۷۸ میلیارد ریال انجام شد.

اما روند نزولی بازار سرمایه دوباره از روز چهارشنبه از سر گرفته شد و شاخص کل بورس با ۴ هزار و ۴۷ واحد کاهش در این روز تا رقم یک میلیون و ۳۸۹ هزار واحد عقب رفت. شاخص کل با معیار هم‌وزن هم با ۳۶۹ واحد کاهش رقم ۴۰۴ هزار و ۸۸۷ واحد را ثبت کرد. در این بازار ۲۶۴ هزار معامله به ارزش ۷۰ هزار و ۱۴۱ میلیارد ریال انجام شد که کمترین ارزش معاملات در طول هفته محسوب می‌شود.

وضعیت بنیادی شرکت‌ها مطلوب است

به نظر می‌رسد برخلاف کاهش تمایل سرمایه‌گذاری در بورس، وضعیت بنیادی شرکت‌ها مطلوب است. یک کارشناس بازار سرمایه با بیان این مطلب درباره وضعیت این روزهای تالار شیشه‌ای گفت: رکود بازارهای جهانی حتما رویبادی منفی برای بازار سرمایه خواهد بود؛ چراکه سیاست‌های فدرال رزرو تعیین‌کننده فضای اقتصادی آمریکا بوده و اقتصاد

فرصت امروز: یک روز سبز و چهار روز قرمز، حاصل کار بورس تهران در هفته سوم شهریورماه بود. پس از آنکه شاخص کل بورس با افت ۱۵ هزار واحدی معاملات هفته گذشته را آغاز کرد، در ادامه با کاهش بیش از ۶ هزار واحدی در روز یکشنبه و هزار و اندی واحدی در روز دوشنبه مواجه شد تا در کانال یک میلیون و ۳۰۰ هزار واحد همچنان عقب‌تر رود. نهایتا ورق بورس در روز سه‌شنبه برگشت و نماگر اصلی تالار شیشه‌ای در این روز با ۴ هزار و ۱۵۵ واحدافزایش تا رقم یک میلیون و ۳۹۳ هزار واحد صعود کرد، اما این روند صعودی تنها یک روز دوام داشت و با افت ۴ هزار واحدی شاخص کل بورس، بار دیگر روند نزولی در تالار شیشه‌ای از سر گرفته شد تا در پایان هفته سوم شهریورماه شاخص کل بورس تهران در سطح یک میلیون و ۳۸۹ هزار واحد جای گیرد. به موازات افت ۴ هزار واحدی شاخص کل بورس، قیمت دلار و سکه در هفته گذشته افزایش یافت و دلار به کانال ۳۱ هزار تومان و سکه به میانه کانال ۱۴ میلیون تومانی رسید.

بازار سهام این روزها با ریسک‌های مختلفی همچون افزایش قیمت‌ها در بازارهای جهانی، مذاکرات احیای برجام و سایه قیمت‌گذاری دستوری مواجه است؛ عواملی که ادامه سرمایه‌گذاری در تالار شیشه‌ای را برای بورس‌یازان سخت و دشوار کرده است. پس از آنکه جوژپ بولر، مسئول سیاست خارجی اتحادیه اروپا اخیرا از رنگ باختن شانس توافق هستهای خبر داد، این سیگنال منفی در اقتصاد ایران و بورس تهران به تغییر آرایش سرمایه‌گذاران و تغییر استراتژی‌های معاملاتی انجامید. به طوری که معامله‌گران تحت تاثیر اخبار منفی مذاکرات هستهای، سرمایه‌گذاری خود را با چاشنی احتیاط و انتظار همراه کرده‌اند.

وضعیت بورس در هفته سوم شهربور

چراغ‌های بازار سرمایه در هفته‌ای که گذشت فقط یک روز سبز بود و شاخص کل بورس در این هفته نتوانست کانال یک میلیون و ۴۰۰ هزار واحد را که هفته قبل از دست داده بود، دوباره به دست آورد. در جریان معاملات هفته سوم شهریورماه، شاخص کل بورس در روز شنبه با ۱۵ هزار و ۴۲۱ واحد کاهش تا رقم یک میلیون و ۳۹۷ واحد نزول کرد. شاخص

با محتاط شدن سرمایه‌گذاران طلا به دنبال سیاست‌های ضدتورمی فدرال رزرو و اتحادیه اروپا که به افزایش شدید نرخ بهره منجر شده، قیمت جهانی طلا به پایین‌ترین سطح ۲۸ ماهه اخیر سقوط کرد و به بدترین هفته خود در دو ماه اخیر رسید. بر این اساس، بهای هر اونس طلا با کاهش ۱.۵ درصدی در معاملات روز جمعه به ۱۶۶۳ دلار و ۸۰ سنت رسید و قیمت طلای آمریکا نیز با ۰.۰۹ درصد کاهش به ۱۶۶۴ دلار و ۸۰ سنت رسید.

در همین حال، اتاق بازرگانی ایران در گزارش تازه خود به بررسی ابعاد مختلف رکود اقتصاد جهانی بر بازارهای طلا و نفت پرداخت. طبق ارزیابی پارلمان بخش خصوصی، پس از ۲۲ سال، تقاضای نفت در اقتصاد چین کاهش پیدا کرده و اقتصاد کشورهای اروپایی نیز در سایه قطع ارسال انرژی از روسیه در وضعیت انقباضی قرار گرفته‌اند. در آن سوی ماجرا نیز با وجود کند شدن رشد اقتصاد جهانی، بازار طلا نیز به‌تبع سیاست‌های نرخ بهره فدرال رزرو جذابیتی از خود نشان نمی‌دهد.

براساس این گزارش، رکود تورمی اقتصاد آمریکا که در دوره کرونا آغاز شد و تا حالا ادامه پیدا کرده، منجر به تصمیمات چندباره فدرال رزرو برای افزایش نرخ بهره با هدف مقابله با رشد سریع تورم شده است. در روزهای اخیر، اتحادیه اروپا نیز سیاست افزایش نرخ بهره یورو را برای اولین بار از زمان ایجاد این ارز، به‌منظور مقابله با تورم در دستور کار قرار داده است. این اتفاقات با قوی‌تر کردن ارزهای جهان‌روا به‌ویژه دلار آمریکا، جذابیت سرمایه‌گذاری روی طلا را به‌صورت مقطعی کاهش داده و با چشم‌انداز تداوم رشد نرخ بهره توسط فدرال رزرو، سرمایه‌گذاران را در بازار طلا محتاط‌تر کرده است.

در این شرایط، قیمت طلا در معاملات بازارهای جهانی کاهش یافته است. همچنین شاخص دلار ۰.۱ درصد به سمت اوج‌های اخیر افزایش

اثرات رکود اقتصاد جهانی بر بازار طلا

طلا به پایین‌ترین سطح ۲۸ ماهه رسید

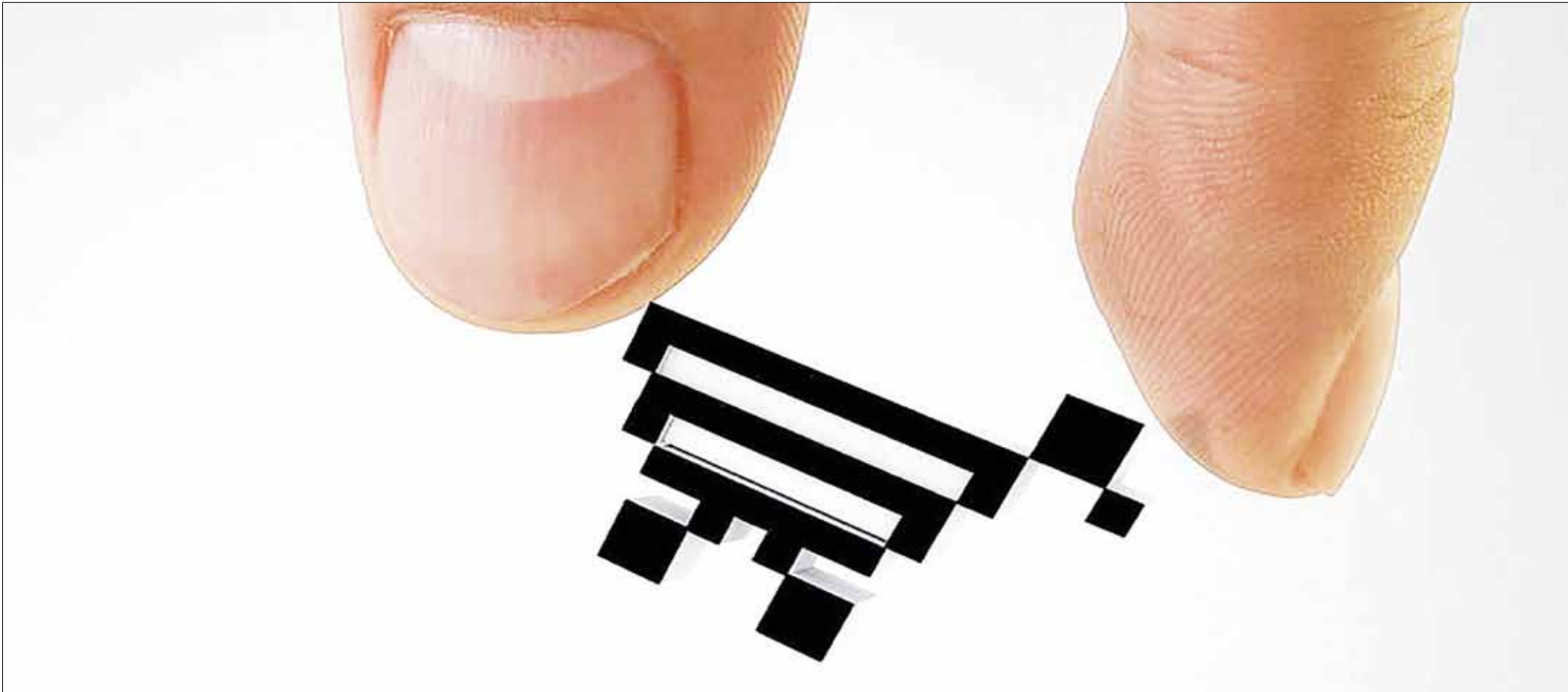
بین‌المللی انرژی، مصرف نفت جهان امسال به میزان ۲ میلیون بشکه در روز رشد خواهد کرد که حدود ۱۱۰ هزار بشکه در روز کمتر از برآورد قبلی این آژانس است و به ۹۹.۷ میلیون بشکه در روز می‌رسد. تقاضا به همین میزان در سال ۲۰۲۳ رشد خواهد کرد.

این برآوردها در حالی است که بهای معاملات نفت در سه ماه گذشته تحت تاثیر سیگنال‌های کندی اقتصادی جهانی، حدود ۲۵ درصد کاهش پیدا کرده و روز چهارشنبه در لندن نزدیک به ۹۲ دلار در هر بشکه معامله شد. هم‌زمان با تیره شدن دورنمای اقتصاد جهانی، تولیدکنندگان اوپک پلاس روند افزایش تولید نفت را معکوس کردند و از احتمال کاهش بیشتر تولید در ماه‌های آینده خبر دادند. البته با تغییر مسیر گاز روسیه از اروپا به چین، کاهش تقاضای این کشور برای نفت، با گرایش بسیاری از کشورها برای تولید نیرو از نفت به جای گاز طبیعی جبران شده و از این مسیر، حدود ۷۰۰ هزار بشکه در روز نفت در سه ماهه چهارم امسال جذب خواهد شد و اوایل سال ۲۰۲۳، دو برابر سطح یک سال پیش خواهد بود.

آژانس بین‌المللی انرژی به اختلاف بین بازارهای نفت خام که با مازاد عرضه یک میلیون بشکه در روز در نیمه دوم سال مواجه هستند و بازار فرآورده‌های نفتی، اشاره کرد. درمجموع، عرضه نفت حفظ شده است زیرا اعضای آژانس بین‌المللی انرژی مانند آمریکا، از ذخایر نفت استراتژیک، نفت برداشت کرده‌اند و صادرات نفت روسیه در برابر تحریم‌های غربی، تاب‌آور مانده است. عرضه دیزل که برای کامیون‌ها استفاده می‌شود و سوخت جت، فوق‌العاده محدود مانده است. محدودشدن صادرات چین و هند، بازارهای دیزل را دچار محدودیت عرضه کرده است. به گزارش بلومبرگ، اجرای تحریم‌های اتحادیه اروپا علیه فروش نفت روسیه که اوایل دسامبر به اجرا گذاشته می‌شود، ممکن است بازارهای نفت را در ماه‌های آینده با محدودیت عرضه بیشتری روبه‌رو کند.

راهکارهایی برای مدیریت احساس تنهایی در دنیای کسب و کار

کارآفرینی و کابوس تنهایی!



نویسنده: علی آل علی

تنهایی از آن دست احساساتی است که همه مردم در طول زندگی شان بارها و بارها تجربه می کنند. فرقی هم ندارد درون تان پر از آدم باشد یا اینکه صبح تا شب در تنهایی سر کنید. در هر صورت وقتی حرفی برای گفتن یا تکیه نه نداشته باشید، تنهایی سر می خورد. کلباس تنهایی برای کارآفرینان تا همین دو سال قبل خیلی پیدا می بود. چرا که در هر صورت همکاران در محل کار کمی گپ و گفت با هم داشتند تا ساعت های کاری هر طور شده تمام شود. البته این معادله با ورود غول کرونا به کلی باطل شد. حالا نه دیگر دفتر کاری باز بود، نه حتی همکارانی که تنهایی شان را هر طور شده با هم تقسیم کنند. قبول دارم این سناریو بیشتر شبیه فیلمنامه آثار آخر زمانی است، اما ترک نشی های این هنوز هم کارآفرینان را دیت می کند.

آیا تا به حال برای تان پیش آمده اندر کار سرتان ریخته باشد که حتی گرد زمان را هم حس نکنید؟ شاید خیلی از کسانی که اصطلاح خسته کار را فرمی را خود زود زده اند، چنین اتفاقی را با تجربه می کنند. اما در روزنامه فرست امروزه اصلا این طوری فکر نمی کنیم؛ چرا که نه شما شباهتی به ربات های خستگی ناپذیر دارید، نه کل زندگی در کار می وقفه خلاصه می شود. شما را نمی دانم، ولی من که آخر هفته بدون یک استراحت حسابی دیگر دست و دلم به کار نمی رود. به علاوه، حتی اگر کردن به کار بی نهایت زیاد هم برای فرار کردن از در پشتی شرکت کافی است!

اگر شما از آن دست کارآفرینانی هستید که تنهایی را جزئی از فرآیند کسب و کارآفرینی می‌دانید، این مقاله کاملاً مخصوص شماست. اشتباه نکنید؛ ما قصد نداریم فرمولی جادویی برای رفع ریسک‌های تنهایی شما ارائه دهیم. البته این بدان معنا نیست که کاملاً دست خالی سراغ‌تان ندهایم؛ چراکه یکسری تکنیک درجه یک برای کم کردن از بار تنهایی و فراموشی این کاروس و حششتان در چنته داریم. اگر شما هم از احساس تنهایی به عنوان یک کارآفرین خسته شده‌اید، هیچ جوره این مقاله را از دست ندهید؛ چراکه آخر این مقاله دیگر هیچ وقت از غول تنهایی شکست نخواهید خورد.

مدیریت تنهایی: هر آنچه کارآفرینان باید بدانند

مردم معمولاً عادت دارند تنهایی و افسردگی را کنار هم قرار دهند. بعد هم برای اینکه آش‌ش آش‌شان می‌شود، یک روانشناس را هم چاشنی ستاییم. می‌کنند تا دیگر موی دراز کارشان نرود، از آنجایی که در دنیای بی‌جانی امروز و حتی از طلا هم بارزتر است، کارآفرینان معمولاً وقتی برای مراجعه به روانشناس‌ها ندارند. به علاوه، مشکل تنهایی هم هیچ وقت در قالب بحران برای کارآفرینان مطرح نمی‌شود. دقیقاً به همین خاطر خیلی از کارآفرینان حتی بعد از دوران بازنشستگی هم آن را مشکل حملات دماغی نمی‌کنند. اما روزنامه‌فروش امروز معتقدیم تنهایی در بهترین حالت نوعی از توانایی شما را مختل می‌کند. اگر شما هم بارها با این عجب اتی کیفیت کاری‌تان را تماشا کرده‌اید، دلپیش در تنهایی بارها ز حد نهفته است. به قول ارسطو، انسان موجودی اجتماعی است. پس اگر فکر کرده‌اید مثل یک ابهرهمان بکه و تنها در بازار موفق می‌شوید، سخت‌دراستباید. ما در ادامه به شما کمک می‌کنیم تا بین روابط اجتماعی و موفقیت کاری تعادلی بنظیر ایجاد کنید. اجازه دهید دور مقدمه‌چینی‌های کلیشه‌ای را خط بکشیم و یک راست برویم سراغ اصل مطلب. این شما و این هم مدیریت تنهایی در دنیای کارآفرینی.

کار آفرینان معمولاً در دفترهای مجزا مسئولیت‌های روزمره‌شان را دنبال می‌کنند. حتی اگر شما در برندی مثل گوگل هم کار کنید، احتمالاً یک دفتر کار نقلی برای خودتان دارید که در طول روز حتی یک نفر هم طرافش آفتابی نمی‌شود. به‌شک اوایل کار این نکته که دیگر کسی مزاحم آدم نیست، حسایی جذاب خواهد بود. با این حال هفته اول را که سر کنید، دیگر حتی صدای تیک تاک ساعت هم روی مغزتان خواهد رفت. درست است که همین شرایط است که آدم دل‌تنگ دوستان و دو هی همکار شلوغش می‌شود.

اولین تکنیک ما برای مدیریت تنهایی تا حدودی سببیه سریال فرار از زندان است. همانطور که در این سریال بر طوطی‌فروش شخصیت‌های اصلی دانم‌ها به فکر فرار از زندان بودند، شما هم باید این کار را انجام دهید. البته اینجا خبری از زندان فاکس ریور نیست، بلکه شما باید از دفتر کارتان فرار کنید. وقتی سبقت دانم‌ها گرفت، کوکبش کار می‌کند، کم می‌کند، کم می‌کند، کم می‌کند، کم می‌کند، کم می‌کند. آن وقت کافی است شغلش را از دست بدهد تا دیگر حتی قدرت یک کلمه صحبت کردن در جلسات استخدامی را هم نداشته باشد. اگر از ما می‌شنوید، کارهایی مثل ارسال ایمیل، صرف وعده غذایی یا حتی اندکی استراحت بین کارها را در دفترتان انجام ندهید. هر یک از شما کم‌کم روز از دفتر کوکبش زندانی هستید. پول دست می‌دهم که هیچ‌کس با وجود هم که رده جاهای دیگر را زیر و رو کنید، قس می‌دهم این کارها را.

قبول دارم زنگ تفریح‌هایی مثل ساعت ناهار خیلی کوتاه‌تر از آنی است که آدم وقت سر خازندن داشته باشد، اما همیشه کافه نزدیک محل کار یا برنامه‌های پیک نیک را طراحی کنید. در عوض فقط کمی به خودتان استراحت دهید تا ذهن‌تان با جاهایی به غیر چهاردیواری دفترتان آشنا شود؛ همین و بس.

عضویت در انجمن‌های هزار رنگ

این روزها هر حرفه‌ای چندین و چند انجمن مخصوص خودش را دارد. از نقاش‌ها گرفته تا بازیگران و حتی تولیدکنندگان لوازم خانگی. همه و همه انجمن‌های خاص خودشان را دارند. شاید در نگاه اول چنین گروه‌هایی خیلی بی‌معنا باشد. به هر حال زمان مهم‌ترین دارایی کارآفرینان است و نباید به‌شدت از آن هدرش داد. راستش را بخواهید، در این مورد تا حدودی حق با شماست، اما قبل از قضاوت نهایی باید آن را روی سکه را هم دید. وقتی آدم حسایی احساس تنهایی می‌کند، حضور در بین کارآفرینانی که اهداف و مهارت‌های مشابه خودش را دارند، دلگرمی مهمی خواهد بود. ایستوری دیگر لازم نیست خودمان را تافته جداافتاده در نظر بگیریم. به علاوه، گفت‌وگو با کسانی که به نوعی هم‌کاران محسوب می‌شوند، بی‌نهایت لذت‌بخش‌تر از گپ‌های بی‌سر و ته با آدم‌های معمولی خواهد بود.

توصیه ما در این بخش بی‌نیازیت ساده است؛ شما باید هر طور شده انجمن‌های مرتبط با حوزه کاری‌تان را پیدا کنید. این انجمن‌ها معمولاً حق عضویت بسیار اندکی دارند که اصلاً فشار اضافی روی دوش‌تان نخواهد بود. در ازای این مبلغ ناچیز انواع دورهمی‌ها و همایش‌های کاربردی برای این انجمن‌ها پیدا می‌شود. شاید شنیدن این موضوع برای شما زرد دیگری کسی نیاز به همایش‌های کلاسیک ندارد؛ چراکه تقریباً هر دوره آموزشی در یوتیوب پیدا می‌شود. در این مورد ما هم با شما هم‌مقیه‌ایم، اما گاهی اوقات شرکت در همایش‌ها طوری شما را از تنهایی درمی‌آورد که حتی باورتان به هم نخواهد شد. پس منتظر چه هستید؟ همین حالا دست به کار شده و سراغ انجمن‌های کاری بروید.

ناهار فقط یک وعده غذایی نیست!

مهاجر فوتبالی را در نظر بگیرید که همین تاریکی‌ها یا یک انتقال بر سر
و صدا به مستعسر سیتی پیوسته است. احتمالا قهرمان انگلیسی همراه
با او و هوای عجیب این کشور حسایی فرمان فضا را تحت تاثیر
قرار خواهد داد. در این بین اگر قرار باشد او ارتباط خوبی با همبازی‌های
جدیدش برقرار نکند، کلاش پس معرکه خواهد بود. هرچه باشد فوتبال
یک بازی گروهی است و با تیمی‌ها گرم نگیریم یک گل هم به
اسپانیا نیت نخواهد شد.

اگر در جوانی سابقه عضویت در تیم‌های پایه فوتبال را داشته باشید، صندلی‌های خیلی خوب می‌دانید نهار برای خودش برپا می‌دارد. صندلی‌های گروهی در کنار حضور پرشور مردم برای سالن حسایی به این وعده غذایایی اعتبار می‌بخشد. انگار که صرف غذا فقط بهانه‌ای برای کنار هم بودن بازیکنان است. اجازه دهید با هم روراست باشیم؛ هر بازیکن می‌تواند به راحتی ناهارش را یک گوشه تخت و تنها می‌کند. با این حال حضور در غذاخوری با آن صندلی‌های گروهی این اتفاق، بلکه برای دل دادن آدم‌ها به سمت مدیگر است. اینطوری به بهانه ناهار هم که شده گی‌ی می‌همین‌ها می‌شک می‌گیرد. اگر نظر ما را بخواید، همین جرقه گی‌ی

بهرتشدن اوضاع رختکن کافی است.

قبول دارم کم از کم مسیر بحث اصلی مان دور شدیم، اما کافی است به جای فورالیست به ملاک کار فریب را قرار دهید تا متوجه منظور ما شوید.

کارا فریتان به بلک باز یکمان قابل باز دارند کسی وقت با هم بگذرانید.

چه بهانه‌ای هم بهتر از ناخار که همه سر کار میل می‌کنند؟ ما در روزنامه فرصت امروز همیشه ناخار را یک رویداد مهم برای دورهم جمع شدن تیم‌های کاری می‌دانیم. اگر شما هم دوست دارید از دست غول تنهایی فرار کنید، بد نیست با همکاران یا دوستان‌تان یک میز در رستوران کنار شرکت رزرو کنید.

به علاوه، همیشه حیاط خلوت شرکت محل مناسبی برای کرد و خدایی‌ها هم بحث عنوان ناخار است! پس گوشه‌چشمی به این فرصت طلایی‌ها هم داشته باشید.

همین امروز در باشگاه ثبت نام کنید

محال است شما مدرسه رفته باشید و برای یک بار هم که شده ضرب‌المثل قدیمی «قتل سالم در بدن سالم» به گوش‌تان نخورده باشد. انسگار که ورزش یک فرمول جادویی از آدم یک قهرمان همه فن حریف می‌سازد. اشتباه نکنید، ما اینجا قصد نداریم از شما یک قهرمان بسازیم، بلکه می‌خواهیم در عوض همه حرف‌مان شرکت در کلاس‌های ورزشی یا باشگاه‌های مختلف برای خلاص شدن از شر فکر و خیال‌های عجیب است. خیلی از کارآفرینان فکر می‌کنند هر چه بیشتر خودشان را در اتاق کار حبس کنند، آخر ماه رکورد بهتری بر جای می‌گذارند. اگر شما هم اینطور فکر می‌کنید، باید از شما بخواهیم برای یک ماه محکم روی مرتع فشار دهید؛ چرا که نه تنها قهرمان نمی‌شوید، بلکه مستهین در موقعیت در عرصه کارآفرینی این همه دنگ و فنگ دارد. پس به خاطر سلامتی خودتان هم که شده در باشگاهی نزدیک خانه یا محل کارتان ثبت نام کنید. اینطوری با یک تیر دو نشان خواهید زد. اول اینکه سلامتی‌تان حفظ می‌شود. دوم هم آشنایی با کسانی که دوست ورزش‌کار است، باور کنید یا نه، گاهی اوقات گپ زدن با پندت که هیچ ارتباطی با کارتان ندارد، نشوی آدم را سرحال می‌آورد که نگو!

معمولا کسانی که ساعات طولانی را روز را پشت میزشان هستند، بیشتر از بقیه مورد هجوم افکار منفی قرار می‌گیرند. وقتی هم پای افکار منفی وسط باشد، حتی ساده‌ترین کارهای دنیا هم بدل به چالشی شبیه عبور از بافت خاسته می‌شود. پس یک لطفی به خودتان کرده و به جای خیال بازی‌های تمام نشدنی، کمی از وقت‌تان را در باشگاه‌های ورزشی کنار دوستان و ورزشکاران بگذرانید.

آگهی مناقصه عمومی

(نوبت اول)



شهرداری باغستان در نظر دارد فراخوان پروژه تکمیل خانه تفکر نصیر آباد (فاز ۲) را از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت برگزار نماید بدینوسیله از اشخاص حائلی واجد شرایط (دارا بودن حداقل رتبه ۵ در رشته انبیه از سازمان مدیریت و برنامه ریزی) جهت شرکت در مناقصه دعوت بعمل می آید کلیه مراحل برگزاری فراخوان در دریافت و تحویل اسناد فراخوان با بارگشایی پاکت ها از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (استاد) به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد مناقضین شرکت در فراخوان در صورت عدم عضویت در سامانه، نسبت به ثبت نام و دریافت گواهی امضای الکترونیکی (به صورت برخط) برای کلیه صاحبان امضای مجاز و مهر سازمانی اقدام لازم را به عمل آورند.

۱. مبلغ برآورد قرارداد تا سقف ۱۲۰۰۰۰۰۰۰/۰۰۰ ریال با کلیه کسورلات قانونی و ۹٪ مالیات بر ارزش افزوده
۲. سیرده شرکت در مناقصه ۶۰۰۰۰۰۰۰/۰۰۰ ریال که به صورت واریز نقدی و ضمانت نامه معتبر بانکی مورد پذیرش شهرداری باغستان می باشد.
۳. هزینه خرید اسناد مناقصه از مورخ ۱۴۰۱/۱۲/۲۹ سه شنبه تا پایان وقت اداری مورخ ۱۴۰۱/۱۲/۳۰ شنبه و اسناد و تدارکات از طریق مراجعه به سامانه تدارکات دولت به نشانی www.setadiran.ir قابل دریافت می باشد.
۴. قیمت اسناد مناقصه مبلغ ۱/۵۰۰/۰۰۰ (پنج میلیون و پانصد هزار ریال) می باشد که به حساب ۰۱۰۵۳۶۹۶۶۰۰۹ بانک ملی شعبه خیابان آباد به صورت الکترونیکی از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت www.setadiran.ir قابل پرداخت می باشد.
۵. مهلت تحویل پیشنهادات تا پایان وقت اداری مورخ ۱۴۰۱/۱۲/۱۲ روز سه شنبه و تحویل اسناد از طریق برگزاری در سامانه تدارکات الکترونیکی دولت می باشد.
۶. تاریخ تشکیل کمیسیون معاملات عمده و بازگشایی پاکت ها در تاریخ ۱۴۰۱/۱۲/۱۲ (روز پنجشنبه)
۷. مناقصه گران می بایست اصل فیش واریز نقدی و ضمانت نامه شرکت در مناقصه را پیش از پایان مهلت تحویل پیشنهادات به امور قراردادهای شهرداری باغستان تحویل نمایند.
- ۸- هزینه چاپ دو نوبت آگهی در روزنامه بعدد برنده مناقصه می باشد. آدرس: شهریار - باغستان - بلوار امام خمینی (ره) - بلوار وایمیر (صح) خیابان لاله دوم اصلی - شهرداری باغستان - امور قراردادهای مناقصه ۶۵۳۸۰۶۰۰۲۱

سایت شهرداری: Baghestan.ir

تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۱/۱۶/۲۹

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۱/۱۶/۲۲

یکانه مظهر - شهردار باغستان

بازاریابی ارگانیک در اینستاگرام



ترجمه: علی آل علی

اینستاگرام در طول سال‌های اخیر بدل به نوعی ابزار اساسی برای بازاریاب‌ها در راستای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف و بهینه‌سازی شرایطشان شده است. این امر با صرف پول‌های کلان از سوی برندهای بزرگ برای بازاریابی و تبلیغات در این فضا چهره تازه‌ای به خودش گرفته است. این روزها بسیاری از افراد برای بازاریابی در اینستاگرام به دنبال صرف هزینه‌های بسیار زیاد هستند. درست به همین دلیل اگر شما به دنبال تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان هستید، ظاهراً راهی به غیر از صرف هزینه‌های بالا در این پلتفرم ندارید. نکته مهم اینکه بازاریابی ارگانیک در این شرایط به شما برای تاثیرگذاری بهینه بر روی مخاطب هدف کمک کرده و موقعیت‌تان در بازار را نیز به طور چشمگیری توسعه خواهد داد. بازاریابی ارگانیک در طول سال‌های اخیر با توجه به افزایش هزینه‌های تبلیغات مورد توجه برندهای بسیار زیادی قرار گرفته است. در این‌ الگوی بازاریابی به جای اینکه برندها هزینه بسیار زیادی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف انجام دهند، کارشان را با تولید محتوای فوق‌العاده با کیفیت دنبال می‌کنند. این امر به آنها برای اثرگذاری بهینه بر روی مخاطب هدف کمک کرده و هزینه‌های بالا در زمینه تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را نیز بهبود خواهد بخشید.

اینستاگرام هر روز سرویس‌ها و خدمات تازه‌ای برای کاربران و به ویژه برندها به همراه دارد. این امر به کسب و کارها برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف به شیوه‌های بهتر کمک کرده و شانس‌شان در مقابل دیگران را به شدت افزایش می‌دهد. یادتان باشد در دنیای امروز صرف هزینه‌های کلان برای بازاریابی تنها گزینه پیش روی شما نیست. درست به همین دلیل شما می‌توانید کارتان را بسیار بهتر پیش ببرید. بازاریابی ارگانیک با تاکید بر روی کیفیت محتوای بازاریابی به برندها برای تاثیرگذاری بهتر بر روی مشتریان کمک می‌کند. این امر شما را در کانون مخاطب هدف قرار داده و بودجه‌تان را برای کارهای مهم‌تر پس‌انداز می‌کند.

بدون تردید با امکانات گسترده در اینستاگرام، اینن پلتفرم بدل به عرصه‌ای رقابتی برای برندها شده است. درست به همین دلیل صرف هزینه بالا برای بازاریابی و تبلیغات دیگر پاسخگوی نیاز شما نخواهد بود. نکته اساسی در این میان تلاش برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف با استفاده از تولید محتوای کاربردی و دقیقاً مطابق با سلیقه آنهاست. هدف اصلی در این مقاله مرور برخی از مهمترین نکات در رابطه با تولید محتوای حرفه‌ای و مناسب در شیوه بازاریابی ارگانیک است. اگر شما نیز به دنبال تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف با استفاده از چنین شیوه‌ای هستید، می‌توانید در ادامه با ما همراه باشید.

بهینه‌سازی محتوا

هر برندی برای تولید محتوا راهکارهای خاص خودش را دارد. این امر به آنها برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف کمک کرده و شانس شما را نیز به طور چشمگیری توسعه می‌دهد. درست به همین دلیل اگر شما به دنبال تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف به بهترین شکل ممکن هستید، باید ابتدا تغییری در روند تولید محتوا صورت دهید.

یادتان باشد محتوای معمولی کمتر کسی را بدون کمپین‌های تبلیغاتی جلب می‌کند. نکته مهم دیگر اینکه به طور معمول استفاده از کمپین‌های تاثیرگذار فقط برای مدت زمانی محدود در ذهن مخاطب هدف ماندگاری دارد. این امر می‌تواند برای شما اهمیت بسیار زیادی به همراه داشته و توانایی‌تان را نیز به شدت کاهش دهد. نکته مهم اینکه شما در این میان باید برای بهینه‌سازی شرایط‌تان به دنبال تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف با استفاده از کیفیت بالاتر محتوا باشید، در غیر این صورت بازاریابی ارگانیک از سوی برند شما با شکست رو به رو می‌شود.

در بازاریابی ارگانیک خبری از صرف هزینه برای تبلیغ محتوا از سوی اینستاگرام یا هر پلتفرم اجتماعی دیگری نیست. درست به همین دلیل

شما در شرایط بسیار سختی برای اثرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان قرار می‌گیرید. این امر شما را در حاشیه بازار قرار داده و در صورتی که مزیت دیگری برای رقابت با دیگر برندها نداشته باشید، خیلی زود بدل به برندی کلیشهای خواهید شد.

مهمترین نکته در زمینه بازاریابی ارگانیک مربوط به ایجاد آمادگی در برند برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف است. این امر شما را به طور چشمگیری از نظر تعامل با مخاطب هدف در شرایط ناگواری قرار می‌دهد. درست به همین دلیل باید همیشه فعالیت‌تان در این میان را بهینه‌سازی نمایید. یک شروع مناسب در این میان الگوبرداری از برندهای موفق در زمینه بازاریابی ارگانیک است. این امر به شما فرصت بسیار خوبی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف داده و شرایط‌تان را به طور چشمگیری در بازار بهینه‌سازی خواهد کرد.

بارگذاری مداوم محتوا

کاربران در شبکه‌های اجتماعی برندهایی که دیر به دیر پست بارگذاری می‌کنند، به سادگی فراموش خواهند کرد. این امر برای شما اهمیت بسیار زیادی داشته و امکان تاثیرگذاری قابل ملاحظه‌ای بر روی مخاطب هدف را به همراه خواهد داشت. نکته مهم در این میان تلاش برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف به شیوه‌ای متفاوت و قابل تأمل است. برندهایی که دیر به دیر محتوا تولید می‌کنند، یا بی‌نهایت از اعتبار برندشان در میان مشتریان مطمئن هستند یا اینکه بی‌خیالی زیادی به خرج داده‌اند.

اگر برند شما اعتبار بسیار زیادی در بازار دارید، بازم بازاریابی در قالب تولید مداوم محتوا ایده خوبی خواهد بود. این امر دست کم برند شما را برای همیشه در کانون توجه مشتریان قرار می‌دهد و شانس رقبا برای رسیدن به شما را نیز کاهش خواهد داد. از سوی دیگر اگر شما همیشه نسبت به وضعیت برندتان بی‌خیال هستید، باید خیلی زود شرایط را تغییر دهید، در غیر این صورت شاید به سرعت و خیلی زود توانایی‌تان در این میان کاهش پیدا کرده و حتی یک نفر نیز دیگر به برندتان نگاه هم نکند. بازاریابی مداوم محتوا در شبکه‌های اجتماعی بسرای هر برند معنای متفاوتی دارد. برخی از کسب و کارها هفته‌ای دو تا سه پست را باگذاری می‌کنند. در وضعیتی دیگر، برخی از کسب و کارها نیز روزانه تا سه محتوا را به اشتراک می‌گذارند. تصمیم‌گیری درباره نرخ بارگذاری محتوا به طور کامل برعهده شما و تیم بازاریابی‌تان خواهد بود. نکته مهم اینکه شما باید همیشه وضعیت برندتان در تعامل با رقبا را در نظر داشته باشید. پس اگر رقبای شما خیلی زود پست منتشر می‌کنند، اینکه شما هفته‌ای یک یا دو پست بارگذاری کنید، شاید بی‌نهایت غیرمنطقی باشد. درست به همین دلیل باید کارتان را توسعه داده و شرایط را متفاوت سازید.

استفاده از هشتگ‌های مناسب

هشتگ‌ها در طول سال‌های اخیر تاثیرگذاری بسیار زیادی بر روی مخاطب هدف داشته‌اند. این هشتگ‌ها در اینستاگرام به کاربران برای پیدا کردن محتوای مورد علاقه‌شان، صرف نظر از اکانت‌های بارگذاری، کمک می‌کند. درست به همین دلیل شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف هرگز بدون هشتگ‌ها شانس نخواهید داشت. امروزه پیدا کردن هشتگ‌های مناسب از صرف استفاده آنها مهم‌تر است. درست به همین دلیل شما باید همیشه راهکارهای حرفه‌ای برای خودتان داشته باشید. در غیر این صورت هرگز فرصت تاثیرگذاری مناسب بر روی مخاطب هدف را پیدا نمی‌کنید.

یکی از راهکارهای مناسب برای پیدا کردن هشتگ‌ها مربوط به استفاده از ابزارهای کمکی است. شما می‌توانید همیشه بر روی کیفیت بالای هشتگ‌های مرتبط با دنیای کسب و کار حساب کنید. این امر شما را در کانون توجه مشتریان قرار داده و شرایط‌تان را نیز بهینه‌سازی خواهد کرد. ابزارهای گوگل برای پیدا کردن هشتگ‌های مناسب همیشه تاثیرگذاری بسیار زیادی بر روی مخاطب هدف دارد. درست به همین دلیل شما می‌توانید از ابزارهای نظیر گوگل ترندز یا گوگل کی وردز برای پیدا کردن هشتگ‌های مناسب استفاده کنید. بی‌شک با جست و جویی ساده در

فضای اینترنت شما به راحتی هرچه تمام‌تر امکان پیدا کردن ابزارهای متنوع‌تری را نیز خواهید داشت. با این حال یادتان باشد بسیاری از خدمات ابزارهای گوگل به طور کاملاً رایگان عرضه می‌شود. بنابراین باید به طور مداوم برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف این نکات را در دستور کار قرار دهید. استفاده از هشتگ‌ها باید به طور حرفه‌ای و دقیق صورت گیرد، در غیر این صورت شاید تاثیرگذاری اولیه را به طور کامل از دست داده و دیگر توانایی بهبود کسب و کارتان را نداشته باشد. توصیه ما در این میان استفاده از میانگین سه تا پنج هشتگ برای هر پست است. این امر نه تنها مخاطب هدف را گیج نخواهد کرد، بلکه موجب اذیت کاربران نیز نمی‌شود. درست به همین دلیل شما باید همیشه برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف کارتان را به بهترین شکل ممکن دنبال کنید، در غیر این صورت شاید با هشتگ‌های زیاد عملاً مانع از تحقق اهداف برندتان در زمینه بازاریابی ارگانیک شوید.

بی‌شک بازاریابی ارگانیک از آنجایی که هزینه زیادی برای برندها به همراه ندارد، همیشه مورد جذابی محسوب می‌شود. با این حال شما نباید هرگز دست به اقدامات غیرمنتظره و تلاش برای اثرگذاری بر روی مخاطب هدف به طور غیرمنتظره بزنید. این امر می‌تواند برای شما هزینه بسیار زیادی به همراه داشته و حتی اعتبار برندتان را نیز از بین ببرد. درست به همین دلیل ما در زمینه استفاده از هشتگ‌ها همیشه توصیه ما رعایت تعادل است. در غیر این صورت هشتگ‌های زیاد هم کاربران را مشکوک می‌کند، هم برای شما هزینه زیادی به همراه دارد.

استفاده از قدرت اموجی‌ها

اموجی‌ها برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف همیشه قدرت بسیار زیادی به همراه دارند. درست به همین دلیل برخی از بازاریاب‌ها برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف همیشه از اموجی‌ها استفاده می‌کنند. وقتی شما در بازاریابی ارگانیک بودجه‌ای برای تبلیغ محتوای‌تان ندارید، باید بیش از هر زمان دیگری از قدرت اموجی‌ها سود ببرید. این امر می‌تواند برای شما جذابیت بسیار زیادی داشته و توانایی‌تان را نیز به نحو موثری افزایش دهد.

اموجی‌ها اهمیت بسیار زیادی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف دارند. این امر می‌تواند شانس برندها برای اثرگذاری بر روی مخاطب هدف را به طور چشمگیری بهبود بخشد. این نکته درباره برندهایی که در بازارهای جهانی اقدام به بازاریابی می‌کنند، مصداق بسیار بیشتری دارد. درست به همین دلیل اگر شما به دنبال تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف هستید، می‌توانید وضعیت‌تان را به طور قابل ملاحظه‌ای بهینه‌سازی نمایید. اموجی‌ها برای تمام مردم در سراسر دنیا قابل درک است. به همین خاطر بسیاری از بازاریاب‌ها حتی در متن‌های کپشن‌شان نیز از اموجی سود می‌برند. اگر شما بتوانید در ویدئوهای بازاریابی‌تان نیز به نحوی از اموجی‌ها سود ببرید، دیگر کارتان بی‌عیب خواهد بود.

در بازاریابی ارگانیک اهمیت محتوای بصری بسیار بیشتر از سایر محتواست. درست به همین دلیل اگر شما به دنبال بهینه‌سازی شرایط‌تان برای بهبود روند تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف هستید، باید یک بار برای همیشه کارتان را با اموجی را پیش ببرید. پس از این به بعد در تولید محتوا حتی یک بار هم که شده استفاده از اموجی‌ها را فراموش نکنید، در غیر این صورت شاید هرگز فرصت دوباره‌ای برای تعامل با مخاطب هدف آن هم با هزینه‌ای بسیار اندک پیدا نکنید.

استفاده از تگ کردن دیگران

تگ کردن دیگران در پست‌های اینستاگرام هم به آنها اطلاع دقیقی درباره محتوای شما می‌دهد، هم مکان به اشتراک‌گذاری اعتبار بازاریابی را فراهم می‌کند. این روزها برندهای بسیار زیادی در دنیای بازاریابی و کسب و کار با هم همکاری‌های نزدیک دارند. درست به همین دلیل استفاده از روش‌های مناسب برای سهیم شدن اعتبار بازاریابی با هم امر مهمی خواهد بود. شاید در نگاه نخست اینستاگرام هیچ گزینه‌ای برای شریک

شدن اعتبار میان برندها نداشته باشد. در این صورت باید اندکی دقیق‌تر به امکانات این پلتفرم نگاه کنیم. در این بخش ما به شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف با استفاده از تگ کردن کاربران دیگر کمک می‌کنیم. بی‌شک شما قرار نیست هر کاربری را در پست‌های‌تان تگ کنید. نکته مهم در این میان تلاش برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف به شیوه‌ای حرفه‌ای و تاثیرگذار است. بنابراین تگ کردن کاربران در پست‌ها باید با دقت نظر بالایی صورت گیرد. پیشنهاد ما در اینن میان همکاری با برندهای مختلف و تگ کردن آنها زیر پست‌های‌تان است. این امر شما را در کانون توجه برندها قرار داده و شرایط‌تان را نیز به طور چشمگیری توسعه می‌دهد. وقتی شما همکاری‌تان با برندهای دیگر، در صورت امکان برندهای بزرگتر، را نشان می‌دهید بسیاری از مشتریان نسبت به خرید از شما ترغیب می‌شوند. این امر می‌تواند شانس شما را به طور چشمگیری توسعه داده و در بازار اعتباری برای‌تان به همراه داشته باشد. یادتان باشد برندهای بزرگ به طور معمول تمایل زیادی برای همکاری با کسب و کارهای کوچکتر ندارند. این امر می‌تواند به شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف کمک کرده و شانس شما را نیز به طور چشمگیری توسعه دهد. درست به همین دلیل شما برای اثرگذاری بر روی مخاطب هدف باید همیشه کارتان را به بهترین شکل ممکن دنبال کنید. تگ کردن کاربران در زیر محتوای بازاریابی یک برند یا در داخل آن باید همیشه همراه با دقت نظر بسیار زیادی صورت گیرد. این امر به شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف به بهترین شکل ممکن کمک می‌کند. همچنین شما باید همیشه اجازه اولیه برای تگ کردن طرف مقابل را داشته باشید، در غیر این صورت به احتمال زیاد کارتان با مشکل زیاد رو به رو می‌شود.

خیلی بر روی ویدئوها تاکید نکنید

بی‌شک اینستاگرام یکی از بهترین پلتفرم‌ها برای بارگذاری ویدئو محسوب می‌شود. با این حال شما قرار نیست همیشه در این فضا ویدئو بارگذاری کنید. این امر می‌تواند دشواری بسیار زیادی برای شما به همراه داشته و حتی نظر کاربران را نیز نسبت به برندتان عوض کند. توصیه ما در این میان تلاش برای بارگذاری تصاویر با کیفیت در کنار ویدئو است. این امر شما را بدل به برندی حرفه‌ای و دوست‌داشتنی برای مشتریان می‌کند. به این ترتیب دیگر نیازی به نگرانی نسبت به نحوه تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف نیست. ویدئوهای مناسب نقش مهمی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف دارد، اما اگر شما یاد نگیرید به سلیقه مخاطب هدف احترام بگذارید، هیچ سودی از این استراتژی نخواهید برد. توصیه ما در این میان تلاش برای بارگذاری محتوا به طور متنوع است. شما می‌توانید حتی از اینفوگرافی‌های مختلف نیز برای توسعه کارتان استفاده کرده و شانس‌تان در این میان را بهبود بخشید.

بارگذاری ویدئو در پلتفرم‌های مختلف

شما قرار نیست برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف در قالب بازاریابی ارگانیک بر روی توانایی دیگر اکانت‌های‌تان حساب نکنید. این امر به معنای کلاسیک تبلیغات محسوب نمی‌شود، چراکه شما در این میان هزینه‌ای برای پروموت کردن محتوای‌تان پرداخت نمی‌کنید. درست به همین دلیل استفاده از گزینه بارگذاری محتوا در پلتفرم‌های مختلف می‌تواند به شما کمک کند. این امر کیفیت بازاریابی ارگانیک شما را افزایش داده و شمار بالایی از کاربران را به سوی سایت برندتان هدایت می‌کند. نتیجه امر اینکه شما می‌توانید کارتان را به خوبی دنبال نمایید. این امر برای بهبود وضعیت بازاریابی در دنیای امروز کسب و کار بسیار مهم خواهد بود. یادتان باشد سرمایه‌گذاری بر روی اینستاگرام به تنهایی ریسک بسیار بزرگی خواهد بود. درست به همین دلیل شما باید کارتان را به بهترین شکل ممکن با تمرکز بر روی پلتفرم‌های مختلف دنبال کنید. این امر می‌تواند در بازاریابی ارگانیک نیز به شما و برندتان کمک زیادی نماید.

منبع: socialpilot.co

با حضور استاندار هرمزگان و نماینده مردم استان و خلیل قاسمی رییس سازمان صنعت معدن و تجارت هرمزگان

پارک کود کشاورزی کلنگ زنی شد



در کشور» است.»

خلیل قاسمی به شاخص های مهم دولت سیزدهم در یکساله عملکرد خود در حوزه صنعت، معدن و تجارت هرمزگان پرداخت و اعلام کرد: در بخش سرمایه گذاری ۶۳۰ فقره جواز تاسیس صنعتی صادر شده است که نسبت به مدت مشابه سال گذشته ۱۳۸درصد رشد سرمایه گذاری در استان حاصل شده که این طرحها پس از بهره برداری اشتغال بیش از ۲۱ هزار و ۶۳۸ نفر با

روح اله نوریان:

روزانه بیش از ۷ هزار پرس غذا توسط پالایشگاه گاز ایلام در بین زائرین اربعین توزیع می شود

ایلام-هدی منصوری:مدیرعامل شرکت پالایش گاز ایلام با اشاره به اینکه روزانه بیش از ۷ هزار پرس غذا توسط موبک های این شرکت در بین زائران اربعین توزیع می شود،گفت:این تعداد غذا در ۳ وعده صبح، ظهر و عصر در موبک های این پالایشگاه در شهرستانهای چوار و ایلام در مسیر رفت بین زوار اابعبدالله الحسین(ع) توزیع می شود و برنامه ریزی لازم برای توزیع ۱۰ هزار پرس در مسیر برگشت زوار انجام شده است.

به گزارش روابط عمومی، روح اله نوریان با بیان اینکه علاوه بر توزیع ۳ وعده غذایی، در طول شبانه روز آب معدنی،شریت، چای و شیرینی در بین زائران توزیع می شود،افزود: ایجاد پایگاه بهداشتی و درمانی ، استقرار یک دستگاه آمبولانس، ایجاد و تجهیز نمازخانه به متراژ ۱۰۰ متر مربع برای برپایی نماز جماعت و استراحت زائران، اسکان و پذیرایی از زوار از دیگر اقدامات این واحد صنعتی برای خدمات رسانی به زائران بوده است.

وی با بیان اینکه وظیفه تمام ارگان‌ها و نهادهاست که درعرصه خدمت‌رسانی به زائران اابعبدالله الحسین (ع) و برپایی باشکوه

مراسم تودیع و معارفه فرمانده پایگاه مقاومت شهید قندی

اداره کل پست استان گیلان برگزار شد



های زائرین ابا عبدالله الحسین (ع) تشکر و قدردانی نمود . وی کاهش تردد‌های بین شهری و شهری و جلوگیری از آلودگی محیط زیست را از پیامدهای وجود پست دانست . رضا رنجبر در خصوص پست در میز خدمت و ارتباط مستقیم و بدون واسطه مردم با مدیران تشکر و قدردانی نمود و اظهار داشت : این خود جهاد تبیین است و در شرایط فعلی جامعه ضرورت جهاد تبیین اهمیت مضاعفی پیدا می کند و به همین دلیل رهبر معظم انقلاب روی این عنوان تاکید دارند . مدیرکل پست استان گیلان در این مراسم گفت : کارکنان

رشت- خبرنگار فرصت امروز: مراسم تودیع و معارفه فرمانده پایگاه مقاومت شهید قندی اداره کل پست استان گیلان با حضور سرهنگ رضا رنجبر مسئول سازمان بسیج کارمندان استان گیلان و هیات همراه ، محمد حسین هوشنگی مدیرکل پست استان گیلان ، معاونین و اعضای شورای بسیج برگزار شد . به گزارش روابط عمومی پست استان گیلان ، صبح امروز سه شنبه ۲۲ شهریورماه سالجاری مراسم تودیع و معارفه فرمانده پایگاه مقاومت شهید قندی اداره کل پست استان گیلان با حضور سرهنگ رضا رنجبر مسئول سازمان بسیج کارمندان استان گیلان و هیات همراه ، محمد بنده هوشنگی مدیرکل پست استان گیلان ، معاونین و اعضای شورای بسیج برگزار شد . در ابتدای مراسم رضا رنجبر در خصوص برگزاری مراسم پیاده روی اربعین نکاتی را بیان نمود و افزود : پیاده روی اربعین حسینی هفت ویژگی دارد و اظهار داشت : اربعین حسینی سبقه بین المللی دارد ، حرکت فرا مذهبی است ، حرکت سیاسی است ، بار تولید گفت‌وتمان انقلاب است ، مکتب بی نظیر اخلاق و انسانیت است و اربعین به مثابه یک ابر رسانه عمل می کند . مسئول سازمان بسیج کارمندان استان گیلان در ادامه از خدمات کارکنان پست استان به زائرین کربلا در توزیع گذرنامه

مدیر منطقه ۹ عملیات انتقال گاز خبر داد

عملیات تعویض لوله معیوب خط ۳۰اینچ سرخس – نکا در کمتر از ۱۲ ساعت انجام شد

شرکت گاز استان مازندران، تیم عملیاتی منطقه ۹ در این نقطه حضور پیدا کرد و پس از تخلیه گاز بین دو ایستگاه شیر بین راهی محمودآباد و فریدونکنار قسمت معیوب خط لوله به طول ۳ متر به‌روش برشکاری سرد تعویض شد و عملیات جوشکاری و رادیوگرافی، با موفقیت به اتمام رسید.

مفحمی ضمن قدردانی از همکاران منطقه خط‌نشان کرد: مدت زمان برنامه ریزی شده برای تعمیرات نقطه معیوب ۲۴ ساعت بوده که این عملیات با تلاش شبانه روزی و بدون قطعی گاز در کمتر از ۱۲ ساعت انجام شد، پس از اتمام عملیات و تایید واحد بازرسی فنی، با رعایت کامل ایمنی و نظارت واحد HSE عملیات تزریق گاز انجام

رشد ۸۵ درصدی در اشتغال را فراهم می کنند. رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت افزود: با راه اندازی این پروژه ها گام جدید و محصولات جدیدی در استان رقم خواهد خورد. قاسمی تصریح کرد: شرکت فسفات کالرون با سرمایه گذاری شرکت صنایع شیمیایی پارسیان، احداث پارک کودی را در دو فاز تعریف نموده که در فاز نخست پروژه، احداث واحد ۳۰۰ هزار تنی اسید فسفریک در زمینی به وسعت ۱۲ هکتار در کنار شهرک صنعتی خلیج فارس است.

رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت هرمزگان افزود: فاز دوم پروژه در قالب طرح توسعه با هدف احداث واحدهای تولیدی کودهای کشاورزی فسفاته و پتاسه و محصولات پایین دستی تعریف گردیده است. وی، تولید کودهای کشاورزی پایین دستی و تکمیل زنجیره ارزش را با هدف رفع نیاز صنایع کشاورزی کشور و عدم وابستگی به واردات اعلام کرد.

قاسمی در پایان افزود: در فاز نخست این پروژه با سرمایه گذاری ۲۱ هزار و ۹۷۲ میلیارد ریال زمینه اشتغال بیش از ۳۰۰ نفر بصورت مستقیم مهیا خواهد شد"



حسینی پالایشگاه گاز ایلام علاوه بر ارائه خدمات در شهرستان ایلام،نسبت به راه اندازی موبک در شهرستان چوار اقدام نموده است.

نوریان با بیان اینکه موبک این شرکت در کنار خدمت‌رسانی به زائران، اقدامات فرهنگی و آموزشی را به منظور ارتقای ایمنی و سلامت زائران به خصوص محافظت در برابر گرم‌زدگی و کرونا در دستور کار خود قرار داده‌است، تصریح کرد: استان ایلام به عنوان پایتخت خادمین سید الشهدا همانگونه که در هشت سال دفاع مقدس بدون ترک استان جانانه از کیان میهن دفاع کردند در خدمات رسانی به زوار اربعین هم اوج ارادت خود را نشان دادند که این مهم وظیفه مسئولان را در قبال زائران اربعین حسینی(ع) دوچندان می کند.

پست "خادمین و امانتداران امین مردم " هستند .

محمد حسین هوشنگی " پست " را بازوی توانمند حاکمیت دانست و افزود : پست با ارائه خدمات نیابتی به سایر دستگاه "ضمین کننده سلامت اداری " و برای کلیه دستگاهها "امیز خدمت" است .

وی در ادامه افزود : پست از دیر باز خادم محرومان بوده و تنها مجموعه ارتباط مردمی است که در شهر و روستا به شهروندان خدمت رسانی می نماید.

مدیرکل پست استان گیلان با بیان این که نقش پست در دوران کرونا بسیار ویژه بوده است گفت : در جایی که بسیاری از دستگاهها تعطیل بودند ، کارکنان پست بدون تعطیلی در صف خدمت رسانی به شهروندان همگام با کادر سلامت مشغول به انجام وظیفه بودند تا به قطع زنجیره ابتلا به شهروندان و کارکنان بخش درمان کمک نمایند .

مسئول سازمان بسیج کارمندان استان ضمن قدردانی از همکاری انوش عباسی که به افتخار بازنشستگی نال شده بود با اهدا لوح تقدیر تجلیل و مسئولیت فرماندهی پایگاه بسیج شهید قندی اداره کل پست استان گیلان را طی حکمی به محمد حسین هوشنگی مدیرکل پست استان گیلان اهدا نمود .



و خط لوله مذکور در سرویس قرار گرفت.

مفحمی یادآور شد: پس از نتایج حاصل از پیگرانی خط ۳۰ اینچ سرخس- نکا در سال گذشته، بلافاصله عملیات تعمیرات بر روی این خط آغاز شد و از ابتدای عملیات تاکنون تعداد ۸۳ غلاف محافظ بر روی این خط نصب و همچنین ۵ عملیات تعویض لوله نیز انجام شده است

بیش از ۶۰ هزار لیتر نفتگاز به اتوبوس های حامل زوار اربعین حسینی توزیع شد

جایگاه سیار عرضه سوخت نفتگاز در محور مواصلاتی خرمشهر به اهواز و در ورودی شهرستان خرمشهر مستقر کرد. ایشان در ادامه گفت : از آغاز استقرار این جایگاه تاکنون بیش از ۶۰هزار لیتر سوخت نفتگاز به اتوبوس های حامل زوار اربعین حسینی و کامیون های خدمات رسان به موبک های مستقر در مرز شلمچه توزیع شد. گفتنی است : منطقه آبادان دارای ۵۴ جایگاه عرضه سوخت بنزین و نفتگاز و ۲۰پای جایگاه عرضه سوخت سی ان جی می‌باشد که وظیفه سوخت رسانی به مردم را به عهده دارند.

اخبار

فعالیت ویژه پرتال اینترنتی زیارت و گردشگری قم در ایام اربعین حسینی



قم – خبرنگار فرصت امروز: پرتال اینترنتی زیارت و گردشگری قم به نشانی www.qomzaer.ir همزمان با ایام اربعین حسینی اطلاعات مورد نیاز زائرین و مسافرین شهر مقدس قم را به مخاطبان ارائه می‌دهد.

به گزارش شهرنیوز، پرتال جامع زیارت و گردشگری قم به‌منظور معرفی امکان و ارائه تمامی اطلاعات موردنیاز زائران، مسافران و گردشگران به نشانی اینترنتی www.qomzaer.

ir فعالیت ویژه خود را در ایام اربعین حسینی دنبال خواهد کرد. در این درگاه اینترنتی معرفی کاملی از ظرفیت‌های گردشگری قم به‌ویژه با رویکرد مذهبی و همچنین اطاعات موردنیاز مسافرین و زائران ازجمله مراکز اقامتی، بهداشتی و درمانی، فروشگاه‌ها و مراکز تجاری ارائه‌شده است. معرفی ویژه‌برنامه‌ها و مراسم مختلف در کنار بخش ویژه چندرسانه‌ای با عکس و کلیپ از ظرفیت‌های گردشگری قم از دیگر ویژگی‌های این پرتال جامع است. گفتنی است همچنین مسیریابی و راهنمایی حرکت با نرم‌افزارهای مسیریاب نشان نیز در این درگاه اینترنتی برای مسافران و زائران به‌منظور ساماندهی ترافیک صورت پذیرفته است

سوخت رسانی منطقه آبادان در نقطه صفر مرزی

اهواز – شبنم قجواند: مهندس محمد بنی سعید مدیر این منطقه از اعزام اولین محموله ۱۵ هزار لیتری سوخت نفتگاز توسط شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه آبادان جهت تأمین سوخت اتوبوس های حامل زوار ایرانی به مقصد کربلا در نقطه صفر مرزی خبر داد. براساس این گزارش ، بنی سعید در این باره گفت : اعزام این محموله سوخت با هماهنگی و پیگیری های دکتر حیاتی معاون انتظامی و امنیتی استانداری استان خوزستان ، سپاه پاسداران استان و مدیریت ومسؤلین شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه آبادان صورت گرفت

در جلسه شورای مسکن استان مطرح شد:

کسب رتبه سوم کشوری استان بوشهر در طرح نهضت ملی مسکن



بوشهر- خبرنگار فرصت امروز: مدیر کل راه و شهرسازی بوشهر از کسب رتبه سوم کشوری این اداره کل در طرح نهضت ملی مسکن خبر داد. به گزارش پایگاه خبری وزارت راه و شهرسازی از بوشهر، سید محمود دستغیبی در جلسه شورای تأمین مسکن استان بوشهر اظهار داشت : در مجموع مقدار زمین تأمین شده با کاربری مسکونی در کل استان ۴۲ هزار واحد است که از این تعداد ۶۹۷۶ واحد قرارداد با سازنده انجام شده است و ۵۷۱۳ تعداد قرارداد با بانک منعقد شده است. دستغیبی در مورد اجرای نهضت ملی مسکن شهری بر اساس

اطلاعات سامانه TEM(زمین ۹۹ ساله) وقرارداد سه جانبه و واگذاری گروهی بیان کرد: تاکنون ۴۲ هزار مقدار زمین تأمین شده است و تعداد پروژه تعریف شده ۸۰۵۱ واحد است که از این تعداد ۶۹۷۶ واحد با سازنده قرارداد منعقد شده است و تعداد ۵۷۱۳ واحد نیز با بانک قرارداد امضا شده است. وی در ادامه در مورد مسکن خود مالکین گفت: تعداد ۱۷۳۵ واحد برای خود مالکین تعریف شده است که از این تعداد ۳۶۵ واحد قرارداد خود را با بانک امضا کرده اند. دستغیبی در مورد مسکن روستایی نیز گفت: در مسکن روستایی ۲۳۸۰ واحد تعداد مقدار زمین تأمین شده که برای همه این تعداد با سازنده قرارداد بسته شده است و برای واحد ۱۹۹۲ قرارداد با بانک منعقد شده است. مدیر کل راه و شهرسازی استان بوشهر در پایان بیان کرد: براساس ارزیابی های صورت گرفته از سوی وزارت راه و شهرسازی ، اداره کل راه و شهرسازی بوشهر توانست رتبه سوم کشور در طرح نهضت ملی مسکن را کسب کند

توسط دبیر قرارگاه محرومیت زدایی کل سپاه صورت پذیرفت:

تقدیر از مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق مازندران

ساری – دهقان : به گزارش خبرنگار مازندران به نقل روابط عمومی شرکت توزیع نیروی برق مازندران، سردار ضیال‌الدین حزنی دبیر قرارگاه محرومیت زدایی کل سپاه با اهدا لوح سپاس از مهندس حسینی کارنمی مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق مازندران از اقدامات اثرگذار در محرومیت زدایی و رفع مشکلات مردم این مناطق تقدیر کرد.

این لوح با امضا مشترک فرمانده سپاه کربلا و دبیر قرارگاه کوثر کل سپاه در جلسه ای در استانداری مازندران به مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق مازندران اهدا شد.

اتوبوس های شهرداری بندرعباس به منطقه آزاد اروند(خرمشهر و آبادان) اعزام شدند



بندرعباس- خبرنگار فرصت امروز: شهردار بندرعباس عنوان کرد: اتوبوس های درون شهری شهرداری بندرعباس جهت خدمات دهی به زائرین اربعین به مرز شلمچه در منطقه آزاد اروند اعزام شدند .مدیر عامل گis ready در حوزه گis ready در ادامه بر اهمیت گاز طبیعی مهدی نوبانی گفت :در راستای همکاری سازمانها و نهادهای در ایام اربعین حسینی و خدمات دهی به زائران اتوبوسهای شهرداری بندرعباس به مرز شلمچه اعزام شدند.

شهردار بندرعباس پیاده روی و حرکت زائران اربعین را یکی از بزرگترین اجتماعات دنیا عنوان کرد و افزود: خیل مشتاقان و عاشقان امام حسین در این ایام موجی از ایمان و ارادت را به همراه دارند و این قدرت عشق به امام حسین و اهل بیت است که از سراسر دنیا مردم برای زیارت امام به کربلا می روند. نوبانی خاطر نشان کرد:به یاری خداوند در دو مرحله اعزام اتوبوس ها انجام می شود و کاروان مرحله اول در روز جمعه پس از بدرقه به مرز شلمچه اعزام شدند و روز یکشنبه مرحله دوم با برنامه ریزی به عمل آمده عازم منطقه خواهند شد. شهردار بندرعباس در ادامه اظهار داشت :مسیر سرویس دهی این اتوبوس های شهرهای آبادان و خرمشهر تا مرز شلمچه می باشد که تیم ها و گروه‌های نظارتی و تدارکاتی برای هماهنگی های لازم به منطقه مرزی شلمچه در خرمشهر اعزام شده اند.

دوره آموزشی کار با داده‌های gis ready شرکت گاز استان گلستان برگزار شد

گرگان- خبرنگار فرصت امروز: علیرضا گروسی رئیس منابع انسانی شرکت گاز استان گلستان در این خصوص گفت :سامانه های اطلاعات مکانی مجموعه ای از سخت افزار ، نرم افزار داده های مکانی و منابع انسانی است که به منظور کسب ذخیره، به روز رسانی ، به کار گیری تحلیل و نمایش کلیه اشکال اطلاعات مکانی طراحی و پیاده سازی می شود. وی افزود: در همین راستا و با توجه به پیشرفت های قابل توجه صورت گرفته در حوزه gis ready گis ready داده های تاسیسات گازرسانی در مجموعه شرکت گاز استان گلستان و همچنین با عنایت به راه اندازی سامانه جامع اطلاعات مکانی ighn از سوی شرکت ملی گاز ایران دوره آموزشی کار با داده های gis ready در سامانه یاد شده برگزار شد.رئیس منابع انسانی شرکت گاز استان گلستان اظهار داشت: در این دوره آموزشی که با هدف ایجاد زمینه لازم برای تسلط کاربران به این سامانه و به منظور برداشتن گام های عملی دستاویی به سامانه جامع اطلاعات مکانی سازمانی egis اجرا گردید ، آموزش های لازم به صورت موضوعی و ابزار محور و با تاکید بر بخشی تحت وب سامانه ighn ارائه گردید.

دیدار مدیرعامل شرکت گاز با مدیرکل منابع طبیعی و آبخیزداری استان گلستان

گرگان- خبرنگار فرصت امروز: با هدف افزایش سطح همکاری و تعاملات علی طالبی مدیرعامل شرکت گاز استان گلستان و همراهان با حمید سلامتی مدیرکل منابع طبیعی و آبخیزداری استان دیدار و گفتگو کردند.در این دیدار طالبی با تبریک انتصاب ارزنده مدیرکل منابع طبیعی و آبخیزداری استان ،مطالبی را در راستای توسعه گازرسانی و نقش آن در زمینه صیات از منابع طبیعی بیان نموده و خواستار توسعه سطح همکاری های دو سازمان شد. مدیر عامل گis ready در ادامه بر اهمیت گاز طبیعی در صیات از منابع طبیعی گفت:یکی از اهداف این شرکت در کنار توسعه گازرسانی، کمک به حفظ جنگل ها و منابع می باشد که با تأمین گرمایش مورد نیاز مردم ، نیازی به بریدن درختان و تخریب منابع نبوده و این امر می تواند عامل موثری در حفظ منابع طبیعی باشد. در ادامه مدیرکل منابع طبیعی و آبخیزداری استان گلستان ضمن خوش آمدگویی و ابراز تشکر از محبت مدیرعامل گاز گلستان و همراهان ، از مساعدت و همکاری شرکت گاز در زمینه توسعه گازرسانی واهتمام به منابع طبیعی تقدیر نموده و از شرکت گاز به عنوان همراه و همیار همیشگی در نیل به اهداف این اداره بویژه صیات از منبع طبیعی استان یاد کرد.

موفقیت کار آفرینی در بازارهای رقابتی

جوابش را داد، با این حال معمولاً آزمون و خطا آخرین گزینه‌ای است که فکر آدم سرافراش می‌رود؛ چراکه ترس از شکست تا عمق استخوان کارآفرینان نفوذ کرده است. پس چه بهتر که بدون حتی یک شکست کوچک در بازار کارتان را انجام دهید!

بی‌شک فعالیت بدون شکست در بازار برای هر کارآفرینی مثل مدال طلای المپیک بارزش است، اما از آنجایی که در بازار کسی دلش به حال شما نسوخته، باید یاد بگیرید بدون شکست هیچ چیز به دست نمی‌آید. هر تجربه ارزشمندی که اندازه هزاران دلار اهمیت دارد، فقط از دل شکست‌های تلخ به دست می‌آید. پس کمی گاردتان را برابر شکست‌های ریز و درشت شل‌تر کنید. وگرنه همیشه سرجای‌تان درجا خواهید زد؛ بدون اینکه حتی یک قدم هم به موفقیت نزدیک شوید. آزمون و خطا به شما برای آشنایی با بهترین شیوه‌های مدیریت کسب و کار کمک خواهد کرد. اینطوری حداقل خیال‌تان راحت است ته توی همه شیوه‌ها را درآورده‌اید. البته اگر در این بین از راهنمایی بعضی از کارشناس‌های معتبر هم سود ببرید، کلی جلو می‌افتید.

معجزه شخصی سازی تجربه مشتریان

مشتریان در برخورد با هر برند انتظارات خاصی دارند. اگر قرار باشد همه برندها یک نوع خدمات واحد به مشتریان ارائه کنند، دیگر سنگ روی سنگ بند نمی‌شود. درست در چنین شرایطی شخصی سازی به مثابه مهمترین استراتژی برای نجات شما در دل رقابتی نفسگیر ظاهر می‌شود.

شخصی سازی به شما کمک می‌کند کلیشه‌هایی که برای مشتریان تکراری و حتی اعصاب خردکن شده است را با روش‌های حیرت‌انگیز جایگزین کنید. مثلاً برند آمازون وقتی قصد ورود به دنیای خرده‌فروشی حضوری را داشت، به جای اینکه مشتریان را در صف‌های طولانی صندوق خرید معطل کند، ایده خرید بدون صندوق حساب سفارش را مطرح کرد. این یعنی مشتریان بدون اینکه حتی یک لحظه در صف خرید معطل شوند، به سرعت بعد از برداشتن محصولات مورد نظرشان از فروشگاه خارج شده و سیستم هوشمند آمازون به طور خودکار هزینه خرید را از حساب آنها کم می‌کند.

همانطور که می‌بینید، آمازون یکی از دردسرهای قدیمی مشتریان برای خرید حضوری را مثل آب خوردن تبدیل به مزیتی رقابتی کرده است. این فرمول طلایی بخشی از استراتژی گسترده‌تر شخصی سازی محسوب می‌شود. اگر شما از اینکه همیشه برند دوم بازار باشید خسته شده‌اید، دیگر لازم نیست خیلی به خودتان فشار بیاورید. کافی است کمی مثل آمازون فکر کرده و دنبال شخصی سازی تجربه‌های گوناگون مشتریان از برنداتان باشید؛ همین و بس.

منابع:
https://www.entrepreneur.com/growing-a-ways-to-succeed-in-a-competitive-۵/business-۴۳۳۸۳۹/environment
tips-۹/https://www.hausmanmarketingletter.com/for-succeeding-in-a-competitive-market
things-startups-must-do-۵/https://aaronvick.com/to-succeed-in-the-competitive-market

شبیه هم باشند، آدم حس زندگی در کنار کلی شرکت کپی کار را پیدا می‌کند. فکر کنم حالا دیگر خیلی خوب متوجه فاجعه تمرکز صرف روی مشتریان شدید، نه؟

ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم تمرکز بر روی مشتریان باید متعادل باشد. کارآفرینان معمولاً ارزش‌ها و حتی ایده‌های نوینی برای برندسازی در سر دارند. اگر فکر کرده‌اید چنین ایده‌هایی بدون تأیید مشتریان مفت هم نمی‌ارزد، باید بگوییم کاملاً دراشتباهید؛ چراکه همیشه ایده‌های نوآورانه خود کارآفرینان دنیای کسب و کار را تغییر می‌دهد. مثلاً به اولین نسخه ویندوز دقت کنید. کمتر کاربر معمولی در دنیا حتی فکر طراحی چنین سیستم عاملی هم به سرش می‌زد. با این حال بیبل گیتس و تیمش همین ایده دست‌نیافتنی را تبدیل به واقعیتی اجتناب‌ناپذیر برای مردم کردند. خب اگر کسی را سراغ دارید که حتی یک روز هم بدون محصولات رنگارنگ مایکروسافت چرخ زندگی‌اش می‌چرخد، ما را هم بی‌خبر نگذارید.

این روزها در دنیای مدرن تفاوت‌ها مرز باریک بین شکست و موفقیت را تعیین می‌کند. اگر شما در چنین شرایطی هنوز هم روی الگوهای قدیمی برندینگ حساب باز کرده‌اید، راه را کاملاً اشتباه آمده‌اید؛ چراکه مشتریان به جای اینکه دنبال برندهای

شبیه به هم برند، تفاوت را ستایش می‌کنند. پس منتظر چه هستید؟ هر استراتژی یا تکنیکی که خیلی دم دستی شده را کنار بگذارید تا فضا برای کارهای خلاقانه فراهم شود. اینطوری تک تک مشتریان در بازار عاشق کسب و کارتان خواهند شد. خب مگر یک کارآفرین به جز کلی مشتری که عاشق برندش هستند، آرزوی دیگری هم دارد؟

آزمون و خطا تا یادگیری کامل

هیچ کارآفرینی از همان روز اول مولتی میلیاردر یا بی‌نیایت مشهور نبوده است. حتی جف بزوس هم بارها و بارها در زندگی‌اش شکست خورده تا آخر سر گلبش را از آب بیرون کشیده است. پس شما هم باید با اعتماد به نفس کافی دنبال یادگیری نکات تازه در بازار باشید. متأسفانه خیلی از کارآفرینان صفر کیلومتر انتظاراتی از خودشان دارند که حتی کارآفرین‌های کاردرست هم به ذهن‌شان نمی‌رسد. اگر از ما می‌شنوید، کمی از سخت‌گیری‌تان کم کنید. این طوری فرصت بیشتری برای یادگیری در بازار خواهید داشت.

وقتی درباره یادگیری نکات تازه حرف می‌زنیم، چه راهی به ذهن‌تان می‌رسد؟ قبول دارم این سوال خیلی کلیدی‌تر از آنی است که یکپو بشود

همانطور که یک سرمربی کهنه‌کار ترجیح می‌دهد تیم فوتبالش همیشه با تاکتیک‌های قدیمی و مطمئن به زمین برود، کارآفرینان هم دوست دارند تا جایی که می‌شود دست به ترکیب برنده‌شان نزنند. البته در دنیایی که همه چیز به سرعت نور در حال تغییر است، تأکید بر ثبات بیشتر شبیه یک شوخی بی‌مزه است تا راهبردی واقعی.

باور کنید یا نه، این روزها دیگر دنیای کسب و کار مثل سابق نیست، خیلی از شرکت‌ها دور فعالیت حضوری را خط کشیده‌اند و هرچه بیشتر به سمت دورکاری پیش می‌روند. این استراتژی جذاب به کارآفرینان برای کاهش هزینه‌های کسب و کارآفرینی از یکسو و همکاری با بهترین نیروهای کار از سراسر دنیا کمک می‌کند. اگر شما هم در طول سال‌های اخیر تجربه دور کاری را داشته باشید، از وسعت دسترسی به منابع انسانی در چنین شیوه‌ای شگفت‌زده شده‌اید. هر چه باشد اینجا پای استراتژی وسط است که شاخ غول سرمایه اولیه کلان برای شروع کسب و کار را شکسته است.

اگر شما هنوز هم دفتر کار بزرگی دارید و فقط به نیروی کار محلی فکر می‌کنید، تا همین جا هم کلی از فرصت‌های طلایی موفقیت‌تان دود شده است. ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم جلوی ضرر را از هر جایی بگیریم، منفعت است. پس از همین امروز دور کاری را به مثابه یک روش جدید مدیریت کسب و کار مد

نظر قرار دهید. حتی اگر این روش به کارتان هم نیاید، دست کم یک قدم رو به جلو برای سازگاری با شرایط جدید در دنیای کسب و کار برداشته‌اید. شیوه جدید دیگری که در دنیای کسب و کار حسابی سر و صدا کرده است، کلاس‌های آنلاین یا به اصطلاح مجازی است. این کلاس‌ها کم کم جایگزین همه انواع کلاس‌های دیگر شده و اتفاقاً کاملاً مناسب شرایط کارآفرینان است. شما را نمی‌دانم، ولی من که ساعت کاری‌ام اصلاً اجازه شرکت در کلاس‌های سنتی را نمی‌دهد. به علاوه، دیگر سن و سال کارآفرینان هم به شرکت در کلاس نمی‌خورد. کلاس‌های آنلاین در این بین جایگزین بی‌نیایت جذابی برای نمونه‌های سنتی محسوب می‌شود. اینطوری دیگر لازم نیست خیلی به خودتان فشار بیاورید و ساعت کاری‌تان را تغییر دهید؛ چراکه خیلی از کلاس‌های آنلاین اصلاً ساعت مشخصی ندارد و هر زمان که دل‌تان بخواهد امکان مشاهده فایل‌های کلاس درس را خواهید داشت؛ به همین سادگی.

برندینگ با سر و شکلی متفاوت!

از دوران یونان باستان تا همین چند دهه قبل راه و رسم برندینگ تقریباً به یک شکل بود. در این رویکرد یک برند فقط و فقط با مشتریان معنا پیدا می‌کند و باید همیشه دنبال جلب رضایت حداکثری آنها باشد. اشتباه نکنید، ما اینجا قصد نداریم اهمیت مشتریان را زیر سوال ببریم، بلکه فقط دنبال یک آپدیت تازه در این راستا هستیم. اجازه دهید قبل از اینکه بحث‌مان را حساسی پیچیده کنیم، با یک مثال جذاب حساسی سر‌حالت بیاوریم.

فرض کنید در بازار همه برندها فقط با تحلیل سلیقه مشتریان برندسازی می‌کردند. شاید این ایده در اولین نگاه حساسی جذاب به نظر برسد، اما خروجی‌اش میلیون‌ها برند شبیه هم بود. آن وقت مشتریان هیچ معیاری برای انتخاب از بین این هم گزینه نداشتند. به علاوه، وقتی همه برندها

نویسنده: علی آل علی

دهکده جهانی، جهانی شدن و عصر تبادل اطلاعات تنها بخشی از مفاهیمی است که دوران زندگی ما را تعریف می‌کند. اگر تا چند دهه قبل حضور در بازارهای بین‌المللی مثل عبور از هفت خان رستم بود، این روزها به لطف آمازون و eBay هر کسب و کار کوچکی می‌تواند در چهار گوشه دنیا فروش داشته باشد و حتی پشت برندهای بزرگ را به خاک بمالد. در سوی دیگر این میدان مسابقه، مشتریان دیگر همینطوری الکی به برندهای بزرگ اعتماد نمی‌کنند. دورانی که غول‌های بازار با تبلیغات پر زرق و برق دل هر مشتری را می‌بردند، دیگر به تاریخ پیوسته است. حالا موفقیت در عرصه کارآفرینی بدون سازگاری با تغییرات جدید فقط یک آرزوی محال است، نه چیزی بیشتر!

آدم‌ها معمولاً با تغییرات سریع میانه خوبی ندارند. در عوض همه ما ترجیح می‌دهیم در داستان لاک‌پشت و خرگوش نقش آن لاک‌پشت دوست‌داشتنی را داشته باشیم که هسته و پیوسته جلو می‌رود. البته از آنجایی که زندگی همیشه مطابق میل ما پیش نمی‌رود، گاهی اوقات به اجبار تغییرات سریع پشت سر می‌گذاریم. واضح‌ترین نمونه هم در این میان پاندمی کروناست. در حالی که خیلی از تغییرات در دنیای کسب و کار به آهستگی در جریان بود، یکپو کرونا همه معادلات را به هم ریخت. فکر می‌کنم همگی توسعه آرام خرده‌فروشی‌های آنلاین را به یاد داریم. کرونا این جریان آهسته و آرام را به ناگهان تبدیل به یک سونمای قدرتمند کرد. به طوری که دیگر حتی یک نفر هم توانایی مقابله با آن را نداشت. ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم کارآفرینان برای موفقیت در بازارهای رقابتی امروز چاره‌ای به غیر از تغییر روش کاری‌شان ندارند. وگرنه مثل راننده‌های فرمول یکی می‌شوند که بعد از گذشت ۲۰ سال هنوز هم با ماشین‌های قدیمی پا به پیست مسابقه می‌گذارند و انتظار قهرمانی هم دارند. اگر شما هم دوست دارید دستی به سر و گوش کارتان بکشید، اما نمی‌دانید باید از کجا شروع کنید، این مقاله سکوی پرتاب عالی برای‌تان خواهد بود. ما در ادامه قصد داریم مهمترین تغییراتی که در بازارهای رقابتی اجتناب‌ناپذیر به نظر می‌رسد را زیر ذره بین ببریم. پس منتظر چه هستید؟ کوله پشتی‌تان را آماده کنید تا سفرمان را شروع کنیم.

کار آفرینی + بازارهای رقابتی: توصیه‌هایی برای موفقیت آسان
مسابقه سوپرپال با آن همه طرفدارهایی که دارد، همینطور الکی میلیون‌ها نفر را میخکوب نمی‌کند. ماه‌ها قبل از اینکه چنین مسابقه‌ای شروع شود، ورزشکاران خودشان را برای یک رقابت نفسگیر آماده می‌کنند. از طرف دیگر مربی‌های دو تیم هم خیلی خوب می‌دانند نمایش افتضاح در چنین مسابقه‌ای به مثابه امضای حکم اخراج‌شان خواهد بود. دقیقاً به همین خاطر هر دو تیم در چنین رویدادی از جان و دل مایه می‌گذارند. نکته طنز ماجرا نظرات کلی از ورزش دوستان مبنی بر سادگی این بازی سنتی است. اگر نظر ما را بخواهید، آدم تا وقتی خودش وارد گود نشود، همه چیز را ساده ارزیابی می‌کند. این ماجرا درباره موفقیت در بازارهای رقابتی هم مصداق دارد. مشتریان معمولاً انتظارات بی‌نیایت زیادی از برندها دارند. وقتی هم کوچک‌ترین اشتباهی از یک کارآفرین سر بزند، طوری او را فراموش می‌کنند که انگار از اول در بازار کسی به این اسم وجود نداشته است. با این حساب شما نه فرصتی برای اشتباه دارید، نه حتی می‌توانید دست از پا خطا کنید. امیدوارم این سناریو ترسناک خیلی شما را نترنسانده باشد؛ چراکه ما فرمول‌های طلایی برای دور زدن این بحران بزرگ در چنته داریم. در ادامه بعضی از توصیه‌های کلیدی برای موفقیت آسان در بازارهای رقابتی امروز را بررسی خواهیم کرد. با ما همراه باشید تا یک بار برای همیشه از شر کابوس شکست و آخر شدن در مارانن کار آفرینی خلاص شوید.

بازنگری در شیوه‌های کاری سنتی

نسواری حتی در کوچک‌ترین کارها هم حساسی دردسرساز است.

آگهی ارزیابی کیفی تولید کنندگان فراخوان ارزیابی کیفی جهت برگزاری مناقصه عمومی شماره: RND-0118019-MD شناسه آگهی: ۱۳۷۹۶۳۰ شرکت پالایش نفت امام خمینی (ره) در نظر دارد فراخوان ارزیابی کیفی جهت برگزاری مناقصه عمومی یک مرحله‌ای خرید GLASS FLAKE EPOXY COATING 9010 RTB-1237 9010/ EPOXY HARDNER به شماره RND-0118019-MD و شماره فراخوان ۱۵۴-۰۰۰۰۹۳۴۴۷۰۰۱۰۱۳۰۰ از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت بر گزار نماید. کلیه مراحل برگزاری فراخوان ارزیابی کیفی از دریافت و تحویل اسناد استعمال ارزیابی کیفی تا ارسال دعوتنامه جهت سایر مراحل مناقصه، از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت(ستاد) به آدرس WWW.SETADIRAN.IR انجام خواهد شد. لازم است مناقصه‌گران در صورت عدم عضویت قبلی، مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند. تاریخ انتشار فراخوان در سامانه تاریخ ۱۴۰۱/۰۶/۳۰ می‌باشد. اطلاعات و اسناد مناقصه عمومی پس از برگزاری فرایند ارزیابی کیفی و ارسال دعوتنامه از طریق سامانه ستاد برای مناقصه‌گران ارسال خواهد شد. <table border="1"> <tr> <th>ردیف</th><th>شماره مناقصه</th><th>شرح مختصر کالا</th><th>مقدار / تعداد</th><th>بر آورده هزینه مناقصه (ریال)</th><th>مبلغ تضمین شرکت در فرآیند موضوع کار (ریال)</th></tr> <tr> <td>۱</td><td>RND-0118019-MD</td><td>GLASS FLAKE EPOXY COATING 9010 RTB-1237 9010/ EPOXY HARDNER</td><td>۹,۰۰۰.kg</td><td>۱۵/۷۰۸/۶۰۰/۰۰۰</td><td>۷۸۵/۴۳۰/۰۰۰</td></tr> </table> مهلت دریافت اسناد استعمال ارزیابی کیفی: تاریخ ۱۴۰۱/۰۷/۰۷ مهلت ارسال پاسخ استعمال ارزیابی کیفی: تاریخ ۱۴۰۱/۰۷/۲۱ اطلاعات تماسی دستگاه مناقصه‌گزار: آدرس: اراک، کیلومتر ۲۰ جاده بروجرد، سه راهی شازند، شرکت پالایش نفت امام خمینی (ره) شازند، اداره تدارکات و امور کالا، تلفن: ۰۸۶-۳۳۹۹۲۹۰۹ یا ۰۸۶-۳۳۹۹۲۸۲۰ اطلاعات تماس سامانه ستاد جهت انجام مراحل عضویت در سامانه: مرکز تماس: ۰۲۱-۲۱۹۳۴۰ دفتر ثبت نام: ۸۸۸۶۹۷۷۲ و ۸۵۱۹۳۷۸۸ آدرس اینترنتی: WWW.IKORC.IR تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۱/۶/۲۷ روابط عمومی شرکت پالایش نفت امام خمینی (ره) شازند						ردیف	شماره مناقصه	شرح مختصر کالا	مقدار / تعداد	بر آورده هزینه مناقصه (ریال)	مبلغ تضمین شرکت در فرآیند موضوع کار (ریال)	۱	RND-0118019-MD	GLASS FLAKE EPOXY COATING 9010 RTB-1237 9010/ EPOXY HARDNER	۹,۰۰۰.kg	۱۵/۷۰۸/۶۰۰/۰۰۰	۷۸۵/۴۳۰/۰۰۰
ردیف	شماره مناقصه	شرح مختصر کالا	مقدار / تعداد	بر آورده هزینه مناقصه (ریال)	مبلغ تضمین شرکت در فرآیند موضوع کار (ریال)												
۱	RND-0118019-MD	GLASS FLAKE EPOXY COATING 9010 RTB-1237 9010/ EPOXY HARDNER	۹,۰۰۰.kg	۱۵/۷۰۸/۶۰۰/۰۰۰	۷۸۵/۴۳۰/۰۰۰												

فراخوان ارزیابی کیفی جهت برگزاری مناقصه

عمومی دو مرحله ای

مناقصه شماره 0101319733252 DT2

تقاضای شماره: 01-31-76-9733252

انواع ELBOW

نوبت اول

شناسه آگهی: ۱۳۸۰۲۶۷

شرکت ملی مناطق نفتخیز جنوب در نظر دارد کالای مورد نیاز خود را مطابق جدول زیر بصورت فراخوان ارزیابی کیفی جهت برگزاری مناقصه عمومی از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) تأمین نماید. کلیه مراحل برگزاری مناقصه، از دریافت اسناد مناقصه تا ارائه پیشنهاد مناقصه‌گران و بازگشایی پاکات از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد و لازم است مناقصه‌گران در صورت عدم عضویت قبلی، مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند.

تعداد تقیم	موضوع مناقصه	مقدار ٪	شماره فراخوان در سامانه ستاد	مبلغ تضمین
۲۴ تقیم	انواع ELBOW	۲۴۷۰	۰۹۲۲۸۸۳۲۹۶-۲۰۰۰۰	۹۱۰/۵۰/۰۰۰ ریال

لذا کلیه شرکت‌هایی که فعالیت آنها مرتبط با شرح کالای مورد درخواست می‌باشد می‌بایست ظرف مدت ۱۴ روز از تاریخ درج آگهی فراخوان نوبت دوم با مراجعه به سایت www.setadiran.ir، نسبت به چاپ و تکمیل فرم تعهد نامه ارائه کالا مطابق با استانداردهای شرکت ملی مناطق نفتخیز جنوب، و بازگذاری آن به همراه مدارک و مستندات، بر اساس موارد مندرج در جدول ارزیابی کیفی (برای معاملات کمتر از بیست برابر نصاب معاملات متوسط) در سامانه ستاد اقدام نمایند.

کسب حداقل نمره ۶۰ در ارزیابی کیفی، جهت دریافت اسناد مناقصه توسط فروشنده‌گان / سازندگان الزامی است. اسناد و مدارک مناقصه پس از برگزاری فرایند ارزیابی کیفی و ارسال دعوتنامه، از طریق سامانه ستاد برای مناقصه‌گران واجد شرایط ارسال خواهد شد. ضمناً مبلغ تضمین شرکت در مناقصه ۰۰۰/۰۱۵/۹۱۰ ریال می باشد. واحد مکاتبات: تدارکات خرید کالای داخلی (تلفن ۰۶۱-۳۴۱-۲۵۰۶۰)

تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۱/۶/۳۰

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۱/۶/۲۷

روابط عمومی شرکت ملی مناطق نفت خیز جنوب

۷۰۲

« با مصرف بهینه و بهره گیری از الگوی درست استفاده از برق، از قطع آن جلوگیری کنیم »

تولید جهانی برق منطقه ای خوزستان

فراخوان ارزیابی کیفی جهت برگزاری مناقصه عمومی یک مرحله ای

نوبت دوم

شناسه آگهی: ۱۳۸۰۴۵۱

- نام و نشانی مناقصه گزار: شرکت سهامی برق منطقه ای خوزستان به شناسه ملی ۱۰۱۰۰۹۸۰۵۴۴، کد اقتصادی ۷۶۹۸-۳۱۶۷-۴۱۳۲ و کد پستی ۶۱۳۴۸۱۳۹۵۶، به نشانی: اهواز- بلوار گلستان – سازمان آب و برق خوزستان – طبقه اول- امور تدارکات و قراردادها
- مشخصات مناقصه: مناقصه عمومی یک مرحله ای با ارزیابی کیفی به شرح ذیل:

شماره مناقصه	شماره فراخوان در سامانه تدارکات الکترونیکی دولت	موضوع مناقصه	مبلغ برآورد (ریال)	مبلغ تضمین (ریال)
۰۱/۰۱/۱۱۰۶۳	۲۰۰۱۰۰۱۲۶۲۰۰۰۰۴۵	احداث فونداسیون های خط دو مداره ۱۳۲ کیلوولت پیروزان- نیوت	۲۶۸/۷۹۶/۹۳۴/۳۸۹	۱۱/۳۷۵/۹۳۸/۶۸۸

۳- محل انجام کار: استان خوزستان- شهرستان اهواز و حومه

۴- مهلت، مبلغ و محل دریافت اسناد: متقاضیان می توانند از ساعت ۸ مورخ ۱۴۰۱/۰۶/۲۲ لغایت ساعت ۱۸ مورخ ۱۴۰۱/۰۶/۲۹ به سامانه تدارکات الکترونیکی دولت به آدرس www.setadiran.ir مراجعه و با پرداخت مبلغ ۲۰۰/۰۰۰ ریال از طریق درگاه پرداخت اینترنتی در وجه حساب نسیم به شماره ۴۰۰۱۱۲۲۰۰۴۰۲۳۱۷۵ به نام نمرکز وجوه درآمد حق انشعاب و سایر درآمدهای شرکت برق منطقه ای خوزستان در بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران برای خرید اسناد فراخوان ارزیابی کیفی

۳- محل انجام کار: استان خوزستان- شهرستان اهواز و حومه

۴- مهلت، مبلغ و محل دریافت اسناد: متقاضیان می توانند از ساعت ۸ مورخ ۱۴۰۱/۰۶/۲۳ لغایت ساعت ۱۸ مورخ ۱۴۰۱/۰۶/۲۹ به سامانه تدارکات الکترونیکی دولت به آدرس www.setadiran.ir مراجعه و با پرداخت مبلغ ۲۰۰/۰۰۰ ریال از طریق درگاه پرداخت اینترنتی در وجه حساب نسیم به شماره ۰۴۰۲۳۱۷۵-۴۰۱۱۲۲۰۰۴۰ به نام تمرکز وجوه درآمد حق انشعاب و سایر درآمدهای شرکت برق منطقه ای خوزستان در بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران برای خرید اسناد فراخوان ارزیابی کیفی مناقصه فوق اقدام نمایند.

۵- مهلت بازگذاری اسناد فراخوان ارزیابی کیفی: مناقصه گران می بایست تصویر کلیه اسناد و مستندات ارزیابی کیفی را مطابق شرح دفترچه اسناد تا ساعت ۱۸ مورخ ۱۴۰۱/۰۷/۱۲ در سامانه تدارکات الکترونیکی دولت بازگذاری نمایند. تمامی مراحل برگزاری فراخوان ارزیابی کیفی از دریافت و تحویل اسناد استعمال ارزیابی کیفی تا ارسال دعوتنامه جهت سایر مراحل مناقصه باز طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت انجام خواهد شد.

۶- سایر شرایط :

• رتبه بندی کار از سازمان برنامه و بودجه کشور، رشته ی ابنیه یا نیرو به شرط داشتن ظرفیت آزاد (تعدادی و ریالی) حداقل معادل برآورده مناقصه

• داشتن گواهینامه تایید صلاحیت ایمنی پیمانکاری از وزارت تعاون ، کار و رفاه اجتماعی الزامی است.

• به پیشنهادهای فاقد اصل امضاء ، مشروط ، مخدوش و پیشنهادهائی که بعد از مدت مقرر واصل شود ، مطلقاً ترتیب اثر داده نخواهد شد.

• علاقه مندان به شرکت در مناقصه در صورت عدم عضویت قبلی ،می بایست مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۱/۶/۲۲	تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۱/۶/۲۷
----------------------------------	----------------------------------

روابط عمومی شرکت سهامی برق منطقه ای خوزستان