

با وجود آنکه اوقات فراغت از دیرباز در زندگی انسان‌ها وجود داشته، اما زمان فراغت اصولاً یک پدیده و مفهوم مدرن است. در نتیجه دگرگونی‌هایی که در ساختار زیست اجتماعی پدید آمده و تحولی که در سازمان کار و فرایند زندگی رخ داده است، امری نوپدید به معنای زمان فراغت تعریف شده است. نگاهی به الگوی فراغت در جامعه ایرانی نشان می‌دهد که خانواده‌همچنان در محوریت گذران اوقات فراغت قرار دارد، اما روند تغییرات نسلی باعث پررنگ شدن فراغت با دوستان و فراغت‌های مدرنی شده که کمتر با خانواده اتفاق می‌افتد. از سوی دیگر، فراغت در فضای واقعی، جای خود را به فراغت در دنیای مجازی به ویژه در نسل جوان داده است. همچنین الگوی فراغت منفعل در خانه طی سال‌های گذشته گسترش زیادی پیدا کرده که درباره چرایی رواج این الگوی فراغت در جامعه ایرانی باید به موانع شکل‌گیری الگوهای دیگر توجه کرد. مثلاً یکی از موانع، الگوی اشتغال رایج در جامعه است که زمان فراغت بهینه را به حداقل می‌رساند. افزایش هزینه‌های زندگی نیز جایی برای...

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

آخرین وضعیت سرمایه‌گذاری خارجی در بخش مسکن

کمیسیون املاکی‌ها غیر قانونی شد؟

نمایندگان مجلس شورای اسلامی در جلسه علنی روز یکشنبه به بررسی طرح مالیات بر سوداگری و سفته‌بازی پرداختند و با موافقت آنها، اخذ حق الزحمه به تناسب ارزش معاملاتی جهت صدور صورتحساب الکترونیکی از مشاورین املاک و شرکت‌های معتمد سلب شد. نمایندگان مجلس در جلسه روز گذشته در جریان رسیدگی به گزارش کمیسیون اقتصادی در مورد...

در تحلیل بازوی پژوهشی اتاق ایران مطرح شد

نگرانی مالیاتی بخش خصوصی در ۱۴۰۲

اتفاق بازرگانی ایران در جدیدترین تحلیل خود از لایحه بودجه ۱۴۰۲ به بررسی درآمدهای مالیاتی پیش‌بینی‌شده در این حوزه پرداخته و نگرانی‌های تولیدکنندگان را مطرح کرده است. در این گزارش به ابعاد مختلف مشکلات تولیدکنندگان در سال‌های گذشته تحت تأثیر مشکلات داخلی پرداخته شده و سوالاتی درباره سیاست‌های مالیاتی دولت پرسیده شده است. در حالی که براساس برخی از بندهای مالیاتی لایحه بودجه سال ۱۴۰۲ از جمله بند (ت) تبصره ۶ مبنی بر کاهش نرخ مالیات موضوع ماده (۱۰۵) قانون مالیات‌های مستقیم اشخاص حقوقی دارای پروانه بهره‌برداری در فعالیت‌های تولیدی حداکثر تا معادل هفت واحد درصد (۷٪) و بند (ه) تبصره ۲ مبنی بر مشمول مالیات شدن با نرخ صفر سودهای تقسیم نشده شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس و فرابورس، قرار است با هدف حمایت از تولید و تشویق سرمایه‌گذاری در شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس...

سود عملیاتی صنعت بیمه ۲۹ درصد رشد کرد

کارنامه بیمه در ۹ ماهه ۱۴۰۱

مدیریت و کسب و کار



ورود بی‌دردسر به حوزه کاری جدید؛ ۶ نکته که باید بدانید

آدم‌ها وقتی سال‌های سال یک شغل مشخص داشته باشند، دیگر وصله تغییرش را نخواهند داشت. اینطور وقت‌ها حتی برداشتن یک قدم متفاوت هم مثل مبارزه با غول افسانه‌های قدیمی سخت و غیرممکن به نظر می‌رسد. هرچه باشد کمتر کسی دوست دارد بعد از یک عمر کار و تلاش دوباره از اول همه چیز را شروع کند. البته دنیای کسب و کار همیشه مطابق میل کارآفرینان جلو نمی‌رود. به همین خاطر کارآفرینانی که انعطاف‌پذیری لازم را نشان ندهند، دیر یا زود از عرصه رقابت کنار گذاشته خواهند شد. خب وقتی یک موقعیت کاری خوب اما متفاوت جلوی پای آدم قرار می‌گیرد، چرا به آن پشت پا بزنینم؟ وقتی یک دوندۀ ماراتن بعد از سال‌ها فرصت حضور در المپیک در قالب تیم دوی سرعت را پیدا می‌کند، معمولاً به راحتی آن را از دست نخواهد داد. این دقیقاً ماجرای ورود به حوزه‌های کاری جدید در قالب یک...

در سال جدید گوش به زنگ چه اتفاقاتی باشیم؟

۱۸ پیش‌بینی از سال ۲۰۲۳

بود، اما بودجه‌ها برای تطابق با تورم، کوچک خواهند شد.

• قیمت‌ها کمی از اوج فاصله می‌گیرند. این اتفاق به شرکت‌هایی که محدود شده‌اند، فرصت نفس کشیدن می‌دهد تا بتوانند برای ۸۰۰ میلیون نفر از مردم جهان که از گرسنگی رنج می‌برند، تولید داشته باشند.

• سفرهای هوایی به شکلی سوده تبدیل خواهند شد؛ چراکه سفرهای هوایی بین‌المللی خیزش ۳۰ درصدی خواهد داشت، اما به هر حال، میزان سفرهای هوایی همچنان کمتر از سطوح پیش از همه‌گیری کرونا خواهد بود. بسیاری از این افراد، کسانی هستند که برای کار سفر می‌کنند.

• اولین مسئله سال ۲۰۲۳ از نگاه «اکنومیسٲ» همچنان تداوم جنگ در اوکراین است. قیمت انرژی، تورم، نرخ بهره، رشد اقتصادی و کمبود مواد غذایی همگی وابستگی نزدیکی به سرنوشت درگیری اوکراین و روسیه دارند. پیشرفت سریع اوکراین می‌تواند تهدیدی برای پوتین به حساب بیاید، اما احتمال‌ترین نتیجه نوعی وقفه فرسایشی در ادامه این روند خواهد بود. روسیه به احتمال زیاد سعی می‌کند این کشمکش را ادامه دهد و به این مسئله امیدوار باشد که کمبود انرژی و تغییرات سیاسی در آمریکا، مانع از تداوم حمایت غربی از اوکراین شود.

• تسایه رکود، دومین اتفاق محتمل سال است. حالا که بانک‌های مرکزی اقتصادهای بزرگ به منظور کنترل تورم، نرخ بهره را بالا می‌برند، به احتمال زیاد این اقتصادها وارد رکود شوند. این رخداد یکی از آثار جانبی همه‌گیری کووید-۱۹ است که با جهش قیمت انرژی، وخامت بیشتری هم پیدا کرده است. رکود در آمریکا به احتمال زیاد شدت کمتری داشته باشد، اما وضعیت از اوکراین شود.

نکاتی که برای راه‌اندازی موفق یک استارت‌آپ باید بدانید

۸ راز موفقیت استارت‌آپ‌ها

مناسب از کسب و کار شما، تمایلی به سرمایه‌گذاری ندارند. اینجاست که باید از تجربه دیگر موارد موفق در محیط کسب و کار استفاده کنید. از اینکه از آنها کمک بگیرید اصلاً نترسید.

• نمی‌دانید چطور باید یک کسب و کار واقعی را هدایت کرد: اصولاً مردم فکر می‌کنند راه‌اندازی یک کسب و کار یعنی بتوانی چیزی را بسازی و به دیگران بفروشی. این در حالی است که آنها از چالش‌های مالی، چگونگی معامله با مشتریان و چگونگی تامین مواد اولیه در کسب و کار تسان بی‌خبرند و به آن فکر نمی‌کنند. بنابراین اگر در این دسته از مردم جای می‌گیرید، بدانید شرکت شما به جایی نمی‌رسد و خیلی زود شکست می‌خورید.

• برندسازی شما خوب نیست و نامی که انتخاب کرده‌اید، ضعیف است: نام استارت‌آپ باید به یاد بماند و به آسانی تلفظ

۲۰۱۹ است، اما از رکود سال ۲۰۲۲ عبور نخواهد کرد.

• کووید-۱۹ جان‌های بیشتری را می‌گیرد، اما تعداد مرگ و میرهای آن خیلی بیشتر از آنفلوآنزا نخواهد بود. چین احتمالاً دست از سختگیری در زمینه سیاست «کووید صفر» برمی‌دارد و ریسک افزایش مبتلایان در این کشور وجود خواهد داشت.

• اشتیای آسیا برای انرژی به تقاضا برای نفت کمک می‌کند و آن را ۵,۱ درصد افزایش می‌دهد، در نتیجه می‌توانیم در انتظار رسیدن سطح تقاضا به سطوح پیش از همه‌گیری کرونا باشیم. اوپک نیز با طمع بیشتری تولیداتش را افزایش می‌دهد و منجر به تضعیف قیمت‌ها می‌شود.

• خطرات رکود اقتصادی و افزایش نرخ بهره نمی‌توانند مانع افزایش هزینه در حوزه فناوری شوند که افزایش ۶ درصدی خواهد داشت. فروش ابزارها و دستگاه‌های فناوریانه نامیدکننده خواهد بود، اما بازار هوش مصنوعی به ۵۰۰ میلیارد دلار می‌رسد.

• شرکت‌های بزرگ و مهم حوزه رسانه و سرگرمی به دنبال مشتریان جدید خواهند بود و سعی می‌کنند با یکدیگر رقابت کنند. به همین خاطر سرمایه‌گذاری‌ها را به ویژه در بخش تولید محتوا افزایش می‌دهند. برای مثال، نتفلیکس سرمایه‌گذاری ۱۷ میلیارد دلاری خواهد داشت.

• فروش جهانی خودرو فقط یک درصد رشد خواهد داشت، اما فروش وسایل نقلیه برقی رشد ۲۵ درصدی را تجربه خواهد کرد که دلیل آن، تغییر برنامه‌های مالیاتی چین برای حفظ و نگهداری تقاضا خواهد بود.

• آمریکا به عنوان بزرگ‌ترین هزینه‌کننده در زمینه امور دفاعی، ۸۰۰ میلیارد دلار صرف امور دفاعی و نظامی خواهد کرد که این رقم سه برابر چین خواهد

فرصت امروز: در سال ۲۰۲۲ میلادی، قاره سبز پس از سال‌ها به میدان جنگ روسیه و اوکراین تبدیل شد و پیامدهای سیاسی و اقتصادی این جنگ به شکل بحران انرژی و تهدید امنیت غذایی، جهان را تکان داد. نشانه‌های تغییرات اقلیمی نیز در سراسر جهان پررنگ‌تر شد و شیخ شیوع دوباره کرونا همچنان بر فراز جوامع باقی ماند. بنابراین هر تحلیلی از آینده و دورنمای جهان در سال جدید میلادی با در نظر گرفتن این متغیرها ممکن است. پس از دو سالی که مهمترین عامل شکل‌دهنده به دنیا، همه‌گیری کووید-۱۹ بود، در حال حاضر مهمترین مسئله دنیا، جنگ روسیه و اوکراین است. تمام جهان در ماه‌های آتی باید با تأثیرهایی درگیر باشد که این جنگ بر ژئوپلیتیک و امنیت جهانی باقی می‌گذارد. جدای از این مسئله همچنین کنترل تورم، هرج و مرج در بازار انرژی و مسیر نامشخص چین در دنیای پس از همه‌گیری، اهمیت زیادی دارند. چیزی که همه این مسائل را پیچیده‌تر می‌کند، در هم تنیدگی همه آنها با هم است. در همین زمینه، هفته‌نامه «اکنومیسٲ» در گزارش ویژه‌ای به مناسبت سال جدید میلادی به ۱۰ چالش کسب و کارها و هشت رخداد محتمل سال ۲۰۲۳ پرداخته است که به احتمال زیاد، توجه و انرژی زیادی را به خود جلب می‌کنند.

• فدرال رزرو با همان بانک مرکزی آمریکا و سایر بانک‌های مرکزی غربی برای مهار تورم همچنان نرخ بهره را افزایش می‌دهند، اما چین سیاست پولی انبساطی (کاهش نرخ بهره) را حفظ می‌کند.

• بحران تورم به خریدکنندگان و خرده‌فروشان آسیب می‌رساند؛ حتی رشد تجارت آنلاین هم کند می‌شود. خرده‌فروشی آنلاین ۱۴ درصد از کل فروش‌ها را تشکیل می‌دهد که بالاتر از سهم ۱۰ درصدی در سال

وقتی تصمیم می‌گیرید کسب و کاری را راه بیندازید، صرفاً کارآفرین بودن را انتخاب نمی‌کنید. راه‌اندازی کسب و کار یعنی درگیری شبانه‌روزی با چالش‌هایی بی‌شمار و فراوان، اما در محیط کسب و کار، فضا به این اندازه ناشناخته و مه‌آلود نیست که نتوان گفت چه چالش‌هایی انتظار شما را می‌کشد و ممکن است با چه خطرهایی روبه‌رو شوید. وب‌سایت «کارآفرین»، هشت مورد از این خطرها را فهرست کرده است که خواندن آنها خالی از لطف نیست. اگر می‌خواهید کسب و کار خودتان را راه بیندازید، بهتر است از این هشت خطر دوری کنید. از اینکه «بیشتر بر محصول تمرکز می‌کنید تا درست کردن یک گروه قوی»، «از اینکه درخواست کمک کنید، می‌ترسید»، «می‌دانید چطور باید یک کسب و کار واقعی را هدایت کرد»، «برندسازی شما خوب نیست و نامی که برای برند خود انتخاب کرده‌اید، ضعیف است»، «بر انجام

آتش شکاف، نفت خواهد ریخت.

• شیخ جنگ کماکان بر فراز جهان پرواز خواهد کرد. تمرکز زیاد بر جنگ روسیه و اوکراین، ریسک وقوع درگیری در باقی نقاط دنیا را هم بیشتر می‌کند. امکان دارد چین از این فرصت استفاده کند و نیروی نظامی خود را به سمت تایوان روانه کند. همچنین درگیری‌های چین و هند ممکن است در هیمالیا، جرقه جدیدی بخورد. شاید هم ترکیه بر سر جزایر دریای اژه با یونان درگیر شود.

• با تغییر شرایط ژئوپلیتیک جهانی، اتحادها هم تغییراتی می‌کنند. ناتو با جنگ اوکراین، جان تازه‌ای گرفته است و به دنبال دو عضو جدید است. آیا عربستان سعودی به پیمان ابراهیم خواهد پیوست و بلوکی جدید خواهد ساخت؟ گروه‌بندی‌های دیگری که اهمیت زیادی دارند، شامل کواد و آکوکوس (گروه‌هایی که به رهبری آمریکا با چین مقابله می‌کنند) و آی ۲ هستند که مورد آخر به دنبال پیوند زدن هند، رژیم صهیونیستی، امارات متحده و ایالات متحده است.

• تورسم انتقامی، آخرین پیش‌بینی «اکنومیسٲ» از دنیای ۲۰۲۳ است. حالا که کووید رفته، تورست‌ها به احتمال زیاد از آن وضعیت پر از تعطیلی انتقام بگیرند و بازار جهانی تورسم به سطح ۴,۱ تریلیون دلاری خود در سال ۲۰۱۹ برسد. البته نباید فراموش کرد که حجمی از این عدد به خاطر توری می‌است که طی این چهار سال پدید آمده است. تعداد سفرهای جهانی تورستی تقریباً ۱,۶ میلیارد خواهد بود که هنوز هم کمتر از سطح ۱,۸ میلیارد سفری سال ۲۰۱۹ خواهد بود. سفرهای تجاری مربوط به کسب و کارها هنوز هم ضعیف خواهد بود؛ زیرا کاهش هزینه‌ها کماکان در دستور کار بسیاری از شرکت‌ها قرار دارد.

• برای شناخت رقبا وقت نمی‌گذارید: تا از رقا و عملکرد آنها آگاه نشده‌اید، بهتر است هیچ تصمیمی نگیرید؛ چراکه در این صورت، تصمیم شما براساس داده‌های ضعیف شکل می‌گیرد و اجرا می‌شود. چنین تصمیمی به طور حتم شما را به نتایج ضعیف می‌رساند. بنابراین باید بدانید کدام شرکت‌ها با شما رقابت می‌کنند. آگاهی به اندازه کافی و کامل در این زمینه کمک می‌کند تا کسب و کارتان را در مسیر موفقیت قرار دهید.

• پیش از آنکه تلاش کنید، ناامید می‌شوید: شکست را نباید علامت ادامه ندادن دید. شکست در واقع، یک فرصت است، فرصتی برای رشد. شکست به قول معروف، پل پیروزی است. هر شکست یک تجربه است و درس‌هایی که شما از هر تجربه می‌گیرید، باید به ادامه تلاش بینجامد و نه پاس و ناامیدی.

شود. اسم استارت‌آپ باید به آسانی نوشته شود و درک معنای آن برای دیگران سخت نباشد. نکات بسیاری درباره انتخاب اسم و برندسازی در این زمینه وجود دارد. اگر به این نکات توجه کنید قطعاً از خطر افتادن به چاله اسم بدو برند نامناسب در امان خواهید ماند.

• بر انجام کارها و وظایف اشتباه تمرکز می‌کنید: تمرکز بر بازار، مشتریان، گروه، محصول و فرهنگ شرکت است که درست است و نه موارد و چیزهای دیگر. اگر روی بخش‌هایی که اهمیتی ندارد تمرکز کنید، کسب و کار شما به طور حتم راه به جایی نمی‌برد.

• صبر ندارید: صبر یکی از مهمترین عوامل در کار هر استارت‌آپی است. اگر ایده‌ای دارید و می‌خواهید خیلی زود آن را اجرا کنید خوب است، اما باید بدانید که صبر نقشی کلیدی در توسعه کسب و کار شما ایفا خواهد کرد.



زمان فراغت به ۴ ساعت در روز رسید

تغییر الگوی فراغت ایرانیان

با وجود آنکه اوقات فراغت از دیرباز در زندگی انسان‌ها وجود داشته، اما رزمان فراغت اصولا یک پدیده و مفهوم مدرن است. در نتیجه دگرگونی‌هایی که در ساختار زیست اجتماعی پدید آمده و تحولی که در سازمان کار و فرایند زندگی رخ داده است، امری نوپدید به معنای زمان فراغت تعریف شده است. نگاهی به الگوی فراغت در جامعه ایرانی نشان می‌دهد که خانواده همچنان در محوریت گذران اوقات فراغت قرار دارد، اما روند تغییرات نسلی باعث پررنگ شدن فراغت با دوستان و فراغت‌های مدرنی شده که کمتر با خانواده اتفاق می‌افتد. از سوی دیگر، فراغت در فضای واقعی، جای خود را به فراغت در دنیای مجازی به ویژه در نسل جوان داده است. همچنین الگوی فراغت منفعل در خانه طی سال‌های گذشته گسترش زیادی پیدا کرده که درباره چرایی این الگوی فراغت در جامعه ایرانی باید به موانع شکل‌گیری الگوهای دیگر توجه کرد. مثلا یکی از موانع، الگوی اشتغال رایج در جامعه است که زمان فراغت بهینه را به حداقل می‌رساند. افزایش هزینه‌های زندگی نیز جایی برای هزینه فراغت باقی نگذاشته است.

آنطور که بازوی پژوهشی مجلس در گزارش «ارزایی وضعیت فراغت در خانواده ایرانی» می‌گوید، «تماشای تلویزیون و شبکه‌های ماهواره‌ای»، «انجام دادن کارهای خانه» و «گردش و تفریح»، سه اولویت اول افراد در وقت آزاد در سال ۱۳۹۴ بوده است. این الگوی فراغت سپس با گذشت زمان و تغییر سبک زندگی تغییر کرد؛ به طوری که در سال ۱۳۹۵ «استراحت در خانه»، «تماشای تلویزیون» و «معاشرت با اقوام و دوستان» به عنوان سه اولویت نخست چگونگی گذران اوقات فراغت در پیمایش ملی «ارزش‌ها و نگرش‌های ایرانیان» بیان شدند. بنابراین می‌توان گفت که غالب رفتار فراغتی افراد از الگوی فراغت منفعل پیروی می‌کند.

در آسیب‌شناسی فعالیت‌های اوقات فراغت، کم‌رنگ بودن نقش ورزش در فهرست فعالیت‌های فراغتی، پایین بودن سرانه مطالعه در ایران، رشد زمان تماشای برنامه‌های ماهواره‌ای و پررنگ شدن فضای مجازی در پر کردن اوقات فراغت از لحاظ گذران وقت در ایران گزارش شده است. به طور کلی می‌توان گفت که فراغت ایرانیان با معنای تفریح و گذران وقت پر می‌شود و به کارکردهای دیگر فراغت از جمله خودسازی، رشد معنویت، شکوفایی خلاقیت و... کمتر پرداخته می‌شود. از سوی دیگر، الگوی اشتغال به عنوان یکی از موانع فراغت بهینه در جامعه به شمار می‌آید. «تفریح و سرگرمی» در سبد هزینه خانوار، کمترین هزینه و «مسکن و بهداشت و درمان» بیشترین هزینه را به خود اختصاص داده‌اند و روند سهم «تفریح و سرگرمی» در سبد خاوار نیز کاهشی بوده است.

نکته مهم اینکه خانواده مهم‌ترین گروه اجتماعی است که یک فرد ایرانی علاقه دارد فراغت خود را با آن بگذراند، اما باید توجه نمود که بین گذران فراغت در خانه و فراغت خانواده‌محور، تفاوت وجود دارد و بخش قابل توجهی از فراغت‌های خانه‌محور از جمله تماشای تلویزیون و ماهواره و یا استراحت در منزل، منفعلانه و در ارتباط کمتری با خانواده است. همچنین توجه به تفاوت‌های نسلی در گذراندن اوقات فراغت و تمایل بیشتر نسل جوان به فراغت در فضای مجازی هم حائز اهمیت است. از سوی دیگر، بین تعامل با خانواده و وضعیت استان به لحاظ سطح توسعه، رابطه بسیار قوی مشاهده شده است؛ به طوری که در استان‌های محروم، میزان تعامل با خانواده بیشتر از استان‌های توسعه‌یافته است.

در سال‌های گذشته، الگوی فراغت منفعل فردی (بیشترین مقدار آن تماشای تلویزیون) در حال تغییر به الگوی فراغت فعال فردی (استفاده بیشتر از فضای مجازی) است و روند فراغت منفعل فردی در فضای واقعی در حال تغییر به فراغت فعال جمعی در فضای مجازی است. به عبارت دیگر، نبود برنامه‌ریزی، غیرهدفمند بودن، خانه‌محور بودن، منفعل بودن و تأثیرپذیری از ابزارهای فراغتی جهانی از ویژگی‌های اصلی الگوی فراغت در ایران است.

نتایج گزارش‌های میدانی نشان می‌دهد که میانگین زمان فراغت هر ایرانی در یک روز حدود ۴.۳ ساعت است که البته این میزان به تناسب نوع فعالیت افراد (شاغل یا بیکار)، سن افراد، میزان تحصیلات، مجرد و تاهل، جنسیت، میزان درآمد خانوار و سطح توسعه‌یافتگی محل سکونت دستخوش تغییر می‌شود. البته نرخ اوقات فراغت، مسئله اساسی در موضوع فراغت نیست، بلکه کیفیت گذران اوقات فراغت در درجه‌اهمیت بالاتری قرار دارد؛ زیرا مقایسه نرخ فراغت در ایران و دیگر کشورها نشان می‌دهد که زمان فراغت در ایران نرخ پایینی ندارد.

بررسی الگوی گذران اوقات فراغت در ایران نشان می‌دهد که فراغت‌های خانه محور و منفعل رو به رشد بوده است؛ به گونه‌ای که استراحت در منزل در بازه زمانی حدود ۴۰ سال، به عنوان منفعل‌ترین نوع فراغت با رشد ۶۱۰ درصد روبه‌رو بوده است. نکته مهم دیگر در مورد فراغت‌های مورد اقبال در خانواده‌ها، فراغت‌هایی است که کمترین هزینه را داشته باشند؛ به گونه‌ای که در کنار استراحت در منزل، تماشای تلویزیون و معاشرت با اقوام نیز درصد بالایی را به خود اختصاص داده است. بررسی جایگاه هزینه‌های فراغتی در هزینه-درآمد خانوار نیز نشان می‌دهد که فراغت پایین‌ترین جایگاه را به خود اختصاص داده است. در نتیجه می‌توان گفت یکی از دلایل مهم در خانه‌محور شدن فراغت، هزینه‌های فعالیت‌های فراغتی است که در اولویت‌های اول خانواده قرار نمی‌گیرد. نکته دیگر در مورد کیفیت فراغت، حرکت آن از الگوهای سنتی به الگوهای مدرن است؛ به طوری که مصرف ماهواره با رشد قابل توجهی روبه‌رو شده است و با توجه به اینکه ایسن تغییر بدون برنامه‌ریزی و هدایتگری صورت گرفته، مدل‌های فراغتی جایگزین عمده‌تا منطبق بر فرهنگ بومی نبوده و به نوعی مروج فرهنگ غیربومی در جامعه خواهد بود.

تعیین متغیر واحد و مشخص برای راهبری و هدایت موضوع فراغت، محوریت دادن به خانواده در برنامه‌ریزی فراغت، توجه به جنبه آموزش و مهارت‌آموزی در برنامه‌ریزی فراغت، نیازسنجی فعالیت‌های فراغتی برای هر استان، از جمله مواردی است که مرکز پژوهش‌ها در این گزارش در راستای گذران مطلوب اوقات فراغت در جامعه ایرانی پیشنهاد داده است. محدودیت‌های پژوهشی در این حوزه نشان می‌دهد، نبود آمارهای مقتضی فراغت و عدم یکپارچگی در ارائه داده‌ها به ویژه درخصوص فعالیت‌های فراغتی هر استان، فصلی بودن و نیز عدم رعایت شیوه استفاده درست از ابزارهای گردآوری داده‌ها (ساخت گویه برای پرسشنامه)، از جمله مواردی است که باید به عنوان ابزارهای تبیین وضعیت موجود، در مسیر اصلاح سبک فراغتی جامعه مورد توجه قرار گیرد.

سود عملیاتی صنعت بیمه ۳۹ درصد رشد کرد

کارنامه بیمه در ۹ ماهه ۱۴۰۱



سبقت خسارت‌ها از درآمدها

براساس صورت‌های مالی شرکت‌های بیمه‌ای فعال در بازار سرمایه، سود خالص صنعت بیمه در ۹ ماهه امسال از ۱۲ هزار میلیارد تومان عبور کرده است که نسبت به عملکرد مدت مشابه سال قبل، رشد بیش از ۱۲۲ درصدی را نشان می‌دهد. این رشد سودسازی تنها در ۶۰ درصد از شرکت‌های بیمه‌ای اتفاق افتاده و بقیه شرکت‌ها به سود نرسیده‌اند. از آنجا که بیش از ۵ هزار و ۲۷۰ میلیارد تومان از سود شناسایی‌شده بیمه دانا از محل فروش دارایی‌ها و سود ناشی از تغییرات نرخ تسعیر ارز به دست آمده و همچنین فعالیت‌های عملیاتی دو شرکت بیمه نوین و بیمه ملت با زبان روبه‌رو بوده و سودسازی آنها در ۹ ماهه امسال تنها از محل تغییرات نرخ تسعیر ارز اتفاق افتاده است، بنابراین برای تخمین بهتر عملکرد صنعت بیمه باید این موارد را کنار گذاشت. به ایسن ترتیب با حذف این منابع مشخص می‌شود که سود عملیاتی صنعت بیمه در ۹ ماهه ۱۴۰۱ حدود ۷ هزار میلیارد تومان بوده و این رقم در مقایسه با عملکرد سال گذشته حدود ۲۹ درصد رشد کرده است.

پایش عملکرد شرکت‌های بیمه‌ای همچنین نشان می‌دهد که رشد خسارت‌های پرداختی در بخش ثالث از حق بیمه‌های دریافتی پیشی گرفته است. از آنجا که بیمه شخص ثالث با قیمنگذاری دستوری به شرکت‌های بیمه ابلاغ می‌شود و این قیمنگذاری دولت متناسب با ریسک تعهد پذیرفته شده توسط شرکت‌های بیمه نیست، این اتفاق (سبقت خسارت‌های پرداختی از حق بیمه‌های دریافتی) چندان غیرمنتظره نیست. آمار شرکت‌های بیمه‌ای فعال در بازار سرمایه نشان می‌دهد که این شرکت‌ها در سال ۱۴۰۰، حدودا ۴۳ درصد بیشتر از سال ۱۳۹۹ خسارت پرداخت کرده‌اند؛ حال آنکه درآمد حق بیمه این شرکت‌ها تنها ۳۶ درصد افزایش داشته است. این موضوع در نیمسال نخست ۱۴۰۱ نیز به چشم می‌خورد و شرکت‌های بیمه‌ای در حالی توانسته‌اند در نیمه نخست امسال درآمدهای بیمه‌ای خود را نسبت به مدت مشابه سال گذشته به میزان ۶۸ درصد افزایش دهند که هزینه خسارت آنها در همین مدت ۷۰ درصد افزایش یافته است.

آسیا، البرز، دانا، پارسیان، رازی، کارآفرین، سینا، ملت، دی، سامان، نوین، پاسارگاد، معلم، میهن، کوثر، ما، آرمان، تعاون، سرمد، تجارت نو، حکمت صبا، امید، حافظ، آسماری، زندگی خاورمیانه و زندگی باران می‌شود. برآیند این گزارش‌های ۹ ماهه نشان می‌دهد که سهم بخش غیردولتی از حق بیمه تولیدی به ۷۴.۱ درصد و از خسارت پرداختی صنعت بیمه به ۷۲.۲ درصد رسیده است. همچنین حق بیمه تولیدی (بیمه‌نامه‌هایی که در این دوره صادر شده است) و خسارت پرداختی بازار بیمه به ترتیب ۱۲۶.۹ و ۶۴.۲ هزار میلیارد تومان و رشد حق بیمه تولیدی و رشد خسارت پرداختی نسبت به مدت مشابه سال گذشته به ترتیب ۵۸.۴ و ۵۶.۷ درصد بوده است.

رشد ۵۸.۴ درصدی حق بیمه تولیدی بازار عمدتا متأثر از رشته درمان با سهم ۳۰.۱ درصد از پرتفوی بازار و رشد ۱۶۵ درصدی حق بیمه تولیدی ۲.۷ برابر شدن نسبت به مدت مشابه سال گذشته) است. نسبت خسارت (بازار بیمه با ۰.۶ واحد کاهش در مقایسه با ۹ ماهه ابتدای سال قبل به ۵۰.۶ درصد رسید. نسبت خسارت چهار رشته بدنه اتومبیل، درمان، حوادث راننده و شخص ثالث-مازاد (به ترتیب با ۱.۷۲، ۵۴.۶۵۸ و ۵۱.۹ درصد) بالاتر از سطح بازار بیمه (۵۰.۶ درصد) بوده است. سهم سه رشته بیمه درمان، شخص ثالث-مازاد و زندگی(عمر) به ترتیب ۲۹.۷، ۳۰.۱ و ۱۴.۲ درصد از پرتفوی حق بیمه تولیدی بازار است. ۵۲.۵ میلیون بیمه‌نامه صادر و حدود ۵۵.۴ میلیون فقره خسارت پرداخت شده است. تعداد بیمه‌نامه‌های صادره و تعداد موارد خسارت پرداختی نسبت به ۹ ماهه سال قبل به ترتیب ۴.۲ و ۳۸.۴ درصد رشد داشته است. رشد ۴۴.۲ درصدی تعداد بیمه‌نامه‌های صادره در بازار به طور عمده به واسطه رشد این تعداد در دو رشته شخص ثالث-مازاد و حوادث راننده به ترتیب ۷.۲ و ۵.۳ درصد رشد و هر یک با سهم حدودا ۳۵ درصدی از کل تعداد بیمه‌نامه‌های صادره بوده است. افزایش ۲۸.۴ درصدی تعداد موارد خسارت پرداختی بازار، بیشتر به دلیل رشد ۳۵.۲ درصدی این تعداد در بیمه درمان با سهم عمده (۹۲.۲ درصد) از تعداد خسارت‌های پرداختی بازار بیمه بوده است.

فرصت امروز: بیمه از جمله صنایع مهم و ارزنده‌ای است که با پوشش ریسک‌های مختلف موجب رونق و ثبات اقتصادی می‌شود و زمینه آرامش و اطمینان‌بخشی فعالان اقتصادی را فراهم می‌آورد. با این وجود، صنعت بیمه در این سال‌ها با ریسک‌ها و چالش‌های گوناگونی مواجه شده که اثربخشی آن را پایین آورده و باعث شده این صنعت با تحمل ریسک عملیاتی بالایی در کشور ایفای نقش کند. از قیمنگذاری دستوری در بسیاری از رشته‌های بیمه‌ای و تقلب و تخلف‌های فراگیر در صنعت بیمه گرفته تا معضل تحریم‌ها و غیبت شرکت‌های بیمه‌ای در موسسات رتبه‌بندی بین‌المللی و شیوع کرونا و... تنها گوشه‌ای از مشکلات و موانعی است که صنعت بیمه با آن دست و پنجه نرم می‌کند.

با وجود پایداری و تداوم این چالش‌ها، آخرین گزارش عملکرد صنعت بیمه نشان می‌دهد که سود خالص این صنعت در ۹ ماهه امسال از مرز ۱۲ هزار میلیارد تومان عبور کرده که رشد ۱۲۲ درصدی را در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته نشان می‌دهد. البته رشد سودسازی تنها در ۶۰ درصد از شرکت‌های بیمه‌ای حاضر در بازار سرمایه اتفاق افتاده و ۴۰ درصد دیگر از شرکت‌ها نتوانسته‌اند عملکرد خود را بهبود بخشند. با این وجود، برخی از شرکت‌های بیمه‌ای که در سال مالی گذشته زبانه بودند، نتوانستند در ۹ ماهه ۱۴۰۱ به سود برسند و در نقطه مقابل نیز برخی شرکت‌ها با وجود سودسازی در سال مالی قبل، امسال اما با زیان روبه‌رو شده‌اند. در مجموع، صورت‌های مالی شرکت‌های بیمه‌ای فعال در بازار سرمایه نشان می‌دهد که سود عملیاتی صنعت بیمه در ۹ ماهه امسال به حدود ۷ هزار میلیارد تومان رسیده و این میزان نسبت به عملکرد سال گذشته حدود ۲۹ درصد رشد کرده است.

رشد ۵۸ درصدی حق بیمه تولیدی

گزارش‌های ۹ ماهه شرکت‌های بیمه‌ای نشان می‌دهد که نسبت خسارت چهار رشته بدنه اتومبیل، درمان، حوادث راننده و شخص ثالث-مازاد، بالاتر از سطح بازار بیمه بوده است. تعداد شرکت‌های بیمه‌ای که گزارش عملکرد آنها تا پایان آذرماه امسال منتشر شده است، به ۲۸ شرکت بیمه رسیده که شامل شرکت‌های بیمه ایران،

مصرف سالانه گاز طبیعی کشور به بیش از ۲۲۸ میلیارد مترمکعب می‌رسد که ۷۰ درصد آن در بخش صنعتی و ۳۰ درصد در بخش خانگی و تجاری مصرف می‌شود، این نسبت در زمستان برعکس بوده، به‌گونه‌ای که ۷۰ درصد گاز از سوسی مشترکان خانگی، تجاری و صنایع غیرعمده مصرف می‌شود و حتی این مقدار به ۸۰ درصد هم رسیده است. به گزارش «ایسنا»، در این روزهای زمستان با وجود تولید و تزریق بیش از ۸۴۸ میلیون مترمکعب گاز در روز به خطوط سراسری، اکنون بیش از یک ماه است که روزانه بیش از ۶۰۰ میلیون مترمکعب در بخش خانگی، تجاری و صنایع غیرعمده مصرف می‌شود که هدررفت منابع، سرمایه و ثروت را در پی دارد. از روزهای دی‌ماه ۱۴۰۱ مصرف روزانه بخش خانگی، تجاری و صنایع غیرعمده به‌دلیل سرمای شدید و پایداری هوا نسبت به مدت مشابه پارسال تا ۱۵۰ میلیون مترمکعب افزایش یافته است.

آنطور که «جواد اوجی»، وزیر نفت اعلام کرده، مصرف گاز طبیعی در بخش خانگی و تجاری معادل ۲ فاز پارس جنوبی نسبت به زمان مشابه پارسال افزایش یافته است. شدت مصرف انرژی در ایران ۲.۵ برابر میانگین جهانی است. هم‌اکنون روزانه ۹۹۰ میلیون مترمکعب گاز ترش در کشور برداشت می‌شود، روزانه از این مقدار گاز حدود ۸۴۸ میلیون مترمکعب در ۲۱ پالایشگاه گازی کشور شیرین‌سازی و در بخش‌های مختلف کشور مصرف می‌شود. به گفته وی، امسال تولید گاز کشور نسبت به پارسال ۱۳ تا ۱۵ میلیون مترمکعب افزایش یافته است. هم‌اکنون روزانه بیش از ۱۹۰ میلیون مترمکعب گاز به نیروگاه‌های سراسر کشور تحویل داده می‌شود و هیچ‌گونه قطعی برق در سراسر کشور گزارش نشده است.

در مورد شدت انرژی، چند عامل مهم تأثیرگذار بر کشورهای مختلف وجود دارد؛ «وسعت جغرافیایی و عوامل آب و هوایی»، «استفاده درست و همه‌جانبه از شبکه‌های اطلاعاتی و مخابراتی و اینترنت»، «میزان درآمد»،

ایرانی‌ها سالانه چقدر گاز مصرف می‌کنند؟

پدال گاز اقتصاد ایران

«قیمت انرژی»، «نسبت سرمایه - نیروی کار»، «گسترش شهرنشینی» و به‌خصوص «وضعیت اقتصاد و تجارت»، «کشاورزی و شبکه‌های حمل‌ونقل» در هر کشور تأثیری برتقسیم بر «شدت انرژی» دارند. حالا اگر همین چند عامل گفته‌شده را متناسب با آنچه در کشورمان وجود دارد، محاسبه کنیم، متوجه خواهیم شد که چرا براساس استانداردهای جهانی، میانگین مصرف انرژی در ایران ۲.۵ برابر مصرف جهانی است. در آمارهای جهانی که هر سال بررسی مجدد و به‌روزرسانی می‌شود، ایران همچنان در میان ۱۰ کشوری قرار دارد که بیشترین میزان مصرف انرژی را به خود اختصاص داده است. این موضوع سال‌هاست که به‌عنوان یک موضوع مهم و نگران‌کننده، مرکز بحث و نظر قرار دارد تا عوامل و ریشه‌های اصلی، شناسایی و راهکارهایی برای آن پیدا شود، اما اثرگذاری این بررسی‌ها در زندگی عموم مردم به شکل مطلوب دیده نمی‌شود. طبق آخرین اعلام، ایران نهمین مصرف‌کننده انرژی دنیاست و شاخص شدت مصرف انرژی ایران به بیش از ۰.۶۳ درصد رسیده و طبق آمار، مجموع میزان مصرف و تلفات انرژی از عرضه، سبقت گرفته و این موضوع می‌تواند در آینده، ایران را به وارداکننده انرژی تبدیل کند یا همچون کمبود منابع آب که امروزه با بحران آن مواجه شده‌ایم، در مورد انرژی هم صدق کند، به‌طوری که روزی با بحران تأمین منابع انرژی هم مواجه شویم. راهکارهای کوتاه‌مدت و میان‌مدتی برای کاهش مصرف گاز در کشور وجود دارد، از جمله راهکارهای کوتاه‌مدت در بازه یک تا پنج ساله می‌توان به افزایش قیمت گاز در همه بخش‌ها شامل نیروگاه‌ها، صنایع فولاد، سیمان و پتروشیمی‌ها، صنایع خرد و مصارف خانگی بخش پرمصرف، اداری و تجاری با هر روش ممکن از جمله پلکانی، تدریجی، اعمال جرایم و حتی آزادسازی کامل قیمت‌ها، افزایش قیمت گاز در روزهای خیلی سرد و قیمت برق در روزهای خیلی گرم به منظور ترغیب مشترکان به کاهش

مصرف انرژی در بازه زمانی اعلام شده اشاره کرد.

همچنین به واردات سریع وسایل گرمایشی و سرمایشی با راندمان بالا و از نوع کم مصرف بدون تعرفه گمرکی و فروش توأم با تسهیلات آنها به مردم، تعطیلی یا محدودسازی مصرف گاز در صنایع عمده در روزهای اوج مصرف گاز، توسعه سریع نیروگاه‌های خورشیدی فوتوولتائیک از طریق واردات پنل‌های خورشیدی و احداث آنها در نزدیکی شهرهای پرجمعیت یا دارای سابقه کمبود، نوسازی، بهسازی و تعمیرات اساسی نیروگاه‌های فرسوده با هدف بهبود راندمان آنها، تسهیلات ارزان‌قیمت بانکی برای تعویض در و پنجره‌های فرسوده با انواع دوجداره، نوسازی موتورخانه‌ها، پکیج‌ها و کولرهای گازی قدیمی و فرسوده می‌توان اشاره کرد.

در حوزه راه‌کارهای بلندمدت نیز می‌توان به بومی‌سازی و ساخت داخل تجهیزات روشنایی، سرمایشی و گرمایشی کم‌مصرف در مقیاس وسیع و جایگزینی با تجهیزات پرمصرف و فرسوده، اجرای کامل مبحث ۱۹ مقررات ملی ساختمان در ساختمان‌های جدیدالاحداث و بهسازی و نوسازن تمامی ساختمان‌های اداری و عمومی دولتی با هدف مصرف کمتر انرژی، سرمایه‌گذاری و بهبود راندمان نیروگاه‌های کشور با بهره‌گیری از تجهیزات و تکنولوژی‌های روز و تبدیل نیروگاه‌های حرارتی به سیکل ترکیبی و همچنین نوسازی و بهسازی شبکه انتقال برق، توسعه و نصب فراگیر کنتورهای هوشمند و قرائت از راه دور با قابلیت قطع و وصل گاز و برق به منظور مدیریت پرمصرف‌ها اشاره کرد. هرچند ایران از نظر ذخایر گازی غنی است و مشکلاتی نیز در حوزه مدیریتی وجود دارد، اما با ایسن حال نمی‌توان واقعیت مصرف فزاینده انرژی در ایران را نیز نادیده گرفت؛ موضوعی که اگر از هم‌اکنون فکری به حال آن نشود قطعا در آینده دامنگیر کشور خواهد شد، لذا لازم است همه مشترکان به این موضوع توجه داشته باشند.

بانک نامه

با مصوبه بانک مرکزی

شرایط واردات طلا تسهیل شد

بانک مرکزی، شرایط واردات طلا به کشور را تسهیل کرد. طبق مصوبه بانک مرکزی که از روز یکشنبه ۹ بهمن ماه قابلیت اجرا دارد، تسهیلات متعددی برای واردات طلا به کشور فراهم شده است. بر این اساس، شرط الزام به گشایش اعتبار اسنادی برای واردات طلا حذف شد و از این به بعد، واردکنندگان می‌توانند با استفاده از کلیه روش‌ها و ابزارهای پرداخت، اقدام به واردات طلا کنند. همچنین محدودیت استفاده از منابع ارزی خود واردکننده برای واردات طلا حذف و استفاده از منابع ارزی حاصل از صادرات خود، صادرات دیگران و ارز دیگران نیز برای واردات طلا فراهم شد. علاوه بر این، تسهیلاتی در رابطه با ثبت اطلاعات وارده در سامانه تأمین ارز در نظر گرفته شده که جزییات آن در بخشنامه ارزی بانک مرکزی به کلیه موسسات بانکی ذکر شده است. در این راستا انتظار می‌رود با مصوبه بانک مرکزی، موانع ورود طلا به کشور برطرف شده و شاهد افزایش ورود طلا به کشور و به تبع آن تعدیل نرخ آن باشیم.

نوسان سکه در کانال ۲۴ میلیون ادامه دارد

افت ۱۰۰ هزار تومانی سکه

قیمت سکه بهار آزادی طرح جدید با ۱۰۰ هزار تومان کاهش در روز یکشنبه به ۲۴ میلیون و ۱۰۰ هزار تومان رسید. براساس نرخ‌های اعلامی اتحادیه صنف فروشندگان و سازندگان طلا، جواهر، نقره و سکه تهران، هر قطعه سکه بهار آزادی طرح جدید با قیمت ۲۴ میلیون و ۱۰۰ هزار تومان دادوستد شد. سکه تمام بهار آزادی طرح قدیم نیز با ۴۰۰ هزار تومان کاهش قیمت نسبت به روز قبل با رقم ۲۲ میلیون و ۶۰۰ هزار تومان خریدوفروش شد. همچنین نیم‌سکه ۱۴ میلیون و ۴۰۰ هزار تومان، ربع سکه ۹ میلیون و ۲۰۰ هزار تومان و سکه یک گرمی ۴ میلیون و ۸۰۰ هزار تومان قیمت خورد. در بازار طلا نرخ هر گرم طلای ۱۸ عیار ۲ میلیون و ۱۱۶ هزار تومان و قیمت هر مثقال طلا ۹ میلیون و ۱۶۸ هزار تومان تعیین شد. بهای هر انس طلا در بازارهای جهانی یک‌هزار و ۹۲۸ دلار و ۹۵ سنت اعلام شد.

همچنین هر اسکناس دلار آمریکا در صرافی‌های بانکی با قیمت ۳۰ هزار و ۶۹۳ تومان و هر یورو ۲۳ هزار و ۳۵۶ تومان معامله شد. قیمت دلار نسبت به روز قبل، ثابت و یورو ۳۰ تومان افزایش داشت. نرخ خرید هر اسکناس دلار در بانک‌ها و صرافی‌های بانکی ۳۰ هزار و ۴۱۶ تومان و نرخ فروش آن نیز ۳۰ هزار و ۶۹۳ تومان گزارش شد. نرخ خرید هر اسکناس یورو به ۲۳ هزار و ۵۶ تومان و نرخ فروش آن به ۲۳ هزار و ۳۵۶ تومان رسید.

ماجرای واریزهای ۴۰ هزار میلیاردی

در روزهای گذشته تصاویر و خبرهایی درباره واریز بیش از ۴۰ هزار میلیارد تومان پول به حساب برخی افراد و برداشت آن مطرح شده که بانک مربوطه، علت آن را «روز خطای سیستمی» عنوان کرده است. به گزارش «ایسنا»، در روزهای گذشته تصاویر، کلیپ‌ها و خبرهایی در فضای مجازی منتشر شد که نشان می‌دهد مبلغی حدود ۴۰۴ هزار میلیارد ریال به حساب برخی شهروندان که مشتریان بانک آینده هستند، واریز شده است که در برخی موارد بانک آن را برداشت کرده و در برخی موارد از مشتری خواسته است که حضورا به شعبه مراجعه کند و مبلغ واریزشده را برگرداند. «محمدجواد»، یکی از شهروندان تهرانی است که این اتفاق برایش رخ داده است. او گفت که دوشنبه هفته گذشته ساعت ۱۰ شب پیامکی برایم ارسال شد با این مضمون که «فاسط تسهیلات شما که به اشتباه دریافت شده است به حساب شما بازگردانده می‌شود». اما وقتی این مبلغ را دیدم آن را جدی نگرفتم که چند ساعت بعد، یعنی ساعات یک بامداد مبلغ ۴۰۴ هزار میلیارد ریال به حساب من واریز شد و ساعت ۸:۲۶ صبح این مبلغ از حساب برداشت شد. البته با توجه به اینکه ۴۰ هزار میلیارد تومان مبلغ بسیار بالا و خارج از تصور بود، آن را جدی نگرفتم. این شهروند تهرانی افزود: وقتی که پول از حسابم برداشت شد به بانک رفتم و ماجرا را از رئیس شعبه پرسیدم، اما از قبل انگار می‌دانست که من درباره کدام مبلغ صحبت می‌کنم. نهایتا به من اطمینان داد که هیچ مشکلی در این زمینه وجود ندارد و یک خطا و اشتباه عامل بوده است. همچنین ساعت ۱۷ همان روز از سمت بانک پیامکی دریافت کردم که به من اطمینان داد «هیچ مسئولیتی بابت این واریز متوجه من نیست و پیامک ارسالی مبنی بر واریز مبلغ ناشی از وصول ناموفق پرداخت الکترونیکی، خطای سیستمی بوده است». این مشتری بانک آینده ادامه داد: پس از اینکه شنیدم این اتفاق برای چند نفر دیگر از مشتریان بانک آینده رخ داده، قدری نگران شدم و به فکر فرو رفتم و از مسئولان می‌خواهم که این موضوع را پیگیری کنند و به صورت شفاف برای مردم توضیح دهند. از سوی دیگر انتظار دارم بابت خطایی که صورت گرفته مشکلی از جمله مالیات، بحث یارانه و ... برای من اتفاق نیفتد.

همچنین «فکاری» از دیگر مشتریان این بانک در کرمان که این اتفاق برای او هم افتاده است، گفت: چند روز قبل از این اتفاق منن در کربلا بودم که پیامک واریز مبلغ ۴۰ هزار میلیارد تومان را دریافت کردم، اما متوجه مبلغ نمی‌شدم، بنابراین از هتل با بانک تماس گرفتم که گفتند «این تنها یک عدد بوده و اشتباه شده است». با وجود این صحبت‌ها توانستم مبلغی پول از حسابم جابه‌جا کنم اما تا این لحظه هیچ چیز مشخص نشده و بانک حسابم را مسدود کرده است. او ابراز امیدواری کرد که این مبلغ به جایی برگردد که متعلق به خودش بوده و گفت: از طریق نهادهای امنیتی پیگیر این موضوع است.

این اظهارات در حالی صورت گرفته که بانک آینده در توضیح چند خطی درباره این اتفاق اعلام کرد: «اخیرا برخی مشتریان بانک آینده پیامکی مبنی بر واریز مبلغی به حساب خود دریافت کرده‌اند که موضوع، ناشی از خطای سیستمی و از سوی دستاندرکاران فنی بانک آینده و شرکت خدمات‌دهنده مرتبط بوده که با بالاترین سرعت و بدون هیچ آسیب و هزینه‌ای برای گیرندگان پیام، پایان یافته است.»

۳ درس گلدمن ساکس



اخیر ثبت کرده است. اگرچه این شرکت هنوز با مشکل جدی مواجه نشده، اما در دام ایده‌ها و باورهای غلط سنتی خود افتاده است.

برای درک وضعیت امروز گلدمن باید در وال استریت قدم بزنید. پس از بحران مالی ۲۰۰۷، دو بانک بزرگ آمریکایی «جی‌پی مورگان» و «مورگان استنلی» مسیر جدیدی را در پیش گرفتند، اما گلدمن همچنان به بازی معاملاتی خود، مشاوره در مورد معاملات و سرمایه‌گذاری سفارشی پایبند ماند. هرچند قوانین جدید کیفری سرمایه باعث شد این کار سود کمتری داشته باشد، اما سال‌ها عملکرد بدی در بازار سهام داشت و گرفتار رسوایی توسعه مالزی برهاد (۱ mdb) شد که در آن، دولتمردان مالزی و امارات ۱٫۶ میلیارد دلار رشوه دریافت کردند. یکی از زیرمجموعه‌های گلدمن نیز در این پرونده محکوم شد و شرکت آن را تحت عنوان «شکست نهادی» پذیرفت. «دیوید سولومون» در سال ۲۰۱۸ مسئولیت این شرکت را برعهده گرفت؛ مردی تندخو که تلاش کرده با ری‌برندینگ و بازسازی شرکت به وسیله گسترش بخش مرکزی و تنوع‌بخشی، تغییراتی ایجاد کند.

جاه‌طلبی‌ها محدود می‌شود

گلدمن اکنون بانکداری تراکنشی – معاملاتی (transaction banking) را به شرکت‌های چندملیتی ارائه می‌کند و به آنها کمک می‌کند تا وجوه خود را در سطح جهان جابه‌جا کنند (بانکداری تراکنشی – معاملاتی به معنای انتقال ایمن و کارآمد پول نقد و اوراق بهادار در سیستم‌های مالی است). این بانک همچنین بخش مدیریت دارایی و ثروت خود را نیرومند کرده و کارکنان شرکت از آسمان‌خراش گلدمن در منهتن، روایی ایجاد یک بانک دیجیتال با بازار انبوه برای مصرف‌کنندگان عادی، از جمله عملیات کارت اعتباری را درسر داشتند. بخش‌هایی از استراتژی «سولومون» نتیجه داده است. سهم بازار گلدمن در ادغام‌ها و معاملات اوراق قرضه افزایش یافته و به آن کمک کرد تا در سال ۲۰۲۱ با رونق گرفتن بازارها، ۲۱ میلیارد دلار سود به دست آورد. از دیدگاه مالیات‌دهندگان، این کار امن‌تر است و مهم‌تر از همه، قیمت سهام آن جایگاه از دست رفته را بازیابی کرده است.

با این حال، اگر با دقت بیشتری نگاه کنید، متوجه می‌شوید پروژه بازسازی بانک به طور وحشتناکی ناقص است. تنوع‌بخشی و درآمدهای بانکداری تراکنشی ناچیز بوده و بخش مدیریت دارایی اغلب توسط شرطبندی‌های اختصاصی غیرشفاف به سمت پایین کشیده می‌شود. رویای ایجاد یک بانک مصرف‌کننده، دیگر مطلوب و شیرین نیست. گلدمن ۱۵ میلیون مشتری دارد، اما با زیان‌های بزرگ و هزینه‌های بدهی نیز مواجه شده و به همین دلیل است که اکنون بخشی از عملیات را متوقف می‌کند. با آنکه چشم‌انداز یک سود جدید بزرگ کاهش یافته، همه چیز همچنان بر تجارت سنتی استوار است. سودآوری بخش بازرگانی بهبود یافته اما همچنان بی‌ثبات و معمولی است. در مجموع، گلدمن از منابع خود استفاده معقولی کرده و بازدهی ۱۴ درصدی از سهام در دوره

فرصت امروز: هفته‌نامه «کونومیس‌ت» در سرمقاله این هفته خود به بررسی اشتباهات بانک سرمایه‌گذاری گلدمن ساکس پرداخته است که برخی آن را ارباب پنهان جهان می‌دانند. این غول سرمایه‌گذاری وال استریت چندی پیش، سود سه ماهه چهارم خود را بسیار فاجعه‌بارتر از آنچه انتظار می‌رفت، منتشر کرد و حالا با مشکلات متعددی دست و پنجه نرم می‌کند. شرکت خدمات مالی گلدمن از اکتبر گذشته در حال ایجاد تغییرات بنیادینی در نظم و طرح‌های شرکت خود است و در این مسیر، یکی از بدترین نتایج سه ماهه خود را طی یک دهه اخیر ثبت کرده است. هرچند گلدمن ساکس هنوز با مشکل جدی مواجه نشده است، اما به نظر می‌رسد در دام استراتژی‌ای گرفتار شده که بدان شهره است. نقل‌های این نماد وال استریت نشان می‌دهد که اصلاح و برقراری نظمی جدید در امور مالی جهان مقدر دشوار است.

پس از بحران مالی سال ۲۰۰۷، دو بانک بزرگ آمریکایی، مسیر جدیدی را در پیش گرفتند. «جی‌پی مورگان»، طیف وسیعی از خطوط تجاری مختلف را در مقیاس بالا به جامعه هدف خود تبدیل کرد. «مورگان استنلی» نیز طرح درخشانی برای مدیریت دارایی افراد ثروتمند ارائه کرد که سود قابل‌اعتمادی را به همراه دارد. گلدمن اما به بازی معاملاتی کلاسیک خود، مشاوره در مورد معاملات و سرمایه‌گذاری سفارشی پایبند ماند. هرچند قوانین جدید کیفری سرمایه باعث شد این کار سود کمتری داشته باشد، اما سال‌ها عملکرد بدی در بازار سهام داشت و گرفتار رسوایی توسعه مالزی برهاد (۱ mdb) شد که در آن، دولتمردان مالزی و امارات ۱٫۶ میلیارد دلار رشوه طی سال‌های ۲۰۰۹ تا ۲۰۱۴ دریافت کردند. یکی از زیرمجموعه‌های گلدمن نیز در این پرونده محکوم شد و شرکت آن را تحت عنوان «شکست نهادی» پذیرفت.

در وال استریت قدم بزنید

به نوشته «کونومیس‌ت»، گلدمن ساکس همیشه خود را استثنایی دانسته است. این بانک در سال ۱۹۹۹، سهام خود را در نیویورک عرضه و اعلام کرد: «ما عزمی راسخ و تسلیم‌ناپذیر برای دستیابی به برتری در هر کاری که برعهده می‌گیریم، داریم.» نظریه‌پردازان توطئه مدت‌هاست که تصور می‌کنند این بانک مخفیانه جهان را اداره می‌کند با این حال، اخیرا تنها چیز استثنایی در مورد نماد وال استریت، اشتباهات آن بوده است. گلدمن از ماه اکتبر، برنامه خود را برای ساختن یک بانک مصرف‌کننده بزرگ تغییر داده است. در سال ۲۰۱۶، بانک سرمایه‌گذاری گلدمن ساکس، یک بانک مصرف‌کنندگان به راه انداخت که سپرده‌ها را جمع‌آوری می‌کرد، قابلیت‌های سرمایه‌گذاری آنلاین را فراهم می‌ساخت و وام شخصی و کارت اعتباری صادر می‌کرد. حالا گلدمن در حال محدودکردن جاه‌طلبی‌هایش در این حوزه است و می‌خواهد منابع بانک را مجددا برای تقویت عملیات اصلی خود، یعنی بانکداری سرمایه‌گذاری و معامله‌گری متمرکز کند. این بانک سرمایه‌گذاری، یکی از بدترین نتایج سه ماهه خود را در یک دهه

آخرین وضعیت سرمایه‌گذاری خارجی در بخش مسکن

کمیسیون املاکی‌ها غیرقانونی شد؟

در این باره گفته است که سرمایه‌گذاری‌هایی توسط کشورهای همسایه در حوزه مسکن ایران انجام شده که ناچیز بوده است. موانعی در این بخش وجود دارد و در حال رف آن هستیم.

از حدود یک سال و نیم قبل، وزارت راه و شهرسازی در زمان مرحوم «رستم قاسمی» با شروع فعالیت دولت سیزدهم، کاراتی را با برخی کشورها از جمله چین و ترکیه برای اجرای پروژه‌های «نهضت ملی مسکن» آغاز کرد که تاکنون به نتایج قابل توجهی نرسیده است. این تصمیم وزارتخانه موجب اختلاف نظر بین سازندگان داخلی با دولت شد، اما بسیاری معتقدند ورود شرکت‌های خارجی در جهت ارتقای فناوری ساخت، یک فرصت محسوب می‌شود. البته وزارت راه و شهرسازی اعلام کرد که همزمان با رایزنی با شرکت‌های خارجی، از توان شرکت‌های ایرانی نیز غافل نیست. اوایل اسمال اعلام شد که موضوع صنعتی‌سازی به فراخوان گذاشته شده و از ۵۸۶ شرکت داخلی که تاییده فنی دارند، خواسته شده تا در طرح «نهضت ملی مسکن» سه مشخصه کیفیت، سرعت اجرا و کاهش قیمت تمام‌شده را در دستور کار قرار دهند. در ماه‌های گذشته جلسات مشترکی بین مسئولان وزارت راه و شهرسازی با رایزنی با شرکت‌های داخلی برگزار شده و یکی از مهمترین دستورکارهای این وزارتخانه، ارتقای فناوری ساخت بوده است. مجلس شورای اسلامی نیز موضوع ارتقای فناوری صنعت ساختمان را با معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری مورد بحث و بررسی قرار می‌دهند.

نزدیک به یک دهه قبل بود که یک شرکت ترکیه‌ای برای اجرای

دماسنج اصلی تالار شیشه‌ای با افت ۵۷ هزار واحدی به نیمه کانال ۱,۵ میلیونی رسید

یکشنبه سیاه بورس تهران

غذانه (شرکت پنبه و دانه‌های روغنی خراسان) و فمراد (شرکت الومراد) بیشترین صف خرید را داشتند. بیشترین صف فروش نیز به نماد فاذر اختصاص داشت و نمادهای گدنا، غاذر، وآذر و فلوله در رتبه‌های بعدی ایستادند.

حواشی عرضه خودروی بورسی

بیش از ۹۵۲ میلیارد تومان در جریان دادوستدهای روز شنبه و بیش از هزار و ۹۲۸ میلیارد تومان در دادوستدهای روز یکشنبه خروج پول حقیقی ثبت شد. کارشناسان می‌گویند انتشار بدون هماهنگی نامه رئیس شورای رقابت به پشاهپور توقف عرضه خودرو در بورس کالا، تبعات بسیار بدی برای بازار سرمایه داشته و این، مهم‌ترین این روزهای بورس را رقم زده است. «مجدد عشقی» رئیس سازمان بورس نیز سه روز پیش در پاسخ به نامه رئیس شورای رقابت، از زبان ۱۰۰ هزار میلیارد تومانی توقف عرضه خودروی بورسی به سهامداران سخن گفت و بار دیگر خواستار ادامه عرضه خودرو در بورس کالا شد. یک کارشناس بازار سرمایه در این باره می‌گوید: اقتصاد دستوری و دخالت دولت در تمام اقتصادهای جهان تا حدودی وجود دارد اما مسئله اصلی، میزان این دخالت است. مهم‌ترین چالش بازار سرمایه در حال حاضر موضوع دخالت‌های دولت در آن است. دخالت‌های دولت تنها مربوط به قیمت‌گذاری نیست، بلکه دولت در سایر زمینه‌ها شامل حاکمیت شرکتی و مدیریت شرکت‌ها نیز ورود می‌کند. به نظر می‌رسد دولت هنوز حق مالکیت سهامداران را به رسمیت نشناخته و همین موضوع موجب از دست رفتن اعتماد سرمایه‌گذاران برای ورود به این بازار شده است. «علیرضا قدرتی» در گفت‌وگو با «سبنا» ادامه می‌دهد: یکی از مواضع اصلی مخالفان عرضه خودرو در بورس کالا، انحصاری بودن محصولات خودروسازان است و اینکه محصولات انحصاری نباید در بورس کالا عرضه شوند. مقصر اصلی انحصاری بودن صنعت خودرو، دولت است که با دخالت‌های خود در قیمت‌گذاری و مدیریت، مانع از ورود بخش خصوصی به این صنعت شده است، اما مسئله عرضه کالای انحصاری در بورس کالا بر حل شده و سایر محصولات مانند فولادها نیز سال‌هاست که در بورس کالا معامله می‌شوند.

هموزن نیز با سقوط ۱۹ هزار و ۵۶۲ واحدی در رقم ۴۸۴ هزار و ۶۲۹ واحدی
استاد. همچنین شاخص کل فرابورس (آیفکس) با کاهش ۶۰۴ واحدی در
سطح ۲۰ هزار و ۲۲۳ واحد قرار گرفت. در پایان معاملات یکشنبه، ۵۹ نماد
رشد و قیمت و ۴۰۴ نماد کاهش قیمت داشتند. در عیار دیگر، ارزش بازاری
رشد قیمت داشتند و ۹۱ درصد بازار افت قیمت را تجربه کردند. ارزش خالص
تغییر مالکیت حقوقی به حقیقی بازار برای هفتمین روز متوالی منفی شد و
۹۲۸ میلیارد تومان پول حقیقی از بورس خارج شد. در معاملات این
روز همانند روز قبل، بیشترین خروج پول حقیقی به سهم شتران اختصاص
داشت که ارزش تغییر مالکیت حقیقی به حقوقی آن ۸۵ میلیارد تومان بود.
پس از شتران آن سهامی‌های فعلی، فولاد، شستا و شپنا بیشترین خروج پول
حقیقی را داشتند.

نمادهای فولاد، کگل و فملی بیشترین تأثیر را در افت شاخص کل و در مقابل نمادهای وبسیمه، فافا و سسففها بیشترین اثر مثبت را بر رشد شاخص داشتند. در فرابورس نیز نمادهای کچهر، بیاس و آریا با بیشترین تأثیر آکنده و نمادهای چهر، رافزا و کتوکا با بیشترین اثر فرایندها بر این شاخص همراه شدند. در بین نمادهای پرتراکنش بورس نیز اردستان بیشترین تراکنش را داشت و خودرو و شستا در رتبه‌های بعدی قرار گرفتند. در فرابورس نیز نمادهای کرمان، دی و فروز پرتراکنش‌ترین نمادها بودند. ارزش معاملات کل بازار سهام به ۱۷ هزار و ۸۷۷ میلیارد تومان رسید. ارزش معاملات اوراق بدهی در بازار ثانویه ۷ هزار و ۲۴۵ میلیارد تومان بود که ۴۱ درصد از ارزش کل معاملات بازار را در این روز شامل می‌شود. ارزش معاملات خزانه گنج سهم نیز با افزایش ۳ درصدی به نسبت روز قبل به رقم ۷ هزار و ۷۸۲ میلیارد تومان رسید.

در معاملات یکشنبه، ۳۸ نهاد صف خرید داشتند و ۳۱۱ نهاد با صف فروش مواجه شدند. ارزش صفهای خرید با افت ۲۰ درصدی به ۳۹۶ میلیارد تومان رسید و ارزش صفهای فروش با افزایش ۱۰۱ درصد افزایش به ۴۴۲ میلیارد تومان رسید. ارزش معاملات یکشنبه نهاد در اردستان (شرکت سپهران اردستان) با صف خرید ۲۱۱ میلیارد تومان، صدر جدول تقاضای پایانی بازار قرار گرفت. پس از اردستان نیز نمادهای

فرصت امروز: نمانگر اصلی بورس تهران در معاملات یکشنبه، بزرگترین ریزش تاریخی را پشت سر گذاشت و افت بیش از ۵۷ هزار واحدی و از دست دادن کانال ۱،۶ میلیونی، با قیمت کانال ۱،۵ میلیون واحدی پایین آمدن مشخص کل هم‌وزن نیز بیش از ۱۹ هزار واحد افت کرد و همچنین هزار و ۹۲۸ میلیارد تومان پول حقیقی از بازار سهام خارج شد. به نظر می‌رسد پس از فراز زمستانی بورس تهران در معاملات دی ماه، حالا شاهد فرود زمستانی بورس در بهمن ماه هستیم؛ به طوری که نمانگرهای بورس از سطوحی که در اولین ماه زمستان درنوردیدند آشکارا در حال عقب‌نشینی هستند. مدامسج اصلی تالار شیشه‌ای پس از ثبت بازدهی منفی بیش از ۴ درصد در هفته نخست بهمن ماه هفته دوم را هم نزولی آغاز کرد و پس از آنکه در معاملات روز شنبه با افت ۱۱ هزار واحدی به رمز یک میلیون و ۶۰۰ هزار واحد رسید، در معاملات روز گذشته نیز ۳،۳۲ درصد دیگر ریزش کرد و تا سطح یک میلیون و ۵۴۲ هزار واحد پایین رفت. خروج سرمایه حقیقی نیز به منوال ریزش‌های قبل کماکان ادامه یافته و بیش از هزار و ۹۸۱ میلیارد تومان پول حقیقی در معاملات یکشنبه از بورس خارج شد. نمانگر هم‌وزن بازار نیز پس از کاهش ۱،۶۲ درصدی در اولین روز هفته، دیروز هم ۳،۸۸ درصد افت داشت و تا تراز ۴۹۴ هزار واحد عقب‌نشینی کرد. بدین ترتیب از نماندهای کوچک گرفته تا بزرگان بازار همگی در معاملات هفته جاری یکسدت قرمزپوش شدند.

انتظار می‌رود که به واسطه گزارش‌های ضعیف شرکت‌ها در پایان پاییز، زمستان سردی در بازار سرمایه حکمفرما شود بورس در خواب زمستانی فرو رود. ادامه حواشی عرضه خودرو در بورس کالا، تحریم‌های سیاسی جدید، قیمت‌گذاری دستوری، شکاف دلار نیما و دلار آزاد و چراغ سبز بانک مرکزی برای افزایش سود سپرده بانکی نیز از دیگر عواملی است که بورس را از مدار تعامل خارج کرده و با این اوصاف به نظر می‌رسد اصلاح بورس در روزهای آینده به درازا خواهد کشید.

ریزشی ترین روز تاریخ بورس

در ریزشی‌ترین روز تاریخ بورس تهران، شاخص کل ۵۷ هزار و ۹۰۰ واحد سقوط کرد و تا سطح یک میلیون و ۵۴۲ هزار و ۱۸۳ واحد پایین آمد. شاخص

در تحلیل بازوی پژوهشی اتاق ایران مطرح شد

نگرانی مالیاتی بخش خصوصی در ۱۴۰۲

کسب و کار است. با توجه به عدم گسترش پایه‌های مالیاتی و کاهش معافیت‌های مالیاتی در قوانین مرتبط در سال‌های اخیر و عدم توان جلوگیری از فرار مالیاتی به دلیل عدم ایجاد زیرساخت مناسب اطلاعاتی در فعالیت‌های اقتصادی؛ رشد ۱۲۸ درصدی درآمد اشاره و افزایش درآمد‌های مالیاتی مورد نظر در لایحه بودجه، صرفاً می‌تواند از طریق اعمال فشار بیشتر مودیان شناسنامه‌دار و شفاف فعلی به انواع و اقسام روش‌ها، توسط ماموران وصول مالیاتی، محقق شود و این به مفهوم نتنگای اقتصادی بیشتر برای فعالان اقتصادی بخش خصوصی آن هم در شرایط رقابت اقتصادی است.

گفتنی است این انتقادات در حالی مطرح شده که دولت پیش از این چندین نوبت تأکید کرده که افزایش درآمد مالیاتی را در حوزه‌هایی که تاکنون کمتر زیر ذره‌بین بوده و فرار مالیاتی داشته‌اند پیگیری می‌کند و برای تولیدکنندگان، تسهیلات مالیاتی جدیدی در نظر گرفته است. «حسان خاندوزی» سخنگوی اقتصادی دولت، چند روز قبل گفته بود: در مورد درآمد نفتی، دولت تلاش کرده بیش‌برآورد نداشته باشد و عدد واقعی‌نمای آن را در نظر بگیرد. همچنین در مورد بخش تولید هم برای دومین سال پیاپی کاهش نرخ مالیات بر شرکت‌های تولیدی را مصوب کردیم که امیدواریم مجلس هم آن را تأیید کند.

باید فشار اصلی تامین مالی منابع عمومی دولت را بر روش بکشد و بیش از پیش در خط مقدم مالیات‌ستانی قرار گیرد. افزایش ۱۲۸ درصدی مالیات بر درآمد شرکت‌های غیردولتی در لایحه بودجه سال ۱۴۰۲ نسبت به قانون بودجه سال ۱۴۰۱ که ۱۴ درصد است، به سایر انواع مالیات‌ها، بیشترین میزان از کل درآمد مالیاتی لایحه بودجه را تامین کند (سهمی در حدود ۳۰٫۹ درصد). به تنهایی گواه این مدعا است.

بخشی از رشد ۱۲۸ درصدی مورد اشاره، ناشی از نرخ تورم بالای اقتصاد در سال جاری است. باید توجه داشت که «مالیات تورم» توان تجهیز واقعی بنگاه‌های اقتصادی را کاهش خواهد داد و این مورد در کنار افزایش قیمت نهاده‌های وارداتی (به دلیل افزایش قیمت ارز) و افزایش قیمت نهاده‌های داخلی (به دلیل تورم)، کاهش توان تولیدی بنگاه‌ها را رقم خواهد زد. به این ترتیب با تخلیه این منابع به دلیل مالیات‌ستانی، نیاز به تامین منابع به استقراض از بانک‌ها (که وضعیت مطلوبی ندارند) افزایش خواهد یافت.

مشکل دیگری که از ناحیه رشد ۱۲۸ درصدی مالیات بر درآمد شرکت‌های غیردولتی و در یک کلام بیش‌برآوردی مالیاتی برای بنگاه‌های تولیدی ایجاد خواهد شد، اعمال فشار مضاعف از سوی مأموران وصول مالیات بر بخش خصوصی و نامناسب‌تر شدن محیط

اتاق بازرگانی ایران در جدیدترین تحلیل خود از لایحه بودجه ۱۴۰۲ به بررسی درآمد‌های مالیاتی پیش‌بینی‌شده در این حوزه پرداخته و نتایج آن‌ها را تولیدکنندگان را مطرح کرده است. در این گزارش به ابعاد مختلف مشکلات تولیدکنندگان در سال‌های گذشته تحت تأثیر مشکلات داخلی پرداخته شده و سؤالاتی درباره سیاست‌های مالیاتی دولت پرسیده شده است. در حالی که براساس برخی از بندهای مالیاتی لایحه بودجه سال ۱۴۰۲ در جلسه بند (ت) تبصره ۶ مبنی بر کاهش نرخ مالیات موضوع ماده ۱۹۰ (۱) قانون مالیات‌های مستقیم اشخاص حقوقی دارای برنده پرمهربرداری در فعالیت‌های تولیدی، داکتران تا معالض هف واحد درصد (۷٪) و بند (ه) تبصره ۲ مبنی بر مشمول مالیات شدن با نرخ صفر سودهای تقسیم نشده شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس و فرابورس، قرار است با هدف حمایت از تولید و تسهیل سرمایه‌گذاری در شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس و فرابورس، میزان مالیات بر درآمد اشخاص حقوقی کاهش پیدا کند.

در برخی دیگر از بندها از جمله بندهای ل (توقف کاهش نرخ‌های مالیاتی،) (حذف معافیت مالیاتی صادرکنندگان مواد خام و نیمه‌خام) و ث (محدود کردن بر‌خوردار و واردکننده صنعتی و معدنی از معافیت سرمایه‌گذاری در مناطق کمتر توسعه‌یافته) بصرفه افزایش میزان مالیات بر درآمدهای اشخاص حقوقی به صورت مستقیم و یا از طریق محدود کردن معافیت‌های موجود دنبال شده و بنابراین اثر منفی بر تولید و اعمال فشار مضاعف بر بخش خصوصی ایجاد خواهد کرد.

پارلمان‌شناس بخش خصوصی، انتقاد خود را اینطور مطرح کرده که در شرایط فعلی اقتصاد ایران، فعالیت‌های تولیدی رسمی که در چمبره‌ای از زکار کردی‌های نظام مالیاتی، کمبود تقاضای مؤثر، بی‌ثباتی متغیرهای قیمتی کلیدی به ویژه افزایش قیمت انرژی (خصوصاً قیمت گاز طبیعی در قیاس انرژی بر)، نرخ ارز و نرخ بهره، کمبود نقدینگی در بازار گردش، فعلی مرکز گاز طبیعی در زمستان و برق در تابستان و ... گرفتار شده‌اند،

بورس نامه

وضعیت مبهم عرضه خودرو، کار دست بورس داد

دود بلا تکلیفی در چشم سهامداران

حدود یک ماه است که مردم و سهامداران بورس در انتظار تصمیم مسئولان در مورد بازگشایی یا توقف عرضه خودرو در بورس کالا هستند؛ البته که دیواره مسطح‌های دامنه‌ها به بی‌پایان بودن بورس برگردد و بازار را سرتاسر قرمز کند. به گزارش «ایسنا»، چند ماه است که سرشنس‌تر خورده خودروساز تغییر کرد، به بخشی از خودروها از گروه قرعه‌کشی به تابلوی بورس کالا آمدند؛ فرآیندی که هرچند در دنیا معمول نیست، اما باعث شد هم تولیدکنندگان و هم مصرف‌کنندگان از این سود بربند نسبی طبق آمارها، از شهریه‌نامه تاکنون که عرضه خودرو در بستر بورس کالا آغاز شده است. طبق پیش از این ۴۶ هزار دستگاه انواع مختلف خودرو برای نیاز بازار مورد معامله قرار گرفته که ارزش این معاملات ۲۸ هزار و ۸۲۰ میلیارد تومان در سال گذشته بوده است. در مجموع، منافع حاصله برای تولیدکنندگان و خریداران نهایی نزدیک به ۱۵ هزار میلیارد تومان بوده است، به طوری که سود تولیدکنندگان ۸۲۱۰ میلیارد و سود خریداران نهایی ۶۵۸۰ میلیارد تومان برآورده شد و درآمد مزاد ششماهه شده برای دولت هم از طریق مالیات بر ارزش افزوده نیز ۷۶۰ میلیارد تومان بوده است.

در حالی که انتظار می‌رفت شرکت‌های خورده‌ی برنامه‌ منظمی برای عرضه محصولات خود در بورس کالا ارائه کنند، شواهدی قوی طی دو روز، خطاب به بورس‌سده‌ها و نام‌ه مختلف نوتش. در نامه نخست شرکت‌ها دو مهم ماه ارسال شده، آمده است «جسلیست کارگروه خوردو در مرکز ملی رقابت با حضور همه ذی‌نفعان و متخصصان این حوزه به صورت فشرده و فوق‌العاده تشکیل و در حال بررسی بازار و جمع‌بندی دستورالعمل موضوع بند ۵ ماده ۵۸ قانون سیاست‌های کلی اصل ۴۴ قانون اساسی است که در صورت تصویب شورای رقابت اطلاع‌رسانی خواهد شد. شورای رقابت انتظار دارد، ضمن ملاحظه اختیارات و وظایف قانونی این شورا از اظهار نظرهای غیرمستند و تادیق پرهیز کرده و به بهینه‌شدن تصمیمات شرکت‌ها کمک کند».

اما در نامه دوم که روز بعد از نامه اول منتشر شد، اعلام شد که باید خودروهای شاخصین، ندا و پژو ۲۰۷ را بورس کالا خارج شوند البته این موضوع واکنش‌های زیادی را برپا داشت. وزیر صمت اعلام کرد آن نامه را ندیده و وزیر اقتصاد نیز بر اینکه شورای عالی بورس باید با مورد عرضه یا توقف عرضه خودرو در بورس کالا تصمیم بگیرد تأکید کرد اما عجب‌تر از همه، واکنش برخی اعضای شورای رقابت بود که صراحتاً اعلام کردند نامه دوم فقط اظهار نظر رئیس شورای بوده و نه اعضای «شورا» سپس شورای عالی بورس در مورد ادامه یا توقف عرضه خودرو در بورس کالا جلسه‌ای برگزار کرد، اما هیچ‌کدام از اعضای شورا در مورد نتیجه جلسه شفاف صحبت نکردند و فقط اخباری به پشت پرده مبنی بر تأکید شورای عالی بورس بر ادامه مورد فعلی عرضه خودرو در بورس کالا منتشر شد. این کشمکش بهانه‌ای برای بورس بود تا دوباره در صحنه فعالیت‌های هیجانی بیفتد، شامخ کل یک میلیارد دلار برای فتح یک میلیون و ۷۰۰ هزار واحد آماده کرده بود تحت تأثیر ابهام سهام‌داران خودرویی‌ها و احتمال قیمت‌گذاری دستوری عقب‌نشینی کرد و این عقب‌نشینی مورد وضعیت فروش خودرو در بورس کالا شد که صوبه ششم شورای عالی بورس همان وضعیت قبلی است، اما درباره مشمول شدن ذیل قوانین رقابت و انحصار به طور قانونی، شورای رقابت است که در این باره تصمیم می‌گیرد. او در پاسخ به سوالی درباره اینکه چرا ششورای رقابت با عرضه خودرو در بورس مخالف است؟ ادامه داد: ما به این موضوع نرسیده‌یم که شورای رقابت مخالف باشد و آن مصاحبه، ظانی شخص نیستی بر شورای رقابت بود. به گفته «خاندوزی»: همان صوبه شورای عالی بورس مبنی بر عرضه خودرو در بورس اعلام دارد مگر یک مورد ابهام رقابت تصمیم دیگری درباره قوانین رقابت و انحصار بگیرد.

به نظر می‌رسد دولت خود را از این ماجرا غیب کشیده و در انتظار تصمیمات کارشناسان نیست است؛ چرا که سخنگوی دولت چهارشنبه به جمع پنهان اعلام کرد: «دولت این است که بررسی کند شیوه بهتری برای مردم مصرف کننده واقعی وجود داشته باشد که محصول با کیفیت بهتر و قیمت مناسبتر در اختیار آنها قرار گیرد. باید اجازه دهیم تا نظر نهادهای کارشناسی و کارشناسان این حوزه گرفته شود تا هر شیوه‌ای که مناسبتر است، انتخاب شود. به اعتقاد وی، اینکه دلالان بخواهند تاثیرگذاری داشته باشند و سودی به جیب دلالان برود، این به آنکه از سوی دستگاه‌های نظارتی یا هر مجموعه‌ای به نهادهای تخصصی و کارشناسی قرار داده است تا این نهادهای با اعمال تصمیم گیری کنند، اثری و استمرار مشکلات چند دهه ساله‌ای است که در حوزه خورد و آشامیدن، به‌طور مستمر که گفته می‌شود باید اجازه دهیم نظرات نهادهای کارشناسی این حوزه گرفته شود و هر شیوه‌ای که مناسبتر و به نفع مردم است، انجام شود. دولت از این منظر دخالتی در کار نهادهای تخصصی نمی‌کند تا بهترین شیوه به نفع مصرف کننده اعمال شود. اجازه دهید دولت دخالتی در کار کارشناسی که بورس کالا و چه شورای رقابت کند، هر تصمیمی بگیرند دولت به همان ملتزم خواهد بود.

آگهی مناقصه عمومی یک مرحله ای با ارزیابی کیفی به صورت یکپارچه

شماره مجوز در سامانه ستاد: ۲۰۰۱۰۹۱۵۲۳۰۰۰۰۱۳

شناسه آگهی: ۱۴۴۴۳۷۵



شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی ایران - منطقه یزد
منطقه یزد

موضوع مناقصه	مبلغ بر آورد اولیه (ریال)	مبلغ تضمین شرکت در فراواند از جاع کار (ریال)	مهلت دریافت اسناد از سامانه ستاد از تاریخ چاپ آگهی نوبت دوم تا تاریخ	زمان و مکان جلسه توجیهی	مهلت بازگشایی پاکات در سامانه ستاد تا تاریخ	تاریخ بازگشایی اولیه پاکات ارزیابی	تاریخ بازگشایی پاکات
مناقصه تعمیرات اساسی (بازسازی و بهینه سازی) فضای داخلی ساختمان بازگانی ستاد منطقه	۲۷,۳۷۴,۷۲۵,۹۱۴	۱,۳۶۹,۰۰۰,۰۰۰	۱۴۰۱/۱۱/۱۳ ساعت ۱۸	۱۴۰۱/۱۱/۲۴ ساعت ۸ صبح سالن کنفرانس منطقه گراز	۱۴۰۱/۱۱/۲۷ ساعت ۱۸	۱۴۰۱/۱۱/۳۰ ساعت ۸	۱۴۰۱/۱۲/۰۴ ساعت ۸

متقاضیان می توانند بعد از انتشار آگهی نوبت دوم از تاریخ ۱۴۰۱/۱۱/۱۰ نسبت به دریافت اسناد این مناقصه از طریق رد کلمه معامله مدارک الکترونیک دولت (ستاد) اقدام نمایند لازم به ذکر است کلیه مراحل این مناقصه از دریافت اسناد مناقصه تا بازگزاری اسناد و ارائه پیشنهادنامه متعلقه گران و بازگشایی پاکات از طریق رد کلمه ستاد به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد آدرس منطقه گراز، یزد- خیابان کلانش- جنب پمپ بنزین- شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه یزد- تلفن: ۰۳۵-۳۵۲۴۰۰۲۰-۳۵۲۳۷۹۹۱

لازم است متقاضیان در صورت عدم عضویت قبلی در سایت مذکور ثبت نام نموده و نسبت به دریافت کوهایی اعضای دیجیتال جهت شرکت در مناقصه اقدام نمایند. تضمین شرکت در فراواند از جاع کار باید به مدت سه ماه از تاریخ تسلیم پیشنهاد معتبر و مطابق فرمت موجود در اسناد مناقصه ارائه گردد.

شرایط متقاضیان:

- ۱- تسلسله شرکت بیمهگری باید مورد اثر شرط رسته کاری بیمهگر با وظایف محوله باشد.
- ۲- ارائه تصویر کلیه صفحات اسامنامه شرکت و گزارش ملی و ششماهانه مدیرعامل و اعضای هیئت مدیره شرکت و تصویر ثبت آگهی شرکت به همراه آخرین تغییرات در روزنامه رسمی و کتابخانه و شناسه ملی اژمانی است.
- ۳- داشتن گواهی نامه معتبر و نه (حداقل) پایه ۵ در رشته ساختمان و زمینه از سوی سازمان مدیریت و برنامه ریزی
- ۴- دارای بودن و ارائه گواهی نامه تایید صلاحیت ایمنی معین از اداره کل تعاون، کار و رفاه اجتماعی استان محل فعالیت
- ۵- احراز اعتبار قابل قبول بر اساس معیارهای ارزیابی توانمندی HSE
- ۶- احراز اعتبار قابل قبول در ارزیابی کیفی (حداقل ۵ امتیاز)
- ۷- اولویت در شرایط بگسار یا انتخاب بیمهگران بومی و استانی و همچنین بکارگیری نیروهای بومی و استانی یا اولویت محل سکونت نزدیکتر در شرایط برابر از نظر علمی و تجربی می باشد.
- ۸- کلیه مستندات ارائه شده اصل می باشد و یا برابر اصل باشد
- ۹- پیش پرداخت به میزان ۲۰٪ مبلغ پیمان پس از طی مراحل قانونی و تشریفاتی شرکت پرداخت خواهد شد.
- ۱۰- قسمتها متناسب با بالای ساخت داخل یا خارج کیفیت ارائه گردند. خرید کالای خارجی که مشابه تولید داخلی دارند معذور می باشد
- ۱۱- تکمیل و بازگزاری کلیه مستندات ارزیابی کیفی مطابق توضیحات مشروحه برگ رخصا طرح شده در سامانه ستاد نمودن تاکید و اقراس می باشد
- ۱۲- کلیه بیمهگران می بایست حداقل ۷۲ ساعت قبل از تحویل پاکات صورتحساب توجیهی را دریافت و با علم و آگاهی کامل اعلام نرخ نمایند.
- ۱۳- عدم منعوق المعمله بودن در سطح کلیه شرکت های تابعه وزارت نفت (در صورت احراز منعوق المعمله بودن، ضمانت اسپرده شرکت در فراواند از جاع کار به نفع منطقه گراز ضبط خواهد شد).

تاریخ چاپ نوبت اول: ۱۴۰۱/۱۱/۰۹
تاریخ چاپ نوبت دوم: ۱۴۰۱/۱۱/۱۰

روابط عمومی شرکت ملی پخش فر آورده های نفتی ایران منطقه یزد

۲۹۳



شرکت انتقال گاز ایران
منطقه سه عملیات انتقال گاز

حريم خطوط لوله انتقال گاز، حافظ سلامت و ايمنی سلامت

آگهی فراخوان مناقصه

شماره مناقصه: ۸۷۶۸۰۵۲۲

نوبت اول

شناسه آگهی: ۱۴۴۵۷۰۳

شماره ثبت: ۱۴۴۵۷۰۳

شرکت انتقال گاز ایران (منطقه سه عملیات انتقال گاز) در نظر دارد مناقصه به شرح ذیل را به روش مناقصه عمومی یک مرحله‌ای و ارزیابی کیفی (همزمان) به شماره فراخوان ۸۷۶۸۰۵۲۲/۱۰۹۲۲۹۹۰۰۰۵۰ از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت به پیمانکاران واجد صلاحیت واگذار نماید. لذا از متقاضیان شرکت در مناقصه دعوت به عمل می‌آید جهت دریافت اسناد مناقصه و استعلام ارزیابی کیفی از طریق سامانه ستاد ایران (www.setadiran.ir) اقدام نمایند.

۱- موضوع مناقصه: تامین خدمات حفاظت و حراست از اماکن، اموال و تاسیسات منطقه سه عملیات انتقال گاز

۲- زمان دریافت اسناد مناقصه و استعلام ارزیابی کیفی: از روز دوشنبه مورخ ۱۴۰۱/۱۱/۱۰ تا روز دوشنبه مورخ ۱۴۰۱/۱۱/۱۷

۳- زمان بازگذاری اسناد مناقصه و استعلام ارزیابی کیفی: تا روز شنبه مورخ ۱۴۰۱/۱۲/۰۶

۴- زمان بازگشایی پاکات استعلام ارزیابی کیفی: روز یکشنبه مورخ ۱۴۰۱/۱۲/۰۷

۵- میزان و نوع تضمین شرکت در فرایند ارجاع کار: مبلغ ۱۶/۶۱۳/۲۱۳/۵۳۹ ریال بصورت ضمانتنامه بانکی یا واریز وجه نقد

۶- زمان تخمینی بازگشایی پاکات پیشنهادات مالی در تهران - جاده قدیم قم - باقرشهر- بلوار فلسطین - بعد از نیروگاه گازی ری - ستاد منطقه سه عملیات انتقال گاز می‌باشد که تاریخ دقیق آن متعاقباً به اطلاع می‌رسد.

تلفن تماس: ۰۲۱-۵۵۲۲۱۱۳۴ / نمابر: ۰۲۱-۵۵۲۲۱۱۳۴

توجه: ممکن است با توجه به روند برگزاری مناقصات تغییرات احتمالی در تاریخ‌های اعلام شده وجود داشته باشد لذا خواهشمندست زمان دقیق دریافت و بازگذاری اسناد مناقصه و هرگونه تغییر دیگر را حتماً از طریق شماره فراخوان مذکور در سامانه ستاد ایران دنبال نمایید.

یا به سایت های ذیل مراجعه فرمائید:

<http://www.setadiran.ir>
<http://iets.mporg.ir>
<http://www.District3.nigte.ir>

روابط عمومی منطقه سه عملیات انتقال گاز

۵ تکنیک کسب شهرت برای کارآفرینان جوان



دستاوردها را در معرض نمایش قرار داده و از آنها به عنوان افتخارات فعالیت‌های خود، نام ببرید. با این حال این امر به معنای بزرگ‌نمایی و ارائه مواردی نیست که غیرحقیقی محسوب می‌شوند. درواقع هر ادعا باید قابل اثبات باشد و فراموش نکنید که در جهان امروز، سرعت انتقال اخبار، دیوانه‌کننده است. به همین خاطر حتی یک رسوایی می‌تواند به معنای مهر پایانی بر تمامی فعالیت‌های شما باشد.

۵-وبسایت داشته باشید

به عنوان آخرین توصیه لازم است تا یک وبسایت را برای خود ایجاد نمایید. درواقع بدون وبسایت، شما عملاً در بازار حضور نخواهید داشت. این امر در حالی است که بسیاری از افراد تصور می‌کنند با فعالیت در شبکه‌های اجتماعی، دیگر نسبت به این موضوع بی‌نیاز هستند. با این حال سایت، مهمترین بستر شما در فضای اینترنت محسوب شده و لازم است تا فعالیت کاملاً حرفه‌ای را داشته باشید. درواقع توجه به انواع محتوا در کنار جذابیت بصری، فروش آنلاین شما را تضمین می‌کند. نکته دیگری که باید به آن توجه داشته باشید این است که سایت شما باید از باشگاه مشتری برخوردار باشد. این امر باعث خواهد شد تا بانک‌های اطلاعاتی مورد نیاز را ایجاد کرده و در نهایت برنامه‌ریزی‌های کاملاً حرفه‌ای داشته باشید.

منبع: entrepreneur.com

۳-کانال یوتیوب ایجاد نمایید

از ویدئو به عنوان محبوب‌ترین نوع محتوا نام برده می‌شود که در این زمینه یوتیوب، بستر اصلی اشتراک‌گذاری آنها می‌باشد. در این رابطه با ایجاد کانالی به نام خودتان، می‌توانید آموزش‌های تخصصی در حوزه فعالیتی که دارید، ارائه کنید. در این رابطه می‌توان کارآفرینان مختلفی را نام برد که کانالی به نام خود در یوتیوب دارند. این امر باعث خواهد شد تا افراد ضمن آشنا شدن با شما، اعتماد سریع‌تری را نیز به برندی که ایجاد کرده‌اید، داشته باشند. با این حال فراموش نکنید که اولویت اقدامات شما باید ارائه مطالب مفید و یا سرگرم‌کننده باشد و از فعالیت صرفاً تجاری، فاصله بگیرید. درواقع هنر مهم این است که در بخش‌هایی از صحبت‌های خود به پرندگان اشاره داشته باشید که حالت تبلیغاتی به خود نگیرد. در این رابطه برای این امر که از فعالیت‌های خود نهایت کسب نتایج را داشته باشید، لازم است تا نسبت به موضوعاتی که ترند هستند، توجه ویژه‌ای را از خود نشان دهید.

۴-دستاوردها را در معرض نمایش قرار دهید

به عنوان فردی که در ابتدای مسیر قرار دارد، لازم است تا به دنبال کسب موفقیت‌های هرچند کوچک باشید. درواقع آنها زمینه رشد به مراتب بالاتر را به همراه خواهد داشت. در این زمینه شما باید حتی ساده‌ترین

لازم را داشته باشید و یک سناریوی جذاب را ایجاد کنید تا مخاطب به خوبی جذب شما شود. این امر باعث خواهد شد تا پس از مدتی به فردی محبوب تبدیل شوید. در این رابطه فراموش نکنید که فعالیت‌های خود را تنها به یک کانال محدود نکرده و از تمامی ظرفیت‌ها استفاده کنید. همچنین پس از حضور در چند برنامه، ممکن است کانال‌هایی که به شما جواب منفی داده‌اند، نظر خود را تغییر داده باشند. به همین خاطر نباید از پیگیری کردن دوباره، احساس بدی را پیدا کنید. نکته مهم دیگر این است که حتماً پس از قبول شدن، چند برنامه قبلی را گوش دهید تا با روند کار کانال موردنظر، آشنا باشید. در این زمینه اگر بتوانید یک موضوع سریالی را ایجاد نمایید، بدون شک بالاترین حد نتایج را برای شما به همراه دارد. این امر باعث خواهد شد تا به صورت مداوم، مهمان یک کانال باشید که خود یادآوری لازم برای اسم شما را به همراه دارد.

۲-مشارکت در مقاله‌ها

برای این امر که رزومه قوی‌تری را داشته باشید، منتشر کردن مقاله یکی از بهترین اقدامات محسوب می‌شود. درواقع با توجه به قوانین موجود در زمینه چاپ مقالات علمی، شما باید نکات حرفه‌ای را رعایت کرده و نمی‌توانید محتواهای تکراری را به عنوان مقاله خودتان به چاپ برسانید. به همین خاطر ارزش آنها در رزومه شما بسیار بالا است. با این حال کار کردن بر روی یک موضوع به تنهایی، کاملاً زمانبر محسوب می‌شود، تحت این شرایط مشارکت، اقدامی هوشمندانه‌تر بوده و شما می‌توانید در بخش‌هایی، کمک‌رسان باشید. با این اقدام نیز نام شما به عنوان یکی از نویسنده‌ها درج می‌شود و می‌توانید از آن به عنوان یک اقدام سودمند در رزومه خود استفاده کرده و به عنوان یک عامل تبلیغاتی استفاده نمایید. درواقع افرادی که مقاله را مطالعه کنند، بدون شک شما را به عنوان فردی کاربردی حساب خواهند کرد. در کنار این موضوع شما می‌توانید مقالات معمولی در سایت رسمی شرکت، شبکه‌های اجتماعی مختلف و نشریات داشته باشید و با این اقدام، نام خود را بیشتر بر سر زبان‌ها بیندازید.

نویسنده: ماری هارکورت

نویسنده حوزه کسب و کار

مترجم: امیر آل‌علی

واقعیت این است که کسب شهرت، یکی از مواردی است که هر فردی به آن تمایل زیادی را دارد. درواقع این امر برای شما موفقیت و پول بیشتری را به همراه خواهد داشت. برای مثال یک مربی مشهور، می‌تواند پیشنهادهای کاری به مراتب بیشتری را داشته باشد. با این حال تصور اشتباه این است که شهرت به مرور زمان به دست می‌آید. این امر در حالی است که با انجام اقداماتی، می‌توانید این مسیر را طی کمتر از یک سال تا حدود زیادی طی نمایید. این امر خصوصاً برای کارآفرینان جوان، کاملاً ضروری بوده و باعث می‌شود که سرمایه‌گذارهای بهتری نیز به سراغ آنها بروند. در این رابطه ممکن است تصور کنید که نیاز به اختصاص بودجه هنگفت است. اگرچه نمی‌توان کتمان کرد که با صرف پول زیاد می‌توان به شهرت رسید، با این حال این امر تنها گزینه موجود نبوده و با انجام اقداماتی بدون هزینه، می‌توانید حتی شهرتی بالاتر را به دست آورید. در ادامه پنج اقدام ساده و در عین حال تاثیرگذار در این رابطه را بررسی خواهیم کرد.

۱-مهمان پادکست‌ها باشید

واقعیت این است که پادکست‌ها بیشترین سرعت رشد در مقایسه با انواع محتواها را دارند. به همین خاطر فعالیت در این زمینه بدون شک تاثیرگذار خواهد بود. با این حال ایجاد یک کانال و ضبط پادکست، اقدامی زمانبر محسوب می‌شود و یک کارآفرین با توجه به حجم کاری بالای خود، نمی‌تواند فعالیت لازم را داشته باشد. به همین خاطر اقدام هوشمندانه این است که به عنوان مهمان در پادکست‌های حوزه کسب و کار خود حضور داشته باشید. برای این اقدام تنها کافی است تا با مدیران کانال‌ها ارتباط گرفته و در رابطه با یک موضوع مشخص، با آنها به توافق برسید. نکته‌ای که باید به آن توجه داشته باشید این است که حتماً تحقیقات

آگهی فراخوان ارزیابی کیفی مناقصه

شماره مناقصه: ۸۸۷۱۰۰۳۳

کد فراخوان سامانه ستاد: ۲۰۰۱۰۹۲۰۳۶۰۰۰۵۴

نوبت اول

شناسه آگهی: ۱۴۴۶۳۷۶

شماره مجوز: ۱۴۰۱/۸۱۷۰

دعوتنامه □

آگهی مناقصه عمومی □

آگهی ارزیابی کیفی ■

شرکت انتقال گاز ایران (منطقه ۹ عملیات انتقال گاز) در نظر دارد مناقصه ایمن سازی خط لوله گاز ۳۰ اینچ در محل تقاطع با رودخانه پلرود کلاچای را با مشخصات کلی ذیل را به روش مناقصه عمومی یک مرحله ای و ارزیابی کیفی (غیر همزمان) به شماره کد فراخوان ۲۰۰۱۰۹۲۰۳۶۰۰۰۵۴ و از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به پیمانکار واجد شرایط واگذار نماید. کلیه مراحل برگزاری فراخوان مناقصه از طریق درگاه مذکور به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد. به درخواست ها و مدارک خارج از سامانه، ترتیب اثر داده نخواهد شد. لازم است مناقصه گران در صورت عدم عضویت قبلی ، مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند.

۱- دستگاه مناقصه گراز : شرکت انتقال گاز ایران - منطقه ۹ عملیات انتقال گاز

۲- مدت اجراء : نه / ۹ ماه

۳- محل اجرای پیمان : استان گیلان - شهر کلاچای

۵- مهلت زمانی دریافت اسناد مناقصه و استعلام ارزیابی کیفی: روز دوشنبه مورخ ۱۴۰۱/۱۱/۱۰ تا روز دوشنبه مورخ ۱۴۰۱/۱۱/۱۷

۶- مهلت زمان بازگذاری اسناد ارزیابی کیفی: روز شنبه مورخ ۱۴۰۱/۱۲/۰۶

۷- زمان بازگشایی پاکات استعلام ارزیابی کیفی: روز یکشنبه مورخ ۱۴۰۱/۱۲/۰۷

۸- شرایط لازم جهت شرکت در مناقصه : الف- داشتن شخصیت حقوقی-

ب- داشتن تجربه ، توان مالی و حسن سابقه برای اجرای موضوع پیمان .

ج- دارا بودن گواهینامه صلاحیت پیمانکاری رتبه ۵ نفت و گاز از سازمان برنامه و بودجه یا ارائه اسناد مثبت ثبت نام در سامانه تشخیص صلاحیت عوامل نظام فنی و اجرایی سازمان برنامه به همراه گواهی صلاحیت ایمنی پیمانکاران .

د- ارائه تصویر گواهی کد اقتصادی و کد شناسه ملی.

هـ- داشتن ظرفیت خالی.

و- بقیه شرایط در اسناد استعلام ارزیابی کیفی درج شده است.

تلفن تماس : ۰۱۱ - ۳۳۸۰۵۶۱۴ / فاکس : ۰۱۱ - ۳۳۵۴۸۸۷

توجه: ممکن است با توجه به روند برگزاری مناقصات تغییرات احتمالی در تاریخ‌های اعلام شده وجود داشته باشد لذا خواهشمنداست زمان دقیق دریافت و بازگذاری اسناد مناقصه و هرگونه تغییر دیگر را حتماً از طریق شماره فراخوان مذکور در سامانه ستاد ایران دنبال نمایید.

تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۱/۱۱/۱۱

روابط عمومی منطقه ۹ عملیات انتقال گاز

فراخوان مناقصه عمومی یک مرحله‌ای (شماره: ۱۴۰۱/۱۶)

نوبت اول

۱۴۴۶۳۷۶

۱۴۰۱/۱۱/۱۱

۱۴۰۱/۱۱/۱۱

۱۴۰۱/۱۱/۱۱

۱۴۰۱/۱۱/۱۱

۱۴۰۱/۱۱/۱۱

۱۴۰۱/۱۱/۱۱

۱۴۰۱/۱۱/۱۱

۱۴۰۱/۱۱/۱۱

۱۴۰۱/۱۱/۱۱

۱۴۰۱/۱۱/۱۱

۱۴۰۱/۱۱/۱۱

۱۴۰۱/۱۱/۱۱

۱۴۰۱/۱۱/۱۱

۱۴۰۱/۱۱/۱۱

۱۴۰۱/۱۱/۱۱

۱۴۰۱/۱۱/۱۱

۱۴۰۱/۱۱/۱۱

۱۴۰۱/۱۱/۱۱

۱۴۰۱/۱۱/۱۱

۱۴۰۱/۱۱/۱۱

۱۴۰۱/۱۱/۱۱

۱۴۰۱/۱۱/۱۱

۱۴۰۱/۱۱/۱۱

۱۴۰۱/۱۱/۱۱

۱۴۰۱/۱۱/۱۱

۱۴۰۱/۱۱/۱۱

۱۴۰۱/۱۱/۱۱

۱۴۰۱/۱۱/۱۱

۱۴۰۱/۱۱/۱۱

۱۴۰۱/۱۱/۱۱

۱۴۰۱/۱۱/۱۱

۱۴۰۱/۱۱/۱۱

۱۴۰۱/۱۱/۱۱

۱۴۰۱/۱۱/۱۱

۱۴۰۱/۱۱/۱۱

۱۴۰۱/۱۱/۱۱

۱۴۰۱/۱۱/۱۱

۱۴۰۱/۱۱/۱۱

۱۴۰۱/۱۱/۱۱

۱۴۰۱/۱۱/۱۱

۱۴۰۱/۱۱/۱۱

روابط عمومی اداره کل بندار و دریانوردی استان گیلان

چاقی در همه گروه های سنی در استان گیلان بیشتر از میانگین کشوری است



وی مهمترین عامل ابتلا به بیماری های غیرواگیر را چاقی عنوان کرد و گفت:افراد چاق بیشتر از دیگران مستعد ابتلا به بیماری های دیابت ، سرطان ، فشار خون و بیماری های قلبی و عروقی هستند، رضوانی متذکر شد:یکی از تبعات و معایب کووید ۱۹ کم تحرکی ، مصرف زیاد مواد غذایی ، افزایش وزن و ضعف شدن سیستم ایمنی بدن است که آموزش و اطلاع رسانی در این راستا می تواند تاثیر گذار باشد و این آموزش ها و اطلاع رسانی ها میبایست در اختیار مردم قرار گیرد.

وی در تعریف چاقی گفت:چاقی تجمع بافت چربی بیش از حد طبیعی است که هرچقدر درجه چاقی بالاتر باشد احتمال ابتلا به بیماری های قلبی و عروقی، سرطان ها و... بیشتر می شود.

دکتر رضوانی با بیان اینکه چاقی از عدم تعادل انرژی بین کالری دریافت شده و کالری مصرفی حاصل می شود ، عنوان کرد:افزایش غذاهای پرانرژی سرشار از قند و چربی ، کاهش

رشت- **سمانه عادل**ی راجیری: معاون بهداشتی دانشگاه علوم پزشکی گیلان گفت:درصد چاقی در همه گروه های سنی در استان گیلان بیشتر از میانگین کشوری است و به تبع آن بیماری های غیرواگیر دیابت ، فشار خون، قلبی و عروقی ، انواع سرطان ها و همچنین مرگ و میر ناشی از آن ها نیز بیشتر است. دکتر سید محمود رضوانی معاون بهداشتی دانشگاه علوم پزشکی گیلان در نشست خبری با رسانه های گروهی استان اظهار داشت: سیزدهمین سیج ملی تغذیه سالم با شعار "حال خوب با وزن مناسب " از ۲۴ دی ماه تا ۷ بهمن ماه سال جاری در سراسر کشور برگزار می شود.

وی افزود:لرزم داشتن حال خوب داشتن وزن مناسب است ؛ افراد باید برای حفظ سلامتی خود کنترل وزن داشته باشند. معاون بهداشتی دانشگاه علوم پزشکی گیلان با بیان اینکه چاقی فقط در ایران نیست و ۸۰۰ میلیون نفر در دنیا با چاقی زندگی می کنند ، خاطرنشان کرد:طی ۸ سال آینده این تعداد به یک میلیارد نفر می رسد. وی تصریح کرد:در کشورهایی در حال توسعه روند چاقی بیشتر است و نه تنها روند افزایش آن متوقف شده بلکه در حال دوبرابر شدن است.

دکتر رضوانی با اشاره به تغییر الگوی مرگ و میر در کشورهای توسعه یافته و حتی ایران یادآورشد:در گذشته بیماری هایی از قبیل اسهال ، ذات الریه ، مالاریا و... موجب مرگ و میر افراد می شدند اما در حال حاضر ۴ بیماری غیر واگیر دیابت ، فشار خون ،الا ، سرطان و بیماری های قلبی و عروقی موجب مرگ و میر فرد را رقم می زند.

مدیرعامل شرکت گاز استان اردبیل گفت:

از تمام ظرفیت ها در حمایت از خانواده های کم بر خوردار و بی بضاعت بهره می بریم

۸۰ قانون برنامه ۵ ساله ششم توسعه ، آمادگی کامل داریم و در همین راستا در ده ماهه نخست سالجاری تعداد ۱۵۲ انشعاب گاز به مجموعه مددجویان کمیته امداد ، سازمان بهزیستی و ... واگذار شده است.

وی بسا بیان اینکه خدمات حمایتی در راستای تلاش برای توانمند شدن خانواده‌های مددجویان ارائه می‌شود، ادامه داد : در ده ماهه نخست سالجاری ۹۲ انشعاب گاز رایگان برای خانواده های تحت پوشش کمیته امداد امام خمینی (ره) و ۶۰ انشعاب گاز به خانواده های محترم تحت پوشش بهزیستی به صورت رایگان ارائه شده است.

مدیر عامل شرکت گاز استان اردبیل در رابطه با محاسبه مبلغ گازبهاه برای جامعه هدف تحت پوشش کمیته امداد و سازمان بهزیستی با بیان اینکه طبق بند (ک) تبصره ۱۵ بودجه سال ۱۴۰۱ ، گاز مشترک ان کم مصرف تحت پوشش این دو نهاد رایگان می باشد، افزود: تعداد مشمولین مددجویان جهت برخورداری از مزایای گازبهای رایگان مددجویان کم مصرف که از ابتدای سال گذشته تا به حال به شرکت گاز معرفی شده اند جمعاً بیش از ۴۸ هزار مشترک می باشد و کل مبلغ بخشدوگی گازبهای این مددجویان بیش از ۱۵۰ میلیارد ریال طی این مدت بوده است.

مدیر عامل شرکت گاز مازندران :

جریان گاز در ۳۰ درصد جایگاه های سی ان جی مازندران وصل شد



کند، صرفه‌جویی حداکثری مردم در مصرف گاز است و تنها با

کاهش حداقل یک درجه دمای منزل حدود ۶ درصد در مصرف گاز صرفه‌جویی خواهد شد. وی اظهار داشت: اگر مردم مصرف

تحرک بدنی به دلیل تغییر سبک زندگی ، تغییرات در الگوهای رژیم غذایی و فعالیت بدنی اغلب نتیجه تغییرات محیطی و اجتماعی مرتبط با توسعه و فقدان سیاست های حمایتی از عوامل چاقی محسوب می شوند.

معاون بهداشتی دانشگاه علوم پزشکی گیلان با تأکید بر اینکه حدود ۵۰ درصد مرگ و میر در استان گیلان ناشی از عوارض چاقی و بیماری های غیرواگیر (قلبی و عروقی ، سرطان ها و ...) است ، خاطرنشان کرد:اختلالات اسکلتی و عضلانی ، انواع سرطان های رجم ، پروستات ، سینه، کبد ، روده بزرگ و... از دیگر عوارض چاقی است.

وی با اشاره به چاقی در دوران کودکی تصریح کرد:کودکان چاق بیشتر در معرض ابتلا به بیماری های غیر واگیر قرار دارند. دکتر رضوانی بیان کرد:چاقی در ابتدا افراد به انواع بیماری ها تاثیر گذار است و با افزایش چربی بدن ، سیستم ایمنی بدن ضعیف تر و درمان بیماری سخت تر می شود.

دکتر رضوانی متذکر شد:درصد چاقی در همه گروه های سنی در استان گیلان بیشتر از میانگین کشوری است و به تبع آن بیماری های غیرواگیر دیابت ، فشار خون، قلبی و عروقی ، انواع سرطان ها و همچنین مرگ و میر ناشی از آن ها نیز بیشتر است. وی تأکید کرد:بهترین نظام های بهداشتی دنیا نیز در خصوص تغذیه و پیشگیری از چاقی نمی توانند بیشتر از ۲۵ درصد نقش آفرینی کنند و این بیان کننده نقش و همکاری سایر سازمان ها و دستگاه های فرهنگی در راستای ترویج و نهادینه کردن تغذیه سالم ، سبک صحیح زندگی و پیشگیری از چاقی است.



این مقام مسئول خدمات ارایه شده به خانواده های تحت پوشش را در راستای مسئولیت های اجتماعی شرکت گاز در عنوان نمود و ضمن اشاره به برنامه ریزی های صورت گرفته در خصوص محرومیت زدایی ؛ اظهار داشت: طی یکسال گذشته شرکت گاز استان با اجرای طرح لوله کشی داخلی منازل مددجویان کمیته امداد امام خمینی(ره) و سازمان بهزیستی به تعداد ۳۴۴ مورد بیش از ۳۴ هزار میلیون ریال در این طرح هزینه نموده است.

در پایان این دیدار، علیرضا حسین نژاد ؛ مدیر کل کمیته امداد امام خمینی (ره) استان نیز فرصت را غنیمت شمرده و از تلاش های بی شائبه مدیران و کارکنان خدوم شرکت گاز در حمایت از جوامع هدف در سطح استان تقدیر و تشکر نمود و گفت: بی تردید، اعمال خیر خواهانه در پیشگاه خداوند متعال، بدون اجر نخواهد ماند و لطف و محبت حق تعالی به عنوان پادش اعمال بندگان صالح و نیکوکار، شامل حال محسنین و خادمان مردم خواهد شد.

گاز خود را به درستی مدیریت کنند و در زمان کاهش دما از یک وسیله گرمایشی با دمای متعادل استفاده کنند هرگز شاهد افت فشار نخواهیم شد. گفتنی است استان مازندران دارای ۲۱۳ جایگاه سوخت است که ۱۲۶ مورد آن مربوط به سوخت بنزین بوده و باقی جایگاه های گاز طبیعی است. این استان همچنین دارای ۳ شرکت پخش فرآورده های نفتی یکی با نام منطقه ساری و دیگر با نام منطقه نوشهر و چالوس است.

طبق دستورالعمل استاندارد مازندران به دلیل برودت هوا به منظور تداوم جریان گاز مشترکان خانگی، از حدود سه هفته قبل علاوه بر این که گاز تمامی سسی ان جی های استان قطع شد، بسپاراز واحد های تولیدی و صنعتی از جمله نیروگاه ها، صنایع چوب و کاغذ، مرغداری ها، گلخانه های بزرگ و سالن های ورزشی و پذیرایی نیز به سمت سوخت دوم رفتند.



صندوق بیمه عشایر قرار گرفته که بر اساس دستورالعمل ۸۰ درصد پول بیمه را دولت پرداخت میکند

د راهکمی با بیان اینکه در راستای فرمایشات مقام رهبری در حوزه دانش بنیان اولین مرکز آموزشی نوآوری که وابسته به پارک علم و فناوری است و استقرار کارآموزان فنی حرفه ای به عنوان شرکت های دانش بنیان در گناره در حال احداث است افزود :که در طرح توجیهی آن شورای گسترش فنی حرفه ای کشور برای مجوز مقدمات صورت گرفته شده است و در حال راه اندازی است.

فرصت های سرمایه گذاری شهر گرگان به سفیران و شهرداران آسیایی معرفی می شود

غلام زاده افزود: در این نمایشگاه برای ما اهمیت داشت که در غرفه شهرداری گرگان حضور پیدا کنیم و همزمان دیدارهایی با تعدادی سفرا و شهرداران کشورهای خارجی تشکیل دادیم.به گفته وی، شهر گرگان ظرفیت های همکاری متنوعی در حوزه بین المللی دارد و نیاز است ظرفیت های سرمایه گذاری به کشورها و شهرهای عضو مجمع شهرداران آسیایی معرفی شود تا از این طریق فرصت های سرمایه

اخبار

مدیر عامل شرکت گاز استان خوزستان:

همه شهرهای خوزستان زیرپوشش شبکه گاز قرار دارند



همه شهرهای خوزستان زیر پوشش شبکه گاز قرار دارند

مدیر شعب بانک کشاورزی استان مرکزی:

پرداخت یک‌هزار میلیارد ریال غرامت به کشاورزان استان مرکزی هدفگذاری شد



اراک-فرناز امیدی:مدیرشعب بانک کشاورزی استان مرکزی گفت: پرداخت یک‌هزار میلیارد ریال غرامت محصولات کشاورزی در سال زراعی ۱۴۰۰-۱۴۰۱ توسط بیمه کشاورزی این استان به فعالان این بخش هدفگذاری شد.
داریوش عظیمی افزود: ۷۵ درصد این اعتبارات تاکنون به کشاورزان اعطا شده و پرداخت بقیه این منابع مالی به فعالان این بخش در حال انجام است. وی عمده خسارت‌های وارده به محصولات زراعی استان مرکزی در سال زراعی ۱۴۰۰-۱۴۰۱ را مربوط به خسارت خشکسالی عنوان کرد و ادامه داد: ۸۴۰ میلیارد ریال برای پرداخت غرامت

به کشاورزانی که محصولات آنها بر اثر خشکسالی خسارت دیده‌اند، در نظر گرفته شده‌است.
مدیرشعب بانک کشاورزی استان مرکزی اضافه کرد: بیشتر خسارت‌های وارده به باغات استان در این مدت، مربوط به سرمازدگی بهاره، آفتاب سوختگی و ترکیدگی انار بود که پرداخت ۷۰ میلیارد ریال در این زمینه در دستور کار بیمه محصولات کشاورزی استان مرکزی قرار دارد.
عظیمی گفت: پرداخت ۶۰ میلیارد ریال در زمینه خسارت‌های وارده به زیربش دام و طیور و ۳۰ میلیارد ریال نیز برای جبران خسارت به سایر زیربخش‌ها از جمله منابع طبیعی، ابنیه، شیلات و آبزیان و زنبور عسل در این مدت در نظر گرفته شده‌است.
وی با یادآوری وضعیت بیمه محصولات کشاورزی استان مرکزی از ابتدای سال زراعی جاری (اول مهرماه امسال) تاکنون، گفت: ۱۰۵ هزار هکتار محصول زراعی، یک‌هزار هکتار محصول و ۶۰۰ هکتار تنه درخت در بخش باغات استان و ۱۱۶ هزار راس دام در این مدت، تحت پوشش بیمه محصولات کشاورزی قرار گرفت.
مدیرشعب بانک کشاورزی استان مرکزی افزود: ۱۰ میلیون قطعه طیور، ۱۶ هزار هکتار منابع طبیعی و ۶ میلیون و ۷۰۰ هزار قطعه آبزیان استان نیز از ابتدای سال زراعی جاری (اول مهرماه امسال) تاکنون تحت پوشش بیمه محصولات کشاورزی قرار گرفت.
عظیمی با یادآوری اجرای برنامه بیمه «طرح جهش تولید» در دیم‌زارها، گفت: این بیمه با حمایت ستاد اجرایی فرمان حضرت امام(ره) و وزارت جهاد کشاورزی در حال اجرا است و مایه آبی بیمه هر هکتار گندم و جو دیم، ۵۰۰ هزار ریال یارانه از طرف ستاد اجرایی امام(ره) و ۵۰۰ هزار ریال از طرف وزارت جهاد کشاورزی پرداخت می‌شود. وی ادامه داد: حق بیمه سهم بیمه‌گذار در استان مرکزی برای بیمه هر هکتار گندم دیم یک میلیون و ۹۱۰ هزار ریال است که با احتساب یک میلیون ریال یارانه طرح جهش تولید، ۹۱۰ هزار ریال باید توسط کشاورزان برای بیمه هر هکتار گندم دیم پرداخت شود.
مدیرشعب بانک کشاورزی استان مرکزی خاطرنشان کرد: کشاورزان برای بیمه جو دیم نیز با احتساب کسر یک میلیون ریال یارانه از محل طرح جهش تولید، می‌توانند با پرداخت ۶۹۹ هزار ریال برای هر هکتار از جو دیم محصول خود، از مزایای بیمه بهره‌مند شوند.
عظیمی گفت: از مجموع پیش‌بینی‌های انجام شده برای بیمه ۱۳۰ هزار هکتاری محصولات کشاورزی استان مرکزی در طرح جهش تولید تاکنون، حدود ۵۰ درصد از محل این طرح بیمه شده و برآورد می‌شود با توجه به فرصت باقی‌مانده (۱۵ بهمن ماه جاری) کشاورزان با مراجعه به مراکز جهاد کشاورزی و شرکت‌های خدمات بیمه‌ای استان، از مزایای مناسب یارانه این طرح بهره‌مند شوند.

رئیس بازرسی فنی شرکت گاز استان خوزستان:

بیش از هزار مورد بازرسی کالا در سه ماهه سوم سال جاری صورت گرفته است



اهواز – شبنم قجاوند:اسفندیار چهارزی رئیس بازرسی فنی شرکت گاز استان خوزستان از بازرسی بیش از هزار مورد کالا توسط این واحد در سه ماهه سوم سال جاری خبر داد.
اسفندیار چهارزی رئیس بازرسی فنی این شرکت گفت: یکی از فعالیت ها و فرایندهای مهم امور بازرسی فنی، کنترل کیفیت کالای مورد استفاده در پروژه‌ها و تعمیرات و نگهداری میباشد. وی در ادامه افزود: در سه ماهه سوم سال جاری هزار و ۱۷۲ مورد بازرسی اقلام و کالای خریداری شده از طریق امور کالا، اقدام در تعهد پیمانکاران و تأمین کنندگان صورت گرفته است.

کشاورز خبر داد:

اصلاح و بهینه‌سازی رایگان ۱۴۷ موتورخانه در ایلام

ایلام-هدی منصوری:مدیرعامل شرکت گاز استان ایلام از اصلاح و بهینه‌سازی ۱۴۷ موتورخانه در سطح استان در ۹ ماهه اول سال جاری خبر داد و گفت: در راستای بهینه‌سازی مصرف گاز موتورخانه‌ها در بخش‌های مختلف اداری، خانگی، تجاری و آموزشی بیش از ۱۵۰ میلیارد ریال به مجریان طرح بهینه‌سازی پرداخت شده است.
"محمود کشاورز" با اشاره به اینکه در این طرح اصلاح و ترمیم عایق کاری موتورخانه، تنظیم مشعل و نصب رسوب‌گیر سختی آب برای مشترکین مشمول بصورت رایگان انجام می‌شود، افزود: با اجرای این طرح علاوه بر صرفه جویی در مصرف گاز مشترکین، باعث کاهش هزینه گازبهای آنها نیز خواهد شد. وی با بیان اینکه با اجرای این طرح گاز مصرفی واحدها ۱۵ درصد کاهش می‌یابد، اظهار داشت: از ابتدای شروع این طرح تاکنون، ۴۲۱ مشترک در سامانه ثبت‌نام کرده‌اند که از این تعداد ۳۳۵ مورد اجرا و ۸۶ مورد دیگر در دست اقدام است.
مدیرعامل شرکت گاز استان با اشاره به اینکه از ابتدای شروع طرح تاکنون و در راستای بهینه‌سازی مصرف گاز موتورخانه‌های اداری، خانگی، تجاری و آموزشی بیش از ۳۲ میلیارد ریال به پیمانکاران مجری پرداخت شده است، تصریح کرد: طرح ملی اصلاح و بهینه‌سازی موتورخانه‌ها در سال ۱۳۹۹ آغاز شده و متقاضیان پس از ثبت‌نام در سامانه شرکت ملی گاز و با توجه به میزان مصرف گاز موتور خانه، مشمول پرداخت کمک هزینه اصلاح و بهینه‌سازی موتورخانه حداکثر تا ۱۰۰ درصد هزینه اجرای آن از سوی شرکت گاز استان می‌شوند.
کشاورز گفت: در این طرح سه عامل اصلی صرفه‌جویی در مصرف موتورخانه‌ها شامل عایق کاری، نصب رسوب‌گیر آب ورودی و تنظیم مشعل توسط ناظرین شرکت گاز مورد بررسی قرار گرفته و یک شرکت مورد تأیید و دارای صلاحیت، بعنوان مجری طرح انتخاب و پس از انعقاد قرارداد با مالک ساختمان، بسته به میزان نیاز موتورخانه به اصلاح و بهینه‌سازی، مبالغی که در سامانه بهینه‌سازی به آن تعلق گرفته است توسط شرکت گاز به مجری پرداخت می‌شود.
وی تأکید کرد: این طرح به منظور کاهش هدر رفت انرژی و اصلاح مصرف گاز در موتورخانه آغاز شده و فرصتی مناسب برای انجام اصلاح و بهینه‌سازی موتورخانه است که مردم از این فرصت استفاده کنند و با استفاده از پرداخت هزینه توسط شرکت گاز، هزینه‌های مستمر مصرف گاز و استهلاک موتورخانه و آلاینده‌های زیست محیطی را کاهش دهند.

در راستای حمایت از فوتبال رشت

دیدار سرپرست شهرداری رشت با مدیرعامل تیم فوتبال داماش گیلان



رشت- خبرنگار فرصت امروز: به گزارش واحد خبر مدیریت ارتباطات و امور بین‌الملل شهرداری رشت ، یوسف یزدانی در دیدار با مدیرعامل تیم داماش گیلان گفت : شهرداری رشت از ورزش و بخصوص تیم های فوتبالی شهر حمایت میکند. در این دیدار سید مهدی آقازاده ، مدیرعامل تیم فوتبال داماش گیلان با شرح کلیاتی از مشکلات وغدغه های موجود در باشگاه داماش خواستار ادامه توجهات مسئولان شهری و حمایت از این تیم شد. سرپرست شهرداری رشت با ذکر این مطلب که ورزش فوتبال، پرمخاطب ترین رشته ورزشی در بین شهروندان است

گفت : شهرداری رشت همواره از گذشته تاکنون حامی مالی و معنوی تیم های ورزشی شهر رشت بوده است. یوسف یزدانی گفت : دغدغه های شهروندی در راستای موفقیت‌ها و صعود تیم های فوتبال رشت بسیار بالاست و مجموعه مدیریت شهری رشت بر این امر واقف است. یزدانی گفت : ورزش بعنوان سالم ترین فعالیت شهروندی در جوامع شمرده شده و شهرداری رشت در صدد است تا به موازات حمایتهایی که در ادوار گذشته از تیم سپیدرود رشت داشته، از تیم مردمی و پرطرفدار داماش گیلان نیز حمایت و پشتیبانی نماید. سرپرست شهرداری رشت در باب حمایت از تیم داماش گیلان قولهای مساعد داد و گفت : امیدواریم شاهد موفقیت‌های روز افزون دو تیم سفیدرود و داماش گیلان و ایجاد روحیه نشاط در بین شهروندان رشت باشیم.



راز برندسازی در تیک تاک

به قلم: دیوید مورنیا

نویسنده حوزه کسب و کار

مترجم: امیر آل علی

تیک تاک به عنوان یکی از مهمترین شبکه‌های اجتماعی حال حاضر، موفق شده است تا میلیون‌ها کاربر را به سمت خود جلب نماید. درواقع نرخ تعامل در این شبکه، بالاتر از سایر رقبای بوده و همواره شاهد ترندشدن چالش‌های مختلف هستیم. این امر در حالی است که این شبکه، عملا تازه کار محسوب می‌شود و فعالیت خود را از سال ۲۰۱۶، آغاز کرده است. درواقع در این شبکه شما بالاترین شانس رشد را در اختیار دارید. دلیل این امر نیز به خاطر سیاست استفاده از ویدئوهای کوتاه است. درواقع دیدن یک ویدئو خصوصا آنکه کمتر از دو دقیقه باشد، بدون شک برای هر فردی ساده بوده و این امر باعث می‌شود تا امکان مشاهده چندین پست در تنها یک ساعت، امکان‌پذیر شود. تحت این شرایط طبیعی است که محتواهای شما نیز شانس دیده‌شدن داشته باشند. با این حال موضوع به این سادگی هم نبوده و برای موفقیت در این شبکه، لازم است تا پنج اصل را مورد توجه قرار دهید که در ادامه تمامی آنها بررسی خواهد شد.

۱-داده‌های خود را بررسی نمایید

نخستین نکته‌ای که باید به آن توجه داشته باشید این است که حتما باید از قرار داشتن خود در مسیر رشد، اطمینان حاصل نمایید. با این حال این موضوع را نمی‌توان با تصورات خودتان پیش برد. درواقع شما نیاز دارید تا از اطلاعات صفحه خود، استفاده کرده و برنامه‌ریزی‌های لازم را داشته باشید. درواقع گاهی حتی یک تغییر کوچک نیز نتایج بسیار خوبی را به همراه دارد. خوشبختانه تیک تاک ابزارهای لازم برای رسیدن به این هدف را در اختیار شما قرار داده است. نکته مهم دیگری که باید به آن توجه داشته باشید این است که تلاش کنید تا فعالیت‌های خود را در قالب یک کمپین در آورید تا اقدامات، انسجام لازم را پیدا کند. درواقع شما باید بدانید که با چه هدفی وارد این شبکه شده‌اید و چه نتایجی را می‌خواهید به دست آورید. پس از آن لازم است تا داده‌ها را به صورت مداوم بررسی کنید تا از قرار داشتن خودتان در مسیر درست، اطمینان داشته باشید.

۲-شخصیت خود را باز تعریف نمایید

اگرچه ممکن است این موضوع کمی گیج‌کننده به نظر برسد. با این حال واقعیت این است که شما باید در ویدئوهای خود، نسخه‌ای از خودتان را نشان دهید که مورد پسند مخاطب خواهد بود. درواقع شما باید اطمینان داشته باشید که الگوی رفتاری و اخلاقی شما، منجر به کاهش محبوبیت نخواهد شد. برای مثال ممکن است شما در حالت عادی، فردی باشید که کمتر لبخند می‌زند با این حال در ویدئو ها، به عکس این موضوع نیاز پیدا خواهید کرد. در این راستا فراموش نکنید که اکثر کاربران تیک تاک، کم تر از ۲۴ سال سن دارند. به همین خاطر بسیار مهم است که اخلاق را رعایت کرده و الگوی خوبی باشید، در غیر این صورت با انواع شکایت‌ها مواجه خواهید شد که حتی ممکن است ادامه فعالیت را برای شما غیرممکن سازد. به صورت کلی شما باید بدانید که در حال نشان دادن چه تصویر و تأثیری هستید. این موضوع می‌تواند فعالیت شما را برای سال‌های متوالی، تضمین نماید. در این زمینه با بررسی محبوب‌ترین پست‌های موجود در تیک تاک و نظرات کاربران، می‌توانید سریع‌تر به الگوی مناسب برسید. در این زمینه فراموش نکنید که شما نمی‌توانید به تنهایی، موفقیت مداوم را داشته باشید. به همین خاطر محکوم به همکاری با تیک تاک‌های دیگر هستید. در این رابطه میکرو اینفلوئنسرها، نتایج بهتری را برای شما به همراه خواهند داشت. دلیل این امر نیز به خاطر مخاطبان تخصصی‌تر، مقرون به صرفه بودن و نرخ تعامل بالاتر آنها به خاطر امکان پاسخگویی و ارتباط با مخاطبان موجود (به علت کمتر بودن) می‌باشد.

۳-مسیر خود را باز تعریف نمایید

واقعیت این است که بسیاری از افراد و برندها، مسیر درستی را برای خود تعیین نمی‌کنند و نکته جالب این است که بر روی این موضوع تاکید بیهوده و بیش از حدی نیز دارند. به همین خاطر است که شما باید مسیر خود را مورد بازبینی قرار داده و از تناسب آن با شرایط جدید، اطمینان حاصل نمایید. این نکته را به خاطر داشته باشید که مخاطبان تیک تاک، افراد جوانی هستند که تمایل زیادی به هیجان دارند. تحت این شرایط اگر ویدئوهای شما جذابیت بالایی را نداشته باشد، بدون شک موفقیت خاصی را نیز به دست نخواهید آورد. در این راستا از آزمایش کردن روش‌های مختلف واهمه نداشته باشید و سعی کنید که هدف‌های متنوعی را برای خود تعیین نمایید. برای مثال افزایش تعداد لایک، بازدید و کامنت، یکی از اهداف مهم محسوب می‌شود که برای رسیدن به این هدف، می‌توان ده‌ها اقدام را تنظیم کرد. همچنین فراموش نکنید که در تیک تاک، افراد نمی‌خواهند که صرفا بازدیدکننده محسوب شوند. به همین خاطر لازم است تا استراتژی درستی برای فراخوان عمل داشته باشید و اطمینان حاصل کنید که محتوای شما، پتانسیل تکرار توسط مخاطبان را دارد. درواقع شما باید سعی کنید که مواردی را تولید کنید که می‌توانند به خوبی ترند شوند.

۴-لوگوی جدید ایجاد نمایید

واقعیت این است که بسیاری از افراد لوگوی ابتدایی خود را به صورت بسیار عجولانه انتخاب می‌کنند که پتانسیل‌های لازم برای رشد را نداشته و بیش از حد معمولی محسوب می‌شود. در این زمینه نکته‌ای که باید به آن توجه داشته باشید این است که لوگو باید بیانگر هدفی باشد که شما در پی آن هستید. به همین خاطر حتماً از فردی متخصص در این زمینه کمک بگیرید. درواقع طراحی لوگو، یک هنر مهم در علم بازاریابی محسوب می‌شود و نباید آن را ساده تلقی کرد. در این زمینه یاد گرفتن از برندهای دیگر، نکته مهمی بوده و می‌تواند به شما ایده‌های بسیار خوبی را بدهد.

۵-انعطاف‌پذیر باشید

درواقع خود بزرگ‌بینی و اعتقاد بی‌دلیل به روش کاری، از جمله مواردی است که می‌تواند باعث شود تا شما از رسیدن به حداکثر نتایج، دور شوید. درواقع شما باید حتی از رقیب مستقیم خود نیز نکاتی را بیاموزید و بهتر است که هر روز، ویدئوهای دیگران را مورد بررسی قرار دهید. درواقع اقدامات تکراری، برای شما نتایج خوبی را به همراه نخواهد داشت و شما تنها زمانی می‌توانید از دایره تقلید خارج شوید که نسبت به اقدامات موجود، آگاهی داشته باشید. همچنین فراموش نکنید که بزرگترین تیک تاک‌ها، در ابتدا به درخشانی امروز نبوده‌اند و مهم این است که در مسیر، پیشرفت داشته باشید.

در آخر فراموش نکنید که اگرچه شبکه‌های اجتماعی بسترهای رایگان برای فعالیت محسوب می‌شوند، بااین حال این امر نباید باعث شود که شما از اختصاص بودجه برای تبلیغات غافل بمانید. درواقع امروزه شبکه‌های اجتماعی، مهمترین بستر فعالیت‌های بازاریابی محسوب می‌شوند و حتی توصیه می‌شود که روش‌های قدیمی که در جهان امروز دیگر جای ندارند را کنار گذاشته و ۸۰ درصد بودجه بازاریابی خود را به شبکه‌های محبوب اختصاص دهید. همچنین فراموش نکنید که هر شبکه، فضای مخصوص به خود را دارد و به همین خاطر ابدانباید از یک محتوا، برای تمامی آنها استفاده کنید. درواقع شما حتی نباید ویدئوهای تیک تاک را در سایت اصلی قرار دهید. همچنین هر ساله از سوی شبکه‌ها، الگو ریم‌های جدیدی معرفی می‌شود که با رعایت آنها، شانس موفقیت بالاتری را پیدا خواهید کرد. به همین خاطر مطالعه در زمینه شبکه اصلی خود را هیچ‌گاه متوقف نکنید.

منبع: searchenginejournal.com
https://www.searchenginejournal.com/microsoft-makes-predictions-for-۲۰۲۳-۴۲۷۵۷۸/ppc-trends-in-the-new-year

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی – اقتصادی

| دوشنبه ۱۰ بهمن ۱۴۰۱ | شماره ۲۱۸۱ | صفحه ۸ |

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: هنر سرزمین سبز

دفتر مرکزی: مطهری، خیابان علی‌اکبری، پلاک ۱۱۵

دفتر مرکزی: ۸۸۲۱۷۷۳۸

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۳۲۰۹۶۰

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

WWW.FORSATNET.IR

INFO@FORSATNET.IR

تبلیغات خلاق



ورود بی‌دردسر به حوزه کاری جدید؛ ۶ نکته که باید بدانید



خوب لینکدین را می‌شناسند. این پلتفرم به طور اختصاصی برای کارآفرینان طراحی شده و محل بحث‌های جدایی است. پس اگر دوست دارید نکات تازه‌ای درباره حوزه‌های کاری متفاوت یاد بگیرید، لینکدین بهترین گزینه دیجیتال خواهد بود. شما در این پلتفرم با مقالاتی از طرف مدیران موفق رو به رو خواهید شد. خب تا وقتی چنین منبع معتبری دم دست‌تان است، چرا از آن استفاده نمی‌کنید؟

این روزها کمتر کسی حوصله مقالات طولانی را دارد. به همین خاطر کارآفرینان در لینکدین دقیقاً این نکته را رعایت کرده‌اند. پس لازم نیست نگران اعصاب خردی‌های ناشی از مطالعه مقالات طولانی در این پلتفرم باشید. در عوض کارتان را به راحت‌ترین شکل ممکن شروع کرده و از آن لذت ببرید. قول می‌دهم بعد از مطالعه دوسه تا مقاله طوری با حوزه کاری دلخواه‌تان آشنا شوید که نگو و نپرس.

ارزیابی انتقادی محصولات بازار: پیش به سوی ایده‌ای برای تولید

وقتی شما وارد یک بازار تازه می‌شوید، باید با دست پر کارتان را شروع کنید. وگرنه هیچ فرقی با برندهای دیگر نخواهید داشت. این وسط هم مشتریان به راحتی آب خوردن از کنارتان رد می‌شوند. بی‌شک گپ و گفت درباره یافتن ایده‌های تازه خیلی راحت‌تر از انجام آن در عمل است. به همین خاطر ما در اینجا یک فرمول طلایی برای‌تان کنار گذاشته‌ایم. احتمالاً شما هم بارها و بارها هنگام خرید از محصولات مختلف ایراد گرفته‌اید. مخصوصاً اگر قصد خرید از حوزه تخصصی‌تان را داشته باشید. آن وقت کلی ایراد مختلف هست تا به کار دیگران بگیرید. آخر سر هم از بین محصولات مختلف مثل یک منتقد سختگیر فقط بهترین را انتخاب خواهید کرد.

ماجرای بالا اگرچه برای خیلی از آدم‌ها خاطرات زیادی را زنده می‌کند، اما در عین حال فرمولی جذاب برای پیدا کردن ایده‌های طلایی هم هست. خب وقتی شما ایراد کار دیگران را متوجه شوید، به راحتی می‌توانید آن را رفع کرده و مشکل‌تان را هم حل کنید. پس منتظر چه هستید؟ همین حالا کارتان را مثل یک منتقد سختگیر شروع کرده و همه محصولات را زیر تیغ انتقاد ببرید. قول می‌دهم بعد از چند ساعت ایده‌های بسیار عالی برای تولید محصول خودتان داشته باشید. از اینجا به بعد هم همه چیز به اراده‌تان برای تولید محصولات تازه بستگی خواهد داشت. یادتان باشد، مشتریان به برندهایی که بلافاصله بعد از ورود به بازار شروع به تولید محصولات باکیفیت می‌کنند، همیشه روی خوش نشان می‌دهند. پس لازم نیست الکی ترس به دل‌تان راه دهید. کافی است فرمول این بخش را دنبال کرده تا همه چیز در بلندمدت باب میل‌تان شود.

آمادگی برای چالش‌های جدید: آخرین تکنیکی که باید یاد بگیرید

ورود به هر حوزه تازه‌ای مثل روز اول مدرسه است. درست زمانی که هیچ‌کدام از ما دوستی نداشته‌یم و اصلاً درباره مدرسه چیزی هم نمی‌دانستیم. معمولاً کودکانی که توانایی سازگاری با شرایط مختلف را داشته باشند، به راحتی با اوضاع مدرسه کنار می‌آیند. چنین ویژگی حتی در بزرگسالی هم کاربردی خواهد بود. مثلاً همین ورود به حوزه کار تازه را در نظر بگیرید؛ وقتی شما توانایی بالایی برای سازگاری با تغییرات جدید داشته باشید، دیگر خبری از غافلگیری به هنگام فعالیت کاری نخواهد بود. اینطوری می‌توانید به راحتی هرچه تمام‌تر کارتان را شروع کرده و حتی یک لحظه هم نگران مشکلات پیش روی نباشید.

بی‌شک ورود به یک کار تازه چالش‌های زیادی به همراه دارد. شاید شما به تنهایی از پس خیلی از آنها هم برنایید. با این حال ذهنیت‌تان باید آماده انعطاف با شرایط ناپایدار باشد. اینطوری حتی در سخت‌ترین شرایط هم تسلیم نخواهید شد. پس قبل از اینکه وارد بازاری تازه شوید، این نکته محوری را بخودتان مرور کنید.

منابع:
www.entrepreneur.com/starting-a-business
۵/–tips-for-breaking-into-a-new-business
۴۴۰۰۷۲/unfamiliar-industry
www.linkedin.com/pulse/how-familiarize-yourself-unfamiliar-industries-garrett-curry

وقتی چند کلمه با یک مدیر حرفه‌ای حرف بزنید، اوضاع بازار کاملاً دست‌تان می‌آید. اشتباهی که خیلی از کارآفرینان هنگام ورود به یک حوزه تازه مرتکب می‌شوند، بی‌گدار به آب زدن است. به زبان خودمانی، آنها فکر می‌کنند حوزه کاری جدید دقیقاً مثل تجربه‌های قبلی‌شان است. به همین خاطر هم خیلی زود با شکستی سنگین از بازار حذف خواهند شد. این امر نه تنها برای کارآفرینان حساسی مشکل‌ساز می‌شود، بلکه اعتبارشان را هم به باد خواهد داد. پس خیلی عجله نکنید و قبل از هر کاری با چند تا مدیر کارگشته مشورت کنید.

مرور قوانین کاری: به وقت آشنایی با حقوق کار

در هر حوزه‌ای شیوه فعالیت برندها متفاوت است. چه بسا شرایطی که شما در شرکت‌تان کاملاً قانونی تصور می‌کنید، در بازاری دیگر یا حتی حوزه‌ای متفاوت کاملاً برعکس باشد. درست به همین خاطر کارآفرینان برای ورود به حوزه‌های جدید بای حواس‌شان به قوانین و اوضاع حقوقی نیز باشد. کسانی که تجربه فعالیت در حوزه‌های مختلف را دارند، به خوبی از ماهیت متفاوت فعالیت در حوزه‌های گوناگون مطلع هستند. این امر نه تنها برای مدیران چالش‌های زیادی به همراه دارد، بلکه شرکت‌های بزرگ را عملاً با شرایط حساسی رو به رو خواهد کرد. به همین خاطر ما در روزنامه فرصت امروز توصیه‌مان آشنایی با قوانین و شرایط حقوقی هر حوزه کاری قبل از شروع به کار است. اینطوری شما وسط فعالیت‌تان یکپهو غافلگیر نخواهید شد.

خوشبختانه این روزها قوانین مربوط به هر حوزه کاری کاملاً مشخص است. بنابراین شما لازم نیست خیلی به خودتان سخت گرفته یا نگران کارتان باشید. به علاوه، مشاورهای حقوقی همیشه و همه جا آماده کمک به کارآفرینان هستند. پس اگر میانه خوبی با متن‌های حقوقی ندارید، بهتر است همین اول کاری خیال خودتان را راحت کرده و همکاری با یک موسسه حقوقی را در دستور کار قرار دهید. خب یک کارآفرین که همیشه یک تنه نمی‌تواند به جنگ دیگران برود، مگر نه؟

زیر و رو کردن ویکی‌پدیا: کسب اطلاعات عمومی
بازاریابی را در نظر بگیرید که به دلیل کمبود نیرو باید چند وقتی حوزه روابط عمومی را نیز سر و سامان دهد. در این صورت احتمالاً یکی از اقدامات بی‌نهایت ساده از طرف چنین بازاریابی مراجعه به ویکی‌پدیا خواهد بود. این دانشنامه بزرگ تقریباً درباره هر موضوعی که فکرش را بکنید، مقاله دارد. پس چرا وقتی به آن نیاز داریم، سراغش را نگیریم؟

یکی از مزایای جالب ویکی‌پدیا آپدیت مداوم مقالاتش است. شاید فکر کنید یک آدم همه چیز دان مرتباً مقالات این دانشنامه را آپدیت می‌کند، اما واقعیت اصلاً اینطوری نیست. در عوض این کاربران عادی هستند که بسته به مهارت‌شان مقالات مختلف را ویرایش می‌کنند. مثلاً اگر شما دنبال مقاله‌ای درباره بازاریابی باشید، این مقاله از طرف بازارپاب‌های واقعی نوشته و دائماً ویرایش می‌شود. با این حساب احتمالاً قبول دارید که اعتبار چنین مقالاتی حسایی بالاست، مگر نه؟ ویکی‌پدیا از آن دست سیاست‌هایی است که اگر به عنوان منبع به استاد دانشگاه‌تان معرفی کنید، حسایی سرش سوت می‌کشد، با این حال در زندگی روزمره استفاده از اطلاعات آن اصلاً ایده بدی نیست. چه بسا با همین دست فرمان شما بتوانید کلی از مشکلات‌تان را هم حل کنید. مثلاً همین آشنایی با حوزه‌های کاری تازه را در نظر بگیرید؛ ویکی‌پدیا در این موقعیت حساس اطلاعات خوبی در اختیارتان خواهد گذاشت. پس منتظر چه هستید؟ همین حالا دست به کار شده و سری به مقالات ویکی‌پدیا بزنید.

بررسی اکانت لینکدین مدیران موفق: راهکاری همیشه جذاب

در هر حوزه بعضی از کارآفرینان مثل ستاره‌های موسیقی راک می‌درخشند. احتمالاً شما هم در حوزه کاری‌تان کلی از این آدم‌ها سراغ دارید که اتفاقاً در شبکه‌های اجتماعی هم حسایی فعال هستند. در این صورت باید بدون معطلی سراغ آنها رفته و اطلاعات موردنیازتان را پیدا کنید. البته اینجا خبری از ارسال ایمیل یا ملاقات حضوری نیست. در عوض مقالاتی که این مدیران در شبکه‌های اجتماعی بارگذاری می‌کنند، هدف اصلی شما خواهد بود.

کسانی که آشنایی خوبی با دنیای دیجیتال دارند، خیلی

نویسنده: علی آل‌علی
آدمه وقتی سال‌های سال یک شغل مشخص داشته باشند، دیگر وصله تغییرش را نخواهند داشت. اینطور وقت‌ها حتی برداشتن یک قدم متفاوت هم مثل مبارزه با غول افسانه‌های قدیمی سخت و غیرممکن به نظر می‌رسد. هرچه باشد کمتر کسی دوست دارد بعد از یک عمر کار و تلاش دوباره از اول همه چیز را شروع کند. البته دنیای کسب و کار همیشه مطابق میل کارآفرینان جلو نمی‌رود. به همین خاطر کارآفرینانی که انعطاف‌پذیری لازم را نشان ندهند، دیر یا زود از عرصه رقابت کنار گذاشته خواهند شد. خب وقتی یک موقعیت کاری خوب اما متفاوت جلوی پای آدم قرار می‌گیرد، چرا به آن پشت پا بزنیم؟ وقتی یک دوندۀ ماراتن بعد از سال‌ها فرصت حضور در مسخت است، البته مخاطب‌های روزنامه فرصت امروز اصلاً راحتی آن را از دست نخواهد داد. اینن دقیقاً ماجرای ورود به حوزه‌های کاری جدید در قالب یک کارآفرین است. اگر شما کارآفرین باهوشی باشید، همیشه دنبال فرصت‌های تازه خواهید رفت. این وسط هم اصلاً اهمیتی ندارد دیگران درباره‌تان چه فکری می‌کنند یا مسیر پیش روی‌تان چقدر سخت است. البته مخاطب‌های روزنامه فرصت امروز اصلاً لازم نیست نگران سختی ماجراجویی در حوزه‌های کاری تازه باشند، چراکه ما اینجا کنارتان هستیم تا از این چالش هم به راحتی عبور کنید.

اگر شما هم مدت‌هاست یک حوزه کاری تازه نظراتان را جلب کرده اما از ترس دشواری‌های مسیر دالما امروز و فردا می‌کنید، حالا دیگر باید دستت به کار شوید. ما در ادامه تکنیک‌های کاربردی برای ورود بی‌دردسر به حوزه‌های کاری جدید را بررسی می‌کنیم. کافی است کمی صبر کرده و تا پایان با ما همراه باشید. آن وقت به ترس‌تان بابت امتحان حوزه‌های تازه خواهید خندید!

چطور وارد یک حوزه تازه شویم؟

ورود به یک کسب و کار یا حتی بازار تازه هیچ وقت راحتی نیست. خیلی از کارآفرینان فکر می‌کنند برای فعالیت در حوزه‌ای کاملاً جدید باید کار قبلی‌شان را فراموش کنند، اگر شما هم اینطور فکر می‌کنید، پس هیچ چیزی درباره شرکت‌های بزرگ و چندملیتی نمی‌دانید؛ همان شرکت‌هایی که در هر حوزه‌ای که فکرش را بکنید وارد شده و مشغول فعالیتند.

بی‌شک همه کارآفرینان در سراسر دنیا توانایی مدیریت چند حوزه کاری به طور هم‌زمان را ندارند. به همین خاطر ما در این مقاله دنبال راهکاری منطقی برای مدیریت حداکثر دو یا سه کار متفاوت رفته‌ایم. اگر شما هم دوست دارید کمی کارتان را توسعه داده و وارد بازارهای جدید شوید، این مقاله مخصوص شماست. اجازه دهید بدون هیچ توضیح کلیشه‌ای دیگری یک راست برویم سراغ اصل مطلب. این شما و این هم تکنیک‌های طلایی ما برای ورود بی‌دردسر به حوزه کاری جدید.

آشنایی با مدیران حرفه‌ای: بهترین منبع اطلاعاتی شما

جوانی را در نظر بگیرید که برای ساعت‌های خالی روزانه‌اش قصد دارد در یک باشگاه ورزشی ثبت نام کند. بی‌شک گزینه‌های پیش روی جوان قصه‌مان آنقدر زیاد هست که هر کسی را گیج کند. به همین خاطر معمولاً آدم‌ها در این طور مواقع قبل از هر کاری سراغ مشورت با ورزشکارهای حرفه‌ای می‌روند. این دقیقاً همان کاری است که شما هم باید انجام دهید. خب مدیرانی که سال‌های سال است در یک حوزه مشخص فعالیت دارند، بهتر از هر کسی راه و چاه بازار را می‌دانند. پس به جای اینکه وقت‌تان را با محاسبات غلط تلف کنید، باید یک راست سراغ آنها را بگیرید.

اگر آدم خجالتی هستید، لازم نیست یک راست سراغ مدیران بزرگ رفته و به طور حضوری با آنها گفت‌وگو کنید. در عوض کارتان را با چند تا ایمیل یا تماس تلفنی شروع کنید. شاید خیلی از مدیران حوصله کمک به شما را نداشته باشند اما در این میان کم نیستند کسانی که با روی باز از شما استقبال خواهند کرد. البته این وسط باید حواس‌تان باشد خودتان را به عنوان یک رقیب گردن کلفت برای آنها معرفی نکنید. وگرنه اوضاع‌تان حسایی به هم خواهد ریخت. خب هرچه باشد کسی حاضر نیست به رقیب احتمالی‌اش کمک کند، مگر نه؟