روزنـامه مدیریتـی - اقتصـادی

فرصت امروز

بـرای کسـب وکـار آفـرینی

دوشنبه
۱۰ مهر ۱۴۰۲

Mon.2 Oct 2023

۱۶ ربیع‌الاول ۱۴۴۵ - سـال نهم

شماره ۲۳۲۷

۸ صفحه - ۵۰۰۰ تومان

www.forsatnet.ir

روند نزولی بورس در نیمسال دوم ادامه دارد

نهمین روز خروج سرمایه حقیقی

شـاخص کل بورس تهران دیروز در دومین روز معاملاتی از هفته دوم مهرماه به عقب‌نشـینی در کانال ۲ میلیون واحدی ادامه داد. بورس تهران در هفته نخست مهرماه نیز عملکرد مثبتی از خود نشان نداد و شـاخص کل، بازدهی منفی ۱٫۰۹ درصدی را به ثبت رسـاند که با از دست دادن سطح روانی ۲ میلیون و ۱۰۰ هزار واحدی همراه شد. میانگین ارزش معاملات خرد به رقم ۳۹۸۵ میلیارد...

۳

فقط پای تحریم در میان نیست

مصائب اقتصاد بسته ایران

گزارش تازه موسسه فریزر نشان‌دهنده تداوم وضعیت بسته اقتصاد ایران است. ایران در شاخص آزادی اقتصادی در حالی رتبه ۱۶۰ را از بین ۱۶۵ کشـور جهان کسـب کرده که کشورهای در حال توسعه عموما امتیاز خوبی را به دسـت آورده‌اند. متاسـفانه در حالی که اغلب کشورهای منطقه و جهان، سیاست درهای باز را در پیش گرفته و تلاش می‌کنند درهای اقتصاد خود را به روی جهان باز کنند، به نظر می‌رسـد دیوارهای پیرامون اقتصاد ایران همچنان بالا می‌رود.

در گزارش موسسه فریزر که هر ساله با بررسی داده‌های اقتصادی ۱۶۵ کشور مختلف منتشر می‌شود، سنگاپور با سـبقت گرفتن از هنگ‌کنگ به آزادترین اقتصاد جهان تبدیل شـده است. این برای اولین بار است که از زمان شـروع انتشار گزارش شاخص آزادی اقتصادی جهان در سـال ۱۹۷۰، هنگ‌کنگ از رتبه اول جهان به رتبه دوم سقوط کرده است. در گزارش ۲۰۲۳ موسسه فریزر آمده است که موانع نظارتی جدید برای ورود به بازار و تجارت، افزایش هزینه کسـب‌وکار و محدودیت‌های استخدام نیروی کار خارجی، رتبه هنگ‌کنگ را کاهش داده است. به گفته کارشناسان موسسه فریزر، این سرکوب‌ها به همراه تلاش‌های دولت برای کنترل بخش خصوصی به کاهش سطح آزادی اقتصادی منجر شده و در نتیجه این کاهش، سطح رفاه نیز در هنگ‌کنگ احتمالا آسیب خواهد...

۲

طبق برآورد مرکز پژوهش‌ها، کسری بودجه امسال نسبت به سال‌های گذشته کمتر می‌شود

تغییرات بودجه در بزنگاه مجلس

۳

۲

نگـــاه

اروپا برای مسابقه آماده می‌شود

اسکناس جدید در قاره سبز

اسـکناس جدید اروپـا در راه است و به زودی یوروهای جدید از دسـتگاه‌های خودپرداز خارج می‌شـوند. به نوشـته هفته‌نامه «اکونومیسـت»، پـول می‌تواند هر شـکلی به خود بگیـرد. در چین باسـتان، چاقوهای برنزی بـه عنـوان ابـزار پرداخـت در گـردش بودنـد. در دوران رکود بـزرگ آمریکا، مـردم کالیفرنیا بـه جـای پـول نقـد از صدف اسـتفاده می‌کردنـد. خریداران ایرلندی در سال ۱۹۷۰ و زمان اعتصاب بانک‌ها مجبور شـدند از سفته‌هایی استفاده کنند که روی کاغذ توالت نوشته می‌شد. آنطـور که اقتصـاددان «هیمن مینسکی»، می‌گوید: «هر کسی می‌تواند پول خلق کند. مشکل اصلـی، قبولاندن آن بـه مردم است.»

اروپاییـان بـه زودی مجبور می‌شوند اسـکناس‌های یورو با ظاهـری جدیـد را بپذیرند. در نظرسنجی بانک مرکزی اروپا در ماه آگوسـت، از پاسخ‌دهندگان خواسـته شـد تـا از بین هفت موضوع دست به انتخاب بزنند. ایـن موضوعـات از «دسـت، بـه معنای بـا یکدیگـر اروپا را می‌سـازیم» تا «رودخانه، نشانه آب حیـات در اروپا» و «اروپای ما و خودمان» گسترده بودند. به زودی مسـابقه‌ای برای طراحی اسـکناس برگـزار می‌شـود و یوروهای جدید در سـال ۲۰۲۶ از دسـتگاه‌های خودپرداز خارج می‌شـوند. اقتصاددانان، پول را یک ابزار مبادله...

۲

مدیریت و کسب‌وکار

معمای افزایش اعتماد به نفس در کارآفرینان

اعتماد به نفس کلیدواژه‌ای است که سرنوشت خیلی از کارآفرینان را به خود گره زده است. فرقی ندارد شما در چه موقعیت سـازمانی قرار داشـته باشید، در هر صورت اعتماد به نفس مناسب اوضاع‌تان را طوری زیر و رو می‌کند که کمتر کسـی باورش شـود. کافی اسـت دو نفر را در نظر بگیرید که اولی حتی اعتماد به نفس یک گفت‌وگوی ساده با همکارانش را هم ندارد و دیگری به راحتی با آدم‌های غریبه هم ارتباط برقرار می‌کند. فکر می‌کنم حالا کمی بیشـتر به جادوی اعتماد به نفس اعتقاد پیدا کرده‌اید، مگر نه؟ متاسـفانه این روزها کلی از کارآفرینان با مشکل کمبود اعتماد به نفس دست و پنجه نرم می‌کنند. به طوری که خیلی از آدم‌ها علی رغم مهارت‌های بالایی که در حوزه کارآفرینی دارند، فقط به خاطر اعتماد به نفس پایین هیچ وقت دسـت به کار نشده و وارد حوزه کسب و کار نمی‌شوند. اگر شما هم با مشکلات زیادی در زمینه تقویت اعتماد به نفس رو به...

۸

چرا بیشتر تحول‌ها با شکست مواجه می‌شوند؟

آزمون تحول کسب وکارها

فرصت امـروز: «تحول با یک ت بـزرگ»، عنوان یکی از مقالات موسسـه مک‌کنزی است که نقشه راه تحول کسب و کارها در آن ترسـیم شـده و به مدیران توصیه شده است کـه خـود را از تفکر و رفتـار روزمره دور کننـد. این مقاله توسط سـه نفر از تحلیلگران موسسه مک‌کنزی به نام‌های «مایکل بوسـی»، «اسـتفن هال» و «داگ یاکولا» نگاشته شـده و در آن، الزامـات ایجاد تحول کسـب‌وکارها تبیین شده است. تحلیلگران موسسـه مک‌کنزی می‌گویند آنچه کسب‌وکارهایی نظیر بانک‌ها و دیگر بنگاه‌های اقتصادی بدان نیاز دارند، چیزی متفاوت اسـت: تحول با یک «ت» بزرگ! این تحول شامل یک برنامه قوی در سطح کل سازمان برای ارتقای عملکرد (مثلا بهبود ۲۵ درصدی درآمد یا بیشتر) و تقویت سلامت سازمانی است. وقتی چنین تحولی با موفقیت به انجام برسد، آنها محرک‌های مهمی همچون رشد درآمد، بهره‌وری سـرمایه، بهـره‌وری هزینه، اثربخشـی عملیاتی، رضایت مشـتری و تعالی فروش خود را به صورت اساسـی بهبود می‌بخشند.

از آنجـا که چنیـن تحولاتی اهمیـت هماهنگی درونی پیرامون یک دید و راهبرد مشـترک، افزایش سرمایه برای نوسـازی و ایجاد مهارت‌های اجرایی برتر را رفته رفته القاء می‌کند، آنها سـازمان خود را قادر می‌سازند تا بهبود نتایج خود را به صورتی پایدار و سـال به سـال ادامه دهند. نهایتا برای دستیابی به بهبود تحولی، شرکت‌ها باید جاه‌طلبی خود را بالا ببرند، مهارت‌های مختلف را ایجاد کنند، ذهنیت‌های کنونـی را به چالش بکشـند و تعهد کاملی به اجرا داشـته باشـند. در ایـن مقاله که از سـوی مرکز نـوآوری و تحول دیجیتال اتاق بازرگانی تهران ترجمه شده است، نتایج یکی از تحقیقات موسسـه مک‌کنزی روی بیش از یکصد شرکت جهان بازگو می‌شود و سپس به این سوال پاسخ داده می‌شود که چرا تحول‌ها عموما با شکست مواجه می‌شوند؟

چرا تحول‌ها شکست می‌خورند؟

نویسـندگان موسسـه مک‌کنزی در پاسـخ می‌نویسند: تحول‌ها سهم بزرگی از زمان و توجه رهبری و سازمان را به خود اختصاص می‌دهند. تحول‌ها برای تحقق یافتن تغییرات ضروری، مسـتلزم انرژی عظیمی هستند. مهمترین درس ما از شش سال گذشـته این است که شرکت‌های متوسط بـه ندرت ترکیب مهارت‌هـا، ذهنیت‌ها و تعهد دائمی را که برای انجام یک تحول با مقیاس بزرگ نیاز اسـت، در اختیار دارند. درسـت اسـت که عبارت «تخریب خلاق» حداقل از سال ۱۹۴۲ که «جوزف شومپیتر» آن را ابداع کرد، در تمام اقتصاد به عنوان یک کلیت ثابت مانده اسـت، اما برای تک تک سازمان‌ها و رهبران‌شان، تخریب یک امر دوره‌ای و نادر است؛ زیرا بیشتر مدیران و تیم‌های مدیریتی رده‌بالا عمدتا علاقه دارند تا در محیط‌های پایدار به انجام امور کسب وکار بپردازند تا در محیط‌های چالشی. احتمالات نشان می‌دهد تجربه آموزشـی و عملی آنها پیشـاپیش در زمان‌هایی رخ می‌دهد که تغییرات گسـترده، ریشـه‌ای و سریع، ضروری نبوده باشد. این تجربه آرام برای بسیاری از سازمان‌ها باعث ایجاد «حالت پایدار» ساختارهای ثابت، بودجه‌بندی معمول، اهداف افزایشـی، بازبینی‌های فصلی و سیسـتم‌های ساده پاداش‌دهـی می‌گردد. تمامی این موارد باعث می‌شـود که رهبران برای یک تحول، آمادگی کمتری داشته باشند. قرار گرفتن در معرض چنین کوشش‌هایی به ما یاد داده است که بسـیاری از مدیران در تلاش برای بهبود عملکرد هستند و زمانـی که با تلاطم خارجی، عملکرد ضعیف و فرصتی برای ارتقای شرکت مواجه می‌شـوند، می‌توانند بیشتر تمایل به رهبری داشته باشند تا اینکه کارها را به دیگران محول کنند.

مدیران اجرایی که تحولی را آغاز می‌کنند، شـبیه خلبان هواپیمای تجاری هسـتند که بـه داخل اتاقک خلبانی یک جت جنگنده وارد می‌شـوند. آنها هنـوز در حال راندن یک هواپیما هسـتند اما بـه آنها آموزش داده شـده که ایمنی، ثبـات و کارایی را در اولویت قرار دهند، بنابراین به ابزارها و تجربه الگوشناسی لازم برای پاسخ‌دهی مناسب به نیازهای لازم برای نبرد دسترسـی ندارند. از آنجـا که آنها هنوز در حال کنترل هسـتند، تهدیدها و الزاماتی را که این موقعیت جدید ایجاب می‌کند، تشخیص نمی‌دهند. یک مدیر اجرایی کارخانه که شرکتش این درس را به سختی به وی آموخته اسـت، می‌گوید: «من سـرم را پایین انداخته بودم و سخت مشغول کار بودم، اما وقتی این وضعیت، ما را از دشواری‌های گذشته خارج کرد، این بار دیگر تلاش بیشتر به خودی خود کافی نبود.»

نقطه شروع یک تحول کجاست؟

مهمترین نقطه شروع یک تحول و بهترین پیش‌بینی‌کننده موفقیت، مدیرعاملی اسـت که می‌داند فقط یک رویکرد نو سبب بهبود چشمگیر عملکرد شـرکت می‌شود. در بیشتر شـرکت‌ها، اهـداف از مذاکرات ظهور می‌کننـد. رهبران و مدیران خط در تکاپو هسـتند؛ از یک طـرف همواره برای اهداف بیشـتر فشار می‌آورند؛ در حالی که از سوی دیگر به دلایلی اشـاره می‌کنند که چرا اهداف بیان شـده غیرقابل دسترسی هسـتند. همین تکاپو به طور اجتناب‌ناپذیری در کوشـش‌های مربوط به تحول به کار برده می‌شـوند و این کار بـه جای بهبود، منجر به مصالحه و تغییرات افزایشـی می‌شـود. وقتی مدیران یک شرکت در یک صنعت رقابتی و دارایی‌محور، نشـان داده‌اند که مثلا می‌توانند ۲۵۰ میلیون یورو بیشـتر از آن درآمدی که خودشان شناسایی کرده‌اند کسـب کنند، فورا صحبـت را پایان داده و اهـداف را بیان می‌نمایند. برای آنها، اهداف به معنای مسئولیت‌پذیری است و هنگامی که با شکسـت مواجه می‌شوند، پیامدهای منفی برای آنها در پی خواهد داشت. واکنش پیشفرض آنها این بود که «بگذارید قول کمتری بدهیم و بیشتر از آن عمل کنیم.»

مدیـران برای مقابلـه با این تمایل طبیعـی باید تحلیل روشـنی از پتانسـیل ایجاد ارزش شـرکت را تقاضا کنند: اهـداف خاص درآمد و هزینه به همراه حقایق مسـتدل. ما دریافته‌ایم تصور داشـتن استقلال تفکر و در اختیار داشتن مجموعـه ابزارهای یک سـرمایه‌گذار فعال یـا یک خریدار سهام خصوصی، به مدیران رده بالا کمک می‌کند. آنها برای انجام چنین کاری باید فراتر از محدودیت‌هایی که خودشان تحمیل کرده‌انـد، گام بردارند و تعیین کنند که چه چیزی واقعا قابل دسترسی است.

تجربه به ما آموخته اسـت که ایجاد یک قطب نظارت بر تحـول و نواختن آهنگی که متفاوت از آهنگ عادی روزمره است، ضروری است. ما این قطب را دفتر تحول می‌نامیم. کار یک دفتر تحول چیسـت؟ یک شرکت با یک برنامه ارتقای درآمد قبل از بهره، مالیات و استهلاک به میزان بیش از یک میلیارد دلار، یک دفتر تحول تشکیل می‌دهد که غیرمعمول اما بسـیار موثر اسـت. برای شـروع، این دفتر در یک اتاق دایره‌ای مستقر می‌شود که صندلی ندارد و فقط می‌توان در آن ایستاد. تمام چیزهایی که باید درباره کسب وکار دانسته شـود، دور دیوار اتاق به صورت یک «مار» نصب می‌شـود. برای مشخص کردن پیشرفت، یک ردیاب هفتگی به سمت هدف استفاده می‌شود. در انتهای این فرآیند، وقتی شرکت به هدف مالی خود رسیده باشد، مار دم خود را خورده است.

مدیر ارشد تحول وارد می‌شود

مدیریت یک تحول پیچیده در سـطح شـرکت، یک کار تمام وقت اجرایی اسـت. این کار باید توسـط فردی انجام بگیـرد که دارای مهـارت، تجربه و شـخصیت یک خلبان مجرب جنگنده اسـت. کار مدیر ارشـد تحول، پرسـیدن، برانگیختن، ترغیب کردن و در غیر این صورت، سـرکوفت زدن به سـازمانی است که به تفکر و عمل کردن به صورتی متفاوت نیاز دارد. یک مدیر ارشـد تحول گاهی می‌تواند از درون سازمان باشـد، اما یکی از اشتباهات بزرگ این است که شرکت‌ها در مراحل نخسـت، مدیر ارشد تحول را فقط از میان فهرست کاندیداهای داخلی برمی‌گزینند. مدیر ارشد تحول باید پویا، بی‌باک و مشتاق به چالش کشیدن عرف‌های شرکت باشد. یافتن فردی با این خصوصیات در میان افرادی که نگران محافظت از موقعیت شـغلی بعدی خود هستند و یا به دلیل تنش‌های سیاسی پنهان احتیاط می‌کنند، دشوار است.

مدیر ارشـد تحول چه کار می‌کند؟ مثلا در یک شرکت دارای برنامه رسـیدن به سـود یک میلیـارد دلاری، مدیر ارشد تحول از اینکه مدیران اجرایی به جای تمرکز بر بدتر شـدن هزینه‌ها و عدم رعایت زمان‌بندی، روی مشـکلات فنی فردی تمرکز داشته باشند، خشمگین می‌شود. بدون وجود دیدگاه مستقل و صراحت مدیر ارشد تحول طبعا این اتفاق نمی‌افتاد. از سوی دیگر باید موانع را برداشت و مشوق ایجاد کرد. اغلب شرکت‌ها با پتانسیل کامل کار نمی‌کنند و این نه به دلیل معایب سـاختاری، بلکه به دلیل ترکیبی از مدیریت ضعیـف و قابلیت‌های ناکارآمد و مشـوق‌های ناهماهنگ است. در زمان‌هایی خوب یا متوسط که کسب وکار بـا افت وخیز به حرکت ادامه می‌دهد، این موانع قابل مدیریت هستند، اما اگر تحول به پتانسیل کامل خود برسد، این موانع خیلی زود و به روشنی قابل رفع هستند. اولویت دادن به «قبیله» (واحد موردنظر) نسـبت به «ملت» (کل سـازمان)، امتناع از درخواسـت کمک و شکایت از جهان خـارج به دلیل اینکـه در کنترل ما نیسـت، ذهنیت‌های مشکل‌آفرین شایعی هستند که ما با آنها مواجهیم. یکی از سودمندی‌های عمومی که می‌دانیم از کار انداخته شد، این بـود که کارکنان به جای آنکه درباره طرح‌ها فکر کنند، به صورت منفعلانه‌ای «منتظر بودند که به آنها گفته شـود.» با دانسـتن این تاریخچه، آنها به صورت ناآگاهانه‌ای به این نتیجه رسـیدند که عمل کردن هیچ مزیتی ندارد؛ زیرا اگر مرتکب اشـتباهی شـوند، به خبر اول تبدیل خواهند شد. فرهنگ بوروکرات، یک دلیل ایـن حالت از کارافتادگی را پنهان کرده اسـت. شرکت برای ایجاد پیشرفت باید با این ترس واقعی و مستدل مقابله کند.

کدام شرکت‌ها موفق می‌شوند؟

اغلب تحول‌ها پیش از آنکه با شکسـت مواجه شـوند، از بین می‌روند. رهبران و کارکنان آنها تلاش عظیمی را انجام می‌دهند؛ شـرکت‌ها در برخی موارد بـه طور قابل توجهی بهبود می‌یابد و کسـانی که در ایـن کار درگیرند، با اعتماد بـه نفس کاذبی، ادعای پیروزی می‌کنند. سـپس شـرکت به صورت آهسـته به روش‌های قدیمی خـود باز می‌گردد. مدیـران خط مقدم چند بار چیزهایی مانند این جمله به ما گفتند که «ما در هشت سال گذشته، سه تحول را متحمل شده‌ایم و هر بار به جایی برگشتیم که ۱۸ ماه قبل آغاز کرده بودیم.» بنابراین آزمون واقعی یک تحول این است که وقتی دفتر تحول منحل شده و زندگی به ریتم عادی خود بازگردد، چه اتفاقی می‌افتد. مهم این است که رهبران با پیش رفتن تحول، درس‌های تحول را جمع‌آوری کرده و درون سازمان تثبیت کنند. این اغلب به معنای به کار بردن روند جلسات دفتر تحول و سـبک قوی برای مرورهای مالی، چرخه‌های بودجه سالانه و حتی نشست‌های عملکرد روزانه است. خوب نیسـت که این کوشش، نزدیک به پایان برنامه شروع گردد. گنجانـدن این فرآیندهای کاری تحـول درون فعالیت‌های روزمره باید خیلی زودتر آغاز شود تا از تداوم افزایش سرعت عملکرد پس از پایان تحول، اطمینان حاصل شود.

شرکت‌هایی که این نوع از سرعت را ایجاد می‌کنند، دوام دارند، آنقدر کـه ما فرآیندها، مهارت‌ها و نگرش‌های به هم پیوسته مورد نیاز برای دستیابی به آن را به عنوان منبعی از قدرت می‌دانیم و آن را «موتور اجرا» می‌نامیم. سازمان‌های دارای یک موتور اجرای موثر دائما با استفاده از یک دیدگاه مستقل، به چالش کشیدن هر چیزی را ادامه می‌دهند. آنها مانند سـرمایه‌گذاران عمل می‌کنند؛ تمامی کارکنان با پول شـرکت آنچنان رفتار می‌کنند که گویی پول آنهاست. آنها اطمینان می‌یابند که مسئولیت‌پذیری نه در یک تیم مرکزی یا در مشـاوران خارجی، بلکه در همه وجود داشـته باشد. تمرکز آنها روی اجرا بدون توجه به بهبود نتایج ادامه می‌یابد و همواره در جسـت‌وجوی راه‌های جدیـدی برای انگیزش کارکنان هستند. در مقابل، شرکت‌هایی که برای رسیدن به اهداف سـطح بالا، کمترین تمرکز را بر اجرا، تحریک انرژی و ایده‌های کارکنان دارند، محکوم به شکسـت هستند. آنها اغلب پیش از آنکه این فرآیندها ریشه بدوانند، افراد باهوشی را که مسئول دسـتاوردهای اولیه هستند، به موقعیت‌های شغلی دیگر می‌گمارند. برای اجتناب از این وضعیت، رهبران بایـد تا زمانی که موتور اجرا کامـلا راه بیفتد، مراقب حفظ اشتیاق، تعهد و تمرکز این کارکنان کلیدی باشند.

نقشه راه تحول کسب وکارها

البته این تجربه شـرکتی اسـت که یـک بهبود حداقلی ۴ میلیـارد دلاری (۴۰ درصد) را در طول چندین سـال به دسـت آورده است. انگیزه برای «بازگشت به یک منبع قابل اطمینان» برای دور جدیدی از بهبودها، به دور از یک طرح در سطح بالای رهبری، ریشه در یکسری از مکالمات در جلسات مرور عملکرد داشـت که در آنها، رهبران درباره فرصت‌های جدیدی که قبلا دور از دسـترس به نظر می‌رسیدند، انرژی گرفته بودند. نتیجه این شد که چندین میلیارد دلار اضافی در طول سال بعدی ذخیره شد.

در مجمـوع، دفتر تحول در همکاری با رهبران ارشـد در کل کسب‌وکار باید دارای استحکام، نظم و انضباط، انرژی و تمرکز باشد تا شاید بتواند پنج تا هشت جریان کاری عمده را به جلو پیش برد. تمامی این جریان‌های کاری عمده شاید خود به صدها (و حتی چند هزار) طرح جداگانه تقسیم شوند که هر کـدام دارای یک صاحب خاص و یک برنامه دقیق و کاملا هزینه‌بندی شـده از پایین به بالا باشـند. دفتر تحول بالاتر از همه اینها دائما برای تصمیم‌گیری فشـار می‌آورد تا وقتی پیشـرفت متوقف شد، سازمان از هر تعللی آگاه باشد. هیچ چیز درباره رویکرد ما برای تحول به طور خاص جدید یا پیچیده نیسـت. این رویکرد، یک فرمول نیست که برای تواناترین افراد و شرکت‌ها نگه داشته شود، بلکه ما براساس تجربه خود می‌دانیم که این رویکرد فقط برای مشتاق‌ترین افراد کار می‌کند. بینش کلیدی این است که شرکت‌ها برای دسـتیابی به بهبود تحولی باید جاه‌طلبی خود را بالا ببرند، مهارت‌هـای مختلف ایجاد کننـد، ذهنیت‌های کنونی را به چالش بکشـند و تعهد کاملی به اجرا داشـته باشند. انجام تمامی ایـن کارها می‌تواند نتایج فوق‌العاده و پایداری ایجاد کند.

به مناسبت اول اکتبر، روز جهانی سالمندان ارائه شد

خدمات‌دهی سکوی تخصصی آسانیسم

به مناسـبت اول اکتبر روز جهانی سالمندان، خدمات‌دهی سکوی (پلتفرم) تخصصی «آسانیسم» آغاز شد. امروزه با پیر شـدن جمعیت کشور، یکی از نیازهایی که احساس می‌شود، مراقبت از سالمندان است. با توجه به اینکه سالمندان گرامی بـه مراقبت و توجه ویژه نیاز دارند و پیدا کردن یک پرسـتار مطمئن همیشه برای خانواده‌ها بسـیار بااهمیت بوده است، سـکوی «آسانیسم» گروه پاسـارگاد، این کمبود را احساس کرده و با بکارگیری پرستاران مجرب و فعال توانسته این خلأ را پر کند. سـالمندی دورانی از زندگی است که انسان در آن به توجه و مراقبت بیشتری احتیاج دارد. به خاطر اهمیت این موضوع، سـازمان ملل متحد در سال ۱۹۸۲ میلادی، شورای جهانی سـالمندی را تشـکیل داد و در همان سـال طرحی را بـرای تعیین یک روز جهانی برای سـالمندان ارائه داد، تا اینکه این شورا در سـال ۱۹۹۰، روز اول اکتبر را روز جهانی «سـالمندان» تعیین کرد. در همین راستا، شرکت شناسا به عنوان بازوی سرمایه‌گذاری خطرپذیر (VC) بانک پاسارگاد در راستای حمایت از این قشر ارزشمند جامعه، سکوی (پلتفرم) تخصصی «آسانیسـم» را به منظور ارائه خدمات پرستاری از سـالمندان گرامی ارائه کرده است. «آسانیسم» یک شرکت کمک نوآور (استارت‌آپ) فعال در زمینه سلامت است که در حوزه ارائه خدمات پرستار سالمند در منزل فعالیت می‌کند. در واقع، «آسانیسـم» یک سـکوی تخصصی جهت خدمات پرستاری، مراقبتی و پزشکی در منزل است که کارفرمایان را به موسسات متصل می‌نماید تا کارفرما با موسسات پرستاری، قرارداد اعزام پرستار بسته و خدمات پرستاری موردنظر خود را دریافت کند. خدمات اصلی ارائه‌شده برای سالمندان گرامی عبارتند از: نگهداری از سالمند به‌صورت ساعتی و شبانه‌روزی، همدم سـالمند، همراه سالمند در بیمارستان و کلیه خدمات مراقبتی و پرسـتاری در منزل توسـط پرستاران متخصص و دوره دیده، خدمات پزشـکی در منـزل، تزریقات در منزل و سرم‌تراپی، آزمایش در منزل و کلیه خدمات بالینی و پرستاری و مراقبتی پیشرفته جهت آسایش و آرامش سالمندان گرامی. متقاضیان گرامی برای کسب اطلاعات بیشتر و بهره‌مندی از این خدمات می‌توانند به تارنمای این سکو به آدرس https://www.asanism.com مراجعه نمایند.

نگـــاه

اروپا برای مسابقه آماده می‌شود

اسکناس جدید در قاره سبز

اسـکناس جدیـد اروپـا در راه اسـت و بـه زودی یوروهای جدید از دسـتگاه‌های خودپـرداز خـارج می‌شـوند. بـه نوشـته هفته‌نامه «اکونومیست»، پول می‌تواند هر شکلی به خود بگیرد. در چین باستان، چاقوهـای برنزی به عنوان ابزار پرداخت در گـردش بودند. در دوران رکود بزرگ آمریکا، مردم کالیفرنیا به جای پول نقد از صدف استفاده می‌کردند. خریداران ایرلندی در سـال ۱۹۷۰ و زمان اعتصاب بانک‌ها مجبور شـدند از سفته‌هایی استفاده کنند که روی کاغذ توالت نوشته می‌شد. آنطور که اقتصاددان «هیمن مینسکی»، می‌گوید: «هر کسی می‌تواند پول خلق کند. مشکل اصلی، قبولاندن آن به مردم است.»

اروپاییان به زودی مجبور می‌شـوند اسـکناس‌های یورو با ظاهری جدید را بپذیرند. در نظرسـنجی بانک مرکزی اروپا در ماه آگوست، از پاسـخ‌دهندگان خواسته شد تا از بین هفت موضوع دست به انتخاب بزنند. این موضوعات از «دست، به معنای با یکدیگر اروپا را می‌سازیم» تا «رودخانه، نشـانه آب حیـات در اروپا» و «اروپـای ما و خودمان» گسـترده بودند. به زودی مسـابقه‌ای برای طراحی اسـکناس برگزار می‌شـود و یوروهای جدید در سـال ۲۰۲۶ از دستگاه‌های خودپرداز خارج می‌شوند.

اقتصاددانان، پول را یک ابزار مبادله بی‌طرف می‌دانند، اما تصاویر روی اسـکناس‌ها پربیننده‌ترین طرح‌های جهان هستند. آنها برای دولت‌ها فرصتـی پدید می‌آورند تا تبلیغات را در جیب مردم بگذارند و دیدگاه خاصی از دولت را ارائه دهند. مثلا «پرندگان» یکی دیگر از موضوعات احتمالـی بانک مرکزی اروپا اسـت که هم نشـانه آزادی جابه‌جایی محسوب می‌شود و هم یادآور بخشنامه پرندگان اتحادیه اروپاست که در حمایت از طبیعت صادر شد. این تصویر خوشحال‌کننده از همکاری اروپاییان در تضاد آشـکار با پیام‌هایی اسـت که یک قرن قبل منتشر می‌شدند. اسـکناس ۱۰ هزار مارکی آلمان که در سال ۱۹۲۲ انتشار یافت، تصویر یک خون‌آشام را روی خود داشت که نماد فرانسه‌ای بود که خون کارگر آلمانی را می‌مکید.

قرار دادن تصاویر روسای جمهور متوفی همانند آمریکا و یا پادشاهان متوفی مانند بریتانیا روی اسـکناس در اروپا طرفدار ندارد. یک بلوک متزلـزل متشـکل از ۲۰ کشـور از جمله کشـورهایی که برچسـب ملی‌گرایـی به آنها خورده اسـت قطعا به چاپ تصویـر رهبران دیگر کشورها رضایت نمی‌دهد؛ حتی اگر آن رهبران سال‌ها قبل از دنیا رفته باشـند. هنرمندان مشـهور هم گزینه خوبی نیستند، چون این بحث پیش می‌آید که نوابغ کدام کشور شایسته حضور روی اسکناس ۵۰۰ یورویی هستند. در نهایت ممکن است تصویر هنرمند روی اسکناس ۵ یورویی چاپ شود و هدف آنها برآورده نشود.

بانـک مرکزی اروپا در گذشـته برای حل این مناظـرات از تصاویر پل‌های تخیلی استفاده می‌کرد. این پل‌ها سبک‌های معماری قدیمی از جمله باروک، نیوکلاسـیک و... را نشان می‌دادند، بدون آنکه نمادی از بناهای تاریخی کشـورهای خاصی باشـند، اما شهر اسپیکنیسه در هلند، همه چیز را خراب کرد. حومه روتردام، این تصاویر خیالی را به واقعیت تبدیل نمود و برای نشان دادن رنگ اسکناس‌ها هم از سیمان رنگی استفاده کرد.

محصول نهایی هرچه که باشـد، باید پذیرفت که پول نقد در حال محو شدن است. طبق گزارش بانک مرکزی اروپا، در سال گذشته پول نقد در ۵۹ درصد تراکنش‌ها اسـتفاده شد. این سهم در سه سال قبل از آن ۷۲ درصـد بود. برای بسـیاری از اروپاییان به ویژه جوانان، پول دیگر کاغذ یا سکه نیست، بلکه طرحی است که در صفحه نمایش تلفن هوشمند می‌بینند. بنابراین در نهایت چهره جدید اسکناس یورو را نه بانکداران مرکزی فرانکفورت بلکه طراحان گرافیکی «سیلیکون ولی» ترسیم می‌کنند.

فقط پای تحریم در میان نیست

مصائب اقتصاد بسته ایران

ایمان ولی‌پور
ایمیل: IvanKaramazof@yahoo.com

گزارش تازه موسسـه فریزر نشـان‌دهنده تداوم وضعیت بسته اقتصاد ایران اسـت. ایران در شاخص آزادی اقتصادی در حالی رتبه ۱۶۰ را از بین ۱۶۵ کشور جهان کسب کرده که کشورهای در حال توسعه عموما امتیاز خوبی را به دست آورده‌اند. متاسفانه در حالی که اغلب کشورهای منطقه و جهان، سیاست درهای باز را در پیش گرفته و تلاش می‌کنند درهای اقتصاد خود را به روی جهان باز کنند، به نظر می‌رسد دیوارهای پیرامون اقتصاد ایران همچنان بالا می‌رود.

در گزارش موسسه فریزر که هر ساله با بررسی داده‌های اقتصادی ۱۶۵ کشـور مختلف منتشر می‌شود، سنگاپور با سبقت گرفتن از هنگ‌کنگ به آزادترین اقتصاد جهان تبدیل شـده اسـت. این برای اولین بار است که از زمان شروع انتشار گزارش شاخص آزادی اقتصادی جهان در سال ۱۹۷۰، هنگ‌کنگ از رتبه اول جهان به رتبه دوم سـقوط کرده اسـت. در گزارش ۲۰۲۳ موسسـه فریزر آمده اسـت کـه موانع نظارتی جدید برای ورود به بازار و تجارت، افزایش هزینه کسب‌وکار و محدودیت‌های اسـتخدام نیروی کار خارجی، رتبه هنگ‌کنگ را کاهش داده است. به گفته کارشناسـان موسسه فریزر، این سـرکوب‌ها به همراه تلاش‌های دولت بـرای کنترل بخش خصوصی به کاهش سـطح آزادی اقتصادی منجر شده و در نتیجه این کاهش، سطح رفاه نیز در هنگ‌کنگ احتمالا آسـیب خواهد دید. از سوی دیگر، سنگاپور از رتبه دوم سال گذشته به رتبه اول صعود کرده است. به دلیل پیشرفت مولفه‌های دولتی و توسعه مقررات تجاری، امتیاز سـنگاپور ۰,۰۶ واحد افزایش یافته و این کشور کوچک آسـیایی در رتبه اول جهان ایستاده است. کشورهای سوئیس، نیوزیلند و آمریکا نیز به ترتیب در جایگاه‌های سوم تا پنجم جهان قرار گرفته‌اند. از نکات جالب گزارش موسسه فریزر، رتبه ۱۱۱ چین با امتیاز ۶,۱۸ در شـاخص آزادی اقتصادی است. ترکیه نیز به جایگاهی بهتر از ۱۰۱ دست نیافته است.

مناقشه دولت و بازار در اقتصاد

همانطور که هرگاه سـخن از عدالت به میان می‌آید، این اقتصاددانان سوسیالیسـت هسـتند که از آن دفـاع می‌کنند، هر زمـان صحبت از آزادی می‌شـود، این اقتصاددانان بازار آزاد هستند که مدعی اصالت آن می‌شوند. آزادی اقتصادی در اندیشه اقتصاددانان معتقد به بازار آزاد به معنای رهایی از چنگال محدودیت‌های دولتی است؛ یعنی هرچه درجه دخالت دولت در مکانیسـم بازار کمتر باشـد، آزادی اقتصادی بیشـتر محقق می‌شـود. از سوی دیگر، آزادی اقتصادی در اندیشه اقتصاددانان سوسیالیسـت به معنای رهایی از چنگال سرمایه‌دارانی است که طبقه کارگر (پرولتاریا) را استثمار می‌کنند. پس هر چقدر قدرت سرمایه‌داران محدودتر شـود و به مالکیت اشـتراکی احترام بیشـتری گذاشته شود، آزادی اقتصادی نیز بیشـتر محقق شده اسـت. از این مقایسه مشخص می‌شـود که آزادی اقتصادی، مفهومی با گستره معنایی گسترده است که عمدتـا به مقـررات و محدودیت‌های دولتی کمتر برای مشـارکت نهادهـا و بنگاه‌های خصوصی گفته می‌شـود. در واقع، آزادی اقتصادی را می‌توان فرآیند کاهش نظارت مسـتقیم بر اقتصاد دانسـت تا توسعه اقتصادی حاصل شـود. چنین هدفی با ایجاد زیرساخت‌های قانونی که از آنهـا به عنوان نهادهای آزادی یاد می‌شـود، به دسـت می‌آید. اغلب کشورها در سالیان گذشته، این فرآیند را با هدف افزایش رقابت‌پذیری اقتصادشان در سطوح مختلف دنبال کرده‌اند؛ تا جایی که در کشورهای در حال توسـعه عملا آزادسازی اقتصادی به افزایش سرمایه‌گذاری‌های خارجی منتهی شـده است؛ یعنی سیاسـت‌هایی در این کشورها اتخاذ می‌شود که با کاهش قوانین دست و پاگیر، زمینه ورود سرمایه خارجی به داخل کشور را هموار می‌کند.

هر ساله ارزیابی‌های مختلفی برای اندازه‌گیری سطح آزادی اقتصادی در کشـورهای جهان صـورت می‌گیرد و دو شـاخص آزادی اقتصادی جهـان (EFW) و شـاخص آزادی اقتصـادی (IEF) از مهمتریـن معیارهای سـنجش این مقوله هسـتند. شـاخص نخسـت که توسط «گوارتنی»، «لاسـن» و «بلاک» در موسسـه فریزر ایجاد شده، تا سال ۲۰۰۰ بسـیار رایج بود و بیشترین کاربرد را در مطالعات و پژوهش‌های اقتصادی و اجتماعی داشـت. در سمت مقابل، شاخص آزادی اقتصادی که از سـوی بنیاد هریتیج معرفی شـده، به دلیـل جامعیت در ارزیابی پژوهش‌های آماری مناسـب‌تر است، اما از آنجا که این شاخص در سال ۱۹۹۵ ایجاد شـده و اطلاعات آن برای سـال‌های پیش از این تاریخ در دسترس نیست، در انجام پژوهش‌های مقایسه‌ای، کاربرد کمتری دارد.

مقایسه شاخص فریزر و هریتیج

آزادی اقتصادی بیشـتر با شادی و نشـاط مردم یک کشور به شدت همبسـتگی دارد. این مورد را هر دو شـاخص موسسه هریتیج و فریزر تاییـد می‌کنند، اما با تفاوت‌هایی اندک؛ مثلا شـاخص موسسـه فریزر نشـان می‌دهد کشـورهایی که آزادی اقتصادی بالاتری دارند، به طور معنـاداری کمتـر در جنگ شـرکت کرده‌اند. با نگاهی به کشـورهای صدرنشین شاخص آزادی اقتصادی در سالیان اخیر می‌توان دریافت که درگیر بودن در جنگ به شـدت در میزان آزادی اقتصادی تاثیر داشته اسـت؛ کما اینکه هنگ‌کنگ و سنگاپور در دهه‌های گذشته تقریبا هیچ جنگی را تجربه نکرده‌اند. از سوی دیگر، شاخص هریتیج ابعاد بیشتری از فعالیت‌هـای بخش خصوصی را در سـنجش آزادی اقتصادی در نظر می‌گیرد که همین امر سـبب شـده تا با استفاده از این شاخص، آزادی اقتصادی در پژوهش‌ها ۶,۲ درصد افزایش یابد.

با وجود مزایای این شـاخص برای محاسـبه آزادی اقتصادی، اما این امر کاسـتی‌هایی نیز دارد. «لاسـن» که از طراحان شـاخص موسسه فریزر اسـت، می‌گوید: «تمام تلاش ما معرفی شـاخصی برای محاسبه هرچـه دقیق‌تـر آزادی اقتصادی اسـت، اما این کار از جهاتی مشـابه اقتصاددانانی اسـت که بـه دنبال روش بهینه محاسـبه تولید ناخالص داخلی کشـورها هسـتند، چون هرچه تلاش کنید باز هم فعالیت‌های اقتصادی وجود دارد که قابل کمی‌سـازی نیسـتند. چنین مشکلی در مورد آزادی اقتصادی نیز صدق می‌کند.» بر همین اساس، در کشورهای توسـعه‌نیافته که آمارها چندان شفاف و مطمئن نیستند، بخش زیادی از اقتصاد به صورت غیررسمی فعالیت می‌کنند. بنابراین محاسبه آزادی اقتصادی با این روش‌ها که مستلزم آمارهای واقعی است، چندان دقیق و کارآمد به نظر نمی‌رسد. در نتیجه برخی از کارشناسان می‌گویند باید متغیرهای اجتماعی بیشتری را متناسب با شرایط هر کشور در سنجش شـاخص آزادی اقتصادی وارد کرد تا نتیجه کار، همخوانی بیشـتری با واقعیت داشته باشد. با این حال، شاخص موسسه فریزر، وضعیت آزادی اقتصـادی را در پنج حوزه مختلف بررسـی می‌کند که شـامل «اندازه دولـت»، «نظام قضایی و حقوق مالکیت»، «پول قوی»، «آزادی تجارت بین‌المللـی و مقـررات بانکی» و «کار و تجارت» اسـت. هر یک از این حوزه‌ها نیز به بخش‌های کوچک‌تری تقسـیم می‌شوند. معیار سنجش این شاخص، عددی بین صفر تا ۱۰ است و هرچه این نمره بیشتر باشد، دلالت بر آزادی اقتصادی بیشتر دارد.

از اقتصاد آزاد تا آزادی اقتصادی

ایران در آخرین گزارش موسسـه فریزر با نمـره ۴,۵۳ در رتبه ۱۶۰ جهـان در شـاخص آزادی اقتصادی قرار گرفته اسـت. امتیاز ایران در شـاخص آزادی تجـاری نیـز ۲,۳۹ محاسـبه شـده اسـت. نگاهی به زیربخش‌های شـاخص آزادی تجاری نشان می‌دهد که ایران در مولفه «درآمد حاصل از تعرفه‌ها» نمره خوب ۷,۵۲ را کسب کرده اما در مقابل در شـاخص «انحراف معیار نرخ تعرفه‌ها» نمره پایین ۲,۶ را به دسـت آورده است. ایران همچنین در زیربخش «موانع قانونی تجارت» به نمره ۳,۵۲ و در «موانـع غیرتعرفـه‌ای تجارت» به نمره ۲,۶۵ دسـت یافته اسـت، اما بدترین نمره ایران مربوط به «تحرک نیروی کار و سـرمایه» با امتیاز ۰,۶۸ اسـت. برای محاسـبه امتیاز این بخـش به چهار مولفه «درجه آزادی مالی»، «کنترل سـرمایه»، «آزادی شـهروندان خارجی برای بازدید از کشور» و «حمایت از سرمایه خارجی» توجه شده است. ارزیابی موسسـه فریزر نشان می‌دهد که امتیاز ایران در «آزادی مالی» و «آزادی شـهروندان خارجی برای بازدید از کشـور» صفر بوده است. در مـورد «کنترل سـرمایه» نیز نمره ۰,۸۳ و در «حمایت از سـرمایه خارجی» نمره ۱,۸۸ برای کشورمان ثبت شده است.

از مقایسـه امتیـازات ایـران با رقبـای منطقه‌ای و شـرکای تجاری می‌توان دریافت که بیشـتر این کشـورها از نظر آزادی اقتصادی، رتبه خوبـی ندارند اما در اکثر موارد، رتبه آنها در بخش آزادی تجاری بالاتر اسـت. هرچند اکثر کشـورهای منطقه جزو نظام‌های سیاسی متمرکز دسـته‌بندی می‌شـوند و از نظر شـاخص‌های حکمرانی، کیفیت خوبی را نشـان نمی‌دهند، ولی نکته اینجاسـت که این کشورها، لزوم حضور در بازارهـای جهانـی را درک کـرده و درهای اقتصاد خـود را به روی جهان گشـوده‌اند. در سـوی دیگر، از تغییرات مکرر قوانین تعرفه‌ای و بخشـنامه‌های گمرکی اینطور برمی‌آید که اهمیت اقتصاد آزاد و حضور فعال در نقشه تجارت جهان چندان مورد توجه سیاستگذاران اقتصادی کشورمان نیست. به نظر می‌رسد وضعیت وخیم ایران در شاخص آزادی اقتصادی بیش از آنکه تحت تاثیر تحریم‌ها باشـد، معلول نگاه بسـته و ایدئولوژیک به اقتصاد است؛ وگرنه در صورت درک اهمیت تجارت آزاد پیشاپیش زنجیر تحریم‌ها از پای اقتصاد ایران برداشته می‌شود.

هشدار متخصصان دانشگاه علوم پزشکی مازندران در آستانه شروع فصل جدید تحصیلی؛

دانش آموزان الزامات بهداشتی را رعایت کنند

در بازگشایی مدارس ضرورت دارد علاوه بر رعایت اصول بهداشتی، مقررات ویژه ای از طریق فاصله گذاری اجتماعی، برای کاهش مواجهات، متناسب با سطح اضطرار و درجه اهمیت فعالیت آموزشی و مهارتی در نظر گرفته شود.توجه به پیشگیری از تجمع، رعایت فاصله گذاری در ترددها و تهویه مناسب از موارد قابل توجه در بازگشایی مدارس است و کماکان شستن دست ها، فاصله فیزیکی مناسب و استفاده از ماسک برای همه افراد در مدرسه مورد تاکید است.در شراطی که مدارس برای بازگشایی آماده می شوند،

روابط عمومی دانشگاه علوم پزشکی مازندران در راستای اطلاع‌رسانی و ارتقاء سطح آگاهی مردم دیار همیشه سبز مازندران نسبت به میزان سلامتی خود و حفظ این گوهر ارزشمند دست به امری مهم زده و با ترویج فرهنگ خود مراقبتی سعی بر بالا بردن سطح سلامت مردم مازندران دارد. در گزارشی که می‌خوانید کارشناسان و متخصصان این دانشگاه نکات مهمی را در ارتباط با نقش رعایت الزامات بهداشتی و فاصله گذاری های اجتماعی در جلوگیری از ابتلا به ویروس کرونای جدید و بستر سازی برای ارتقاء سطح سلامتی آنان در فصل تحصیلی جدید مورد توجه قرار داده است که توجه به آن می تواند در حفظ سلامتی ساکنان مازندران و هم استانی های عزیز نقش مهمی را ایفا کند.

مقدمه:

با سرد شدن هوای مازندران، زنگ خطر سرماخوردگی به صدا در آمد، اگر چه سردی هوا خود به خود عامل سرماخوردگی نیست؛ اما در فصل سرما شاهد سرماخوردگی بیشتری هستیم و همین امر می طلبد که مراقبت بیشتری انجام داده و با گرم نگه داشتن خود و مخاط بینی و منزل و محیط کار و درس، از سرماخوردگی در امان بمانیم. این روزها کمتر خانه‌ای را پیدا می کنی که دانش آموز داشته باشند، اما به آنفلوآنزا مبتلا نشده باشند و در این بین بعضی ها بر این باورند که این آنفلوآنزا مقاوم تر شده و مدت ماندگاری اش در بدن افزایش یافته، اما در واقع سهل انگاری و عادی انگاری در برابر بیماری انفلوانزا موجب این همه گیری شده و می طلبد تا همچون دوران کرونا رعایت بهداشتی بیشتری انجام و از ماسک استفاده شود. در آستانه شروع فصل پاییز و سرد شدن هوا و همچنین بازگشایی مدارس و دانشگاه‌ها، این نگرانی وجود دارد که ویروس کرونا با شکل و شمایل جدید، خودنمایی کند و دوباره موضوع رعایت پروتکل‌های بهداشتی در جامعه جدی شود. بر همین اساس، به جای توصیه عمومی به کل جامعه برای استفاده از ماسک، تأکید می‌شود صرفاً افرادی که دارای سن بالا، بیماری زمینه‌ای، نقص ایمنی، بیماری‌های کلیوی، قلبی، ریوی و کبدی هستند و نیز کسانی که در تماس مستقیم با فردی بوده اند که مشکوک یا قطعاً مبتلا به کرونا بوده است، باید از ماسک استفاده کنند.

متخصصان تاکید دارند که، هر چه به فصل سرما و روزهای سرد سال نزدیک می‌شویم، عفونت‌های تنفسی رو به افزایش می گذارد و بیشتر می‌شود. عفونت‌های تنفسی از یک سرماخوردگی ساده شروع می‌شود ولی می‌تواند به ذات الریه و عفونت شدید دستگاه تنفسی تبدیل شود این در شرایطی است که بسیاری از این عفونت‌ها قابل پیشگیری خواهند بود. اگرچه بیماری ذات الریه یا پنوموکوک واکسن دارد و برای افراد در معرض خطر کمک کننده است ولی هر سال مواردی از شیوع بالا و حتی مرگ و میر ناشی از بیماری آنفلوانزا را نیز شاهد هستیم.

موج جدیدی از ابتلاء در فصل سرما هر چند آرام ولی در حال رخ دادن است. اگر چه این ویروس مانند گذشته کشنده و آزار دهنده نیست ولی درصدی از افراد را گرفتار می‌کند به همین خاطر برای آنان که تا کنون موفق به انجام واکسیناسیون نشده و یا دوز لازم را تکرار نکرده اند، توصیه می‌شود واکسیناسیون را تکمیل کنند.

از آنجایی که دانش‌آموزان زیر ۱۲ سال امکان تزریق واکسن ندارند، مدارس باید با رعایت کامل و دقیق پروتکل‌های بهداشتی و استفاده از ماسک در تمام اماکن و ساعت‌ها فعالیت داشته باشند.

مدارس یکی از مهم‌ترین مراکز تجمعی جامعه هستند.مدارس و مراکز آموزشی در دوره اپیدمی ویروس کرونا به عنوان اولین اماکنی بودند که تعطیل شدند و همچنین آخرین اماکنی بودند که با الزام رعایت پروتکل‌های بهداشتی بازگشایی شدند. بر این اساس با توجه به اینکه در آستانه فرا رسیدن ماه مهر و شروع سال جدید تحصیلی قرار داریم،الزاما تمام مدارس باید تمهیدات لازم برای مقابله با سویه جدید ویروس کرونا را مد نظر قرار دهند. مدارس باید به رعایت کامل و دقیق پروتکل‌های بهداشتی اهتمام داشته باشند ودر صورت لزوم استفاده از ماسک درساعت‌های فعالیتی خود را مورد توجه قرار دهند. در عین حال کلاس‌های درس باید تهویه هوای مناسبی داشته باشند.

لازم است مدارس از قبل برنامه ریزی کنند و ببینند چه اقدامات دیگری می‌توانند برای اطمینان از ایمنی دانش آموزان، معلمها و سایر کارکنان هنگام بازگشت به مدرسه بیاندیشند تا افراد جامعه اطمینان لازم برای فرستادن فرزندان دانش آموز خود به مدرسه را داشته باشند.

هشدار: احتمال شیوع ویروس آنفلوآنزا و تشابه آن با سرماخوردگی:

در همین راستا دکتر عباس علیپور معاون بهداشتی دانشگاه علوم پزشکی مازندران درباره احتمال شیوع ویروس آنفلوآنزا و تشابه آن با سرماخوردگی هشدار داد. وی با اشاره به شباهت علائم سرماخوردگی و آنفلوآنزا، توصیه کرد گروه‌های پرخطر نسبت به تزریق واکسن آنفلوآنزا اقدام کنند. دکتر علیپور افزود: در این ماه و همچنین فصل پاییز، نیاز است افرادی که علائم سرماخوردگی و آنفلوآنزا هستند، حتما از ماسک استفاده کرده و در روزهایی که علائم تب دارند، یک تا سه روز در منزل بمانند و استراحت کنند

معاون بهداشتی دانشگاه علوم پزشکی مازندران با اشاره به اینکه بیماری کووید ۱۹ هنوز در جامعه شیوع دارد به خانواده ها و تمامی افرادی که بیماری زمینه ای که دچار ضعف سیستم ایمنی بدن نیز هستند توصیه کرد حتما دُز یادآور واکسن خود را تزریق کنند.

ئی در ادامه گفت:هر چند طی چند وقت اخیر خبری از سوی کمیته علمی کرونا با عنوان "پایان استفاده همگانی از ماسک مخابره شد و با توجه به اعلام این کمیته دیگر لازم نیست همه افراد جامعه ماسک بزنند. بر اساس نظر مبنی بر شرایط با ثبات کنونی و پایان وضعیت اضطراری کرونا، به جای توصیه عمومی به کل جامعه برای استفاده از ماسک، تأکید می شود صرفا افرادی که دارای سن بالا، بیماری زمینه ای، نقص ایمنی، بیماری های کلیوی، قلبی، ریوی و کبدی هستند و نیز کسانی که در تماس مستقیم با فردی بوده اند که مشکوک یا قطعا مبتلا به کرونا بوده است، باید از ماسک استفاده کنند. "

دکتر غلیپور افزود:همچنین در مورد مراکز بهداشتی و درمانی در مناطقی که انتقال عمومی یا خوشه ای کووید ۱۹ گزارش شده باشد، استفاده از ماسک برای همه اعم از کارکنان و مراجعان این مراکز، توصیه می شود ولی در مناطقی که انتقال قطعی به صورت تک گیر وجود داشته باشد، استفاده از ماسک صرفا برای کارکنان درگیر با بیماران توصیه می شود

معاون بهداشتی دانشگاه علوم پزشکی مازندران ادامه داد:اما با وجود وضعیت مساعد و گاها بدون خطر کووید ۱۹ در مازندران همچون اوایل شیوع بیماری به افراد خاص که دچار نقص سیستم ایمنی بدن هستند توصیه می شود در این برهه زمانی همچنان نکات بهداشتی از جمله استفاده از ماسک و تزریق دُزهای یادآور واکسن را جدی بگیرند موضوعی مهم و حیاتی که معاون بهداشتی دانشگاه علوم پزشکی مازندران باز هم بر آن تاکید کرده است.

رئیس مرکز بهداشت استان در همین زمینه اظهار داشت: در پیک های قبلی کرونا شاهد بودیم که جدی نگرفتن تزریق واکسن از سوی این افراد منجر به فوت آنها شده است به طوریکه در پیک هفتم کرونا در مازندران تمامی افرادی که براثر ابتلا به این بیماری فوت کردند بیماران زمینه ای بودند.

وی گفت: بروز این سویه در مازندران دور از انتظار نیست و برای مقابله با این وضعیت می بایست افراد آسیب پذیر و پُرخطر را ایمن کنیم.

دکتر علیپور اعلام کرد : دانشگاه علوم پزشکی مازندران با استفاده از ظرفیت پزشکان خانواده استان برنامه فراخوان بیماران زمینه ای برای تزریق واکسن کرونا را آغاز کرده است و پزشکان خانواده مکلف شدند تا بیماران زمینه ای که زیر پوشش دارند تماس بگیرند و از آنها بخواهند به مراکز واکسیناسیون مراجعه کنند.

دکتر علیپور همچنین گفت:برای اولین بار در سطح کشور نظام الکترونیک پرونده سلامت مدارس در استان مازندران ایجاد و تفاهم نامه ای در این خصوص توسط مسئولین معاونت بهداشتی مازندران و اداره کل آموزش و پرورش مازندران امضا گردید.

به گفته وی، شاخص مراقبت های دوره ای گروه هدف دانش آموزان(پایه های اول،چهارم،هفتم،دهم)درسال تحصیلی ۱۴۰۱_۱۴۰۲ به ۹۴.۹۲ رسید (سال ۱۴۰۰_۱۴۰۱ ۷۵.۶۵ بوده است).

وی افزود:همچنین طرح آموزش پدیکلوز با مشارکت والدین در ۲۷.۹۱ درصد (سال تحصیلی گذشته) در مدارس استان اجرایی شد.

دکتر علیپور با اعلام اینکه،استان مازندران دارای ۳۲۲۸ مدرسه و ۴۳۵۵۹۴ دانش آموز است که ۵۷۶ مدرسه دارای مراقب بهداشت و ۲۶۵۹ مدرسه فاقد مراقب سلامت هستند، ادامه داد:واکسیناسیون بدو ورود به مدرسه ۱۰۰ درصد و میزان ابتلا به پدیکلوز در سال تحصیلی گذشته ۵.۶۸ درصد بوده که بیشترین ابتلا در مدارس ابتدایی گزارش شده است که از این میزان ۱۴ درصد دانش آموزان دارای اختلال در مراقبت‌های غربالگری شناسایی شدند.

رئیس مرکز بهداشت استان مازندران بیان کرد: تمام مراکز بهداشتی در سطح شهرها و روستاهای استان آماده تزریق واکسن هستند و امیدواریم باتوجه به توصیه‌ها و هشدارها این موج بیماری را به‌صورت خفیف پشت سر بگذاریم.

کاهش خطر شیوع کرونا در مدارس
با رعایت دستورالعمل‌های بهداشتی:

همزمان با حضور دانش آموزان در مدارس، یکی از نگرانی های والدین، امکان ابتلای فرزندشان به کرونا است که در همین راستا، سازمان بهداشت جهانی، توصیه‌هایی را مورد تاکید قرار داده است.

بر اساس اعلام سازمان بهداشت جهانی با رعایت درست شیوه‌نامه‌های بهداشتی، خطر انتقال کرونا در مدارس به پایین‌ترین سطح خود خواهد رسیداز همین رو توصیه هایی برای کاهش خطر انتقال ویروس کرونا در مدارس مطرح است.

۱- زمانی که امکان دارد پنجره‌ها را برای تهویه باز کنید.
۲- با واکسینه شدن در برابر کووید ۱۹ از خودتان و دیگران محافظت کنید
۳- همه را تشویق کنید تا دستشان را به طور پی در پی تمیز کنند.
۴- به دانش آموزان، آموزگاران و کارکنان مدرسه توصیه کنید زمانی که احساس بیماری، علامت‌های سرماخوردگی یا ضعف دارند در خانه بمانند و زمانی که در مدرسه احساس بیماری می‌کنند به مسئولان بهداشتی مدرسه اطلاع دهند.
۵- فاصله گذاری فیزیکی حداقل تا یک متر را رعایت کنند.
۶- یک سطل در دار برای دستمال‌ها و ماسک‌های مصرف شده فراهم کنند
۷- مسئولان مدرسه به صورت پیوسته با والدین و دانش آموزان در ارتباط باشند.
۸- والدین در مورد اقدام‌های مدرسه و نقش آنها در اجرا آگاهی داشته باشند
۹- مسئولان مدرسه از والدین درخواست همکاری کنند تا هر مورد ابتلاء به کووید ۱۹ که ممکن است در خانواده روی داده باشد را به مدرسه اطلاع دهند.
۱۰- آموزگاران و کارکنان مدرسه، پدر و مادر، بزرگسالان و افراد واجد شرایط در محیط مدرسه، کودکان کمتر از ۱۲ سال و نوجوانان بالای ۱۲ سال که به بیماری زمینه‌ای مبتلا هستند، می‌بایست واکسن بزنند.
۱۱- تهیه فهرست پیش از ترک خانه (احساس سلامتی، خوردن صبحانه، برداشتن ماسک صورت و مایع ضدعفونی کننده دست).
۱۲- در هنگام رفتن به مدرسه، زمانی که ممکن است تا مدرسه پیاده بروید و یا از دوچرخه استفاده کنید، اگر ممکن است پنجره‌های سرویس مدرسه را باز نگه دارید و پیش و پس از حرکت دستتان را تمیز کنید.
۱۳- رانندگان سرویس مدرسه باید ماسک بزنند، تا جایی که امکان دارد پنجره‌ها را باز نگه دارند و استفاده همزمان دانش آموزان از گروه‌های سنی و کلاس‌های متفاوت در سرویس مدرسه را محدود کنند.
۱۴- پس از استفاده از توالت، پیش از خوردن خوراک، در رسیدن به مدرسه، پیش از گذاشتن ماسک و پس از دست زدن به آن، هنگام اشتراک گذاری وسیله‌های مدرسه و پس از زنگ تفریح، بهداشت و شست و شوی دست را جدی بگیرید.
۱۵- به آموزگاران، کارکنان مدرسه، دانش آموزان و پدر و مادرها باید درباره برنامه‌های مدرسه در زمانی که فردی در مدرسه احساس بیماری می‌کند، آگاهی داده شود و آنهایی که نشانه دارند آزمایش کرونا بدهند و از دیگران جدا شوند و همچنین افراد در تماس با آنها شناسایی شوند و به آنها آگاهی دهند.
۱۶- در مورد فاصله فیزیکی نیز میزها و صندلی‌ها در فاصله حداقل یک متری بین دانش آموزان قرار گیرند، تعداد دانش آموزان کلاس را کاهش دهید، ترکیب دانش آموزان از گروه‌های سنی و کلاس‌های متفاوت را محدود کنید و زمان آغاز و پایان کلاس‌ها و زنگ‌های تفریح را یک درمیان کنید.
۱۷- برای ایمن بودن در مدرسه فاصله حداقل یک متر را حفظ کنید، دست خود را تمیز نگه دارید، در فضای بسته و در فضای باز زمانی که فاصله گذاری فیزیکی ممکن نیست از ماسک استفاده کنید، زمانی که ماسک ندارید عطسه و سرفه تان را بپوشانید، پنجره‌ها و درها را برای تهویه هوای کلاس‌ها و منطقه‌های مشترک مدرسه باز نگه دارید، زمانی که نوبت شما فرا رسید واکسن بزنید و به یاد داشته باشید زمانی که احساس بیماری می‌کنید در خانه بمانید.

رعایت الزامات از خانه تا مدرسه:

بازگشایی مدارس و افزایش جمعیت دانش آموزان در کلاس‌های درس بدون رعایت پروتکل‌های بهداشتی و ماسک نزدن از یک سو، کاهش دما و سرمای زود رس از سوی دیگر و شهروندانی که در کوچه و بازار حداقل‌های پروتکل ها را رعایت نمی کنند، همه و همه باعث شده تا آنفلوآنزا و بیماری های ویروسی دوباره دغدغه خانواده‌ها شود.

براساس اعلام متخصصان بیماریهای عفونی، آنفلوآنزا یک بیماری عفونی تب دار است که بیشتر دستگاه تنفسی را تحت تاثیر قرار می دهد و این بیماری به شدت واگیردار است و افراد دارای بیماریهای زمینه ای و کودکان و سالمندان در معرض ابتلای بیشتری به آن هستند.

فرد مبتلا به آنفلوآنزا در همان مراحل اولیه ابتلا دچار تب، گلودرد و سردرد به طور متوالی در چند روز می شود و علائم آنفلوآنزا ممکن است دو هفته طول بکشد در حالی‌که سرماخوردگی معمولاً نسبت به این بیماری خفیف‌تر است و علائم سرماخوردگی معمولاً در حدود ۷ تا ۱۰ روز برطرف می‌شود و به سرعت آنفلوآنزا بروز نمی‌کند.

برای حصول به این نتیجه ضرورت دارد علاوه بر رعایت اصول بهداشتی، مقررات ویژه ای از طریق فاصله گذاری اجتماعی، برای کاهش مواجهات، متناسب با سطح اضطرار و درجه اهمیت فعالیت آموزشی و مهارتی و همچنین واکسیناسیون دانش آموزان و کادر مدرسه در نظر گرفته شود.

*توجه به ورود افراد واکسینه شده و یا غربالگری شده با تست **PCR** ، پیشگیری از تجمعات، رعایت فاصله‌گذاری در تمام شرایط و تهویه مناسب از موارد قابل توجه در بازگشایی مدارس است و کماکان اولویت شامل شستن دست‌ها، فاصله فیزیکی مناسب و استفاده از ماسک برای همه افراد در مدرسه، مورد تأکید این دستورالعمل می‌باشد.

طبق برآورد مرکز پژوهش‌ها، کسری بودجه امسال نسبت به سال‌های گذشته کمتر می‌شود

تغییرات بودجه در بزنگاه مجلس

فرصت امروز: قانون بودجه سال ۱۴۰۲ نسبت به لایحه پیشنهادی دولت هم در بخش درآمدها و هم هزینه‌ها افزایش داشته، اما این افزایش در درآمدها بیشتر بوده که باعث رشد تراز عملیاتی شده است. در سمت دیگر، تراز سرمایه‌ای بودجه قرار دارد که در قانون بودجه امسال نسبت به لایحه دولت با کاهش همراه شده است. سقف بودجه کل کشور از ۵۲۶۱ هزار میلیارد تومان به ۴۹۹۴ هزار میلیارد تومان کاهش یافته که دلیل اصلی آن، خروج پالایشگاه شازند از فهرست شرکت‌های دولتی مندرج در پیوست بودجه بود. با وجود کاهش سقف بودجه امسال، سقف بودجه عمومی به میزان ۱۰۰ هزار میلیارد تومان (حدود ۵ درصد سقف لایحه دولت) افزایش یافته که حدود ۲۰ هزار میلیارد تومان آن به دلیل درج رقم تهاتر قیر برای طرح‌های تملک دارایی‌های سرمایه‌ای بود که در لایحه دولت نیامده بود. همچنین افزایش سهم ۲ درصدی صندوق توسعه ملی از منابع حاصل از صادرات نفت، گاز و میعانات گازی در راستای اجرای سیاست‌های کلی منجر به کاهش حدود ۲۰ هزار میلیارد تومانی تحقق منابع حاصل از صادرات نفت، گاز و میعانات گازی خواهد شد. نسبت کسری احتمالی تأمین نشده از مجموع منابع عمومی دولت در قانون بودجه سال ۱۴۰۲ نسبت به قانون بودجه سال ۱۴۰۱ (مستقل از مجوزهای خارج از سقف و جدول منابع و مصارف تبصره ۱۴) کاهش یافته است. بنابراین منابع و مصارف عمومی قانون بودجه سال ۱۴۰۲ نسبت به سال‌های گذشته احتمالا با کسری کمتری همراه است. از مهمترین تغییرات قانون بودجه امسال در مجلس نسبت به لایحه ارسالی دولت می‌توان به افزایش ۲ درصدی سهم صندوق توسعه ملی، شفافیت پرداخت تسهیلات کلان و اموال مازاد، توزیع کالابرگ الکترونیک، افزایش سقف معافیت مالیاتی حقوق و دستمزد و انضباط‌بخشی به صندوق‌های تامین اجتماعی اشاره کرد.

آشنایی با ساختار بودجه‌ریزی

ساختار بودجه به دو بخش منابع و مصارف تقسیم می‌شود. در بخش منابع، سه نوع عایدی برای دولت در نظر می‌گیرند. بخش نخست، درآمدهای دولت است که شامل مالیات‌ها می‌شود. بخش دوم، واگذاری دارایی‌های سرمایه‌ای است که درآمد حاصل از فروش نفت و میعانات گازی را شامل می‌شود. سومین بخش نیز واگذاری دارایی‌های مالی است که عرضه اوراق قرضه دولتی و درآمدزایی از این طریق را دربر می‌گیرد. همچنین در بخش مصارف، سه نوع خرج برای دولت پیش‌بینی می‌شود. اولین هزینه، هزینه‌های خود دولت است که شامل حقوق و مزایای کارکنان می‌شود. دومین بخش، تملک دارایی‌های سرمایه‌ای است و این قسمت در واقع، همان هزینه‌های عمرانی است که دولت قصد انجام آنها را دارد. بخش سوم مصارف دولت نیز به تملک دارایی‌های مالی اختصاص دارد که مربوط به عملیات ریپو است. شوربختانه بودجه سالیان اخیر همواره با کسری همراه بوده و این کسری تراز عملیاتی در اقتصاد ایران همیشه تبعات و عواقب منفی بر اقتصاد و توان تولید داخلی کشور داشته است؛ کما اینکه در طول چند دهه گذشته همیشه کسری تراز عملیاتی، یکی از عوامل رشد پایه پولی در اقتصاد ایران بوده است که متاسفانه رشد پایه پولی نیز یکی از عوامل مهم شکل‌دهنده تورم مزمن است و این تورم دورقمی و بالا موجب نابرابری و فقر گسترده در کشور شده است.

آنطور که مرکز پژوهش‌های مجلس در گزارش «بودجه سال ۱۴۰۲ از لایحه تا قانون» برآورد کرده است، سقف بودجه کل کشور از رقم ۵۲۶۱ هزار میلیارد تومان به ۴۹۹۴ هزار میلیارد تومان کاهش یافته که دلیل اصلی آن، خروج پالایشگاه شازند از فهرست شرکت‌های دولتی مندرج در پیوست بودجه بود. با وجود این کاهش، سقف بودجه عمومی به میزان ۱۰۰ هزار میلیارد تومان معادل ۵ درصد سقف لایحه دولت افزایش یافته که ۲۰ هزار میلیارد تومان آن به دلیل درج رقم تهاتر قیر برای طرح‌های تملک دارایی‌های سرمایه‌ای بود که در لایحه بودجه نیامده بود و به دنبال شفاف‌سازی مجلس رخ داده است. همچنین کسری تراز عملیاتی قانون بودجه امسال، ۴۵۵ هزار میلیارد تومان بوده که نسبت آن حدود ۲۰ درصد منابع بودجه عمومی است. با این حال، مرکز پژوهش‌ها می‌گوید نسبت کسری احتمالی تامین‌نشده از مجموع منابع عمومی دولت در قانون بودجه سال ۱۴۰۲ نسبت به قانون بودجه سال ۱۴۰۱ (مستقل از مجوزهای خارج از سقف و جدول منابع و مصارف تبصره ۱۴) کاهش یافته است. لذا منابع و مصارف عمومی قانون بودجه امسال نسبت به سال‌های گذشته با کسری کمتری همراه است.

مهمترین تغییرات بودجه ۱۴۰۲

در ادامه این گزارش به بیشترین تغییرات قانون بودجه امسال نسبت به لایحه پیشنهادی دولت پرداخته شده است. به این ترتیب در میان سرفصل‌های سه‌گانه منابع عمومی، ردیف درآمدها با افزایش ۷۶ هزار میلیارد تومان بیشترین تغییر را داشته است. در مصارف عمومی دولت نیز اعتبارات هزینه‌ای و تملک دارایی‌های سرمایه‌ای افزایش یافته‌اند. طبق ارزیابی مرکز پژوهش‌ها، کسری تراز عملیاتی قانون بودجه سال ۱۴۰۲، حدود ۴۵۵ هزار میلیارد تومان تخمین زده می‌شود که معادل حدود ۲۰ درصد منابع بودجه عمومی خواهد بود. البته نسبت کسری احتمالی تامین‌نشده از مجموع منابع عمومی دولت در قانون بودجه امسال نسبت به قانون بودجه سال گذشته بدون احتساب مجوزهای خارج از سقف و جدول منابع و مصارف تبصره ۱۴، کاهش داشته است.

همچنین در قانون بودجه سال ۱۴۰۲ نسبت به لایحه دولت، رقم مصارف استان‌ها نیز از حدود ۱۲۶ هزار میلیارد تومان به ۱۶۲ هزار تومان افزایش یافته است؛ بنابراین بودجه استانی ۲۹ درصد رشد کرده است. از سوی دیگر در قانون بودجه امسال سهم صندوق توسعه ملی از منابع حاصل از صادرات نفت، گاز و میعانات گازی ۲ درصد افزایش یافته و به ۴۲ درصد رسیده است. این موضوع موجب کاهش حدود ۲۰ هزار میلیارد تومانی تحقق منابع حاصل از صادرات نفت، گاز و میعانات گازی خواهد بود. در حوزه تولید، کاهش حقوق گمرکی ماشین‌آلات، تجهیزات و مواد اولیه و واسطه تولید و اعطای مجوز به وزارت راه و شهرسازی برای در اختیار قرار دادن اراضی تحت تملک خود برای مشارکت با بانک‌ها، موسسات اعتباری غیربانکی و شرکت‌های زیرمجموعه در قالب اجاره به شرط تملیک از مهمترین تغییرات بوده است. در حوزه بانکی نیز شفافیت پرداخت تسهیلات کلان، شناسایی اموال مازاد بانک‌ها و مجاز بودن بانک‌های دولتی برای افزایش سرمایه از محل انتشار اوراق بدهی در سال ۱۴۰۲ با ضمانت اصل و سود توسط دولت از تغییرات مهم بودجه بوده است. جبران کاهش قدرت خرید دهک‌های پایین درآمدی ناشی از افزایش قیمت کالاهای اساسی در سال ۱۴۰۲، علاوه بر یارانه نقدی و معیشتی در قالب کالابرگ الکترونیک به خانواده‌های مشمول، تغییر مهم دیگر در سیاست‌های حمایتی لایحه بودجه بوده است. در بخش حقوق و دستمزد نیز معافیت مالیاتی سالانه ماده (۸۴) قانون مالیات‌های مستقیم از ماهانه ۷میلیون تومان به ماهانه ۱۰میلیون تومان افزایش یافته است.

از لایحه دولت تا قانون بودجه

بازوی پژوهشی مجلس در بخش پایانی گزارش خود توصیه می‌کند که از درج و تغییر احکام غیربودجه‌ای در لایحه و قانون بودجه سالانه اجتناب شود. همچنین در راستای آیین‌نامه داخلی مجلس که به تازگی اصلاح شده است، تاکید می‌کند که عدم تغییر قوانین دائمی و احکام غیربودجه‌ای در لایحه و قانون بودجه رعایت شود. این گزارش در بخش راهکار سیاستی می‌نویسد: تصویب احکام یا تغییر قوانین دائمی در چارچوب قوانین سالیانه طی سال‌های گذشته به یک روال مرسوم در بودجه‌ریزی ایران تبدیل شده است. در بررسی لایحه بودجه سال ۱۴۰۲ نیز مجلس شورای اسلامی با توجه به شرایط خاص اقتصادی کشور، احکامی برای افزایش توان مالیات‌ستانی، شفاف‌سازی و ردیابی مالی مصارف، حفظ قدرت خرید دهک‌های پایین درآمدی کارمندان و بازنشستگان بخش دولتی و ساماندهی بودجه شرکت‌های دولتی به لایحه دولت افزوده است. با این حال، پیشنهاد می‌شود که از درج و تغییر احکام غیربودجه‌ای در ضمن لایحه و قانون بودجه سالانه اجتناب شود.

اخبار

روند نزولی بورس در نیمسال دوم ادامه دارد

نهمین روز خروج سرمایه حقیقی

شاخص کل بورس تهران دیروز در دومین روز معاملاتی از هفته دوم مهرماه به عقب‌نشینی در کانال ۲ میلیون واحدی ادامه داد. بورس تهران در هفته نخست مهرماه نیز عملکرد مثبتی از خود نشان نداد و شاخص کل، بازدهی منفی ۱,۰۹ درصدی را به ثبت رساند که با از دست دادن سطح روانی ۲ میلیون و ۱۰۰ هزار واحدی همراه شد. میانگین ارزش معاملات خرد به رقم ۳۹۸۵ میلیارد تومان رسید و همچنین ۱۱۲۱ میلیارد تومان پول حقیقی در مجموع بورس و فرابورس از بازار سهام خارج شد که نسبت به آخرین هفته شهریورماه شاهد خروج پول حقیقی بیشتری بودیم.

در ادامه این روند نزولی نیز شاخص کل بورس تهران در اولین روز هفته جاری با افت ۱۳ هزار واحدی و در دومین روز این هفته با افت بیش از ۱۷ هزار واحدی همراه شد که نماگر اصلی بازار را به سطح ۲ میلیون و ۶۷ هزار واحد رساند. شاخص کل هم‌وزن نیز با افت ۴ هزار و ۸۶۲ واحد در تراز ۷۱۰ هزار و ۴۴۳ واحدی ایستاد. در آن سوی بازار نیز شاخص کل فرابورس با ریزش ۲۲۹ واحدی به رقم ۲۵ هزار و ۷۸۱ واحد رسید. روند خروج پول حقیقی برای نهمین روز متوالی ادامه یافت و ۴۲۶ میلیارد تومان پول حقیقی از بازار سهام خارج شد که نسبت به روز شنبه، رشد ۴۸ درصدی را نشان می‌دهد. ارزش معاملات کل بازار سهام به ۲۰ هزار و ۳۷۵ میلیارد تومان رسید. ارزش معاملات اوراق بدهی در بازار ثانویه ۱۰ هزار و ۱۱ میلیارد تومان بود که ۴۹ درصد از ارزش کل معاملات بازار را در این روز شامل می‌شود. ارزش معاملات خرد نیز با کاهش ۱۲ درصدی نسبت به روز قبل به رقم ۴ هزار و ۶۲۴ میلیارد تومان رسید. نماد حفارس بیشترین ارزش معاملات بازار سهام را به خود اختصاص داد که ارزش معاملات آن ۱۷۹ میلیارد تومان بود. در معاملات روز یکشنبه، ۵۰ نماد صف خرید داشتند و ۸۱ نماد با صف فروش مواجه شدند. مجموع ارزش صف‌های خرید با افت ۹ درصدی نسبت به روز قبل به ۱۷۰ میلیارد تومان کاهش یافت و مجموع ارزش صف‌های فروش نیز با افزایش ۷۲ درصدی به ۶۸۷ میلیارد تومان رسید.

نیمه دوم سال ۱۴۰۲ برای سهامداران بورسی چندان خوب شروع نشده و نماگر اصلی بورس در هفته اول مهرماه با افت بیش از یک درصدی، سطح ۲,۱ میلیون واحد را از دست داد. در مورد چرایی چنین اتفاقی که از اواسط شهریورماه شروع شده و به معاملات مهرماه نیز تسری یافته، باید به رکود شدید اقتصاد ایران اشاره کرد که خود را در معاملات بورس – به عنوان دماسنج اقتصاد – نشان می‌دهد. به نظر می‌رسد تا زمانی که نیروی محرکه‌ای برای بازار ایجاد نشود، روند فعلی ادامه خواهد داشت. برخی کارشناسان معتقدند پول‌های خارج شده از بورس به سمت سپرده‌های بانکی حرکت می‌کند، اما به نظر می‌رسد سهامداران منتظر محرک جدیدی هستند تا بتوانند بار دیگر به جریان دادوستدها بازگردند. شاید انتشار گزارش‌های شش ماهه شرکت‌های بورسی، این محرک را در دسترس قرار دهد؛ هرچند گزارش اخیری که بازوی پژوهشی بانک مرکزی از صنایع بزرگ بورسی منتشر کرده، از وضعیت نامساعد شاخص تولید و فروش بنگاه‌های بزرگ تولیدی به دلیل قطعی برق در تابستان امسال حکایت دارد. با این حال، باید همچنان به انتظار گزارش‌های شش ماهه شرکت‌ها ماند. در صورت بهبود چشم‌انداز سودآوری شرکت‌ها، روند صعودی بورس در شهریورماه که در واپسین روزهای این ماه با وقفه مواجه شده بود، با قدرت بیشتری به کار خود ادامه می‌دهد و انگیزه‌های مناسبی را برای خرید سهام ایجاد می‌کند.

رئیس جمهور: اقدامات هلدینگ پتروپالایش اصفهان برنامه محور است

قدردانی رئیس جمهور از میزان اشتغال زایی

اصفهان – فایزه مرادیان؛ حجت الاسلام ابراهیم رئیسی عصر جمعه در آئین بهره برداری رسمی از طرح زیست محیطی تصفیه گازوئیل هلدینگ پتروپالایش اصفهان ضمن قدردانی از جواد اوجی وزیر نفت، جلیل سالاری مدیرعامل شرکت ملی پالایش و پخش فرآورده‌های نفتی و محسن قدیری مدیرعامل هلدینگ پتروپالایش اصفهان به دلیل اجرای خوب پروژه‌های این هلدینگ اظهار داشت: همه برنامه‌ها و اقدامات در دستور کار برای این هلدینگ به خوبی در حال انجام است و مایه امید آفرینی برای مردم خواهد بود.

وی با بیان اینکه در هلدینگ پتروپالایش اصفهان در کنار اجرای پروژه‌هایی که در راستای حفظ محیط زیست در دستور کار است، توسعه زنجیره ارزش صنعت نفت نیز مشاهده می‌شود، افزود: این امر یکی از اصلی‌ترین مسئولیت‌های اجتماعی این هلدینگ است که به خوبی در حال محقق شدن است. رئیس جمهور با اشاره به اشتغال‌زایی خوب در هلدینگ پتروپالایش اصفهان نیز گفت: نقطه قوت این اشتغال زایی ایجاد فرصت شغلی برای نخبگان است که این امر برای ما بسیار مبارک است. وی با اشاره به ارتباط هلدینگ پتروپالایش اصفهان با شرکت‌های دانش بنیان ابراز داشت: استان اصفهان پایتخت شرکت‌های دانش بنیان است و سرمایه‌گذاری صنایع بزرگ در این شرکت‌ها نیز منجر به امیدآفرینی و ایجاد حس امنیت در بین جامعه دانشگاهی و نخبگان می‌شود که این امر منجر به ماندگاری نخبگان در کشور می‌شود. حجت الاسلام رئیسی با اشاره به اینکه روند فعالیت‌ها و اجرای پروژه‌ها در هلدینگ پتروپالایش اصفهان بیانگر برنامه‌محور بودن فعالیت‌ها در این مجموعه است، گفت: هر گونه حمایت لازم را از این صنعت خواهیم داشت و امیدواریم هر چه زودتر اهداف تعریف شده برای این هلدینگ محقق شود تا شاهد رسیدن به جایگاه واقعی آن در سطح بین الملل باشیم. وی اضافه کرد: به همه مسئولان و صاحبان صنایع نیز تاکید می‌کنم که در زمینه سرمایه‌گذاری در صنعت توجه داشته باشند چرا که در غیر این صورت از دنیا عقب خواهیم ماند و باور داشته باشیم که دنیا در همه عرصه‌ها و به ویژه صنعت نفت روز به روز در حال رشد و سرمایه‌گذاری است و چنانچه ما از این امر غافل شویم، عقب خواهیم ماند. وی در ادامه با بیان اینکه کیفی‌سازی تولید در صنعت نفت از اهداف محوری دولت در راستای ارتقای سلامت مردم است، اضافه کرد: تلاش امروز متخصصان در سنگر تولید روز به روز دشمن را ناامیدتر و زمین‌گیرتر می‌کند. رئیس جمهور با تاکید بر ضرورت اصلاح الگوی مصرف و اهتمام جدی به فرهنگ‌سازی در این زمینه گفت: اقدام بزرگ پتروپالایشگاه اصفهان در تولید روزانه ۱۰۰ هزار بشکه سوخت پاک، کیفی‌سازی تولید در صنعت نفت از جمله اهداف محوری دولت و موجب رفع آلایندگی و ارتقای سلامت مردم است. وی اظهار داشت: به همان میزانی که اعداد و ارقام در تولید مورد توجه است، باید کیفیت در تولید بنزین، گازوئیل و سایر محصولات نفتی و پتروشیمی نیز مورد توجه قرار گیرد.

کیفی‌سازی تولید در صنعت نفت از اهداف محوری دولت سیزدهم است

رئیس‌جمهور با اشاره به اقدام بزرگ پتروپالایش اصفهان در تولید سوخت پاک، کیفی‌سازی تولید در صنعت نفت را از جمله اهداف محوری دولت و سبب رفع آلایندگی و ارتقای سلامت مردم دانست و افزود: به همان مقداری که اعداد و ارقام در تولید مورد توجه است، باید کیفیت در تولید بنزین، گازوئیل و دیگر فرآورده‌های نفتی و پتروشیمی نیز مورد توجه قرار گیرد. برنامه‌محوری و ضمیمه کردن دانایی به توانایی‌ها، با ارتباط موثر صنعت و دانشگاه و استفاده از ظرفیت ۱۵۰ شرکت دانش‌بنیان از جمله رموز موفقیت پتروپالایش اصفهان در اجرای این طرح بزرگ ملی است.

همت بلند دست‌اندرکاران این طرح در به سرانجام رساندن آن، آن‌هم ۱۶ ماه زودتر از موعد مقرر، نویددهنده موفقیت‌های بزرگ دیگر در آینده است.

رئیس جمهور: اقدامات هلدینگ پتروپالایش اصفهان بر اساس برنامه است و این امر منجر به امید آفرینی در جامعه می‌شود.

با حضور رئیس جمهور؛ تفاهم‌نامه همکاری توسعه زیست بوم فناوری زنجیره‌های ارزش صنعت نفت امضا شد

تفاهم‌نامه همکاری توسعه زیست‌بوم فناوری زنجیره‌های ارزش صنعت نفت میان معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری و هلدینگ پتروپالایش اصفهان در حضور رئیس جمهور به امضا رسید. مراسم بهره‌برداری رسمی از واحد تصفیه گازوئیل پتروپالایشگاه اصفهان عصر جمعه با حضور حجت‌الاسلام ابراهیم رئیسی برگزار شد، در حاشیه این مراسم تفاهم‌نامه همکاری «توسعه زیست بوم فناوری زنجیره‌های ارزش صنعت نفت» میان معاونت علمی و فناوری و اقتصاد دانش بنیان ریاست جمهوری و هلدینگ پتروپالایش اصفهان در حضور حجت‌الاسلام سیدابراهیم رئیسی به امضای دهقانی فیروزآبادی معاون علمی و فناوری رئیس جمهور و محسن قدیری مدیرعامل هلدینگ پتروپالایش اصفهان به امضا رسید. به موجب این تفاهم‌نامه «ایجاد و توسعه زیست بوم نوآوری و افزایش عمق بومی‌سازی فناوری‌های کلیدی» تسهیل و حمایت خواهد شد. همچنین ارتقای بهره‌وری صنعت پتروپالایش و توسعه انرژی‌های تجدیدپذیر شامل «توسعه زیرساخت افزایش بهره‌وری و مدیریت پسماند صنعت پتروپالایش» و «ایجاد ارزش افزوده زیرساخت‌های پتروپالایش و تولید انرژی پاک» در دستور کار قرار خواهد گرفت. اجرای این تفاهم‌نامه توسط صندوق نوآوری و شکوفایی تامین مالی خواهد شد.

قوه قضاییه
سازمان ثبت اسناد و املاک کشور
اداره کل ثبت اسناد و املاک استان اردبیل

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

برابر آراء هیاتهای موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان‌های فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی منطقه دو شهرستان اردبیل تصرفات مالکانه و بلامعارض متقاضیان محرز گردیده است، لذا مشخصات متقاضیان و املاک مورد تقاضا بشرح ذیل به منظور اطلاع عموم در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین نوبت آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به اداره ثبت اسناد و املاک محل تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یکماه از تاریخ تسلیم اعتراض، دادخواست خود را به مرجع قضایی تقدیم نمایند:

بخش سه اردبیل:

ردیف ۱- شرکت دهکده تفریحی تایسیز سبلان اردبیل بشناسه ۱۰۲۴۰۰۷۶۲۴۶ ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۱۸۰۱/۳۱ متر مربع پلاک ۶۲۵ فرعی از ۸۵ اصلی مفروز و مجزی شده از ۸۵ اصلی واقع در بخش سه اردبیل از مالکیت رسمی پرویز نریمانی.

ردیف ۲- آقای علی مهر ثمرین فرزند عیوض در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۱۰۴۹۹/۷۳ متر مربع پلاک ۱۲۸۵ فرعی از ۱۰۳ اصلی مفروز و مجزی شده از ۱۰۳ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی علی مهر ثمرین.

ردیف ۳- آقای محمد عباس زاده فرزند رزاق در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۶۶۳۶/۸۶ متر مربع پلاک ۵۵۳ فرعی از ۱۰۶ اصلی مفروز و مجزی شده از ۱۰۶ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی حمداله اسدی جبه دار.

ردیف ۴- آقای محمد عباس زاده فرزند رزاق در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۲۰۳۴۵/۷۶ متر مربع پلاک ۵۵۴ فرعی از ۱۰۶ اصلی مفروز و مجزی شده از ۱۰۶ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی محمد محمدپور.

ردیف ۵- آقای محمد عباس زاده فرزند رزاق در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۲۳۲۰۲/۷۰ متر مربع پلاک ۵۵۵ فرعی از ۱۰۶ اصلی مفروز و مجزی شده از ۱۰۶ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی آقاخان اسدی.

ردیف ۶- آقای صمد قدیمی گرجان فرزند عبدالمطلب در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۶۲۴۲/۲۷ متر مربع پلاک ۷۸۳ فرعی از ۱۱۰ اصلی مفروز و مجزی شده از ۱۱۰ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی نبی اله سالمی.

ردیف ۷- آقای صمد قدیمی گرجان فرزند عبدالمطلب در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۳۷۷۳/۸۴ متر مربع پلاک ۷۸۴ فرعی از ۱۱۰ اصلی مفروز و مجزی شده از ۱۱۰ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی رسول مددی.

ردیف ۸- آقای عبدالمطلب قدیمی گرجان فرزند حسین در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۷۶۶۱/۴۷ متر مربع پلاک ۷۸۵ فرعی از ۱۱۰ اصلی مفروز و مجزی شده از ۱۱۰ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی عبدالخالق محمودی.

ردیف ۹- آقای عبدالمطلب قدیمی گرجان فرزند حسین در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۱۳۹۳/۶۴ متر مربع پلاک ۷۸۶ فرعی از ۱۱۰ اصلی مفروز و مجزی شده از ۱۱۰ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی اسماعیل عسگری.

ردیف ۱۰- آقای صمد قدیمی گرجان فرزند عبدالمطلب در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۲۶۰۴/۷۰ متر مربع پلاک ۷۸۷ فرعی از ۱۱۰ اصلی مفروز و مجزی شده از ۱۱۰ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی احمد حبیب‌زاده.

ردیف ۱۱- آقای عبدالمطلب قدیمی گرجان فرزند حسین در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۱۲۱۵۷/۲۸ متر مربع پلاک ۷۸۸ فرعی از ۱۱۰ اصلی مفروز و مجزی شده از ۱۱۰ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی محمد صفری.

ردیف ۱۲- آقای صمد قدیمی گرجان فرزند عبدالمطلب در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۲۸۰۷/۸۲ متر مربع پلاک ۷۸۹ فرعی از ۱۱۰ اصلی مفروز و مجزی شده از ۱۱۰ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی احمد حبیب‌زاده.

ردیف ۱۳- آقای عبدالمطلب قدیمی گرجان فرزند حسین در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۱۷۸۸۰/۶۵ متر مربع پلاک ۷۹۰ فرعی از ۱۱۰ اصلی مفروز و مجزی شده از ۱۱۰ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی محمد صفری.

ردیف ۱۴- آقای عبدالمطلب قدیمی گرجان فرزند حسین در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۸۲۸۵/۸۴ متر مربع پلاک ۷۹۱ فرعی از ۱۱۰ اصلی مفروز و مجزی شده از ۱۱۰ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی سلیمان شکری.

ردیف ۱۵- آقای عبدالمطلب قدیمی گرجان فرزند حسین در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۸۰۴۱/۲۱ متر مربع پلاک ۷۹۲ فرعی از ۱۱۰ اصلی مفروز و مجزی شده از ۱۱۰ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی برات شهبازی.

ردیف ۱۶- آقای عبدالمطلب قدیمی گرجان فرزند حسین و ابوالفضل قدیمی گرجان فرزند عبدالمطلب بطور بالسویه ۰. در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۱۳۶۳۹/۸۲ متر مربع پلاک ۷۹۳ فرعی از ۱۱۰ اصلی مفروز و مجزی شده از ۱۱۰ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی حسین قدیمی گرجان.

ردیف ۱۷- آقای عبدالمطلب قدیمی گرجان فرزند حسین در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۸۹۹۲/۹۹ متر مربع پلاک ۷۹۴ فرعی از ۱۱۰ اصلی مفروز و مجزی شده از ۱۱۰ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی محمد صفری.

ردیف ۱۸- آقای عبدالمطلب قدیمی گرجان فرزند حسین در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۵۹۱۱/۱۴ متر مربع پلاک ۷۹۵ فرعی از ۱۱۰ اصلی مفروز و مجزی شده از ۱۱۰ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی حمداله موسی پور.

ردیف ۱۹- آقای عبدالمطلب قدیمی گرجان فرزند حسین در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۳۳۳۲/۲۴ متر مربع پلاک ۷۹۷ فرعی از ۱۱۰ اصلی مفروز و مجزی شده از ۱۱۰ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی حبیب یوسفی.

ردیف ۲۰- آقای عبدالمطلب قدیمی گرجان فرزند حسین در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۶۷۵۷/۷۵ متر مربع پلاک ۷۹۸ فرعی از ۱۱۰ اصلی مفروز و مجزی شده از ۱۱۰ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی یعقوب لایقی.

ردیف ۲۱- آقای عبدالمطلب قدیمی گرجان فرزند حسین در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۷۵۸۲/۶۰ متر مربع پلاک ۷۹۹ فرعی از ۱۱۰ اصلی مفروز و مجزی شده از ۱۱۰ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی حسین قدیمی گرجان.

ردیف ۲۲- آقای عبدالمطلب قدیمی گرجان فرزند حسین در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۴۷۶۵/۴۸ متر مربع پلاک ۸۰۰ فرعی از ۱۱۰ اصلی مفروز و مجزی شده از ۱۱۰ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی بیگ علی قاسمی.

ردیف ۲۳- آقای عبدالمطلب قدیمی گرجان فرزند حسین در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۱۳۴۱۰/۷۲ متر مربع پلاک ۸۰۱ فرعی از ۱۱۰ اصلی مفروز و مجزی شده از ۱۱۰ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی ایمان عبادی.

ردیف ۲۴- آقای عبدالمطلب قدیمی گرجان فرزند حسین در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۴۱۳۰/۲۳ متر مربع پلاک ۸۰۲ فرعی از ۱۱۰ اصلی مفروز و مجزی شده از ۱۱۰ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی برات و مختار و التفات هرسه شهبازی.

ردیف ۲۵- آقای عبدالمطلب قدیمی گرجان فرزند حسین در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۸۱۰۹/۹۱ متر مربع پلاک ۸۰۳ فرعی از ۱۱۰ اصلی مفروز و مجزی شده از ۱۱۰ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی سلیمان شکری.

ردیف ۲۶- آقای محمد ولی رحیمی گرجان فرزند علی بالا در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۲۰۰۹/۳۳ متر مربع پلاک ۸۱۵ فرعی از ۱۱۰ اصلی مفروز و مجزی شده از ۱۱۰ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی محمد حبیب زاده گرجان.

ردیف ۲۷- آقای محمد ولی رحیمی گرجان فرزند علی بالا در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۱۲۷۸۶/۶۰ متر مربع پلاک ۸۱۶ فرعی از ۱۱۰ اصلی مفروز و مجزی شده از ۱۱۰ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی محمد صفری.

ردیف ۲۸- آقای محمد ولی رحیمی گرجان فرزند علی بالا در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۴۸۶۲/۱۶ متر مربع پلاک ۸۱۷ فرعی از ۱۱۰ اصلی مفروز و مجزی شده از ۱۱۰ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی قدرت خوشوقت.

ردیف ۲۹- آقای محمد ولی رحیمی گرجان فرزند علی بالا در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۳۳۰۹/۶۰ متر مربع پلاک ۸۱۸ فرعی از ۱۱۰ اصلی مفروز و مجزی شده از ۱۱۰ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی بیوک شهبازی.

ردیف ۳۰- آقای محمد ولی رحیمی گرجان فرزند علی بالا در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۵۷۹۲/۱۱ متر مربع پلاک ۸۱۹ فرعی از ۱۱۰ اصلی مفروز و مجزی شده از ۱۱۰ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی ابراهیم اژدر سالمی.

ردیف ۳۱- آقای محمد ولی رحیمی گرجان فرزند علی بالا در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۶۶۷۵/۶۳ متر مربع پلاک ۸۲۰ فرعی از ۱۱۰ اصلی مفروز و مجزی شده از ۱۱۰ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی بهرام نجفی.

ردیف ۳۲- آقای محمد ولی رحیمی گرجان فرزند علی بالا در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۶۲۲۳/۹۲ متر مربع پلاک ۸۲۱ فرعی از ۱۱۰ اصلی مفروز و مجزی شده از ۱۱۰ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی عوض یوسفی.

ردیف ۳۳- آقای محمد ولی رحیمی گرجان فرزند علی بالا در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۲۵۸۷/۴۷ متر مربع پلاک ۸۲۲ فرعی از ۱۱۰ اصلی مفروز و مجزی شده از ۱۱۰ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی محمد حبیب زاده گرجان.

ردیف ۳۴- آقای محمد ولی رحیمی گرجان فرزند علی بالا در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۵۰۳۴/۴۳ متر مربع پلاک ۸۲۳ فرعی از ۱۱۰ اصلی مفروز و مجزی شده از ۱۱۰ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی احمد حبیب زاده.

ردیف ۳۵- آقای محمد ولی رحیمی گرجان فرزند علی بالا در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۵۴۴۵/۲۰ متر مربع پلاک ۸۲۴ فرعی از ۱۱۰ اصلی مفروز و مجزی شده از ۱۱۰ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی محمد صفری.

ردیف ۳۶- آقای جعفر قدیمی گرجان فرزند اشرف در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۲۲۹۴/۸۱ متر مربع پلاک ۸۳۸ فرعی از ۱۱۰ اصلی مفروز و مجزی شده از ۱۱۰ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی بایرام سالمی.

ردیف ۳۷- آقای عباس علیزاده گرجان فرزند عسگر در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۴۵۹۲/۹۰ متر مربع پلاک ۱۱۰۴ فرعی از ۱۱۰ اصلی مفروز و مجزی شده از ۱۱۰ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی بهمن اسماعیلی.

ردیف ۳۸- آقای عباس علیزاده گرجان فرزند عسگر در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۹۵۳/۶۷ متر مربع پلاک ۱۱۰۵ فرعی از ۱۱۰ اصلی مفروز و مجزی شده از ۱۱۰ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی بیوک امیر فتحی گرجان.

ردیف ۳۹- آقای عباس علیزاده گرجان فرزند عسگر در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۳۰۲۶/۹۸ متر مربع پلاک ۱۱۰۶ فرعی از ۱۱۰ اصلی مفروز و مجزی شده از ۱۱۰ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی بیوک امیر فتحی گرجان.

ردیف ۴۰- آقای مهدی پناهی فرزند حسن به مقدار ۲۰ سهم از ۱۰۰ سهم و رضا مختاری فرزند حجت به مقدار ۴۰ سهم از ۱۰۰ سهم و شکور فرضی زاده خواجه بلاغ فرزند اصلان به مقدار ۳۰ سهم از ۱۰۰ سهم و حسن پناهی کرم شاهلو فرزند عبداله بمقدار ۱۰ سهم از ۱۰۰ سهم در ششدانگ یک باب مغازه به مساحت ۳۳/۰۳ متر مربع پلاک ۸۱۲۹ فرعی از ۱۱۹ اصلی مفروز و مجزی شده از ۱۱۹ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی رسول صادق وند.

ردیف ۴۱- آقای جابر سیف اللهی انزابی فرزند محمد رضا در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۱۲۵۳۲/۹۷ متر مربع پلاک ۱۶۰۵ فرعی از ۱۲۰ اصلی مفروز و مجزی شده از ۱۲۰ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی خان اوغلان کریمی انزاب.

ردیف ۴۲- آقای عزیز محمودی بابلانی فرزند اسمعلی در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۸۶۵۶/۷۰ متر مربع پلاک ۶۰۱۳ فرعی از ۱۲۷ اصلی مفروز و مجزی شده از ۱۲۷ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی عزیز محمودی بابلانی.

ردیف ۴۳- خانم اسماء محمودی بابلانی فرزند عزیز در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۲۰۲۱/۴۳ متر مربع پلاک ۶۰۱۹ فرعی از ۱۲۷ اصلی مفروز و مجزی شده از ۱۲۷ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی عزیز محمودی بابلانی.

ردیف ۴۴- آقای عزیز محمودی بابلانی فرزند اسمعلی در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۲۲۲۷۳/۶۶ متر مربع پلاک ۶۰۲۲ فرعی از ۱۲۷ اصلی مفروز و مجزی شده از ۱۲۷ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی عزیز محمودی بابلانی.

ردیف ۴۵- آقای عزیز محمودی بابلانی فرزند اسمعلی در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۱۰۳۰۴/۱۲ متر مربع پلاک ۶۰۲۳ فرعی از ۱۲۷ اصلی مفروز و مجزی شده از ۱۲۷ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی عزیز محمودی بابلانی.

ردیف ۴۶- آقای عزیز محمودی بابلانی فرزند اسمعلی در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۸۵۷۸/۶۰ متر مربع پلاک ۶۰۲۴ فرعی از ۱۲۷ اصلی مفروز و مجزی شده از ۱۲۷ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی عزیز محمودی بابلانی.

ردیف ۴۷- آقای عزیز محمودی بابلانی فرزند اسمعلی در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۴۶۶۱/۲۰ متر مربع پلاک ۶۰۲۵ فرعی از ۱۲۷ اصلی مفروز و مجزی شده از ۱۲۷ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی عزیز محمودی بابلانی.

ردیف ۴۸- آقای عزیز محمودی بابلانی فرزند اسمعلی در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۷۳۵۹/۳۷ متر مربع پلاک ۶۰۲۶ فرعی از ۱۲۷ اصلی مفروز و مجزی شده از ۱۲۷ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی عزیز محمودی بابلانی.

ردیف ۴۹- آقای محمد جعفری فرزند اقبال در ششدانگ یک باب مغازه به مساحت ۴۵/۰۲ متر مربع پلاک ۶۱۸۳ فرعی از ۱۲۷ اصلی مفروز و مجزی شده از ۱۲۷ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی بابا زمانی.

ردیف ۵۰- آقای شکر پورحسنی فرزند شبعلی در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۵۶۳۲/۵۸ متر مربع پلاک ۴۷۹ فرعی از ۳۵۰ اصلی مفروز و مجزی شده از ۳۵۰ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی شبعلی نیکبخت.

ردیف ۵۱- آقای شکر پورحسنی فرزند شبعلی در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۵۲۸۵/۷۱ متر مربع پلاک ۴۸۰ فرعی از ۳۵۰ اصلی مفروز و مجزی شده از ۳۵۰ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی شبعلی نیکبخت.

ردیف ۵۲- آقای شکر پورحسنی فرزند شبعلی در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۹۴۹۱/۴۴ متر مربع پلاک ۴۸۱ فرعی از ۳۵۰ اصلی مفروز و مجزی شده از ۳۵۰ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی شبعلی نیکبخت.

ردیف ۵۳- آقای شکر پورحسنی فرزند شبعلی در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۶۵۷۷/۲۵ متر مربع پلاک ۴۸۲ فرعی از ۳۵۰ اصلی مفروز و مجزی شده از ۳۵۰ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی شبعلی نیکبخت.

ردیف ۵۴- آقای شکر پورحسنی فرزند شبعلی در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۶۴۸۲/۵۴ متر مربع پلاک ۴۸۳ فرعی از ۳۵۰ اصلی مفروز و مجزی شده از ۳۵۰ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی شبعلی نیکبخت.

ردیف ۵۵- آقای شکر پورحسنی فرزند شبعلی در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۳۷۴۱/۶۵ متر مربع پلاک ۴۸۴ فرعی از ۳۵۰ اصلی مفروز و مجزی شده از ۳۵۰ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی شبعلی نیکبخت.

ردیف ۵۶- آقای شکر پورحسنی فرزند شبعلی در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۶۱۶۲/۵۶ متر مربع پلاک ۴۸۵ فرعی از ۳۵۰ اصلی مفروز و مجزی شده از ۳۵۰ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی شبعلی نیکبخت.

ردیف ۵۷- آقای شکر پورحسنی فرزند شبعلی در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۶۰۴۵/۶۷ متر مربع پلاک ۴۸۶ فرعی از ۳۵۰ اصلی مفروز و مجزی شده از ۳۵۰ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی شبعلی نیکبخت.

ردیف ۵۸- آقای شکر پورحسنی فرزند شبعلی در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۴۴۱۸/۸۷ متر مربع پلاک ۴۸۷ فرعی از ۳۵۰ اصلی مفروز و مجزی شده از ۳۵۰ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی شبعلی نیکبخت.

ردیف ۵۹- آقای شکر پورحسنی فرزند شبعلی در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۷۹۴۵/۲۶ متر مربع پلاک ۴۸۸ فرعی از ۳۵۰ اصلی مفروز و مجزی شده از ۳۵۰ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی شبعلی نیکبخت.

ردیف ۶۰- آقای شکر پورحسنی فرزند شبعلی در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۵۳۱۸/۱۷ متر مربع پلاک ۴۸۹ فرعی از ۳۵۰ اصلی مفروز و مجزی شده از ۳۵۰ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی شبعلی نیکبخت.

ردیف ۶۱- آقای شکر پورحسنی فرزند شبعلی در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۱۲۹۲۴/۴۸ متر مربع پلاک ۴۹۰ فرعی از ۳۵۰ اصلی مفروز و مجزی شده از ۳۵۰ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی شبعلی نیکبخت.

ردیف ۶۲- آقای شکر پورحسنی فرزند شبعلی در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۱۱۶۰۳/۱۹ متر مربع پلاک ۴۹۱ فرعی از ۳۵۰ اصلی مفروز و مجزی شده از ۳۵۰ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی شبعلی نیکبخت.

ردیف ۶۳- آقای شکر پورحسنی فرزند شبعلی در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۳۶۹۱۵/۷۹ متر مربع پلاک ۴۹۲ فرعی از ۳۵۰ اصلی مفروز و مجزی شده از ۳۵۰ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی شبعلی نیکبخت.

ردیف ۶۴- آقای داور پورحسنی فرزند شکر در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۴۶۰۲/۴۷ متر مربع پلاک ۴۹۳ فرعی از ۳۵۰ اصلی مفروز و مجزی شده از ۳۵۰ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی شبعلی نیکبخت.

ردیف ۶۵- آقای داور پورحسنی فرزند شکر در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۳۵۹۳/۳۶ متر مربع پلاک ۴۹۴ فرعی از ۳۵۰ اصلی مفروز و مجزی شده از ۳۵۰ اصلی واقع در بخش سه اردبیل خریداری از مالک رسمی شبعلی نیکبخت.

بخش یازده اردبیل:

ردیف ۶۶- آقای محمد عباس زاده فرزند رزاق در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۱۱۵۳/۷۰ متر مربع پلاک ۳۲۲ فرعی از ۲۲ اصلی مفروز و مجزی شده از ۲۲ اصلی واقع در بخش یازده اردبیل خریداری از مالک رسمی قدرت اله فرزانه.

ردیف ۶۷- آقای محمد عباس زاده فرزند رزاق در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۲۷۰۸/۷۴ متر مربع پلاک ۳۲۶ فرعی از ۲۲ اصلی مفروز و مجزی شده از ۲۲ اصلی واقع در بخش یازده اردبیل خریداری از مالک رسمی قدرت اله فرزانه.

ردیف ۶۸- آقای محمد عباس زاده فرزند رزاق در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۴۶۷۲/۱۶ متر مربع پلاک ۳۲۷ فرعی از ۲۲ اصلی مفروز و مجزی شده از ۲۲ اصلی واقع در بخش یازده اردبیل خریداری از مالک رسمی محمود احمدی.

ردیف ۶۹- آقای محمد عباس زاده فرزند رزاق در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۱۲۸۷۸/۲۶ متر مربع پلاک ۳۲۸ فرعی از ۲۲ اصلی مفروز و مجزی شده از ۲۲ اصلی واقع در بخش یازده اردبیل خریداری از مالک رسمی سعداله سعیدی.

ردیف ۷۰- آقای محمد عباس زاده فرزند رزاق در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۱۶۰۶/۳۱ متر مربع پلاک ۳۲۹ فرعی از ۲۲ اصلی مفروز و مجزی شده از ۲۲ اصلی واقع در بخش یازده اردبیل خریداری از مالک رسمی محرم ثابت.

ردیف ۷۱ - آقای محمد عباس زاده فرزند رزاق در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۱۵۲۰۳/۸۹ متر مربع پلاک ۳۳۰ فرعی از ۲۲ اصلی مفروز و مجزی شده از ۲۲ اصلی واقع در بخش یازده اردبیل خریداری از مالک رسمی محمود احمدی.

ردیف ۷۲- آقای محمد عباس زاده فرزند رزاق در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۱۵۲۲۷/۶۲ متر مربع پلاک ۳۳۲ فرعی از ۲۲ اصلی مفروز و مجزی شده از ۲۲ اصلی واقع در بخش یازده اردبیل خریداری از مالک رسمی غلام اوجاق.

ردیف ۷۳- آقای محمد عباس زاده فرزند رزاق در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۷۱۲۳/۰۱ متر مربع پلاک ۳۳۳ فرعی از ۲۲ اصلی مفروز و مجزی شده از ۲۲ اصلی واقع در بخش یازده اردبیل خریداری از مالک رسمی فرمان باوفا.

ردیف ۷۴- آقای محمد عباس زاده فرزند رزاق در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۱۱۱۲۱/۰۷ متر مربع پلاک ۳۳۴ فرعی از ۲۲ اصلی مفروز و مجزی شده از ۲۲ اصلی واقع در بخش یازده اردبیل خریداری از مالک رسمی محمود احمدی.

ردیف ۷۵- آقای محمد عباس زاده فرزند رزاق در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۲۱۲۶۷/۵۹ متر مربع پلاک ۳۳۵ فرعی از ۲۲ اصلی مفروز و مجزی شده از ۲۲ اصلی واقع در بخش یازده اردبیل خریداری از مالک رسمی اصغر ثابت.

ردیف ۷۶- آقای محمد عباس زاده فرزند رزاق در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۱۳۱۴۵/۰۹ متر مربع پلاک ۳۳۶ فرعی از ۲۲ اصلی مفروز و مجزی شده از ۲۲ اصلی واقع در بخش یازده اردبیل خریداری از مالک رسمی اشرف لامعی.

ردیف ۷۷- آقای محمد عباس زاده فرزند رزاق در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۲۶۵۵۶/۹۷ متر مربع پلاک ۳۳۷ فرعی از ۲۲ اصلی مفروز و مجزی شده از ۲۲ اصلی واقع در بخش یازده اردبیل خریداری از مالک رسمی اسکندر تقی زاده.

ردیف ۷۸- آقای محمد عباس زاده فرزند رزاق در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۱۴۴۱۱/۰۹ متر مربع پلاک ۳۳۸ فرعی از ۲۲ اصلی مفروز و مجزی شده از ۲۲ اصلی واقع

ادامه در صفحه بعد

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

قوه قضاییه
سازمان ثبت اسناد و املاک کشور
اداره کل ثبت اسناد و املاک استان اردبیل

ادامه از صفحه قبل

در بخش یازده اردبیل خریداری از مالک رسمی غلام اوجاق.

ردیف ۷۹- آقای محمد عباس زاده فرزند رزاق در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۶۱۶۰/۱۴ متر مربع پلاک ۳۳۹ فرعی از ۲۲ اصلی مفروز و مجزی شده از ۲۲ اصلی واقع در بخش یازده اردبیل خریداری از مالک رسمی اصغر ثابت.

ردیف ۸۰- آقای محمد عباس زاده فرزند رزاق در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۳۵۲۶/۳۹ متر مربع پلاک ۳۴۱ فرعی از ۲۲ اصلی مفروز و مجزی شده از ۲۲ اصلی واقع در بخش یازده اردبیل خریداری از مالک رسمی محرم ثابت.

ردیف ۸۱- آقای محمد عباس زاده فرزند رزاق در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۲۱۶۳/۹۹ متر مربع پلاک ۳۴۲ فرعی از ۲۲ اصلی مفروز و مجزی شده از ۲۲ اصلی واقع در بخش یازده اردبیل خریداری از مالک رسمی محمود احمدی.

ردیف ۸۲- آقای محمد عباس زاده فرزند رزاق در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۱۳۶۷/۳۱ متر مربع پلاک ۳۴۶ فرعی از ۲۲ اصلی مفروز و مجزی شده از ۲۲ اصلی واقع در بخش یازده اردبیل خریداری از مالک رسمی محمود احمدی.

ردیف ۸۳- آقای محمد عباس زاده فرزند رزاق در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۱۰۶۴۹/۶۴ متر مربع پلاک ۳۷۶ فرعی از ۲۲ اصلی مفروز و مجزی شده از ۲۲ اصلی واقع در بخش یازده اردبیل خریداری از مالک رسمی محمود احمدی.

ردیف ۸۴- آقای فریدون آدمیت فرزند علی در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۱۰۵۵۶/۵۹ متر مربع پلاک ۲۴۱ فرعی از ۲۳ اصلی مفروز و مجزی شده از ۲۳ اصلی واقع در بخش یازده اردبیل خریداری از مالک رسمی علی اشرف دادجو.

ردیف ۸۵- آقای فریدون آدمیت فرزند علی در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۳۱۰۴/۵۱ متر مربع پلاک ۲۴۲ فرعی از ۲۳ اصلی مفروز و مجزی شده از ۲۳ اصلی واقع در بخش یازده اردبیل خریداری از مالک رسمی علی اشرف دادجو.

ردیف ۸۶- آقای فریدون آدمیت فرزند علی در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۳۰۷۴/۶۰ متر مربع پلاک ۲۴۳ فرعی از ۲۳ اصلی مفروز و مجزی شده از ۲۳ اصلی واقع در بخش یازده اردبیل خریداری از مالک رسمی علی اشرف دادجو.

ردیف ۸۷- آقای فریدون آدمیت فرزند علی در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۱۷۱۵/۴۲ متر مربع پلاک ۲۴۵ فرعی از ۲۳ اصلی مفروز و مجزی شده از ۲۳ اصلی واقع در بخش یازده اردبیل خریداری از مالک رسمی علی اشرف دادجو.

ردیف ۸۸- آقای فریدون آدمیت فرزند علی در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۷۰۰ متر مربع پلاک ۲۴۶ فرعی از ۲۳ اصلی مفروز و مجزی شده از ۲۳ اصلی واقع در بخش یازده اردبیل خریداری از مالک رسمی علی اشرف دادجو.

ردیف ۸۹- آقای فریدون آدمیت فرزند علی در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۳۳۸۶۵/۷۴ متر مربع پلاک ۲۵۰ فرعی از ۲۳ اصلی مفروز و مجزی شده از ۲۳ اصلی واقع در بخش یازده اردبیل خریداری از مالک رسمی علی اشرف دادجو.

ردیف ۹۰- آقای فریدون آدمیت فرزند علی در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۶۱۷۰/۴۷ متر مربع پلاک ۲۵۲ فرعی از ۲۳ اصلی مفروز و مجزی شده از ۲۳ اصلی واقع در بخش یازده اردبیل خریداری از مالک رسمی علی اشرف دادجو.

ردیف ۹۱- آقای فریدون آدمیت فرزند علی در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۱۷۱۷/۸۷ متر مربع پلاک ۲۵۳ فرعی از ۲۳ اصلی مفروز و مجزی شده از ۲۳ اصلی واقع در بخش یازده اردبیل خریداری از مالک رسمی علی اشرف دادجو.

ردیف ۹۲- آقای فریدون آدمیت فرزند علی در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۲۳۹۴/۸۹ متر مربع پلاک ۲۵۴ فرعی از ۲۳ اصلی مفروز و مجزی شده از ۲۳ اصلی واقع در بخش یازده اردبیل خریداری از مالک رسمی علی اشرف دادجو.

ردیف ۹۳- آقای فریدون آدمیت فرزند علی در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۳۷۴۱/۸۴ متر مربع پلاک ۲۵۵ فرعی از ۲۳ اصلی مفروز و مجزی شده از ۲۳ اصلی واقع در بخش یازده اردبیل خریداری از مالک رسمی علی اشرف دادجو.

ردیف ۹۴- آقای فریدون آدمیت فرزند علی در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۱۳۲۹/۳۸ متر مربع پلاک ۲۵۶ فرعی از ۲۳ اصلی مفروز و مجزی شده از ۲۳ اصلی واقع در بخش یازده اردبیل خریداری از مالک رسمی علی اشرف دادجو.

ردیف ۹۵- آقای فریدون آدمیت فرزند علی در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۱۲۶۷/۷۰ متر مربع پلاک ۲۵۸ فرعی از ۲۳ اصلی مفروز و مجزی شده از ۲۳ اصلی واقع در بخش یازده اردبیل خریداری از مالک رسمی علی اشرف دادجو.

ردیف ۹۶- آقای فریدون آدمیت فرزند علی در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۲۴۸۸/۸۰ متر مربع پلاک ۲۵۹ فرعی از ۲۳ اصلی مفروز و مجزی شده از ۲۳ اصلی واقع در بخش یازده اردبیل خریداری از مالک رسمی علی اشرف دادجو.

ردیف ۹۷- آقای فریدون آدمیت فرزند علی در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۳۱۵۵/۲۹ متر مربع پلاک ۲۶۰ فرعی از ۲۳ اصلی مفروز و مجزی شده از ۲۳ اصلی واقع در بخش یازده اردبیل خریداری از مالک رسمی علی اشرف دادجو.

ردیف ۹۸- آقای فریدون آدمیت فرزند علی در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۳۴۲۵/۴۰ متر مربع پلاک ۲۶۳ فرعی از ۲۳ اصلی مفروز و مجزی شده از ۲۳ اصلی واقع در بخش یازده اردبیل خریداری از مالک رسمی علی اشرف دادجو.

ردیف ۹۹- آقای فریدون آدمیت فرزند علی در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۶۱۹۷/۸۴ متر مربع پلاک ۲۶۴ فرعی از ۲۳ اصلی مفروز و مجزی شده از ۲۳ اصلی واقع در بخش یازده اردبیل خریداری از مالک رسمی علی اشرف دادجو.

ردیف ۱۰۰- آقای فریدون آدمیت فرزند علی در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۲۲۷۰/۹۳ متر مربع پلاک ۲۷۰ فرعی از ۲۳ اصلی مفروز و مجزی شده از ۲۳ اصلی واقع در بخش یازده اردبیل خریداری از مالک رسمی علی اشرف دادجو.

ردیف ۱۰۱- آقای فریدون آدمیت فرزند علی در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۴۰۹۲/۷۷ متر مربع پلاک ۲۷۲ فرعی از ۲۳ اصلی مفروز و مجزی شده از ۲۳ اصلی واقع در بخش یازده اردبیل خریداری از مالک رسمی علی اشرف دادجو.

ردیف ۱۰۲- آقای فریدون آدمیت فرزند علی در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۱۴۱۳/۴۵ متر مربع پلاک ۲۷۳ فرعی از ۲۳ اصلی مفروز و مجزی شده از ۲۳ اصلی واقع در بخش یازده اردبیل خریداری از مالک رسمی علی اشرف دادجو.

ردیف ۱۰۳- آقای فریدون آدمیت فرزند علی در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۳۳۵۷/۴۴ متر مربع پلاک ۲۷۴ فرعی از ۲۳ اصلی مفروز و مجزی شده از ۲۳ اصلی واقع در بخش یازده اردبیل خریداری از مالک رسمی علی اشرف دادجو.

ردیف ۱۰۴- آقای فریدون آدمیت فرزند علی در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۶۵۵۷ متر مربع پلاک ۲۷۵ فرعی از ۲۳ اصلی مفروز و مجزی شده از ۲۳ اصلی واقع در بخش یازده اردبیل خریداری از مالک رسمی علی اشرف دادجو.

ردیف ۱۰۵- آقای فریدون آدمیت فرزند علی در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۴۵۷۴/۴۵ متر مربع پلاک ۲۷۶ فرعی از ۲۳ اصلی مفروز و مجزی شده از ۲۳ اصلی واقع در بخش یازده اردبیل خریداری از مالک رسمی علی اشرف دادجو.

ردیف ۱۰۶- آقای فریدون آدمیت فرزند علی در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۸۲۴/۷۲ متر مربع پلاک ۲۷۷ فرعی از ۲۳ اصلی مفروز و مجزی شده از ۲۳ اصلی واقع در بخش یازده اردبیل خریداری از مالک رسمی علی اشرف دادجو.

ردیف ۱۰۷- آقای فریدون آدمیت فرزند علی در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۳۸۲۸/۸۵ متر مربع پلاک ۲۷۸ فرعی از ۲۳ اصلی مفروز و مجزی شده از ۲۳ اصلی واقع در بخش یازده اردبیل خریداری از مالک رسمی علی اشرف دادجو.

ردیف ۱۰۸- آقای فریدون آدمیت فرزند علی در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۳۸۷۶/۴۶ متر مربع پلاک ۲۸۰ فرعی از ۲۳ اصلی مفروز و مجزی شده از ۲۳ اصلی واقع در بخش یازده اردبیل خریداری از مالک رسمی علی اشرف دادجو.

ردیف ۱۰۹- آقای فریدون آدمیت فرزند علی در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۷۲۶۴/۴۷ متر مربع پلاک ۲۸۱ فرعی از ۲۳ اصلی مفروز و مجزی شده از ۲۳ اصلی واقع در بخش یازده اردبیل خریداری از مالک رسمی علی اشرف دادجو.

ردیف ۱۱۰- آقای فریدون آدمیت فرزند علی در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۳۴۵۸/۴۷ متر مربع پلاک ۲۸۲ فرعی از ۲۳ اصلی مفروز و مجزی شده از ۲۳ اصلی واقع در بخش یازده اردبیل خریداری از مالک رسمی علی اشرف دادجو.

ردیف ۱۱۱- آقای فریدون آدمیت فرزند علی در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۳۰۷۸/۰۸ متر مربع پلاک ۲۸۳ فرعی از ۲۳ اصلی مفروز و مجزی شده از ۲۳ اصلی واقع در بخش یازده اردبیل خریداری از مالک رسمی علی اشرف دادجو.

ردیف ۱۱۲- آقای فریدون آدمیت فرزند علی در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۱۵۲۶/۳۲ متر مربع پلاک ۲۸۴ فرعی از ۲۳ اصلی مفروز و مجزی شده از ۲۳ اصلی واقع در بخش یازده اردبیل خریداری از مالک رسمی علی اشرف دادجو.

ردیف ۱۱۳- آقای فریدون آدمیت فرزند علی در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۲۰۶۲/۳۱ متر مربع پلاک ۲۸۶ فرعی از ۲۳ اصلی مفروز و مجزی شده از ۲۳ اصلی واقع در بخش یازده اردبیل خریداری از مالک رسمی علی اشرف دادجو.

ردیف ۱۱۴- آقای فریدون آدمیت فرزند علی در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۹۰۳۹/۷۷ متر مربع پلاک ۲۸۸ فرعی از ۲۳ اصلی مفروز و مجزی شده از ۲۳ اصلی واقع در بخش یازده اردبیل خریداری از مالک رسمی علی اشرف دادجو.

ردیف ۱۱۵- آقای فریدون آدمیت فرزند علی در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۲۳۷۸/۹۸ متر مربع پلاک ۲۹۰ فرعی از ۲۳ اصلی مفروز و مجزی شده از ۲۳ اصلی واقع در بخش یازده اردبیل خریداری از مالک رسمی علی اشرف دادجو.

ردیف ۱۱۶- آقای فریدون آدمیت فرزند علی در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۵۸۷۲/۷۴ متر مربع پلاک ۲۹۳ فرعی از ۲۳ اصلی مفروز و مجزی شده از ۲۳ اصلی واقع در بخش یازده اردبیل خریداری از مالک رسمی علی اشرف دادجو.

ردیف ۱۱۷- آقای فریدون آدمیت فرزند علی در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۸۱۹۱/۳۰ متر مربع پلاک ۲۹۴ فرعی از ۲۳ اصلی مفروز و مجزی شده از ۲۳ اصلی واقع در بخش یازده اردبیل خریداری از مالک رسمی علی اشرف دادجو.

ردیف ۱۱۸- آقای فریدون آدمیت فرزند علی در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۱۹۵۸۹/۶۶ متر مربع پلاک ۲۹۵ فرعی از ۲۳ اصلی مفروز و مجزی شده از ۲۳ اصلی واقع در بخش یازده اردبیل خریداری از مالک رسمی علی اشرف دادجو.

تاریخ انتشار نوبت اول: دوشنبه ۱۴۰۲/۰۷/۱۰
تاریخ انتشارنوبت دوم : سه شنبه ۱۴۰۲/۰۷/۲۵

فرصتعلی عابدی
رئیس ثبت اسناد واملاک منطقه دو شهرستان اردبیل
شناسه آگهی : ۱۵۷۸۴۶۹

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان گیلان
اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک سنگر
هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

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

برابر رای شماره ۱۴۰۲۶۰۳۱۸۰۱۸۰۰۲۸۳۶ – ۱۴۰۲/۰۶/۰۹ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک سنگر تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی احمد رجب پور فرزند غلامحسین بشماره ملی ۶۵۳۹۷۶۴۰۱۴ در ششدانگ استخر پرورش ماهی به مساحت ۵۳۲۰ متر مربع مفروز از پلاک ۱۶۸ فرعی از سنگ ۸ اصلی واقع در قریه گله پردسر بخش ۴ گیلان که برای آن پلاک شماره ۴۳۳ فرعی در نظر گرفته شده خریداری از مالک رسمی غلامحسین رجب پور محرز گردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض، دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نموده و گواهی مربوطه را به این اداره ارائه نمایند. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۲/۰۶/۲۶
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۲/۰۷/۱۰

۱۶۴۹ م الف **رئیس ثبت اسناد و املاک – علی کاظم پاکدل**
۹۹۴

شماره: ۰۲/۳۸ فرصت

مفقودی

سندسبزوسندکمپانی خودروی سواری پراید – تی: صبا جی تی ایکس – برنگ:مشکی معمولی – مدل:۱۳۸۲- متعلق به آقای ولی اله نژادفلاح – فرزند:قدرت اله بشماره ملی: ۰۳۲۱۳۱۷۸۰۷ -شماره پلاک: ۶۸ایران ۱۴۴ و۳۴ بشماره موتور: ۰۰۴۸۰۸۰۰ شماره شاسی: S۱۴۱۲۲۸۲۹۴۱۶۰۸ مفقودگردیده واز درجه اعتبار ساقط می باشد .

شماره: ۰۲/۳۹ فرصت

مفقودی

سند سبزو سند کمپانی خودروی وانت دوکابین تویوتا- تیپ:هایلوکس۴*۴ VVTI-۲۷۰۰ برنگ:سفید روغنی - مدل:۲۰۱۴ - متعلق به آقای پرهام درخشش- فرزند:پدرام بشماره ملی: ۲۶۱۰۲۳۹۱۸۱ - شماره پلاک ۹۱ ایران ۹۶۱ و۹۱ بشماره موتور: ۲TR۵۳۴۶۱۳۴شماره شاسی: MR۰FX۲۲G۵EI۴۰۶۶۳۱ مفقودگردیده واز درجه اعتبار ساقط می باشد .

سازمان آگهی ها ۸۸۹۳۶۶۵۱

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان تهران
اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک لویزان تهران
هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

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

برابر رای شماره ۱۴۰۲۶۰۳۰۱۱۵۱۰۰۰۶۷۴ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک لویزان تهران تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای فتحعلی تیموری فرزند کوچک بابا بشماره شناسنامه ۲۱۵۸ صادره از تهران در یک قطعه زمین با بنای احداثی در آن به مساحت ۸۷/۱۵ متر مربع پلاک ۳۳ الی ۳۷ فرعی از ۶۷۲۰ اصلی خریداری از مالک رسمی آقای مجتبی جعفریان محرز گردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید، ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض، دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۲/۶/۲۶
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۲/۷/۱۰

۱۳۱۷۱ م الف **ابوالفضل تریوه – رئیس ثبت اسناد و املاک لویزان**
شناسه آگهی ۱۵۶۶۹۰۲

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

چون برابر رای شماره ۱۱۴۷۰۰۰۴۲۶ مورخ ۱۴۰۰/۰۵/۰۴ منضم به نامه شماره ۱۴۰۱۶۰۳۰۱۱۴۷۰۰۰۶۸۹ مورخ ۱۴۰۱/۰۴/۲۲ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت اراضی زراعی، باغات و ساختمانهای فاقد سند رسمی مصوب ۹۰/۹/۲۰ مستقر در اداره ثبت اسناد و املاک زیبادشت تهران تصرفات مفروزی و مالکانه و بلامعارض آقای علی فرامرزپور بشماره شناسنامه ۱ و کد ملی ۰۹۱۹۶۷۲۸۸۴ صادره از گناباد فرزند محمد نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی در آن به مساحت ۸۷/۸ متر مربع قسمتی از پلاک ۷۴۲ اصلی واقع در بخش ۱۰ تهران با حدود اربعه: شمالا بطول ۴/۱۵ متر دیوار به دیوار پلاک ۱۲۴ اصلی شرقا اول بطول ۸/۶۵ متر دیوار به دیوار دوم بطول ۱۰/۸۰ متر دیوار به دیوار سوم که شمالی است بطول ۲/۸۰ متر به دیوار چهارم بطول ۱/۲۵ متر درب و دیوار به کوچه به عرض ۱/۲۵ متر جنوبا بطول ۷/۱۰ متر به دیوار ملک مجاور غربا بطول ۲۱/۲۰ متر دیوار به دیوار پلاک ۷۴۸/۲ محرز شده لذا به منظور اطلاع ذوی الحقوق و شرکای مشاعی مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز در روزنامه آگهی می گردد در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید، ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض، دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است پس از انقضای مهلت قانونی و عدم وصول واخواهی و اعتراض طبق مقررات سند مالکیت بنام نامبرده صادر خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۲/۶/۲۶
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۲/۷/۱۰

۱۳۱۶۴ م الف **کفیل واحد ثبتی حوزه ثبت ملک زیبادشت تهران – افشین رسولی**

شناسه آگهی ۱۵۶۶۶۸۳

بررسی محصولات پرفروش دیجیتالی

بازار کدام محصولات دیجیتالی حسابی داغ است؟

نویسنده: علی آل‌علی

محصولات دیجیتال مثل نمونه‌های کلاسیک وجود فیزیکی ندارند. با این حال امروزه اغلب مردم دنیا دست‌کم یک محصول دیجیتال در طول زندگی‌شان خریداری کرده‌اند. از آلبوم‌های موسیقی گرفته تا کتاب الکترونیکی و دوره‌های آنلاین، همه و همه محصول دیجیتال محسوب می‌شوند.

اگرچه مردم به راحتی برای خرید محصولات دیجیتال دست به جیب می‌شوند، اما کمتر کسی با خودش فکر کرده چطور از این بازار بزرگ سهمی برای خودش دست و پا کند. خب هرچه باشد بقیه کارآفرینان که معجزه نمی‌کنند. پس قاعدتا شما هم باید بتوانید کسب و کاری برای خودتان در حوزه محصولات دیجیتال راه بیندازید.

اولین سوالی که در مسیر راه‌اندازی کسب و کار در حوزه محصولات دیجیتال سر راه آدم سبز می‌شود، نوع محصولات است. بی‌شک کلی محصول دیجیتال در دنیا وجود دارد و همین امر حسابی کارآفرینان را گیج می‌کند. آیا تا حالا فکر کرده‌اید برای شروع کسب و کار در این حوزه اصلا چه محصولاتی حسابی پرطرفدار هستند؟ این سوالی است که ما در این مقاله قصد داریم به آن پاسخ دهیم. پس با ما همراه باشید تا در یک ماجراجویی کوتاه اما هیجان‌انگیز نتیجه کار را به اتفاق شما بررسی کنیم.

پرطرفدارترین محصولات دیجیتالی

محصولات دیجیتال بیشتر از اینکه در قالب یک محصول فیزیکی معنا شوند، با هویت‌شان شناسایی می‌گردند. مثلا سایتی را در نظر بگیرید که دوره‌های آموزشی به فروش می‌رساند. در این صورت دوره‌های مورد نظر مثل کلاس درس واقعی نیستند. در عوض شما با مشاهده مجموعه‌ای از ویدئوها مهارت مورد نیازتان را کسب خواهید کرد؛ به همین سادگی!

نکته جذاب اینکه دامنه محصولات دیجیتالی بی‌نهایت گسترده است. البته ما قصد نداریم در این بخش شما را با کلی از محصولات مختلف در این حوزه آشنا کنیم. در عوض یک راست رفته‌ایم سراغ محبوب‌ترین محصولاتی که حسابی در بازار فروش دارند. اینطوری شما استارت کارتان را با محصولاتی که فروش‌شان تضمین شده، می‌زنید. البته قبل از اینکه سراغ فهرست طلایی‌مان برویم، باید به یک سوال مهم دیگر پاسخ دهیم: چرا محصولات دیجیتال در مقایسه با محصولات فیزیکی ارزش سرمایه‌گذاری بیشتری دارند؟

محصولات دیجیتال در برابر محصولات فیزیکی!

کارآفرینان باهوش قبل از اینکه دست به کار شده و سرنوشت کسب و کارشان را به ایده‌ای تازه گره بزنند، حسابی درباره‌اش تحقیق می‌کنند. این دقیقا همان کاری است که ما در این بخش سعی می‌کنیم برای‌تان انجام دهیم. به زبان خودمانی، ما قصد داریم درباره اینکه محصولات دیجیتال دقیقا چه مزایایی برای فروش دارند، حرف بزنیم. پس اجازه دهید بدون مقدمه‌چینی اضافه، یک راست برویم سراغ اصل مطلب.

هزینه کمتر برای فروشنده

شما به عنوان فروشنده یک محصول دیجیتال لازم نیست هزینه زیادی برای تهیه یا عرضه آن انجام دهید. مثلا کتاب الکترونیکی را در نظر بگیرید؛ شما به عنوان یک انتشارات نه هزینه کاغذ دارید، نه حتی لازم است با فروشگاه‌های بزرگ کتاب توافق کنید. در عوض کافی است یک سایت معتبر برای خودتان داشته باشید و با برخی از کتابفروشی‌های دیجیتال همکاری کنید.

نکته جالب اینکه همکاری میان کسب و کارهای دیجیتال معمولا خیلی سریع‌تر از نمونه‌های کلاسیک صورت می‌گیرد. این یعنی شما با یک دنیای کسب و کار که اتفاقا روی دور تند قرار گرفته، رو به رو هستید. اگر آدمی هستید که همیشه کارها را سریع و بدون فوت وقت انجام می‌دهد، این شیوه مدیریت کسب و کار حسابی به دردتان خواهد خورد.

سود بیشتر

وقتی هزینه‌های تهیه و عرضه محصولات حسابی پایین باشد، شما هم از طرف دیگر لازم نیست نگران حاشیه سودتان باشید. این روزها حاشیه سود کسب و کارهایی که محصولات دیجیتال به فروش می‌رسانند، سر به فلک می‌کشد. با این حساب حتی یک لحظه درنگ هم برای ورود به این حوزه جایز نیست.

کسب و کارهای دیجیتال روز به روز توسعه بیشتری پیدا می‌کنند. شاید فکر کنید دنباله‌روی از ترندهای مقطعی این جریان را به وجود آورده و خیلی زود ماجرا تمام می‌شود. خب در این صورت باید به شما درباره منطق بازار توضیح دهیم. اگر این روزها کسب و کارهای دیجیتالی نان‌شان در روغن است، این نه به خاطر ترندهای مقطعی، بلکه تغییر سلیقه مشتریان است. بنابراین شما باید هرچه زودتر خودتان را با این تغییر سلیقه همراه کنید وگرنه کلاه‌تان پس معرکه خواهد بود.

محصولاتی با انعطاف‌پذیری بیشتر

محصولاتی که در حوزه دیجیتال به فروش می‌رسند، معمولا انعطاف بسیار زیادی دارند. این امر به شما کمک می‌کند تا کسب و کارتان را به بهترین شکل ممکن سر و سامان داده و اوضاع‌تان را بهبود ببخشید.

معمولا کارآفرینان دوست دارند در یک حوزه تخصصی کار کنند. از این نظر محصولات دیجیتال به شما کمک زیادی خواهند کرد. شما می‌توانید فقط در یک حوزه خاص، مثل دوره‌های آموزش نگهداری از خودروهای لوکس، فعالیت کنید. اینطوری نه تنها بازار هدف گسترده‌ای خواهید داشت، بلکه دیگر لازم نیست برای کسب سود به هر دری زده و محصولات غیرمرتبط با تخصص‌تان را عرضه کنید.

آینده آموزش با فناوری دیجیتال

تجربه پاندمی کرونا به همه نشان داد آینده آموزش در دستان فناوری‌های دیجیتال است. تجربه استفاده از انواع پیام‌رسان و پلتفرم‌های مخصوص آموزش به خوبی کاربردهای این حوزه را نشان داد. با این حساب شما دیگر نباید نگرانی به خودتان راه دهید. البته کم نیستند کسانی که در برابر این موج تغییرات مقاومت می‌کنند. با این حال شما باید خودتان را مصمم نشان داده و تردید به خودتان راه ندهید.

بهترین محصولات دیجیتال برای فروش

حالا که برخی از ویژگی‌های محصولات دیجیتال را مرور کردیم، دیگر باید برویم سراغ اصل مطلب. بسیاری از کسب و کارها هنوز در ابتدای راه هستند و مسیر بی‌نهایت طولانی برای موفقیت پیش روی دارد. در این میان ریسک عرضه محصولات دیجیتال برای آنها خیلی زیاد به حساب می‌آید. ما در این مقاله قصد داریم برخی از محصولات دیجیتال مناسب برای فروش را بررسی کنیم. این محصولات نه تنها به شما برای

اثرگذاری بهتر بر روی مخاطب هدف کمک می‌کند، بلکه از نظر فروش نیز امتحان‌شان را پس داده‌اند. پس با ما همراه باشید تا نگاهی به این فهرست طلایی بیندازیم.

محصولات آموزش دیجیتال

آموزش دیجیتال یا آنلاین در طول سال‌های اخیر محبوبیت زیادی به دست آورده است. شاید ذهن همه فورا سراغ همه‌گیری کرونا برود، اما راستش را بخواهید موج محبوبیت این محصول قبل از این ماجراها شروع شده بود. آموزش دیجیتال به آدم‌ها فرصت شخصی‌سازی برنامه روزانه و مدیریت زمان‌های مرده‌شان را می‌دهد. مثلا اگر شما فقط آخر شب‌ها زمان خالی دم دست دارید، می‌توانید به خوبی از آموزش دیجیتال برای پر کردن این زمان پرت استفاده کنید.

باور کنید یا نه، این روزها حتی دانشگاه‌های بزرگی مثل کمبریج هم دوره‌های آموزش آنلاین برگزار می‌کنند. نکته جالب اینکه بسیاری از افراد برای کسب این مدارک با هم رقابت کرده و بازار بی‌نهایت داغی در این میان جریان دارد. پس بد نیست شما هم به فکر راه‌اندازی یک دوره باشید.

اگر مهارت لازم برای راه‌اندازی یک دوره را ندارید، بد نیست فروش دوره‌ها را امتحان کنید. برای این کار فقط باید ارتباط خوبی با سازنده‌های دوره‌های آنلاین گرفته و به مثابه واسطه‌ای برای فروش دوره‌ها عمل کنید. اینطوری نه تنها درآمد خوبی برای خودتان رقم خواهید زد، بلکه به دیگران برای فروش دوره‌های آموزش آنلاین نیز کمک می‌کنید.

نقش شما در سناریوی بالا دقیقا مثل آمازون یا eBay است. شما در این میان محصول خاصی را تولید نمی‌کنید، بلکه با عرضه محصولات به بهبود وضعیت کسب و کارتان کمک کرده و اوضاع را کمی هم که شده بهتر می‌کنید.

لایسنس محصولات دیجیتال

آیا تا حالا هوس ادیت عکس با لایت روم یا فوتوشاپ به سرتان زده است؟ در این صورت اولین مشکلی که پیدا می‌کنید، بحث لایسنس این نرم‌افزارهاست. خب ادوبی که محض رضای خدا دست به طراحی نرم‌افزار نمی‌زند. در عوض انتظار کسب سود قابل ملاحظه‌ای را دارد. کاری که شما در این بخش باید انجام دهید، استفاده از فرصت‌های همکاری با ادوبی برای عرضه و فروش لایسنس محصولاتش است. در این میان سهم اندکی از فروش گیر شما آمده و می‌توانید با خیال راحت از آن استفاده کنید. ماجرا جالب شد، نه؟

یادتان باشد، شما در بازار فروش لایسنس محصولات تنها نیستید. بنابراین نباید خیلی به خودتان امیدوار شوید. در عوض تمام تلاش‌تان برای رقابت مناسب با دیگران را به کار گیرید. به علاوه، گاهی اوقات کسب نمایندگی فروش لایسنس برخی از محصولات به این سادگی‌ها نیست. بنابراین باید خودتان را برای ارتباط مناسب با شرکت‌های مختلف آماده کنید. خب مثلا برندی مثل ادوبی که اعتبارش را از سر راه نیاورده که لایسنسش را از هر طریقی به فروش برساند!

عضویت در بانک‌های اطلاعاتی

آیا تا حالا به شیوه کسب و کار اسپاتیفای دقت کرده‌اید؟ این برند هیچ محصولی را تولید نمی‌کند. در عوض امکان دسترسی به میلیون‌ها ترک موسیقی را فراهم کرده و کلی هم طرفدار در سراسر دنیا دارد. اگر کمی با دقت ماجرا را تماشا کنیم، اسپاتیفای به معنای دقیق کلمه لایسنس شرکتی را هم به فروش نمی‌رساند. این دقیقا همان نکته‌ای است که ما را به سوی نوع دیگری از فروش محصولات دیجیتال راهنمایی می‌کند.

فروش حق عضویت در بانک‌های اطلاعاتی یکی از روش‌های جذاب کسب و کار محسوب می‌شود. مثلا برندی را در نظر بگیرید که به طور تخصصی در زمینه گردآوری مقالات علمی فعالیت دارد. این برند احتمالا برای درآمدزایی از پژوهشگران حق عضویت دریافت می‌کند. اگر با دقت به ماجرا نگاه کنیم، در این میان هیچ خبری از تولید یک محصول تازه نیست. در عوض کارآفرینان قصه ما بیشتر شبیه کلکسیونرها عمل می‌کنند. اینطوری نه تنها کلی از افراد در سراسر دنیا به اطلاعات یا محتوای مورد نیازشان دسترسی پیدا می‌کنند، بلکه درآمد مناسبی هم راهی حساب آنها خواهد شد.

اگر شما هم فکر می‌کنید سلیقه خوبی در زمینه آرشیو کردن محتوا دارید، بد نیست شانس‌تان در این حوزه را امتحان کنید. البته ماجرا خیلی بیشتر از آرشیو محتواست؛ چراکه در این میان شما باید یک تیم حرفه‌ای برای گردآوری تمام اطلاعات یا محتوای مورد نیاز مخاطب‌تان راه بیندازید. وگرنه همیشه ممکن است برخی جزییات از زیر دست‌تان در برود. آن وقت شما می‌مانید و کلی مشتری ناراضی از سر تا پای کسب و کارتان.

قالب و ابزارهای دیجیتال

دنیای دیجیتال شرایط خاص خودش را هم دارد. شما نمی‌توانید در عصر دیجیتال زندگی کرده و سبک زندگی‌تان همچنان شبیه دهه ۷۰ یا ۸۰ میلادی باشد. مثلا سفارش یک وعده غذا را در نظر بگیرید؛ قبلا مردم تلفن به دست سفارشات‌شان را ثبت می‌کردند. با این حال در دوران کنونی همه چیز به لطف اینترنت و اپ‌های موبایلی بدون حتی یک تماس تلفنی سازماندهی می‌شود. نکته کلیدی در این میان شما می‌توانید موقعیت خوبی از نظر کاری برای خودتان دست و پا کنید. قبل از اینکه کلی سوال در این مورد در ذهن‌تان شکل بگیرد، اجازه دهید ماجرا را کمی دقیق‌تر بررسی کنیم.

ابزارهای دیجیتال فقط اسم‌هایی لوکس نیستند که آدم را گمراه کنند. در عوض این ابزارها برای استفاده واقعی طراحی شده‌اند. ما در روزنامه فرصت امروز چنین ابزارهایی را برای ساده‌سازی تجربه زندگی در متن دنیای دیجیتال تعریف می‌کنیم. بنابراین زندگی در دنیای دیجیتال بدون این ابزارها اصلا رنگ و بویی ندارد.

موقعیت شغلی که شما در این میان می‌توانید برای خودتان فراهم کنید، فروش چنین ابزارهایی است. فرقی ندارد شما خودتان ابزارهای مورد بحث را طراحی کرده باشید تا فقط به عنوان واسطه کار کنید، در هر صورت درآمد بی‌نهایت زیادی نصیب‌تان خواهد شد. کافی است کمی هم که شده به خودتان سخت گرفته و ابزارهایی مطابق با نیاز مردم یا کارآفرینان طراحی کنید. اینطوری دیگر لازم نیست منتظر جلب نظر بقیه کارآفرینان برای فروش محصولات‌شان بمانید!

بخش دیگری از کار که باید حواس‌تان به آن باشد، فروش قالب‌های سایت است. این روزها طراحی سایت سود زیادی به همراه دارد و شما هم باید حواس‌تان به این بخش از کار باشد. پس چه بهتر که مهارتی در زمینه طراحی قالب سایت پیدا کنید. باور کنید یا نه، این روزها کارآفرینان حاضرند مبالغ باورنکردنی برای قالب سایت‌ها پرداخت کنند. پس منتظر چه هستید؟ اگر در این حوزه مهارت خاصی دارید، باید از همین امروز کارتان را شروع کنید و یک منبع درآمد مطمئن برای خود بسازید.

منابع:
https://www.shopify.com/blog/digital-products
https://themeisle.com/blog/digital-products-to-sell-/online

آگهی دعوت مجامع عمومی فوق العاده و مجمع عمومی عادی و هیت مدیره شرکت تولیدی چرم و جیر اخوان طاهری (با مسئولیت محدود) به شماره ثبت ۶۲۲۹۵ و شناسه ملی ۱۰۱۰۱۰۷۳۱۴۱

بدینوسیله از کلیه شرکاء شرکت فوق الذکر دعوت بعمل می آید تا در جلسات مجمع عمومی فوق العاده و مجمع عمومی عادی وجلسه هیئت مدیره که در روز یکشنبه ۱۴۰۲/۰۷/۲۳ که به ترتیب در ساعت ۸ صبح و ساعت ۱۰ صبح و ساعت ۱۲ ظهر در محل تجمع اعضاء شرکت واقع در تهران (محل سکونت قبلی کلیه شرکاء) خیابان شوش شرقی خیابان شهید مرتضی غمخوار پلاک ۱۵۳ طبقه اول کدپستی ۱۱۸۵۶۶۶۶۱۱ برگزار می‌گردد حضور بهم رسانید.

دستور جلسات:

۱- جلسه مجمع عمومی فوق العاده الف- تغییرتعداد اعضاء هیئت مدیره ب-تغییر محل شرکت.

۲-دستور جلسه مجمع عمومی عادی: انتخاب اعضای هیئت مدیره

۳-دستور جلسه هیئت مدیره الف-تعیین سمت هریک از اعضاء هیئت مدیره ب- تعیین حق امضاء کلیه اوراق و اسناد تعهد آور و عادی شرکت ج- تعیین وکیل یا نماینده جهت مراجعه به اداره ثبت شرکتها و پیگیری صورتجلسات و پرداخت حق الثبت و امضاء ذیل دفاتر در اداره ثبت شرکتها و دفاتر اسناد رسمی)

دعوت کننده: مدیرعامل و عضو هیئت مدیره
عباس طاهری

فراخوان مناقصه عمومی یک مرحله ای

نوبت دوم

وزارت نیرو
شرکت مهندسی آب و فاضلاب کشور (سهامی خاص)
شرکت آب و فاضلاب استان هرمزگان

شرکت آب و فاضلاب استان هرمزگان به عنوان دستگاه مناقصه گزار در نظر دارد مناقصه مشروحه ذیل را از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت برگزار نماید . کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد مناقصه تا ارائه پیشنهاد مناقصه گران و بازگشایی پاکت ها از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد و لازم است مناقصه گران در صورت عدم عضویت قبلی ، مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند .

موضوع مناقصه: بازسازی خطوط فرسوده فاضلاب سطح شهر بندرعباس به روش لوله شکافی (اولویت اول)

مبلغ برآورد اولیه ۴۶۲,۲۲۵,۲۵۲,۷۳۲ریال (چهارصد و شصت و دو میلیارد و دویست و بیست و پنج میلیون و دویست و پنجاه و دو هزار و هفتصد و سی و دو ریال)

(اعتبار پروژه فوق «از محل جاری (قرارداد سرمایه گذاری تصفیه خانه فاضلاب بندرعباس - شرکت تأمین و توسعه زیر ساخت خلیج فارس به صورت نقد تأمین میگردد)

مبلغ تضمین شرکت در فرایند ارجاع کار به مبلغ : ۱۷,۹۴۵,۰۰۰,۰۰۰ (هفده میلیارد و نهصد و چهل و پنج میلیون ریال)

رتبه و رشته مورد نظر : حداقل رتبه ۵ آب

مبلغ خرید اسناد : ۵,۰۰۰,۰۰۰ ریال به شماره حساب سپهر ۰۱۰۲۹۳۴۹۹۰۰۰۳ بانک صادرات شعبه گلشهر جهت فروش اسناد مناقصه

مهلت زمانی دریافت اسناد مناقصه : ساعت ۱۴ تاریخ ۱۴۰۲,۰۷,۰۹ تا ساعت ۱۴ تاریخ ۱۴۰۲,۰۷,۱۸

مهلت زمانی ارائه پیشنهاد : ساعت ۱۴مورخ ۱۴۰۲,۰۷,۳۰

زمان بازگشایی پاکت ها ی کیفی: ساعت ۸ مورخ ۱۴۰۲,۰۸,۰۱

زمان بازگشایی پاکت ها ی مالی: ساعت ۱۰ مورخ ۱۴۰۲,۰۸,۰۳

محل بازگشایی : سالن کنفرانس شرکت آب و فاضلاب استان هرمزگان و حضور یک نفر نماینده از طرف هر یک از پیشنهاد دهندگان در جلسه بازگشایی پیشنهادها آزاد است .

امتیاز کیفی لازم : پیشنهادات واصله پس از ارزیابی کیفی مناقصه گران و احراز حداقل امتیاز لازم (۷۰)درصد بازگشایی خواهد گردید.

پیشنهاد دهندگان موظف می باشند اسناد مناقصه را از سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir دریافت و با توجه به مندرجات اسناد مناقصه مدارک لازم شامل پاکات الف ، ب و ج تهیه و به صورت فایلهای pdf در سامانه فوق درج نمایند .

سایر جزئیات و شرایط در اسناد مناقصه درج شده است .

اطلاعات تماس دستگاه مناقصه گزار جهت دریافت اطلاعات بیشتر در خصوص اسناد مناقصه و ارائه پاکت های الف و ارزیابی کیفی آدرس : بندرعباس - بلوار ناصر - جنب بیمارستان شریعتی – شرکت آب و فاضلاب استان هرمزگان (امور قراردادها) تلفن ۸۷-۸۶-۳۳۳۵۰۵۸۲ سایت اینترنتی شرکت آب و فاضلاب استان هرمزگان به نشانی WWW.Abfa Hormozgan.com : اطلاعات سامانه ستاد جهت انجام مراحل عضویت در سامانه : مرکز تماس تهران: ۲۷۳۱۳۱۳۱ دفتر ثبت نام : ۸۸۹۶۹۷۳۷ و ۸۵۱۹۳۷۶۸.

روابط عمومی و آموزش همگانی شرکت آب و فاضلاب استان هرمزگان

۱۳۴

آگهی مناقصه عمومی دو مرحله ای مناقصه با ارزیابی کیفی به صورت فشرده شماره ۱۰۶/۰۲/۲۰۴۸۳

نوبت اول

شناسه آگهی: ۱۵۷۸۵۱۸

قوه قضائیه
اداره کل ثبت اسناد و املاک استان خوزستان

مناقصه گزار: اداره کل ثبت اسناد و املاک استان خوزستان

موضوع مناقصه شماره ۱۰۶/۰۲/۲۰۴۸۳ :

۱	۱۰۶/۰۲/۲۰۴۸۳	تکمیل و بروز رسانی تهیه نقشه مناطق شهری و حومه - مرحله اول

مهلت دریافت اسناد: از روز دوشنبه ۱۴۰۲/۰۷/۱۰ لغایت روز یکشنبه مورخ ۱۴۰۲/۰۷/۱۶

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

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

تاریخ تحویل و بارگذاری پاکت های (الف،ب،ج) مناقصه روز چهارشنبه ۱۴۰۲/۰۷/۲۶ تا ساعت ۱۴

تاریخ بازگشایی پاکت الف و ب: ساعت ۹ صبح روز یکشنبه ۱۴۰۲/۰۷/۳۰ می باشد.

تاریخ بازگشایی پاکت ج : ساعت ۹ صبح روز دوشنبه ۱۴۰۲/۰۸/۰۱ می باشد.

گروه و رشته شغلی: شرکت هایی اجازه شرکت در مناقصه را دارند که دارای صلاحیت نقشه برداری زمینی و فتوگرامتری با پایه یک از سازمان برنامه و بودجه کشور باشند و حداکثر مبلغ مجاز عقد قرارداد آن ها از جمع مبلغ اعلام شده در برگ پیشنهاد قیمت کمتر نباشد و پیشنهاد فنی آن ها مورد تائید مناقصه گزار باشد.

محل تحویل پاکتهای مناقصه :پیشنهاد قیمت به انضمام کلیه مدارک اعلام شده از طریق سامانه تدارکات الکترونیک دولت اعلام گردد و پاکت الف حاوی ضمانتنامه بانکی به نشانی خوزستان –اهواز امانیه، خیابان مدرس- دبیرخانه اداره کل ثبت اسناد و املاک استان خوزستان تحویل و رسید دریافت شود.

نوع و مبلغ تضمین شرکت در مناقصه: مبلغ ضمانت نامه بانکی در وجه اداره کل ثبت اسناد و املاک استان خوزستان برای مناقصه شماره ۱۰۶/۰۲/۲۰۴۸۳ به مبلغ ۱/۶۰۵/۰۰۰/۰۰۰ ریال (معادل یک میلیارد و ششصد و پنج میلیون ریال) می باشد که می بایست برای مدت ۹۰ روز معتبر بوده و پس از آن نیز با اعلام کارفرما قابل تمدید باشد. ضمنا به پیشنهاداتی که فاقد ضمانت نامه یا امضاء مخدوش و مشروط و ضمانت نامه های کمتر از میزان مقرر ،چک تضمین شده و چک شخصی و نظایر آن و پیشنهاداتی که پس از انقضاء مدت مقرر در آگهی واصل شود مطلقا ترتیب اثر داده نخواهد شد.

«سایر اطلاعات و جزئیات مربوط در اسناد مناقصه مندرج است»

آدرس اداره کل ثبت اسناد و املاک : خوزستان اهواز ،امانیه، خیابان مدرس- دبیرخانه اداره کل ثبت اسناد و املاک استان خوزستان

تلفن:۳۳۳۶۴۰۱۵-۰۶۱ دورنگار:۳۳۳۶۴۰۲۴-۰۶۱

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان خوزستان

۱۴۹

آگهی مناقصه عمومی (دومرحله‌ای) نوبت دوم

شناسه آگهی: ۱۵۷۷۵۷۹

شرکت توزیع نیروی برق غرب مازندران

مناقصه‌گزار : شرکت توزیع نیروی برق غرب مازندران

موضوع مناقصه : خرید هادی روکشدار و مولد اضطراری به شرح جدول ذیل :

ردیف	شماره مناقصه	شرح مناقصه	مبلغ تضمین شرکت در مناقصه (فرآیند ارجاع کار) به ریال
۱	۱۴۰۲/۱۶۲-۰۵	تجدید هادی روکشدار CC آلومینیوم فشار متوسط ۷۳/۶ تقویت شده با فولاد به متراژ ۱۶۰۰۰۰ متر	۲/۹۴۲/۵۶۰/۰۰۰
۲	۱۴۰۲/۱۶۲-۱۴	خرید چهار دستگاه مولد اضطراری به ظرفیت ۱۰۰ کیلوولت آمپر	۲/۱۲۵/۰۰۰/۰۰۰

مهلت خرید و نحوه دریافت اسناد مناقصه :

داوطلبان می‌توانند از روز یکشنبه مورخ ۱۴۰۲/۰۷/۰۹ لغایت روز شنبه مورخ ۱۴۰۲/۰۷/۱۵ به منظور دریافت اسناد به سامانه تدارکات الکترونیکی دولت به آدرس www.setadiran.ir مراجعه نمایند.

مبلغ خرید اسناد مناقصه :

مبلغ ۵۴۵/۰۰۰ ریال به ازای خرید هر اسناد در مدت زمان تعیین شده در بند فوق به حساب سپهر (۰۱۰۱۸۵۳۷۶۵۰۰۵) بانک صادرات کد ۲۰۰۸

نوع تضمین شرکت در مناقصه (فرآیند ارجاع کار) به شرح زیر می‌باشد :

- ضمانت‌نامه بانکی حداقل با اعتبار سه ماه و قابل تمدید به مدت سه ماه دیگر
- اصل فیش واریز وجه به حساب جام به شماره ۱۶۷۲۰۴۰۵/۵۰ بانک ملت شعبه مرکزی چالوس
- ضمانت‌نامه صادره توسط موسسات بیمه گر دارای مجوز لازم برای فعالیت و صدور ضمانت‌نامه از سوی بیمه مرکزی ایران
- کسر از محل مطالبات به صورت سند حسابداری از محل مطالبات قطعی تایید شده از سوی امور مالی
- چک تضمین شده بانکی (چک شخصی مورد قبول نمی‌باشد)

تاریخ بارگزاری پاکات مناقصه :

روز یکشنبه (ساعت ۸/۰۰) مورخ ۱۴۰۲/۰۷/۳۰

تاریخ گشایش پاکات مناقصه :

زمان بازگشایی ساعت ۱۰/۰۰ روز یکشنبه مورخ ۱۴۰۲/۰۷/۳۰ در محل ستاد شرکت دفتر معاونت مالی و پشتیبانی

سایر شرایط :

- هزینه آگهی مناقصه (هر دو نوبت) به عهده خریدار می‌باشد.
- حضور یک نفر از طرف پیشنهاددهندگان با ارائه معرفی‌نامه کتبی در جلسه گشایش پاکات آزاد می‌باشد.
- اعتبار موضوع مناقصه از منابع داخلی می‌باشد.
- به پیشنهادهای فاقد امضاء ، مشروط ، مخدوش و پیشنهاداتی که بعد از انقضاء مدت مقرر در فراخوان واصل می‌شود مطلقا ترتیب اثر داده نمی‌شود.
- سایر اطلاعات و جزئیات مربوط در اسناد مناقصه مندرج است .

تاریخ انتشار نوبت اول : یکشنبه ۱۴۰۲/۰۷/۰۹

تاریخ انتشار نوبت دوم : دوشنبه ۱۴۰۲/۰۷/۱۰

روابط عمومی شرکت توزیع نیروی برق غرب مازندران

۱۴۴

با آغاز سال تحصیلی جدید؛

مدیریت مصرف آب به دانشگاه‌های قم رفت

قم- خبرنگار فرصت امروز: شرکت آب و فاضلاب استان قم و دانشکدگان فارابی دانشگاه تهران و دانشگاه فرهنگیان استان قم به‌منظور توسعه فرهنگ صرفه‌جویی و مدیریت مصرف بهینـــه آب، تفاهم‌نامه همکاری امضا و مبادلــه کردند. به گزارش روابط عمومی شـــرکت آب و فاضلاب اســـتان قم، معاون توســـعه مدیریت و منابع استانداری قم در نشستی که به همین منظور در سالن جلسات دانشـــکدگان فارابی دانشگاه تهران برگزار شد، استفاده از فناوری‌های نوین، تدوین قوانین سختگیرانه و فرهنگ‌سازی را از روش‌های مهم در مصرف بهینه آب دانست و گفت: فرهنگ‌سازی مصرف، مهم‌ترین روشی است که می‌تواند به حفظ منابع آبی کمک کند و در این راه باید اقدامات اساسی انجام گیرد.

دکتر سیدمهدی قریشی با اشاره به حمایت استانداری قم از اقداماتی که در زمینه فرهنگ‌سازی انجام می‌شود، اظهار کرد: با عبور از تنش آبی در حال حرکت به سمت بحران هستیم و در همین راستا باید ضمن تغییر نگرش‌ها به موضوع آب در تمام ســـطوح جامعه از جمله تصمیم گیران، گام‌های اساســـی در حفظ و حراســـت از منابع برداریم. مدیرکل دفتر مدیریت مصرف آب شـــرکت آب و فاضلاب کشور نیز با اشاره به کاهش چشمگیر میزان بارندگی در سال آبی گذشـــته نسبت به بازه بلندمدت خاطرنشـــان کـــرد: با توجه به تغییرات اقلیمی، رشـــد جمعیت، گسترش شـــهرها و تغییر رفتار مصرفی مردم چاره‌ای جز مدیریت تقاضا نداریم. مهندس ســـید علی سیدزاده با تأکید بر لزوم تغییر رفتار مصرفی تمام جامعه تصریح کرد: باید الگوهایی را در زمینه مصرف بهینه آب در کشور ایجاد کنیم و مردم را به سمت آن سوق دهیم تا بتوانیم شـــاهد استفاده درست از آب در تمام بخش‌ها باشیم.

وی همکاری با دانشگاه‌ها را در زمینه مدیریت مصرف آب به نوعی الگوســـازی برای جامعه دانست و همکاری شـــرکت آب و فاضلاب استان و دانشـــگاه‌های قم را به عنوان الگویی برای ســـایر استان‌ها دانست و یادآور شد: دانشـــجویان می‌توانند الگوهای مصرف را به سایر ارکان جامعه منتقل کنند که این موضوع در میان و بلندمدت تأثیرگذار خواهد بود.

مدیرعامل شـــرکت آب و فاضلاب اســـتان قم نیز در ادامه این نشست به تشـــریح وضعیت منابع آبی کشور و اســـتان پرداخت و اذعان داشـــت: ما با مشکل ذاتی و تاریخی کمبود آب در کشور مواجه هستیم که در همین راستا باید تمام تلاش و برنامه‌ریزی ما برای حفظ منابع موجود باشـــد. مهندس بختیاری مدیریـــت مصرف را مهم‌ترین راهکار در حفظ منابع آبی دانست و اظهار کرد: فرهنگ‌ســـازی در این زمینه از اهمیت خاصی برخوردار است و با توجه به نقش مهم و تأثیر دانشگاه‌ها در جامعه تلاش کردیم این مهم را از دانشـــگاه‌ها شروع کنیم. وی با اشـــاره به اینکه حدود ۴۵ درصد مشترکان در استان قم بالاتـــر از الگو، آب مصرف می‌کنند، تأکید کرد: همه دســـتگاه‌ها باید در زمینه فرهنگ‌سازی مصرف و ترویج مصرف بهینه تلاش کنند تا بتوانیم از این چالش جدی که با آن مواجه هستیم عبور کنیم.

دکتر زارع رئیس دانشکدگان فارابی دانشگاه تهران نیز با اشاره به کمبود منابع آب در کشور بر لزوم فرهنگ‌سازی مصرف بهینه آب به ویژه در بین دانشگاهیان تأکید کرد و گفت: اجرایی شـــدن ایـــن تفاهم‌نامه ضمن کمک به صرفه‌جویی در مصرف آب در دانشگاه، می‌تواند تأثیرات مثبتی را در فرهنگ دانشجویی، استادی و کارمندی و در نهایت حفظ منابع آبی کشور داشته باشد. همچنین بر اساس این تفاهم‌نامه‌ها ۱۷ میلیارد و ۵۰۰ میلیارد ریال اعتبار به منظور اجرای طرح‌های موردنظر در دانشکدگان دانشگاه فارابی و دانشگاه فرهنگیان هزینه می‌شود که ۷ میلیارد ریال آن از سوی شرکت آب و فاضلاب استان قم تأمین شده است. در پایان این نشست تفاهم‌نامه همکاری بین شرکت آب و فاضلاب و دانشکدگان فارابی دانشگاه تهران و دانشگاه فرهنگیان امضا و مبادله شد.

در دیدار استاندار آذربایجان شرقی با ورزشکاران اعزامی به بازی های پاراآسیایی هانگژو عنوان شد؛

ورزش عامل صلح و دوستی و اتصال دهنده ملت ها به یکدیگر است

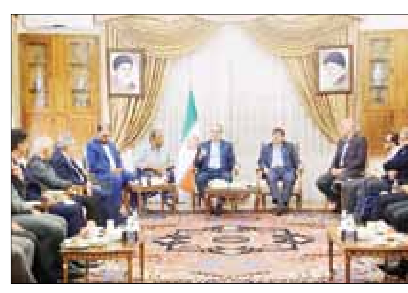
آذربایجان شرقی – فلاح: استاندار آذربایجان شرقی با بیان اینکه ورزش برکات زیادی دارد، گفت: ورزش با نشـــاط جامعه سرکار دارد و عامل صلح و دوستی است که می تواند ملت ها را به هم متصل کند.

عابدین خرم در دیدار با ورزشکاران اعزامی به بازی های پاراآسیایی هانگژو اظهار کرد: ورزشـــکاران همت بالایی دارند و با افتخار آفرینی در میادین بین المللی نام ایران را طنین انداز و سربلند می کنند.

وی افزود: باوجود اینکه ورزشکاران و قهرمانان همواره مورد تکریم قرار می گیرند اما باید بیش از این به جایگاه آن ها اهمیت داده شود.

وی همچنین بر شناسایی، پشتیبانی و حمایت از استعدادهای نهفته ورزشی در استان تاکید کرد و گفت: این استعدادها باید تا رسیدن به قهرمانی حمایت شوند زیرا قهرمانی در رشته های ورزشی، در جامعه ایجاد انگیزه می کند.

خرم اضافه کرد: جایگاه ورزش اســـتان درخشان است اما باید تلاش شود تا این جایگاه بهتر شود و از ظرفیت صنایع در این زمینه باید نهایت استفاده صورت گیرد.



در این جلسه حبیب ستوده نژاد مدیرکل ورزش و جوانان استان آذربایجان شرقی نیز گزارشی در مورد ورزش استان و افتخارات افراد حاضر در جلسه ارائه داد و مربیان و ورزشکاران نیز به گفت و گو با استاندار پرداختند.

چهارمین دوره بازی‌های پاراآسیایی ۲۲ تا ۲۸ اکتبر سال ۲۰۲۳ (۳۰ مهر تا ۶ آبان سال ۱۴۰۲) در شهر هانگژو چین برگزار خواهد شد.

تعداد ورزشـــکاران و مربیان آذربایجان شرقی که در بازی های پاراآسیایی حضور می یابند ۱۴ نفر است.

در بازی های آســـیایی هانگژو که در حال برگزاری است ورزشکاران استان در ۹ رشته ورزشی مختلف موفق به پوشیدن پیراهن تیم ملی در رشته های تیراندازی با کمان، دوومیدانی(۴۰۰ متر با مانع)، شطرنج، شمشیربازی، وزنه برداری و دوچرخه سواری در انفرادی و والیبال، بسکتبال و هندبال در تیمی شده اند.

همچنین فرید دژم خوی از آذربایجان شرقی به عنوان مربی در رشته کشتی آزاد در بازی های آسیایی حضور دارد.

مدیر عامل شرکت برق منطقه ای گیلان:

رویکرد جدید برق گیلان، افزایش ظرفیت خطوط انتقال انرژی

رشت- خبرنگار فرصت امروز: سیاست برق منطقه ای گیلان، افزایش ظرفیت خطوط انتقال انرژی موجود، بدون نیاز به احداث خطوط جدید می باشد.

سیاســـت شرکت برق منطقه ای گیلان در بخش خطوط، افزایش ظرفیت خطوط انتقال انرژی موجود، بدون نیاز به احداث خطوط جدید می باشد.

بهمن داراب زاده با اشاره به شرایط جغرافیایی ویژه و خاص استان گیلان، گفت: محدودیت های تهیه زمین درگیلان و موانع حقوقی متعدد برای احداث خطوط جدید، از جمله مشکلاتی است که موجب شد شرکت برق منطقه ای گیلان رویکرد و سیاســـت جدیدی را در بخش احداث خطوط انتقال و فوق توزیع نیروی برق دنبال نماید.

وی افزود: با توجه به تراکم بالا و رشد روز افزون جمعیت در استان گیلان بخصوص در اثر افزایش مهاجرت و ارزش بالای زمین در استان، شرکت برق منطقه‌ای گیلان، استفاده از هادی های پر ظرفیت را در دستور کار خود قرار داد تـــا ضمن افزایش ظرفیت خطوط، حتی الامکان از احداث خطوط جدید بی نیاز شویم.

داراب زاده گفت: اهمیت این قضیه زمانی روشن تر می شود که بدانیم فرایند رفع ممانعت های حقوقی اراضی واقع در مسیر خط، گاها از فرایند اجرای خود پروژه طولانی تر می شود و این امر علاوه بر هدر رفتن زمان و هزینه، موجب می شود تا هم استانی های عزیز دیرتر از مزایا و منافع پروژه ها برخوردار شوند.

مدیر عامل شـــرکت برق منطقه ای گیلان گفـــت: با این رویکرد، در پروژه افزایش ظرفیت خط شـــهید عضدی وشهید مقدم با تعویض هادی، ظرفیت انتقال انرژی به میزان ۳۵ درصد افزایش یافت و در آینده نیز با اســـتمرار این سیاست و با هدف اجتناب حداکثری از احداث خطوط جدید، خطوط فعلی و موجود به خطوط پر ظرفیت تبدیل خواهند شد.

افتخاری دیگر در حوزه روابط عمومی و ارتباطات آذربایجان شرقی؛

آذربایجان شرقی در جمع برترین روابط عمومی های صنعت گاز کشور

آذربایجان شرقی – فلاح: روابط عمومی شرکت گاز استان آذربایجان شرقی، در سطح صنعت گاز کشور رتبه سوم را کسب و شایسته تقدیر از سوی معاون وزیر و مدیرعامل شرکت ملّی گاز ایران شد.

در متن تقدیر چگنی، معاون وزیر و مدیرعامل شرکت ملّی گاز ایران خطاب به وحید رضازاده، رئیس روابط عمومی شـــرکت گاز استان آذربایجان شرقی چنین آمده است:

امروز بر کسی پوشیده نیست روابط عمومی ماهیتی ارتباط محور داشته و ابعاد انســـانی سروکار دارد و توجه به مکارم اخلاق و ارزش ها و روابط انسانی و همچنین تعهد عمیق به افکار عمومی و ایجاد زمینه های مناسب به منظور اعتلاء و بالندگی جامعه، آن را به یکی از ارکان مهم ســـازمان و جامعه مبدل نموده است.

در این بین در ســـالی که به عنوان مهار تورم، رشـــد تولید نامگذاری شده اســـت، تلاش های ارزنده شما به عنوان کارگزار و متولی روابط عمومی که با اطلاع رسانی مدبرانه، دلسوزانه و به هنگام نقشی راهبردی در فرهنگ سازی مصرف بهینه گاز طبیعی به ویژه در ایام ســـرد سال برای کمک به مدیریت موثر ناترازی و عبور موفق از شرایط بحرانی ایفا نموده اید و در کنار آن تلاش های مجدانه تان که موجب روشـــنگری و امیدآفرینی در میان آحاد مردم در اقصی نقاط میهن عزیزمان ایران اسلامی شده است، بسیار برجسته و شایسته قدردانی است.

بدین وسیله کسب رتبه سوم در بخش شرکت های گاز استانی (گروه الـــف) به جنابعالـــی و مدیران و همکاران پر تـــلاش آن مجموعه معظم تبریک عرض نموده و توفیقات روزافزون را از خداوند متعال برای شـــما خواستارم.

لازم به ذکر است نشست دو روزه روابط‌عمومی‌های شرکت‌های تابعه شرکت ملی گاز ایران روزهای سه‌شنبه و چهارشنبه (۲۸ و ۲۹ شهریورماه) در سالن شـــهید رجایی و با حضور مدیرکل روابط عمومی وزارت نفت و رئیس روابط عمومی شرکت ملی گاز ایران برگزار و از روابط عمومی های برتر صنعت گاز کشور تقدیر بعمل آمد.

مدیر شعب بانک توسعه تعاون استان اعلام کرد؛

منابع بانک توسعه تعاون در آذربایجان شرقی ۲۰ درصد افزایش یافت

آذربایجان شرقی – فلاح: مدیر شـــعب بانـــک توسعه تعاون آذربایجان شرقی گفت: منابع این بانک در استان در نیمه نخست امسال نسبت به مدت مشابه سال گذشته ۲۰ درصد افزایش یافته است.

مسعود کردستانی، در بازدید از یک شرکت صنایع غذایی در تبریز با بیان اینکه میزان منابع بانکی استان ۱۷ هزار میلیارد ریال است، افزود: حدود ۲.۵ درصد از منابع استان سهم بانک توسعه تعاون است.

وی با اشـــاره به اینکه چهار درصد از تسهیلات استان در اختیار این بانک قـــرار دارد، اظهار کرد: این بانک بیش از ۱۲۸ درصد از منابع خود را در قالب تسهیلات به صنعتگران، تولیدکنندگان و متقاضیان پرداخت کرده است.

مدیر شعب بانک توسعه تعاون آذربایجان شرقی گفت: بر اساس بخشنامه بانک مرکزی باید ۸۵ درصد از منابع و سپرده بانکی به تسهیلات اختصاص یابد و این بانک در اعطای تسهیلات از سهم سایر استان ها نیز بهره برده و موفق به جذب منابع آن ها برای افزایش تسهیلات پرداختی در سطح استان شده است.

کردستانی، ادامه داد: ۴۵ درصد از تسهیلات بانک توسعه در بخش صنعت، ۱۵ درصد در بخش کشاورزی، دامداری و دامپروری و ۴۰ درصد نیز در بخش گردشگری، بازرگانی و خدمات است.

وی با بیان اینکه این بانک آمادگی دارد تا در راســـتای توسعه فعالیت های تولیدی و صنعتی در کنار صاحبان صنایع باشد، یادآور شد: در این مدت بیش از ۸۰ مورد تفاهم نامه همکاری بین این بانک و ادارات، شرکت ها و موسسات در استان منعقد شده است.

کردستانی، مدیر شعب بانک توسعه تعاون آذربایجان شرقی، گفت: با انعقاد تفاهم نامه همکاری می توان بسترهای حمایتی ویژه ای تعریف کرد چرا که بانک توســـعه تعاون از بانک های دولتی عامل در پرداخت تسهیلات تکلیفی نظام بانکی کشور است.

مدیرعامل شرکت بهره برداری نفت و گاز مارون:

عملکرد HSE در نیمه نخست سال ۱۴۰۲ درخشان بود

اهواز – شبنم قجاوند: مدیرعامل شرکت بهره برداری نفت و گاز مارون در مراسم گرامیداشت روز ملی آتش نشانی و ایمنی که شنبه ۸ مهر با حضور مدیر HSE و پدافند غیرعامل شرکت ملی نفت ایران و مدیران امور فنی و تولید و رئیس HSE مناطق نفتخیز جنوب به همراه جانشین مدیران عامل شرکت های تابعه در این شـــرکت برگزار شد، عملکرد HSE را در یکسال گذشته به ویژه نیمه نخست سال جاری "درخشان" خواند و از تلاش های کلیه کارکنان این بخش تقدیر کرد. مهندس قباد ناصری ضمن ادای احترام به شهدای آتش نشان، ایمنی را پیش شرط اصلی فرایند تولید دانست و گفت: موضوع ایمنی یکی از معدود موضوعاتی اســـت که همه جنبه های حرفه ای و شخصی یک نیروی انســـانی را از خانه تا محل کار و برعکس در برمی گیرد و امنیت تولید، در گام نخست وابسته به دانش، تعهد و تفکر HSE سازمان است. دکتر عباس رزمی، مدیر HSE شرکت ملی نفت ایران با ابراز خرسندی از حضور در جمع کارکنان ایمنی و آتش نشانی، رویکرد شرکت ملی نفت ایران را رویکردی مبتنی بر ارتقاء سطح توانمندی کارکنان از طریق آموزش و افزایش تسهیلات معیشتی برشـــمرد و تاکید کرد که در مسیر رسیدن به تولید پایدار، ایمنی روزآمد می تواند نقشی کلیدی را ایفا کند و این ایمنی روزآمد محقق نمی شود جز با بهره جویی از سرمایه های انسانی شاداب، سالم و کارآمد. دکتر مهدی خزائی، رئیس HSE شرکت بهره برداری نفت و گاز مارون در بخش دیگری از برنامه، پس از تقدیر از کارگروه های ایمنی و آتش نشانی شرکت، چکیده ای از گزارش عملکرد زیرمجموعه خود طی ۶ ماهه نخســـت سال ۱۴۰۲ را ارائه نمود. رئیس HSE و پدافند غیرعامل شرکت ملی مناطق نفتخیز جنوب نیز از تداوم تلاش برای تجهیز بیشتر ناوگان آتش نشانی شرکت و جبران کمبود نیروی انسانی در برخی بخشها خبر داد و ماهیت شرکت های بهره بردار را ماهیتی "متفاوت و ریسک دار" دانست که HSE را به عنوان تنها تامین کننده امنیت عملیاتی شرکت در کنار خود دارند. شایان ذکر است در حاشیه این مراسم که به مناسبت آغاز هفته وحدت شامل چند آیتم مفرح نیز بود، ضمن تقدیر از ۱۲ "ایمن کار برتر" به نمایندگی از سایر برگزیدگان ادارات مختلف شرکت، حاضران، از نمایشگاه ایمنی و اتش نشانی شرکت بهره برداری نفت و گاز مارون نیز بازدید کردند.

رئیس اداره گاز سیمین شهر:

پروژه گازرسانی گل خانه یاسان دیارگلستان با ۷۵ درصد پیشرفت درحال انجام است

گرگان – خبرنگار فرصت امروز: اسدا... منوچهر رئیس اداره گازسیمین شـــهر با تشریح روند گازرسانی به پروژه تولیدی گل خانه یاسان دیارگلستان اظهارداشت: گل خانه مذکور با مدیریت سلیمان قره قل از پروژه های اقتصادی این شـــهر، در فازاول به مساحت شـــش ونیم هکتار به صورت هیدروپونیک درحال احداث می باشـــد . وی با اشاره به فرمایشات مقام معظم رهبری که امسال را به سال مهار تورم و رشد تولید مزین نموده است افزود: این شرکت این رهنمود ارزشمند را سر لوحه کار خود قرار داده و برهمین اساس فرآیند گازرسانی به این پروژه تولیدی و اشتغال زا را در برنامه گازرسانی قرارداده که از پیشرفت خوبی برخوردار بوده است.

منوچهرادامه داد: گازرسانی به این طرح مهم تولیدی با همکاری واحدهای مدیریت بهره برداری و مدیریت مهندســـی واجرای وطرحهـــا و ادارات گاز گمیشان وسیمین شهربه متراژ ۲۵۰۰ متر شبکه گذاری از شهریور ماه ۱۴۰۲ شروع شده و در حال حاضر در مجموع ۷۵ درصد پیشرفت اجرایی داشته اســـت.رئیس اداره گاز سیمین شهر با بیان اینکه درمسیراجرای عملیات لوله گـــذاری ، یک مورد عبورعرضی جاده به صورت بورینگ ، یک مورد کانال آب به همراه دو موردعبوری جاده روستایی انجام شده است تصریح کرد: در این پروژه یک ایستگاه تقلیل فشار گاز با ظرفیت ۲۵۰۰ متر مکعب نیز پیش بینی شده و نصب خواهد شد.

اخبار

مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه ساری :

فعالیت شرکتهای دانش بنیان در منطقه ساری اجرایی شد

ساری – دهقان : مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه ساری گفت : منطقه ساری از مدتها قبل با امضاء تفاهم نامه های همکاری با دانشـــگاه ها و شـــرکت های دانش بنیان در صدد حمایت و گسترش فعالیت آنها به منظور توسعه فناوری در تاسیسات شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه ساری است . به گزارش خبرنگار روزنامه تیرنگ به نقل روابط عمومی ، ســـبحان رجب پور مدیر شـــرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه ساری گفت : هدف از همکاری انجام طرح های تحقیقاتی و توسعه فناوری مورد نیاز ، تقویت و توسعه همکاری های مشترک با هدف دسترسی و به کار گیری دانش فنی روز در اجرای طرح های پژوهشی ، مطالعاتی ، مشاوره ای و آموزشی است که میان منطقه ساری ، دانشگاهها و شرکت های دانش بنیان در حال انجام است . سبحان رجب پور درباره این همکاری ها گفت : ایجاد زمینه مناسب به منظور بهره گیری از توانمندیها و خدمات از قبیل تجهیزات پژوهشی و حمایت از پایان نامه ها ، انجام طرح های تحقیقاتی و توسعه فناوری های مورد نیاز شرکت ایجاد زمینه های مناسب برای بهره گیری از توان مندی ها و خدمات از قبیل تجهیزات ، فعالیت های شرکت و برگزاری نشست های علمی ، مشترک و انتقال تجربیات و نیازهای متقابل شرکت با دانشگاه و شرکت های دانش بنیان بخشی از اهداف این شرکت است . رجب پور توضیح داد : با نیاز سنجی ها و آسیب شناسی های انجام شده مواردی نظیر بررسی و طراحی مخازن ، سایز لوله های بارگیری ، قدرت و نحوه ی در سرویس قرار گرفتن موتور ها ، وضعیت کف مخازن ، جریان و اغتشاش سیالات در مخزن و خط برداشت مورد بررسی قرار گرفته و در صورت امکان از طریق نرم افزار شبیه ساز اقداماتی صورت می گیرد . وی ادامه داد : دانشگاه صنعتی نوشیروانی شهرستان بابل با معرفی دو تن از اساتید دارای مدرک دکترای تخصصی رشته مهندسی عمران گرایش محیط زیست و گرایش سازه های هیدرولیکی در مرتبه دانشیاری موارد فوق را در تاسیسات منطقه ساری مورد بررسی و پایش دقیق قرار داده و در صورت حصول نتیجه قطعی به مخازن های مشابه تعمیم داده شود .

اجرای ۵۴ کیلومتر روکش آسفالت حفاظتی میکروسرفیسینگ در آزادراه ((ساوه – تهران))

اراک– فرناز امیدی: مدیرکل راهداری و حمل و نقل جاده‌ای اســـتان مرکزی از اجرای فاز دوم پروژه روکش آســـفالت حفاظتی میکروسرفیسینگ در آزادراه «ساوه - تهران» محدوده شهر مأمونیه خبر داد. مهرداد جهانی ضمن اشاره به اهمیت نگهداری از راه‌های شریانی اســـتان گفت: در تلاشیم رویه آسفالتی محورهای شریانی اســـتان مرکزی که نقش کریدوری در کشور دارند را به مسیرهایی با کیفیت و مطلـــوب ارتقاء دهیم. وی افزود: یکـــی از مهم‌ترین و پرترددترین جاده‌های استان مرکزی، آزادراه «ساوه - تهران» است که برای ارتقاء رویه آســـفالتی در این محـــور، فاز دوم پروژه روکش آسفالت حفاظتی میکروسرفیسینگ توسط پیمانکار مربوطه فعال شده و تاکنون ۲۵ درصد پیشرفت فیزیکی داشته است. مدیرکل راهداری و حمل و نقل جاده‌ای استان مرکزی طول اجرای فاز دوم پروژه را ۴۰ کیلومتر عنوان کرد و در ادامه اظهار داشت: ۲۰ کیلومتر از این پروژه در مسیر ساوه به سمت تهران و ۲۰ کیلومتر دیگر در مسیر مخالف انجام خواهد شد. وی اعتبار مجموع دو فاز این پروژه را ۵۰۰ میلیارد ریال برشمرد و افزود: فاز اول پروژه اجرای روکش آسفالت حفاظتی میکروسرفیسینگ در آزادراه ساوه - تهران بطول ۱۴ کیلومتر با اعتباری بالغ بر ۱۰۰ میلیارد ریال انجام شده و اکنون فاز دوم آن با ۴۰۰ میلیارد ریال اعتبار در دست اجرا می‌باشد. وی یادآور شد: در سه ماهه نخست امسال ۱۴ کیلومتر از این آزادراه روکش شده و طی دو هفته گذشته بیش از ۱۰ کیلومتر در لاین شرقی از سمت ساوه به تهران نیز اجرا شده است. جهانی با اشاره به سرعت اجرایی قابل توجه این طرح ابراز امیدواری کرد: تا اواسط آبان‌ماه امسال ۳۰ کیلومتر باقیمانده از پروژه روکش آسفالت حفاظتی میکروسرفیسینگ در آزادراه ساوه - تهران تکمیل و به بهره‌برداری خواهد رسید. وی در ادامه با اشاره به مجموعه اقدامات شاخص انجام شده در حوزه راه‌های شهرستان ساوه خاطرنشان کرد: رفع نقطه حادثه‌خیز عوارضی اول آزادراه ساوه - تهران، لکه گیری هندسی و روکش آسفالت در محدوده پلیس راه آزادراه ساوه - تهران، لکه گیری و روکش آسفالت محور قدیم ساوه - تهران در محدوده گردنه رنگرز، اجرای روکش آسفالت محور آوه حدفاصل جاده قدیم ساوه - سلفچگان تا آزادراه ساوه - سلفچگان، اجرای روکش آسفالت در محورهای روستایی الوسجرد و مرادخانلو، احداث واریانت رضاآباد در محور ساوه - طرازناهید، تکمیل پروژه ساخت راه روستایی مرق، احداث روشنایی طولی و نصب حفاظ میانی بتنی و همچنین اجرای قرنیز و حفاظ بتنی پل‌ها در آزادراه ساوه - تهران از مهم‌ترین و شاخص‌ترین اقداماتی است که در حوزه ساخت و نگهداری راه‌های شهرستان ساوه در شش ماهه اول امسال به عمل آمده است.

مدیر عامل شرکت گاز لرستان :از تعداد ۳۳ شهر استان "۳۱ شهر گازرسانی شده است" و ۲ شهر در دست اجرا داریم

خرم‌آباد- خبرنگار فرصت امروز: مدیرعامل شـــرکت گاز لرستان :از تعداد ۳۳ شهر استان "۳۱ شهر گازرسانی شده است" و ۲ شهر در دست اجرا داریم گودرزی اضافه کرد: ۳ شهر دلفان، چگنی و پلدختر در ۳ سال گذشته جهش خوبی در گازرسانی داشته اند، به طوری که در چگنی حدود ۳۷ درصد نســـبت متوسط کشوری، در ابتدای ســـال ۹۹ کمتر بود ولی در سال گذشته این میزان را به ۱۰۰ درصد رساندیم که از متوسط کشوری حدود ۱۴ درصد بالاتر هســـتیم همچنین سال گذشته در این شهرستان، حدود ۲ هزار و ۸۰۰ علمک نصب کرده یم، در دلفان نیز به ۵/۹۸ درصد رســـیده اســـت. کرم گودرزی مدیر عامل شرکت گاز لرستان، در سه شنبه های خبری در سالن آمفی تئاتر استانداری لرستان، گفت: در حال حاضر، از تعداد ۳۳ شهر استان، ۳۱ شهر گازرسانی شده است و ۲ شهر در دست اجرا داریم، گازرسانی به شهر شول آباد الیگودرز به عنوان یکی از صعب العبور ترین مناطق استان، نیز به زودی افتتاح خواهد شد، ضریب نفوذ نیز ۰۹/۹۹ درصد است. کرم گودرزی در ادامه گفت: با وجود ۲ هزار و ۴۲۹ روستای واجد شرایط گازرسانی در استان از این تعداد، ۲ هزار و ۴۲۸ روستا گازرسانی شده است، ضریب نفوذ گازرسانی هم ۷۵/۹۷ درصد است. وی در ادامه عنوان کرد: شرکت گاز لرستان حدود ۱۱ درصد نســـبت به متوســـط کشوری بالاتر است، از استفاده ی بیش از ۶۰۰ هزار مشترک در حال حاضر از خدمات گاز در استان خبر داد. مدیر عامل شرکت گاز لرستان افزود: سهم گاز در سبد انرژی استان، ۷۰ درصد است و علی رغم وجود برخی مشکلات، توانستیم در سال گذشته و سال جاری، این سبد را حفظ کنیم. وی در ادامه بیان داشت : لرستان یکی از استان های با مصرف سرانه خانگی بالا است که امیدواریم روزی بیاید که مصرف بخش صنعتی به عنوان محرک تولید و اشتغال، بیشتر از بخش خانگی باشد. گودرزی گفت: میزان مصرف گاز در بخش نیروگاه ۲۱، صنایع، ۱۴، CNG ها، ۶، بخش کشاورزی ۲ و سایر موارد، ۶ درصد است. مدیر عامل شرکت گاز لرستان گفت: آنچه در شرکت گاز انجام می شود، در آمار و گزارش ها و توسط ۴ منبع پایش می شود. در بحث گازرسانی و ایجاد زیرساخت گاز، در دولت سیزدهم تحرک خوبی صورت گرفته است. گودرزی خاطرنشان کرد: در دولت سیزدهم، ۳۵۲ روستای گازدار داشتیم و ۸۴۵ واحد تولیدی، صنعتی و کشاورزی نیز به جمع مصرف کنندگان صنعتی اضافه شده است. وی از ایجاد ۵ شهرک صنعتی در کوهدشت، نورآباد، اشترینان، دورود ۲ و چمن سلطان الیگودرز، در نیمه نخست سال گذشته خبر داد. مدیرعامل شرکت گاز لرستان گفت: روستاهایی که در حال حاضر گازرسانی می کنیم، پراکندگی بیشتر و تراکم جمعیت کمتری دارند، افزود: در دولت سیزدهم، ضریب نفوذ روستایی را از ۰۷/۹۱ درصد به ۴۵/۹۱ درصد رساندیم. گودرزی اضافه کرد: ۳ شهر دلفان، چگنی و پلدختر در ۳ سال گذشته جهش خوبی در گازرسانی داشته اند، به طوری که در چگنی حدود ۳۷ درصد نســـبت متوسط کشوری، در ابتدای سال ۹۹ کمتر بود ولی در سال گذشته این میزان را به ۱۰۰ درصد رساندیم که از متوسط کشوری حدود ۱۴ درصد بالاتر هستیم همچنین سال گذشته در این شهرستان، حدود ۲ هزار و ۸۰۰ علمک نصب کرده یم، در دلفان نیز به ۵/۹۸ درصد رسیده است. وی، یکی از محوری ترین اولویت های این شرکت را اجرای مصوبات سفر رییس جمهور عنوان کرد و با اشاره به ۵ مصوبه ی این سفر، از گازرسانی به ۱۱۳ روستای استان در قالب این مصوبات خبر داد. مدیرعامل شرکت گاز لرستان افزود: در خصوص شول آباد، ۳۸ روستای تابعه که شامل ۴۴ نقطه جمعیتی است، مردم بزودی از نعمت گاز برخوردار خواهند شد، بزنوید نیز در ۲ فاز در حال انجام است. گودرزی اظهار کرد: در خصوص لوله کشی منازل مسکونی مددجویان کمیته امداد و بهزیستی، به هر مقدار که کار کرده اند، هزینه ی آن را پرداخت کرده ایم، آهک صنعتی هیدراته پلدختر نیز به بهره برداری رسیده است.

درخواست استاندار گلستان برای تسهیل در صدور روادید برای ورود به ترکمنستان

گرگان – خبرنگار فرصت امروز: استاندار گلستان در دیدار با قائم مقام وزیر امور خارجه ترکمنستان گفت: برای بهبود روابط تجار و بازرگانان ایرانی با تجار در ترکمنســـتان تقاضا داریم صدور روادید برای تجار، بازرگانان و گردشگران و رانندگان ایرانی تسهیل و تسریع شود.به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی استانداری گلستان، دکتر علی‌محمد زنگانه در دیدار با قائم مقام وزیر امور خارجه ترکمنستان با تبریک سالروز استقلال کشور ترکمنستان، اظهار کرد: در حوزه صنعت، انرژی، کشاورزی و حمل و نقل و تجارت، علوم و فناوری، آموزش و فرهنگ و هنر، گردشگری و ورزش، سلامت و محیط زیست و استفاده درست از منابع طبیعی توافق‌های خوبی در گذشته توسط مقامات دو کشور امضاء شده است.وی اضافه کرد: در سطح رهبران و روسای جمهور دو کشور و استانداران برای عمیق شدن ارتباطات این اراده و انگیزه وجود دارد.استاندار گلستان خاطرنشان کرد: سهم استان گلستان از کل تجارت ایران با ترکمنستان حدود ۹ درصد بوده که با استقرار دولت فعلی در ایران این میزان به ۲۳ درصد افزایش پیدا کرده است.زنگانه بیان کرد: ما در حال تلاش هستیم که بتوانیم با توسعه صادرات و مبادلات تجاری با کشور ترکمنستان درآمد مردم استان گلستان بخصوص ساکنان ترکمن در استان گلستان را افزایش دهیم.وی اضافه کرد: مردم ترکمن مردمان شریف و قدرشناس هستند و زمانی که در مناطق ساکن ترکمن در استان گلستان حاضر می‌شوم انگیزه‌ام برای خدمت افزایش پیدا می‌کند.استاندار گلستان بیان کرد: ما برنامه داریم صادرات غیرنفتی استان گلستان را به بالای ۵۰۰ میلیون دلار برسانیم و در این مسیر افزایش مراودات تجاری با ترکمنستان به طور قطع موثر خواهد بود.زنگانه با اشاره به اینکه تسهیل تردد از مرز اینچه‌برون به ترکمنستان به عنوان یکی از تقاضاهای ما است گفت: با توجه به افزایش تردد کامیون‌ها از مرز اینچه‌برون، تسهیل و تسریع در صدور روادید برای تجار، بازرگانان، رانندگان و حتی گردشگران ایرانی برای ورود به ترکمنستان یکی دیگر از تقاضاهای ما از دولت ترکمنستان است.وی اضافه کرد: پایین آوردن هزینه صدور و تمدید روادید یکی دیگر از درخواست‌های ما از دولت ترکمنستان است تا این رفت و آمدها تسهیل شود.

ضرب العجل شورا به شهرداری جهت تعیین تکلیف قطعی زمین های حریم و محدوده پارک بزرگ شهر

یزد – سید محمد جواد عرفان‌فر ؛ رئیس کمیسیون نظارت و حقوقی شورای اسلامی شهر یزد گفت: بیش از ۳۰ سال است که از واگذاری ۳۰ هکتار زمین جهت احداث بوستان و ایجاد فضای سبز به شهرداری میگذرد ولی علی رغم اینکه این فضای سبز محیا شده ولی تاکنون اقدام موثر و قابل توجهی برای دریافت سند یا واگذاری قطعی آن به شهرداری صورت نگرفته است لذا شهرداری مکلف شد محدوده پارک بزرگ شهر را طی شش ماه آینده مشخص کند. عدم پیگیری جدی سند مالکیت و تعیین حریم اراضی و محدوده پارک بزرگ شهر موجب شد تا بعضی از افراد با انجام یک سری اقدامات حقوقی قصد تملک و جدا نمودن بخشـــهایی از این زمین ها را از بوســـتان مذکور کنند که انشاالله با این مصوبه و اقدام به موقع شهرداری جلوی اینکار گرفته شود. این موضوع با حضور کارشناسان مختلف و طی چندین جلسه در کمیسیون نظارت و حقوقی شورای اسلامی شهر مورد بررسی قرار گرفت و با راهکارهایی که دادستان محترم ارایه دادند طرحی آماده شد و طی آن به شهرداری یزد شش ماه مهلت داده شد تا نسبت به قطعی نمودن زمین بوستان بزرگ شهر به نام شهرداری اقدام نماید ، این طرح به صحن شورا ارسال شد که با تأیید تمام اعضای محترم شورای شهر به تصویب رسید. یکی از موضوعاتی که از ابتدای شورای ششم تاکنون دغدغه اعضا بوده و هست عدم تعیین تکلیف وضعیت بسیاری از پلاک هایی است که متعلق به شهرداری است اما در رابطه با أخذ سند یا واگذاری قطعی آن به شهرداری دچار مشکلاتی هستیم که ضرورت دارد علی رغم اقدامات خوبی که تاکنون انجام گرفته شهرداری برای حل نمودن مشکل و اخذ سند مالکیت برای تمام پلاکهای متعلقه اقدامات لازم را با جدیت و سرعت عمل بیشتر انجام دهد.

معرفی تیم های برتر در اولین دوره مسابقه فرهنگی، مخابراتی و عملیاتی مخابرات منطقه گلستان

گرگان – خبرنگار فرصت امروز: تیم های برتر در اولین دوره مســـابقه فرهنگی، مخابراتی و عملیاتی که به به مناسبت گرامیداشت هفته دفاع مقدس برگزار شد ، معرفی شدند.به گزارش اداره روابط عمومی مخابرات منطقه گلستان ، این مسابقات با هدف ارتقاء دانش همکاران در چهار محور دفاع مقدس، فرهنگی، اطلاعات تجاری و اطلاعات فنی مخابراتی در دو دوره تئوری بصورت ویدئوکنفرانســـی و عملیاتی به مدت دو روز برگزار شد . در پایان و رقابت بین ۱۴ تیم های شرکت کننده ، تیم های تجاری، علی آباد، گالیکش و بندرگز رتبه های اول تا چهارم را کسب کردند. تیم های برتر با نصب پست های تلفن ۱۰ و ۲۰ زوجی و مفصل در سطح شهر گرگان، از داورها بابت سرعت و دقت امتیاز کسب نموده و حائز رتبه های برتر شدند .

معمای افزایش اعتماد به نفس در کارآفرینان

نویسنده: علی آل‌علی

اعتماد به نفس کلیدواژه‌ای است که سرنوشت خیلی از کارآفرینان را به خود گره زده است. فرقی ندارد شما در چه موقعیت سازمانی قرار داشته باشید، در هر صورت اعتماد به نفس مناسب اوضاع‌تان را طوری زیر و رو می‌کند که کمتر کسی باورش شود. کافی است دو نفر را در نظر بگیرید که اولی حتی اعتماد به نفس یک گفت‌وگوی ساده با همکارانش را هم ندارد و دیگری به راحتی با آدم‌های غریبه هم ارتباط برقرار می‌کند. فکر می‌کنم حالا کمی بیشتر به جادوی اعتماد به نفس اعتقاد پیدا کرده‌اید، مگر نه؟

متاسفانه این روزها کلی از کارآفرینان با مشکل کمبود اعتماد به نفس دست و پنجه نرم می‌کنند. به طوری که خیلی از آدم‌ها علی رغم مهارت‌های بالایی که در حوزه کارآفرینی دارند، فقط به خاطر اعتماد به نفس پایین هیچ وقت دست به کار نشده و وارد حوزه کسب و کار نمی‌شوند.

اگر شما هم با مشکلات زیادی در زمینه تقویت اعتماد به نفس رو به رو هستید، این مقاله همان چیزی است که بدان نیاز دارید. ما در این مقاله به شما کمک می‌کنیم به طور گام به گام مشکلات مربوط به اعتماد به نفس‌تان را مدیریت کرده و نتیجه دلخواه را از آن بگیرید. پس با ما همراه باشید تا برخی از نکات کلیدی در این رابطه را به اتفاق هم مرور کنیم. تا یادمان نرفته، باید بگوییم تاثیرگذاری این تکنیک‌ها فقط با مطالعه صورت نمی‌گیرد. بنابراین بهتر است آستین‌ها را بالا زده و کمی هم از این توصیه‌ها در میدان عمل استفاده کنید.

افزایش اعتماد به نفس: چطور و چگونه

آیا تا حالا برای‌تان پیش آمده مسئول تصمیم‌های مهم در شرکت باشید؟ این طور وقت‌ها آدم حس می‌کند دنیا به آخر رسیده و دیگر هیچ امیدی برای موفقیتش باقی نمانده است. خب هرچه باشد تصمیم‌های مهم مسئولیت زیادی هم به همراه دارد. بنابراین شما نمی‌توانید با خیال راحت کارتان را ادامه داده و به نتیجه ماجرا هم توجه نکنید. این نکته‌ای است که گاهی اوقات مورد بی‌توجهی کارآفرینان قرار می‌گیرد.

اعتماد به نفس معمولا عصای دست کارآفرینان است؛ چراکه در موقعیت‌های سخت آنها را در دوراهی‌های تمام نشدنی قرار نخواهد داد. خب آدم تا وقتی در یک دوراهی بزرگ بین گزینه‌ها هیچ توانی برای تصمیم‌گیری نداشته باشد، کارش جلو نمی‌رود، مگر نه؟

ما در این بخش سعی می‌کنیم نکاتی را به اتفاق شما مرور کنیم که کمی هم که شده شما را برای افزایش اعتماد به نفس و گرفتن تصمیم‌های سخت یاری دهد. نگران نباشید، تکنیک‌های مورد بحث در این مقاله به درد همه کارآفرینان می‌خورد. پس می‌توانید با خیال راحت به کارتان ادامه داده و نگران هیچ چیز هم نباشید.

تعیین اهداف واقع‌بینانه

یکی از راه‌های افزایش اعتماد به نفس تعیین اهداف واقع‌بینانه است. اهدافی که خیلی دور از دسترس باشند، می‌توانند باعث ناامیدی و کاهش اعتماد به نفس شوند. در عوض، اهدافی را تعیین کنید که به اندازه کافی چالش‌برانگیز هستند تا شما را به حرکت وادار کنند. در عین حال باید حواس‌تان باشد این اهداف آنقدر دور از دسترس نباشند که بعد از مدتی انگیزه شما را به صفر نزدیک کنند. خب در این صورت شما دیگر هیچ امید و انگیزه‌ای برای ادامه راه نخواهید داشت.

کارآفرینان معمولا وقتی با مسیری بی‌نهایت طولانی و دشوار رو به رو می‌شوند، امیدشان برای ادامه ماجراجویی را از دست می‌دهند. این امر به طور خودکار میزان اعتماد به نفس این دسته از افراد را نیز با خاک یکسان می‌کند. خب چطور باید از یک کارآفرین بخت برگشته انتظار داشت امیدی به آینده نداشته باشد و همچنان به کار و تلاش سخت ادامه دهد.

ما در روزنامه فرصت امروز تعیین اهداف واقع‌گرایانه را بخشی از وظایف کارآفرینان در دنیای امروز می‌دانیم. شما قرار نیست همیشه از طریق تکنیک‌های عجیب یا ناشناخته اعتماد به نفس‌تان را تقویت کنید. همین که آدم به آینده‌ای امیدوارکننده نگاه کند، خودش اعتماد به نفس را بیشتر خواهد کرد.

قبول دارم بلندپروازی بخشی جدایی‌ناپذیر از منطق کارآفرینی است. این کار دقیقا مثل رویاپردازی‌های یک فوتبالیست جوان برای پوشیدن پیراهن راه راه تیم بارسلوناست. با این حال بازیکن قصه ما قرار نیست از همان اول در تیم‌های بزرگ بازی کند. یک راه هوشمندانه برنامه‌ریزی گام به گام او برای پیشرفت و رسیدن به تیم‌های برتر دنیا از طریق بازی در برخی از تیم‌های معمولی است. این دقیقا همان کاری است که شما هنگام انتخاب اهداف کاری باید مدنظر داشته باشید.

کارآفرینان بزرگ هم یک شبه بدل به اسطوره‌های تکرار نشدنی نشده‌اند. در عوض آنها سال‌ها تجربه و کار سفت و سخت را در کارنامه دارند. بنابراین اگر شما دوست دارید کمی هم که شده وضعیت‌تان را تقویت کنید، چاره‌ای به غیر از شروع ماجراجویی‌تان در بازار با اهداف ساده و دسترس‌پذیر نخواهید داشت. وگرنه کلاه‌تان پس معرکه خواهد بود.

تمرکز بر نقاط قوت

همه ما نقاط قوت و ضعفی داریم. کارآفرینان موفق، بر نقاط قوت خود تمرکز می‌کنند و از آنها برای رسیدن به موفقیت درس می‌گیرند. در عوض، به نقاط ضعف خود توجه زیادی نکنید و سعی کنید آنها را به نقاط قوت تبدیل کنید. خب اگر قرار باشد آدم در نقاط ضعفش برای همیشه بماند که دیگر قدم از قدم برنخواهد داشت.

خیلی وقت‌ها کارآفرینان برای اینکه خودشان را بدل به فرد بهتری کنند، دائما نقاط ضعف‌شان را مرور می‌کنند. شاید این کار به نظر منطقی و حتی اثرگذار به نظر برسد، اما راستش را بخواهید، فقط انگیزه آدم را می‌کشد. راه حل ما در این بخش تمرکز بر روی نقاط قوت است. مثلا اگر شما در زمینه یافتن ایده‌های تازه بازاریابی عملکرد خوبی دارید، لازم نیست برای همیشه منتظر یک روز عالی برای تقویت بقیه مهارت‌ها و سپس ورود به عرصه کارآفرینی بمانید. در عوض از همین مهارت‌تان برای موفقیت در بازار سود ببرید. اینطوری خیلی زودتر به نتیجه رسیده و بعدا می‌توانید مشکلات یا نقاط ضعف‌تان را در یک چشم به هم زدن حل کنید. ماجرا حسابی جالب شد، نه؟

هر فردی در این دنیا نقاط قوت و ضعف خاص خودش را دارد. متاسفانه برخی از کارآفرینان فکر می‌کنند در زندگی هیچ نقطه قوتی ندارند. درست به همین خاطر دوست دارند همیشه خودشان را در برابر دیگران تحقیر کرده و شروع ماجراجویی در بازار را به وقتی دیگر موکول کنند. اگر شما هم چنین عادت‌هایی دارید، باید یکبار برای همیشه روی آنها خط بکشید. اینطوری اوضاع بهتری از نظر اثرگذاری بر روی مخاطب‌تان خواهید داشت. به علاوه، گفت‌وگو با دوستان همیشه نقاط قوت شما را مشخص می‌کند. هرچه باشد همکاران شما درک بهتری از نقاط قوت‌تان دارند و بهتر شما را راهنمایی خواهند کرد. پس منتظر چه هستید؟ یک گفت‌وگوی دوستانه با همکاران‌تان ترتیب داده و دنبال نقاط قوت‌تان بروید؛ به همین سادگی!

درس گرفتن از شکست‌ها

شکست بخشی اجتناب‌ناپذیر از کارآفرینی است. کارآفرینان موفق از شکست‌های خود درس می‌گیرند و از آنها برای رشد و پیشرفت استفاده می‌کنند. در عوض، از شکست‌ها احساس شرمساری یا ناامیدی نکنید و از آنها به عنوان فرصتی برای یادگیری استفاده نمایید.

قبول دارم عبارت‌های بالا خیلی شعاری و حتی ایده‌آل به نظر می‌رسد. با این حال شما نباید خودتان را به این خاطر از مزایای تأمل درباره آنها محروم کنید. هر کسی در این دنیا شکست می‌خورد. حتی قهرمان‌های المپیک هم ممکن است قبلا در کلی از مسابقات شکست خورده باشند و چه بسا در دوره‌های بعدی مسابقات هم اثری از آنها روی سکوی قهرمانی به چشم نخورد. نکته مهم در این میان درس گرفتن از شکست‌هاست.

یادتان نرود، شما در بازار تنها نیستید. بنابراین طبیعی است که گاهی اوقات دیگران عملکرد بهتری نسبت به شما داشته باشند. بنابراین وقتی با شکست مواجه می‌شوید، بد نیست کمی به عملکرد رقبا دقت کرده و سعی کنید از آن برای بهبود وضعیت‌تان کمک بگیرید. هرچه باشد دیگران هم در موفقیت احتمالی شما نقش خواهند داشت، مگر نه؟

اعتماد به نفس احساسی نیست که شما یکبار برای همیشه در خودتان تقویت کرده و دیگر لازم نباشد تغییری در آن اعمال کنید. درست به همین خاطر گاهی اوقات برای اینکه کمی هم که شده اعتماد به نفس‌تان را تقویت کنید، باید سراغ موفقیت دیگران بروید.

معمولا کارگردان‌های جوانی که یکهو به موفقیت می‌رسند، مشاهده آثار بزرگان سینما را دلیل اصلی موفقیت خودشان می‌دانند. این دقیقا همان کاری است که شما هم به عنوان یک کارآفرین تازه وارد باید انجام دهید. خب وقتی بقیه کارآفرینان با کلی سعی و تلاش به موفقیت رسیده‌اند، شما نباید دوباره کارتان را از صفر شروع کنید. این جریان به شما حس عجیب و غیرواقعی خواهد داد. در عوض درس گرفتن از موفقیت‌های آنها اعتماد به نفس‌تان را تقویت خواهد کرد؛ چراکه شما بدون اینکه از فرآیند طولانی آزمون و خطا رد شوید، فرمولی برای موفقیت در بازار به دست آورده‌اید!

کمک گرفتن از مشاور

این روزها مشاورهای زیادی در دنیا برای کمک به کارآفرینان دم دست هستند. خیلی وقت‌ها تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف کار سخت یا پیچیده‌ای نیست. در عوض کافی است کمی هم که شده به ابزارهای کمکی دم دست‌تان توجه کنید.

این روزها مردم دنیا بیش از آنچه تصورش را بکنید از خدمات مشاوره و روانشناسی استفاده می‌کنند. شاید فکر کنید کار مشاورها فقط به زندگی شخصی افراد محدود می‌شود. خب در این صورت باید کاملا با شما مخالفت کنیم؛ چراکه خیلی از روانشناس‌ها به طور تخصصی در زمینه کمک به کارآفرینان فعالیت دارند. پس منتظر چه هستید؟ سریع سراغ یک روانشناس یا مشاور حرفه‌ای رفته و مشکل‌تان در رابطه با اعتماد به نفس را با او در میان بگذارید.

یادتان باشد، وقتی به مشاور مراجعه می‌کنید، باید کاملا با او روراست باشید؛ چراکه در غیر این صورت هیچ وقت نمی‌توانید به موفقیت دست پیدا کنید. پس یکبار هم که شده دقیقا همانطور که در تنهایی با خودتان روراست هستید، با دیگران هم روراست باشید.

خودتان را باور کنید

آیا تا حالا برای‌تان پیش آمده در عین شایستگی و مهارت کافی برای کسب یک موقعیت شغلی در دقیقه ۹۰ به خاطر اعتماد به نفس پایین حتی در جلسه استخدامی هم حاضر نشوید؟ این مشکلی است که خیلی از کارآفرینان با وضعیت کسب و کارشان دارند. گاهی اوقات شما برای اینکه اوضاع‌تان در دنیای کسب و کار را تقویت کنید، کلی زحمت می‌کشید، اما دست آخر خود را برای موفقیت شایسته نمی‌دانید؛ این وضعیتی است که بسیاری از کارآفرینان در دنیا با آن رو به رو هستند.

خودباوری نکته‌ای نیست که شما برای یادگیری یا استفاده از آن نیاز به مشاوره‌های طولانی داشته باشید. احتمالا شما هم کسانی را دیده‌اید که با مهارتی اندک در یک حوزه، مثلا بازاریابی، وارد میدان شده و فقط به خاطر خودباوری به موفقیت‌های بزرگ می‌رسند. خب در این صورت شما یک الگوی موفق دم دست دارید. کافی است کمی هم که شده خودتان را باور کرده و برای موفقیت تلاش کنید. اینطوری دیگر لازم نیست همیشه تماشاچی موفقیت دیگران باشید. در عوض می‌توانید بدون هیچ مشکلی موفقیت خودتان را دنبال کرده و نگران هیچ مشکل یا مسئله‌ای هم نباشید.

استفاده از لباس مناسب

ظاهر افراد بیانگر نکات بسیار زیادی درباره شخصیت‌شان است. گاهی اوقات شما فقط با ظاهر زیبا و موجه می‌توانید طوری روی دیگران اثر بگذارید که نگو و نپرس. به همین خاطر ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم هر کسی برای اینکه اعتماد به نفسش را کمی هم که شده تقویت کند، باید ظاهری مناسب با موقعیتش انتخاب نماید. مثلا اگر شما مسئول نیروی انسانی یک شرکت هستید، نباید با تیشرت سرکار حاضر شوید. این ظاهر نه تنها شما را فردی غیرحرفه‌ای نشان می‌دهد، بلکه دیگران را هم نسبت به همکاری با شما دلسرد خواهد کرد. در عوض بد نیست از کت و شلوار رسمی با چاشنی عطر مناسب استفاده کنید. اینطوری دیگر بدون هیچ مشکلی می‌توانید در محل کار حضور پیدا کرده و نگران وضعیت اعتماد به نفس‌تان هم نباشید.

راستش را بخواهید، ظاهر آراسته نه تنها شما را فردی باهوش جلوه می‌دهد، بلکه از نظر روانشناختی هم عاملی متمایزکننده در جمع خواهد بود. شما را نمی‌دانم، ولی من که به صحبت‌های کسی که ظاهر آراسته‌ای داشته باشد، بیشتر توجه خواهم کرد. خب همیشه یک فرد شلخته و بی‌نظم تعجب یا حتی شک آدم را برمی‌انگیزد، مگر نه؟

مراقبت از خود

آدم‌ها وقتی شب کم می‌خوابند یا به وعده‌های غذایی توجه نمی‌کنند، حالت عصبی بیشتری خواهند داشت. در چنین شرایطی صحبت از اعتماد به نفس بیشتر شبیه نوعی شوخی خنده‌دار خواهد بود تا واقعیتی انکارناپذیر. به همین خاطر ما در روزنامه فرصت امروز مراقبت از خود را آخرین تکنیک طلایی برای افزایش اعتماد به نفس می‌دانیم. گاهی اوقات کارآفرینان برای اینکه خودشان را در ساختار شرکت متمایز کنند، دست به کارهای عجیب می‌زنند. مثلا کسی را در نظر بگیرید که روزی ۲۰ ساعت کار می‌کند و حتی وعده غذایی مناسبی هم ندارد. بی‌شک چنین کسی به مرور زمان طوری اعتماد به نفسش را از دست می‌دهد که نگو و نپرس. اگر نظر ما را بخواهید، کمی استراحت و تفریح در طول روز اصلا راه دوری نمی‌رود. اینطوری حتی اعتماد به نفس شما تقویت نیز می‌شود. آن وقت می‌توانید با خیال راحت در سازمان فعالیت داشته و اعتماد به نفس بالایی هم داشته باشید.

سخن پایانی

کارآفرینی در دنیای امروز بدون اعتماد به نفس اصلا معنایی ندارد. درست به همین خاطر ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم کسب و کارها برای اینکه خودشان را از بقیه متمایز کنند، باید نیم نگاهی به مسئله اعتماد به نفس داشته باشند. درست به همین خاطر این روزها کارآفرینانی که اعتماد به نفس بالا دارند، حسابی پرطرفدار هستند. شما حالا یک راهنمای کامل برای افزایش اعتماد به نفس خودتان در ساختار سازمانی یا حتی به عنوان کارآفرین مستقل دارید. از اینجا به بعد همه چیز به سعی و تلاش خودتان بستگی خواهد داشت.

ما در روزنامه فرصت امروز امیدواریم نکات مورد بحث در این مقاله به درد شما خورده باشد. مثل همیشه اگر سوال یا مشکلی در رابطه با محتوای مقاله داشتید، همکاران ما در روزنامه فرصت امروز همیشه آماده دریافت نظرات‌تان هستند.

منابع:
https://www.indeed.com/career-advice/career-development/how-to-become-more-confident
https://foundr.com/articles/leadership/personal-growth/how-to-be-confident

فرصت امروز
روزنامه مدیریتی - اقتصادی
دوشنبه | ۱۰ مهر ۱۴۰۲ | شماره ۲۳۲۷ | صفحه ۸
صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز
مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی
چاپ: ریحان
دفتر مرکزی: مطهری، خیابان علی‌اکبری، پلاک ۱۱۵
دفتر مرکزی: ۸۸۵۱۴۵۳۸
سازمان آگهی‌ها: ۸۸۵۲۶۹۲۳
آیین نامه اخلاق حرفه ای روزنامه: WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS
WWW.FORSATNET.IR
INFO@FORSATNET.IR

سازمان آگهی‌ها
۸۸۹۳۶۶۵۱

آگهی مزایده عمومی
شماره ۱۴۰۲/۰۵
شناسه آگهی: ۱۵۷۶۲۵۶
شرکت توسعه منابع آب و نیروی ایران

شرکت توسعهٔ منابع آب و نیروی ایران در نظر دارد مزایده فروش دیزل ژنراتور، پمپ سانتریفیوژ، موتور قایق، وینچ به همراه متعلقات و ضایعات آهن، آلومینیوم، روغن، شیشه، چوب و فایبر گلاس کارگاه سد کارون۴ واقع در شهرستان لردگان، دهدز و اهواز را از طریق مزایده عمومی و با جزییات مندرج در اسناد مزایده با بهره‌گیری از سامانه تدارکات الکترونیکی دولت و با شماره مزایده ۱۰۰۲۰۰۱۰۸۳۰۰۰۰۰۵ و در قالب محموله‌های مجزا به فروش برساند.
تاریخ انتشار: ۱۴۰۲/۰۷/۱۰ مهلت دریافت اسناد مزایده: ۱۴۰۲/۰۷/۱۹ ساعت ۱۹:۰۰
تاریخ بازدید: از ۱۴۰۲/۰۷/۱۶ لغایت ۱۴۰۲/۰۷/۱۹ مهلت ارسال پیشنهاد: ۱۴۰۲/۰۸/۰۱ ساعت ۰۹:۰۰
تاریخ بازگشایی: ۱۴۰۲/۰۸/۰۱ تاریخ اعلام به برنده: ۱۴۰۲/۰۸/۰۱
برگزاری مزایده شامل دریافت اسناد مزایده و مشخصات اقلام، ارسال پیشنهاد قیمت و اعلام برنده صرفاً از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت انجام می‌شود. علاقمندان به شرکت در مزایده می‌بایست جهت ثبت‌نام و دریافت گواهی امضای الکترونیکی (توکن) به آدرس اینترنتی www.setadiran.ir مراجعه نمایند.
م الف ۲۶۱۰