

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی



مسئله تمدید اجاره مسکن، تعارض حاکمیت اراده با قواعد آمره

فرصت امروز: در اقتصادهایی که با محدودیت منابع مالی، فرسودگی زیرساخت‌ها و کاهش توان سرمایه‌گذاری داخلی روبه‌رو هستند، ورود سرمایه خارجی می‌تواند نقش یک شتاب‌دهنده را ایفا کند. سرمایه‌گذار خارجی فقط پول وارد نمی‌کند؛ فناوری، دانش مدیریتی، شبکه فروش، استانداردهای تولید و ارتباط با بازارهای جهانی را نیز به همراه می‌آورد. با این حال، میان ارقام مکرر سرمایه‌گذاری خارجی و ورود واقعی سرمایه به اقتصاد فاصله قابل توجهی وجود دارد. بسیاری از پروژه‌ها در مرحله مذاکره، صدور مجوز یا امضای تفاهنامه باقی می‌مانند و هرگز به مرحله اجرا نمی‌رسند. به دلیل دلبستگی، افزایش تعداد موزوم‌ات لزوماً به معنای افزایش سرمایه‌گذاری نیست. محقق‌شده می‌شود، پرسش اصلی این است که اقتصاد ایران تا چه اندازه توان فرستادن سرمایه‌گذاری به پروژه‌های واقعی را دارد و چه مولف‌هایی باعث می‌شود بخشی از سرمایه‌گذاران از ورود به بازار ایران منصرف شوند؟

نخستین نیروگاه زمین گرمایی ایران به شبکه برق کشور متصل شد

مدیریت و کسب و کار

تولید محتوا (Content Creation) بدون دردسر اضافی

تولید محتوا یکی از آن فرصت‌های تازه‌ای است که می‌تواند افراد علاقه‌مند به حوزه‌های مختلف را بدون هیچ درگیری وارد دنیای کار آفرینی کند. فقط کافی است به اندازه کافی در یک حوزه مهارت را تخصص داشته باشید تا با تولید محتوا در فرم‌های مختلف بتوانید کلی شهرت برای خودتان به دست بیاورید و صداibility بانکی بر از پولی داشته باشید. از این نظر کار تولیدکنندگان محتوا شبیه خودخواندنی است که تنها هر روز مورد علاقش را انجام می‌دهد، بلکه برای این تفریح دوست داشتنی‌اش حقوق هم دریافت خواهد کرد. احتمالا برای شما هم پیش آمده در یک جمع دوستانه تا صحبت از تولید محتوا می‌شود، با تعجب بگویند مگر تولید محتوا هم شغل است؟ البته اگر دوستان شما کاملا با تولید دیجیتال بیگانه باشند، ممکن است بپرسند تولید محتوا چیست؟ در این صورت شما باید با کلی درس مثل معلمی مدرسه سیر تا پیاپی تولید محتوا را..

بانک‌های خصوصی و دسترسی به اطلاعات بانکی مردم

افشای این اطلاعات چه حد مجاز است و ای دولتی وبانک‌های بانک‌ها چگونه هستند و دسترسی است، بحث نیست. قضایی یا تعزیری باشد؟ تا چه حد می‌توانند ترمسی داشته باشند؟ بنیادهای حقوقی یا قضی متفاوت برای این حقوق بانکی باشد توجه موقوف اینهاست که خود مجاز به حریم

خصوصی مردم نیز خلاف موازین بانکی است. لازم به ذکر است نظارت بر بانک‌ها توسط بانک مرکزی خود بحثی دیگر است. ودر این مهم تفاوت نمی‌کند که بانک خصوصی باشد یا بانک دولتی، زیرا بر اساس قانون شبکه بانکی همگی تحت نظارت مرکزی هستند. همچنین باید بدین نکته توجه داشت که رابطه بانک‌ها و مشتریان نیز بر مبنای اعتماد متقابل شکل می‌گیرد. اعتماد نباشد، مردم سپرده‌های خود را به بانک‌ها نمی‌سپارند. به همین جهت بانک‌ها بر اساس ماهیت حرفه‌ای خواه ناخواه، اطلاعات بانکی مردم را در اختیار دارند و این اسرار مالی مردم متعسب می‌شوند و بایستی از این اطلاعات، محافظت و از دسترسی غیرمجاز به آن جلوگیری کنند. این نکته نیز شایان توجه است که در دنیای فعلی هک شدن سیستم‌های عملیاتی یک بانک یا زنجیره بانک‌ها علاوه بر سایر زیان‌های مادی، خرابی خصوصی مردم را هم در معرض سوءاستفاده و چاره‌های غیر می‌گذارد. بهر حال در صنعت بانکداری همواره یک قاعده اساسی حاکمیت داشته است؛ اطلاعات بانکی

و افشای این اطلاعات چه حد مجاز است و
بای دولتی و بانک های

انکھا

زمانه هست و دسترسی

است، بحثی نیست.

فضایی یا تغذیه‌ای یا

ما با چه حد می توانند

نظامیہ کی حقیقت

خ. متفاوت داء، ابن:

مقوق بانكے ٲايد ؤوآه

خصوصی آنہااست و در

ود غیر مجاز به حریم

مشتریان باید همواره محفوظ و محرمانه و دور از دسترس باقی بمانند". زیرا این اطلاعات در حوزه حریم خصوصی (Privacy) جای می گیرد و دسترسی غیرقانونی به حریم خصوصی مردم را و ملاحظه آنها به در و دیوار و بهانه‌ها، به درستی بررسی مراجع قضایی یا مجوز صریح قانون‌گذار، امکان‌پذیر نیست کشور سوئیس شاید یکی از سخت‌گیرترین کشورها در زمینه اطلاعات مالی مشتریان بانک هاست. قانون حفاظت از داده‌های عمومی اتحادیه اروپا (GDPR) نیز بر حفاظت و محرمانگی داده‌های شخصی مشتریان بانکها در اتحادیه اروپا، تأکید دارد و می گویند: "... بانکها باید رعایت استانداردهای برای برپاداش داده‌ها کسب کنند و حفاظت قوی‌تری در برابر افشای غیرمجاز فراهم کنند". بر مبنای این قاعده، افشای اطلاعات بانکی مردم توسط بانکها، جز در مورد مطرح قانونی، مجاز نیست. قضایای این قاعده است که حق خودبانکها نیز می‌تواند کسب کنند یا نیاپاستند. جز در موارد مطرح قانونی و یا با توافق کتبی مشتری، یا به دستور مقامات نهادهای ذیربط قضایی و بدون

حکم قضایی اطلاعات بانکی مردم را در دسترس دیگران نگذارد یا حساب بانکی مردم را مسدود و یا از آن برداشت کنند. بانک‌های همچنین در مورد سطح دسترسی کارکنان خود به بانک‌های اطلاعاتی بایستی خاص شده و بر اساس اصول، قواعد، علمی و طبقه‌بندی دسترسی‌ها، اقدام کنند. سپس طبقه وای بانکی‌ها برای اجرای صحیح این قاعده، آن است که سیستم خود را کاملاً محرمانه و غیرقابل دسترسی، طراحی کنند و جز کارکنان دارای حد دسترسی به سیستم، کسی دیگر دسترسی نداشته باشند. اینها بهدین ترتیب اصول بانکداری را، «بهرحال نتوانسته قاعده (محرمانه بودن اطلاعات بانکی مردم)، این سؤال مطرح می‌شود که آیا کارشناسان یا بازرسین مراجع نظارتی مانند سازمان بازرسی کل کشور، می‌توانند به استناد قانون (قانون تشکیل سازمان بازرسی کل کشور یا آیین‌نامه اجرایی آن) به طور نامحدود اطلاعات همه مشتریان بانکها (اعم از ایرانی) را در مظان ارتکاب اعمال محرمانه باشد یا نباشد» را رصد کنند و آیا در این زمینه بین بانک‌های خصوصی و بانک

حکومتی تفاوت هست؟
حکایت قانونی سازمان بازرسی کل کشور برای نظارت
ی از بانک ها:

حسب قانونی سازمان بازرسی کل کشور، متنی ۱۲۲ بار قابل استناد است. این نظر حفظ اموال عمومی، نمی‌توان این واقعیت را هرگز تفهیم که نظام کج‌اموال عمومی، هم‌اکنون با هزاران موضوع مشترک هستند که هر دو نوع بانک با هزاران دسر ده‌های بانکی مردم سروکار دارند. بانک‌های خصوصی مورد از اهمیت بیشتری برخوردار هستند؛ زیرا سرمایه‌های به‌دولت نیست، بلکه متعلق به مردم هستند؛ بنابراین سرمایه‌های خصوصی و همچنین برده‌های بانکی مردم نزد بانک خصوصی در واقع جزو اموال عمومی است و متعلق به دولت شدن این‌ها نکته نیز بدیهی است که اموال و نقدینگی عمومی نتوان بدون نظارت رها کرد. ماده ۸ قانون تشکیل سازمان کل کشور (اصلاحیه صوب ۱۳۹۳/۷/۱۵۰) شگفتی است.

ادامه در صفحه ۴

[illegible]



شرکت گاز استان خراسان رضوی

تجدید آگهی مناقصه (عمومی)

شماره فراخوان مناقصه در سامانه ستاد ۰۴۳۰۹۰۰۰۰۰۹۲۴۰۰۰۵۲۰۰۵

شناسه آگهی ۲۳۳۲۶۴۷

نوبت اول

۱- مناقصه گاز: شرکت گاز استان خراسان رضوی
موضوع: آگهی حمل و نقل یونین شهری و یونین شهری حوزه ستاد و بهره برداری مشهد
۲. شرایط اولیه متقاضیان:
الف- فراخوان باید به صلاحیت متناهی در امور حمل و نقل از اداره تعاون، کار و رفاه اجتماعی ب- فراخوان برپایه ظرفیت مالی جاری شهری شده و ارائه آن در زمان بازگذاری استاندارد و تسلیم قیمت ب- فراخوان برپایه ظرفیت مالی جاری شهری شده و ارائه آن در زمان بازگذاری استاندارد و تسلیم قیمت ب- ثبت نام در سایت www.setadiran.ir و دریافت کد رهگیری اعضای الکترونیکی
۳. مهلت تسلیم پیشنهادها: از تاریخ کد برای تسلیم آن در فراخوان کد شده تا ساعت ده ماه به پایست معتمدان.
۴. مبلغ تضمین شرکت در فرایند ارجاع گاز: ۲۸,۱۰۶,۰۰۰,۰۰۰ ریال (سی و هشت میلیارد و یکصد و شصت میلیون و شصت هزار ریال) این مبلغ به پایست و برپایه اسامی از تضمین قابل قبول واری این نامه تضمین معاملات دولتی به شماره ۵۰۵۶۹/۱۳۹۲ مورخ ۱۳۹۲/۰۵/۱۴ و اصلاحات پس از آن تهیه گردد و حتما اصل آن قبل از آخرین مهلت ارائه پیشنهاد قیمت به صورت دستی تحویل دفتر حراست شرکت گاز استان خراسان رضوی واقع در مشهد- بلوار خیابان - نشت تقاطع رشتان- طبقه همکف گردد

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۵/۱۵/۰۳

تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۵/۱۵/۰۴

روابط عمومی شرکت گاز استان خراسان رضوی

 شهرداری تاکستان	آگهی تجدید مناقصه عمومی	نوبت اول
شهرداری تاکستان در نظر دارد به استناد بند (۲) مصوبه شماره (۳۹۰) شورای اسلامی شهر به مورخه ۱۴۰۴/۱۲/۵ اجرای پروژه به شرح زیر از طریق مناقصه عمومی به پیمانکاران واجد شرایط و صلاحیت دار واگذار نماید. * موضوع مناقصه: پروژه اولیه گذاری واحداث آذمرو جهت انتقال فاضلاب سطحی شهر تاکستان - با برآورد اولیه مبلغ کل ۲۳۲/۲۲۳/۹۴/۱/۲۶۸ ریال - مدت انجام پروژه : ۴ ماه از متقاضیان شرکت در مناقصه دعوت می شود، پس از انتشار آگهی جهت دریافت اسناد مناقصه به سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستادایران) به آدرس www.setadiran.ir مراجعه نمایند مشخصات و توضیحات:		
تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۵/۰۱/۰۳ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۵/۰۱/۱۰		

شناسه آگهی ۲۳۳۳۷۷۶

آگهی مناقصه عمومی شماره ۱۴۰۵/۱۳

شرکت تولید نیروی برق شهید رجایی در نظر دارد پروژه بازسازی مخزن شماره دو ذخیره مازوت نیروگاه شهید رجایی را برابر ضوابط قانونی از طریق مناقصه عمومی یک مرحله ای همراه با ارزیابی کیفی و انعقاد قرارداد به پیمانکاران واجد شرایط از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به شماره فراخوان ۱۷۰۰۰۰۱۵۰۰۰۰ واگذار نماید.

- زمان فروش الکترونیکی اسناد مناقصه از طریق سامانه ستاد: از روز سه شنبه ۱۴۰۵/۰۴/۱۳ تا ساعت ۱۶ روز دوشنبه ۱۴۰۵/۰۵/۰۵
- آخرین مهلت بازگذاری الکترونیکی پاکت در سامانه ستاد و تحویل نسخه فیزیکی پاکت الف تا ساعت ۸ صبح روز سه شنبه ۱۴۰۵/۰۵/۰۵
- مبلغ تضمین شرکت در مناقصه : ۹۲،۰۶۳،۸۸۴ ریال مطابق آیین نامه تضمین معاملات دولتی مصوب ۹۴/۹/۲۲
- زمان بازگشایی پاکت ارزیابی کیفی: روز سه شنبه ۱۴۰۵/۰۵/۰۲ ساعت ۸
- محل تحویل نسخه فیزیکی پاکت الف: قزوین مجتمع ادارات نواب، بلوار مالیات، جنب اداره صنعت و معدن ساختمان علامه قزوینی طبقه سوم ضمنا پیشنهاد دهندگان می توانند جهت کسب اطلاعات بیشتر یا شماره تلفن ۰۲۸-۳۳۳۶۹۱۳ داخلی ۲۱۴ تماس یا به سایت <http://setadiran.ir> مراجعه نمایند.

امور تدارکات شرکت تولید نیروی برق شهید رجائی

تاریخ انتشار اول تول: ۱۴۰۵/۰۴/۲۱ تاریخ انتشار دوم تول: ۱۴۰۵/۰۵/۰۲

نفت برنت بالای ۱۰۰ دلار جا خوش کرد

قیمت نفت برنت در معاملات روز جمعه بازار جهانی، به پیشروی در بالای ۱۰۰ دلار ادامه داد و تحت تاثیر نگرانی‌ها در مورد اختلال در جریان انرژی در دریای سرخ و ترس از پیامدهای شرارت نظامی آمریکایی صهیونی بر عرضه، به سمت چهارمین رشد هفتگی متوالی پیش رفت.

به گزارش ایسنا، قیمت آتی نفت برنت با ۳۷ سنت یا ۰.۳۷ درصد افزایش، به ۱۰۱ دلار و ۶ سنت در هر بشکه رسید. نفت برنت در معاملات روز پنجشنبه در پی انتشار خبر هدف قرار گرفتن دو نفتکش سعودی در دریای سرخ، ۷ درصد افزایش یافت و برای اولین بار از ماه مه، در بالای ۱۰۰ دلار بسته شد. این شاخص قیمت بازار جهانی در مسیر ثبت ۱۴.۶ درصد رشد هفتگی قرار دارد.

قیمت آتی نفت وست تگزاس اینترمیت آمریکا (WTI) با تغییر اندکی به ۹۱ دلار و ۲۰ سنت در هر بشکه رسید که بالاترین حد از ۱۱ ژوئن است و در مسیر افزایش ۱۱.۸ درصدی هفتگی قرار گرفت.

تحلیلگران شرکت «آی‌ان‌جی» روز جمعه در یادداشتی نوشتند: «اختلالات احتمالی عرضه که اکنون بازار با آن مواجه است، بزرگتر از هر زمان دیگری در طول جنگ است. نه تنها جریان نفت از طریق تنگه هرمز اساسا متوقف شده است، بلکه خطرات آشکاری برای جریان نفت عربستان از دریای سرخ وجود دارد. تشدید بیشتر تنش‌ها در خلیج فارس و ترس از گسترش درگیری، مقدار قابل توجهی از عرضه نفت را در معرض خطر قرار می‌دهد.» بر اساس داده‌های ردیابی کشتی شرکت تحلیلی کپلر، تعداد نفتکش‌هایی که از تنگه هرمز عبور می‌کنند، روز پنجشنبه به تنها یک فروند کاهش یافت که کمترین میزان از هفتم مه است.

مسیر کشتیرانی باب المندب، دسترسی از دریای سرخ به اقیانوس هند را کنترل می‌کند و دومین کانال مهم نفتی پس از تنگه هرمز است.

همچنین روز پنجشنبه، وزارت انرژی قزاقستان اعلام کرد که شرکت‌های نفتی پس از حملات مشکوک پهپادهای اوکراینی که به تعطیلی پایانه اصلی صادرات این کشور در دریای سیاه منجر شد، موقتا تولید خود را کاهش داده‌اند.

منابع صنعتی روز سه‌شنبه اعلام کردند که کنسرسیوم خط لوله خزر پس از تعلیق بارگیری به دلیل حملات به نفتکش‌ها در این پایانه، دریافت نفت از قزاقستان را متوقف کرده است. این مسیر حدود ۲ درصد از عرضه روزانه نفت خام جهان را منتقل می‌کند.

بر اساس گزارش رویترز، وزارت انرژی قزاقستان میزان کاهش تولید را مشخص نکرد، اما یک منبع گفت که بزرگترین میدان این کشور بیش از نصف تولید خود را کاهش داده است.

انتقاد از گارانتی موبایل

رئیس اتحادیه فروشندگان تلفن همراه با انتقاد از عملکرد برخی شرکت‌های ارائه‌دهنده خدمات پس از فروش تلفن همراه، گفت: کیفیت خدمات گارانتی باید به یکی از معیارهای اصلی در تخصیص ارز و صدور مجوز واردات تبدیل شود؛ چراکه در حال حاضر قبایل توجهی از شکایت‌های مردم به عملکرد برخی شرکت‌های خدمات پس از فروش مربوط است.

محمدرضا رمضان در گفت‌وگو با ایسنا، با اشاره به مشکلات موجود در حوزه خدمات پس از فروش در حوزه تلفن همراه اظهار کرد: امروز یکی از مهم‌ترین چالش‌های بازار موبایل، کیفیت خدمات گارانتی است چراکه مردم زمانی که یک گوشی را به صورت رسمی خریداری می‌کنند، انتظار دارند در صورت بروز مشکل بتوانند بدون دردسر از خدمات پس از فروش استفاده کنند، اما در عمل بسیاری از مصرف‌کنندگان با مشکلات متعددی مواجه می‌شوند.

وی افزود: برخی شرکت‌ها پس از فروش کالا، مسئولیت خود را به درستی ایفا نمی‌کنند و مصرف‌کنندگان برای دریافت خدمات مجبورند زمان و هزینه زیادی صرف کنند و در برخی موارد نیز مراکز خدمات پس از فروش به اندازه کافی در سطح کشور توسعه نیافته و خریداران برای استفاده از گارانتی ناچار به ارسال گوشی به شهرهای دیگر هستند.

رئیس اتحادیه صنفی فروشندگان موبایل تهران با تاکید بر اینکه دسترسی به خدمات پس از فروش باید در سراسر کشور فراهم باشد، گفت: وقتی شرکتی مجوز ارائه گارانتی دریافت می‌کند، باید حداقل در مراکز همه استان‌های کشور امکان ارائه خدمات را داشته باشد و اینکه یک شرکت تنها در یک یا دو شهر خدمات ارائه دهد، پاسخگوی نیاز مصرف‌کنندگان نیست.

رمضان ادامه داد: در بسیاری از موارد، مردم پس از مراجعه برای استفاده از گارانتی با دلایلی مانند آب‌خوردگی، ضربه یا استفاده از شارژر غیراستاندارد مواجه می‌شوند و درخواست آنها پذیرفته نمی‌شود که این موضوع باعث شده اعتماد بخشی از مصرف‌کنندگان نسبت به خدمات گارانتی کاهش پیدا کند. وی با بیان اینکه ارزیابی عملکرد شرکت‌های واردکننده و خدمات پس از فروش باید جدی‌تر شود، اظهار کرد: معتقدیم دولت و دستگاه‌های مسئول باید هنگام تخصیص ارز و صدور مجوز واردات، سابقه شرکت‌ها در ارائه خدمات را نیز مورد توجه قرار دهند و شرکتی که سابقه مطلوبی در تامین قطعات، پاسخگویی به مشتریان و ارائه خدمات مناسب دارد، باید در اولویت حمایت قرار بگیرد.

رئیس اتحادیه صنفی فروشندگان موبایل تهران تصریح کرد: اتحادیه اطلاعات و آمار قابل توجهی از وضعیت بازار، عملکرد شرکت‌ها و میزان شکایت‌های مردمی در اختیار دارد و می‌تواند این اطلاعات را برای تصمیم‌گیری بهتر در اختیار نهادهای مسئول قرار دهد.

رمضان همچنین بر ضرورت نظارت مستمر بر عملکرد شرکت‌های واردکننده تاکید کرد و گفت: هدف از این نظارت، باید حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان باشد تا مردم پس از خرید یک گوشی، حداقل برای مدت متعارفی بتوانند بدونغدغه از آن استفاده کنند و در صورت بروز مشکل نیز به خدمات استاندارد دسترسی داشته باشند.

وی در پایان خاطرنشان کرد: اگر کیفیت خدمات پس از فروش ارتقا پیدا کند و نظارت بر عملکرد شرکت‌ها افزایش یابد، علاوه بر حفظ حقوق مصرف‌کنندگان، اعتماد مردم به بازار رسمی تلفن همراه نیز تقویت خواهد شد و زمینه برای ساماندهی هرچه بهتر این بازار فراهم می‌شود.

فرصت امروز: در اقتصادهایی که با محدودیت منابع مالی، فرسودگی زیرساخت‌ها و کاهش توان سرمایه‌گذاری داخلی روبه‌رو هستند، ورود سرمایه خارجی می‌تواند نقش یک شتاب‌دهنده را ایفا کند. سرمایه‌گذار خارجی فقط پول وارد نمی‌کند؛ فناوری، دانش مدیریتی، شبکه فروش، استانداردهای تولید و ارتباط با بازارهای جهانی را نیز به همراه می‌آورد. با این حال، میان اعلام رقم سرمایه‌گذاری خارجی و ورود واقعی سرمایه به اقتصاد فاصله قابل توجهی وجود دارد. بسیاری از پروژه‌ها در مرحله مذاکره، صدور مجوز یا امضای تفاهم‌نامه باقی می‌مانند و هرگز به مرحله اجرا نمی‌رسند. به همین دلیل، افزایش تعداد مصوبات لزوما به معنای افزایش سرمایه‌گذاری محقق‌شده نیست.

پرسش اصلی این است که اقتصاد ایران تا چه اندازه توان تبدیل فرصت‌های سرمایه‌گذاری به پروژه‌های واقعی را دارد و چه موانعی باعث می‌شود بخشی از سرمایه‌گذاران از ورود به بازار ایران منصرف شوند؟

تصویب سرمایه‌گذاری با تحقق آن تفاوت دارد

در گزارش‌های رسمی معمولاً از سرمایه‌گذاری‌های مصوب، درخواست‌های ثبت‌شده و پروژه‌های دارای مجوز سخن گفته می‌شود. این ارقام می‌توانند نشانه‌ای از علاقه اولیه سرمایه‌گذاران باشند، اما برای ارزیابی اثر اقتصادی کافی نیستند.

سرمایه‌گذاری زمانی محقق می‌شود که منابع مالی وارد کشور شوند، پروژه وارد مرحله اجرا شود، تجهیزات خریداری شوند، نیروی انسانی به کار گرفته شود و تولید آغاز شود.

ممکن است یک طرح چندصد میلیون دلاری مجوز دریافت کند، اما به دلیل مشکل انتقال پول، تغییر مقررات، نبود تضمین یا اختلاف میان شرکا هرگز اجرایی نشود.

بنابراین، شاخص اصلی موفقیت باید میزان سرمایه واردشده و پیشرفت واقعی پروژه‌ها باشد، نه فقط ارزش مجوزهای صادرشده.

سرمایه‌گذار بیش از سود به امنیت نیاز دارد

در نگاه عمومی تصور می‌شود سرمایه‌گذار فقط به دنبال بازده مالی بالا است. اما در عمل، امنیت سرمایه، امکان خروج سود، ثبات قرارداده‌ها و قابلیت پیش‌بینی مقررات اهمیت بیشتری دارند.

سرمایه‌گذار ممکن است حاضر باشد سود کمتری دریافت کند، اما در بازاری فعالیت کند که قواعد آن روشن و پایدار باشد. در مقابل، حتی سود بالقوه بالا نیز نمی‌تواند ریسک تصمیم‌های ناگهانی، محدودیت‌های ارزی و تغییر مداوم سیاست‌ها را جبران کند.

سرمایه از نااطمینانی فرار می‌کند. هرچه افق تصمیم‌گیری کوتاه‌تر شود، تمایل به سرمایه‌گذاری مولد کاهش می‌یابد و منابع به سمت فعالیت‌های سریع و کم‌تعهد حرکت می‌کنند.

ثبات مقررات؛ شرط نخست جذب سرمایه

پروژه‌های صنعتی، معدنی، انرژی و زیرساختی معمولاً چندین سال زمان می‌برند. سرمایه‌گذار پیش از ورود باید بتواند هزینه‌ها، درآمدها، مالیات، قیمت انرژی و ضوابط صادرات را تا حدی پیش‌بینی کند. اگر مقررات در فاصله کوتاه تغییر کنند، محاسبات اقتصادی پروژه از بین می‌رود. تغییر ناگهانی تعرفه‌ها، محدودیت صادرات، اصلاح نرخ خوراک یا الزام‌های جدید ارزی می‌تواند یک پروژه سودآور را زیان‌ده کند.

ثبات مقررات به معنای ثابت ماندن همیشگی قوانین نیست. اقتصاد نیازمند اصلاح است، اما تغییر باید تدریجی، شفاف و قابل پیش‌بینی باشد.

انتقال پول؛ گره اصلی بسیاری از پروژه‌ها

یکی از مهم‌ترین موانع سرمایه‌گذاری خارجی، دشواری انتقال منابع مالی و انجام مبادلات بانکی است. حتی زمانی که سرمایه‌گذار به بازار ایران علاقه دارد، ممکن است نتواند پول را از مسیر رسمی منتقل کند یا سود خود را بازگرداند.

استفاده از روش‌های غیررسمی هزینه و ریسک پروژه را بالا می‌برد و شفافیت را کاهش می‌دهد. پروژه‌های بزرگ نیز معمولاً نمی‌توانند به سازوکارهای محدود و غیررسمی متکی باشند.

بدون ایجاد مسیرهای قابل اعتماد برای انتقال پول، جذب سرمایه در سطح گسترده دشوار خواهد بود.

تضمین بازگشت سرمایه

سرمایه‌گذار باید اطمینان داشته باشد که می‌تواند اصل سرمایه و سود خود را در چارچوب قرارداد خارج کند. اگر فرایند بازگشت منابع طولانی، مبهم یا وابسته به تصمیم‌های موردی باشد، جذابیت بازار کاهش می‌یابد.

تضمین حقوق مالکیت، اجرای قرارداده‌ها و امکان حل اختلاف از مهم‌ترین عوامل تصمیم‌گیری سرمایه‌گذار است.

در بسیاری از کشورها، نهادهای دאوری، بیمه سرمایه‌گذاری و ضمانت‌های دولتی بخشی از ریسک را پوشش می‌دهند. توسعه این ابزارها می‌تواند اعتماد سرمایه‌گذاران را افزایش دهد.

کدام بخش‌ها جذاب‌ترند؟

همه بخش‌های اقتصاد ظرفیت یکسانی برای جذب سرمایه خارجی ندارند. حوزه‌هایی که دارای مزیت طبیعی، بازار داخلی بزرگ یا امکان صادرات هستند، معمولاً جذابیت بیشتری دارند.

انرژی‌های تجدیدپذیر، معادن، صنایع پایین‌دستی نفت و گاز، پتروشیمی، حمل‌ونقل، فناوری اطلاعات، گردشگری و صنایع غذایی از جمله حوزه‌هایی هستند که می‌توانند مقصد سرمایه باشند.

اما مزیت طبیعی به‌تنهایی کافی نیست. پروژه باید مجوز روشن، زمین مناسب، زیرساخت، بازار فروش و امکان انتقال درآمد داشته باشد.

سرمایه در راه ایران؟



انرژی؛ ظرفیت بزرگ و مانع بزرگ

اقتصاد ایران از یک سو دارای منابع گسترده انرژی است و از سوی دیگر با ناترازی برق و گاز مواجه است. این وضعیت می‌تواند هم فرصت ایجاد کند و هم ریسک.

سرمایه‌گذاری در نیروگاه‌های تجدیدپذیر، بهینه‌سازی مصرف و توسعه شبکه برق می‌تواند برای سرمایه‌گذاران جذاب باشد، مشروط بر اینکه قرارداد خرید برق، نرخ بازگشت و تضمین پرداخت روشن باشد. اگر سرمایه‌گذار درباره دریافت مطالبات خود اطمینان نداشته باشد، حتی بازار بزرگ انرژی نیز نمی‌تواند سرمایه کافی جذب کند.

معدن؛ ظرفیت بالقوه با زیرساخت محدود

ایران دارای منابع معدنی متنوعی است، اما استخراج و فرآوری بسیاری از ذخایر به سرمایه، فناوری و تجهیزات پیشرفته نیاز دارد. سرمایه خارجی می‌تواند به توسعه اکتشاف، کاهش خام‌فروشی و ایجاد صنایع فرآوری کمک کند. با این حال، کمبود آب، برق، حمل‌ونقل ریلی و دسترسی به تجهیزات از موانع جدی پروژه‌های معدنی است. جذب سرمایه در معدن باید با توسعه زیرساخت منطقه‌ای همراه باشد.

بازار بزرگ داخلی

جمعیت و تقاضای داخلی ایران یکی از مزیت‌های مهم برای سرمایه‌گذار است. شرکتی که وارد بازار ایران می‌شود، علاوه بر تولید برای صادرات، به بازار داخلی نیز دسترسی دارد.

اما این مزیت زمانی حفظ می‌شود که قدرت خرید خانوار کاهش شدید نداشته باشد و مقررات قیمت‌گذاری، عرضه و واردات قابل پیش‌بینی باشند.

بازار بزرگ بدون تقاضای مؤثر نمی‌تواند به‌تنهایی سرمایه‌گذار را جذب کند.

سرمایه‌گذاری خارجی جایگزین سرمایه داخلی نیست

یکی از اشتباهات رایج این است که سرمایه خارجی به‌عنوان جایگزین کمبود سرمایه داخلی دیده شود. در واقع، سرمایه‌گذار خارجی معمولاً زمانی وارد می‌شود که سرمایه‌گذار داخلی نیز به آینده اقتصاد اعتماد داشته باشد.

اگر فعال اقتصادی داخلی منابع خود را از تولید خارج کند، انتظار ورود گسترده سرمایه خارجی واقع‌بینانه نیست.

سرمایه خارجی باید مکمل سرمایه داخلی باشد. مشارکت میان شرکت‌های ایرانی و خارجی می‌تواند دانش محلی را با فناوری و شبکه بین‌المللی ترکیب کند.

بخش خصوصی باید محور باشد

جذب سرمایه صرفاً با مذاکره دولت‌ها پایدار نمی‌شود. دولت می‌تواند چارچوب حقوقی و سیاسی را فراهم کند، اما اجرای پروژه‌ها عمدتاً بر عهده شرکت‌هاست.

اتاق‌های بازرگانی، انجمن‌های تخصصی، شرکت‌های خصوصی و بانک‌ها باید در معرفی پروژه‌ها و مذاکره با سرمایه‌گذاران حضور داشته باشند.

پروژه‌هایی که فقط براساس روابط سیاسی طراحی می‌شوند، ممکن است با تغییر شرایط متوقف شوند. پروژه اقتصادی باید توجیه مالی مستقل داشته باشد.

پنجره واحد سرمایه‌گذاری

سرمایه‌گذار نباید برای دریافت مجوز میان چندین دستگاه رفت‌وآمد کند. طولانی بودن فرآیند اداری هزینه پروژه را افزایش می‌دهد و زمینه تصمیم‌های سلیقه‌ای را فراهم می‌کند.

ایجاد پنجره واحد واقعی می‌تواند زمان صدور مجوز را کاهش دهد. این پنجره باید اختیار هماهنگی میان دستگاه‌ها را داشته باشد، نه اینکه فقط درخواست‌ها را ثبت کند.

سرمایه‌گذار باید از ابتدا بداند چه مجوزهایی نیاز دارد و هر مرحله چه مدت طول می‌کشد.

رقابت استان‌ها برای جذب سرمایه

استان‌ها می‌توانند نقش مهمی در معرفی ظرفیت‌ها و تسهیل پروژه‌ها داشته باشند. هر منطقه دارای مزیت متفاوتی است؛ برخی در معدن، برخی در کشاورزی، گردشگری، انرژی یا تجارت مرزی.

اما رقابت استان‌ها زمانی مفید است که به ارائه خدمات بهتر منجر شود، نه اعطای امتیازهای غیرشفاف.

تهیه فهرست پروژه‌های آماده، زمین مشخص، مجوزهای اولیه و مطالعات امکان‌سنجی می‌تواند جذب شانس سرمایه را افزایش دهد.

مناطق آزاد؛ فرصت استفاده‌نشده

مناطق آزاد با هدف تسهیل تجارت و جذب سرمایه ایجاد شده‌اند، اما در بسیاری از موارد بیشتر به واردات و فعالیت‌های تجاری کوتاه‌مدت وابسته شده‌اند.

این مناطق زمانی می‌توانند نقش واقعی داشته باشند که زیرساخت مناسب، قوانین پایدار و ارتباط مؤثر با زنجیره تولید کشور باشند. منطقه آزاد بدون دسترسی به بازار، حمل‌ونقل و نظام مالی کارآمد، مزیت رقابتی محدودی خواهد داشت.

فناوری مهم‌تر از پول

یکی از مهم‌ترین دستاوردهای سرمایه‌گذاری خارجی، انتقال فناوری و دانش مدیریت است. پروژه‌ای که فقط منابع مالی وارد کند اما وابستگی فناوری ایجاد کند، اثر بلندمدت محدودی خواهد داشت.

قراردادها باید آموزش نیروی انسانی، استفاده از تأمین‌کنندگان داخلی و انتقال دانش فنی را نیز دربر گیرند.

هدف باید ایجاد توان داخلی باشد، نه فقط اجرای یک پروژه توسط شرکت خارجی.

اشتغال و توسعه زنجیره داخلی

ارزیابی سرمایه‌گذاری خارجی نباید فقط براساس رقم سرمایه انجام شود. میزان اشتغال، خرید از شرکت‌های داخلی، صادرات، مالیات و انتقال فناوری نیز اهمیت دارد.

پروژه‌ای که تجهیزات و نیروی انسانی را کاملاً از خارج وارد کند، اثر محدودی بر اقتصاد داخلی دارد.

سیاست‌گذار باید سرمایه را به سمت طرح‌هایی هدایت کند که با اقتصاد داخلی پیوند بیشتری دارند.

خطر امتیازدهی بیش از حد

در رقابت برای جذب سرمایه، ممکن است دولت‌ها معافیت‌های گسترده مالیاتی، زمین ارزان یا تضمین‌های سنگین ارائه کنند. اگر این امتیازها بدون ارزیابی اقتصادی داده شوند، منافع عمومی را کاهش می‌دهند. سرمایه‌گذار باید براساس مزیت واقعی اقتصاد وارد شود، نه صرفاً دریافت امتیاز.

حمایت می‌تواند لازم باشد، اما باید محدود، شفاف و وابسته به عملکرد باشد.

دیپلماسی اقتصادی

روابط سیاسی می‌تواند مسیر سرمایه‌گذاری را باز یا مسدود کند. سفارتخانه‌ها، رایزنان اقتصادی و نهادهای تجاری باید فرصت‌های واقعی را شناسایی و معرفی کنند.

اما دیپلماسی اقتصادی زمانی موفق است که پروژه داخلی آماده باشد. معرفی کلی ظرفیت‌ها بدون اطلاعات مالی و حقوقی دقیق، معمولاً به نتیجه نمی‌رسد.

هر پروژه باید مدل درآمد، مجوز، شریک داخلی و جدول زمانی روشن داشته باشد.

چگونه موفقیت را بسنجیم؟

ارزش مجوزهای صادرشده نباید تنها معیار باشد. میزان ورود واقعی سرمایه، تعداد پروژه‌های فعال، اشتغال ایجادشده، تولید، صادرات و انتقال فناوری شاخص‌های دقیق‌تری هستند.

گزارش‌دهی عمومی درباره وضعیت پروژه‌ها می‌تواند شفافیت و پاسخگویی را افزایش دهد. باید مشخص شود چه تعداد از طرح‌ها اجرا شده‌اند و چه تعداد متوقف مانده‌اند.

جمع‌بندی؛ فرصت بزرگ با شروط دشوار

اقتصاد ایران به سرمایه‌گذاری نیاز دارد. فرسودگی زیرساخت، ناترازی انرژی، نیاز صنایع به فناوری و محدودیت منابع داخلی، جذب سرمایه خارجی را ضروری‌تر کرده است.

اما سرمایه صرفاً با دعوت و صدور مجوز وارد نمی‌شود. ثبات مقررات، امنیت حقوقی، امکان انتقال پول، اجرای قرارداده‌ها و اعتماد به آینده شرط اصلی هستند.

ایران از نظر بازار، انرژی، معدن و موقعیت جغرافیایی ظرفیت بالایی دارد. مسئله اصلی کمبود فرصت نیست؛ مسئله تبدیل فرصت به پروژه قابل اعتماد است.

ورود سرمایه می‌تواند موتور رشد را روشن کند، اما تنها زمانی که سیاست‌گذاری اقتصادی از مرحله اعلام ارقام عبور کند و محیطی قابل پیش‌بینی برای سرمایه‌گذار بسازد.

نخستین نیروگاه زمین‌گرمایی ایران به شبکه برق کشور متصل شد

چاه‌های موجود آن و سپس توسعه کل مخزن اکتشافی در این منطقه و توسعه نیروگاه‌های زمین‌گرمایی در سایر نقاط کشور هستیم. وی خاطرنشان کرد: توسعه استفاده از انرژی تجدیدپذیر زمین‌گرمایی برای تولید برق، کسب فناوری و دانش بهره‌برداری از منابع زمین‌گرمایی، بومی کردن دانش فنی بهره‌برداری پایدار از مخازن زمین‌گرمایی و کاهش وابستگی به منابع فسیلی از جمله اهداف راه‌اندازی این پروژه است. گفتنی است، نخستین نیروگاه زمین‌گرمایی ایران در ۲۵ کیلومتری جنوب شهرستان مشگین‌شهر توسط شرکت مادرتخصصی تولید نیروی برق حرارتی در حال ساخت است.

بر اساس اعلام وزارت نیرو، وی با اشاره به آماده‌سازی مراحل نهایی سنکرون این پروژه در شرایط جنگی کشور، تاکید کرد: برای اکتشاف و استخراج منابع زمین‌گرمایی یاد شده، حفر چندین حلقه چاه به عمق حدود سه هزار متر و با ظرفیت تولید ۳۰ مگاوات انجام شده است که در فاز نخست پنج مگاوات از این ظرفیت وارد مدار شده است.

وزیر نیرو با بیان اینکه در روند اجرای این طرح درصدد توسعه انرژی زمین‌گرمایی به عنوان یک انرژی پاک و پایدار و رونق اقتصادی در این منطقه از طریق جذب گردشگر هستیم، ادامه داد: در گام‌های بعدی اجرای این پروژه در تلاش برای توسعه ظرفیت نیروگاه مشگین‌شهر و

اخبار

افزایش بیمه‌نامه‌ها و پرداخت خسارت

طبق اعلام بیمه مرکزی، تعداد حق بیمه و پرداخت خسارت‌های بیمه‌ای در بهار امسال افزایش یافته است و سه رشته بیمه درمان، زندگی و شخص ثالث – مازاد با ۸۵.۲ درصد از کل پرتفوی بازار بیمه همچنان بالاترین سهم را به خود اختصاص داده‌اند. به گزارش ایسنا، مبلغ حق بیمه تولیدی و خسارت پرداختی در سه ماهه اول امسال به ترتیب حدود ۲۷۲.۲ و ۱۷۶.۷ همت (هزار میلیارد تومان) بوده است. تغییرات حق بیمه تولیدی و خسارت پرداختی نسبت به مدت مشابه سال گذشته به ترتیب ۱۲۴.۵ و ۱۴۴.۶ درصد افزایش را نشان می‌دهد. مبلغ حق بیمه تولیدی رشته‌های غیر زندگی برابر با ۲۷۲ همت و مبلغ حق بیمه تولیدی رشته زندگی برابر ۱۰۰.۳ همت است که نسبت به مدت مشابه سال قبل به ترتیب رشد ۸۷.۵ و ۲۸۱.۶ درصدی را نشان می‌دهد. همچنین سهم بیمه‌های زندگی از حق بیمه تولیدی بازار از ۱۲.۶ درصد در سه ماهه اول پارسال به ۲۶.۹ درصد در مدت مشابه امسال افزایش پیدا کرده که این امر باعث کاهش ۱۴.۴ درصدی سهم رشته‌های بیمه غیر زندگی شده است. دلیل اصلی رشد بالای حق بیمه رشته‌های بابروی و آتش‌سوزی در سه ماهه اول امسال پوشش جنگ این بیمه‌نامه‌ها به شمار می‌رود. بر اساس این گزارش، سهم سه رشته بیمه درمان، زندگی و شخص ثالث – مازاد به ترتیب ۲۶.۹، ۴۵.۴ و ۱۳ درصد است که در مجموع حدود ۸۵.۲ درصد از کل پرتفوی بازار بیمه را به خود اختصاص داده‌اند. همچنین مبلغ خسارت پرداختی رشته‌های غیرزندگی برابر ۱۰۵.۲ همت و مبلغ خسارت پرداختی رشته زندگی برابر ۷۱.۵ همت است که نسبت به مدت مشابه سال قبل به ترتیب از رشد ۷۰.۸ و ۵۷۱.۷ درصدی، حکایت دارد. سهم بیمه‌های زندگی از خسارت پرداختی بازار از ۱۴.۷ درصد در سه ماهه اول سال ۱۴۰۴ به ۴۰.۵ درصد در سه ماهه اول سال ۱۴۰۵ افزایش پیدا کرده که کاهش ۲۵.۷ درصدی سهم رشته‌های بیمه غیرزندگی را رقم زده است. سهم رشته‌های بیمه زندگی، درمان و شخص ثالث – مازاد از خسارت پرداختی به ترتیب با ۳۱.۶، ۱۶.۲ درصد و در مجموع حدود ۸۸.۲ درصد سهم از خسارت پرداختی بازار بیمه را به خود اختصاص داده‌اند. در این گزارش با برشمردن دستاوردهای شرکت‌های بزرگ بیمه‌ای در جهان، تصریح شده که در تمام کشورهای دنیا ضرب نفوذ بالای صنعت بیمه آنها متأثر از محصولات متنوع در رشته زندگی است و بر همین اساس در ایران نیز یکی از برنامه‌های عملیاتی برای افزایش سهم بیمه‌های زندگی، پیشینه‌ها و اخذ مجوز به محصولات جدید بیمه‌ای است که همسو با وظایف ذاتی بیمه مرکزی در تعمیم و هدایت بازار بیمه، حمایت از بیمه‌گذاران، بیمه شدگان و صاحبان حقوق آنها با ارائه پوشش‌های بیمه‌ای جدید و نیز توسعه فرهنگ بیمه به شمار می‌آید. گفتنی است؛ حق بیمه تولیدی رشته زندگی در سه ماهه اول سال ۱۴۰۵ برابر با ۳۴ همت است که نسبت به مدت مشابه سال قبل ۱۰۵.۲ درصد رشد را نشان می‌دهد و سهم این رشته از حق بیمه تولیدی صنعت بیمه برابر ۱۱.۱ درصد اعلام شده است. همچنین خسارت پرداختی رشته زندگی در سه ماهه اول سال ۱۴۰۵ برابر ۱۵.۲ همت یا سهمی حدود ۱۲.۶ درصد است که نسبت به مدت مشابه سال قبل رشد ۱۲۸.۸ درصدی را نشان می‌دهد. سهم بخش غیردولتی نیز از حق بیمه تولیدی و خسارت پرداختی صنعت بیمه، به ترتیب ۸۸.۱ و ۸۴.۹ درصد بوده است. نسبت خسارت بازار با ۳.۹ واحد افزایش به حدود ۴۷.۵ درصد رسیده و با توجه به این موضوع که در محاسبه نسبت خسارت (حاصل تقسیم خسارت پرداختی به حق بیمه تولیدی برحسب درصد) مبالغ ذخایر خسارت‌های معوق و حایق حق بیمه (همچنین کاهش شبکه فروش و هزینه‌های اداری – عمومی شرکت‌های بیمه) در نظر گرفته نمی‌شود؛ لذا میزان نسبت خسارت از مقدار ضرب خسارت (حاصل تقسیم خسارت واقع شده به حق بیمه عاید شده برحسب درصد) به مراتب کمتر است. در سه ماهه ابتدای سال ۱۴۰۵، پنج رشته زندگی با ۷۱.۲ درصد، بنده تومبیل با ۶۵ درصد، شخص ثالث و مازاد با ۵۹.۱ درصد، حوادث راننده با ۵۶.۸ درصد و هواپیمای ۲۷.۹ درصد نسبت خساراتی بالاتر از بازار بیمه داشته‌اند. در مدت مورد بررسی، حدود ۱۹.۳ میلیون مورد بیمه نامه صادر و ۲۵.۱ میلیون فقره خسارت پرداخت شده است. تعداد بیمه نامه‌های صادره و تعداد موارد خسارت پرداختی نسبت به مدت مشابه سال قبل، به ترتیب با ۷.۵ و ۶۰.۱ درصد رشد مواجه شدند. با توجه به آنکه رشته‌های بیمه شخص ثالث – مازاد و حوادث راننده، سهم بالایی در تعداد بیمه نامه صادره را به خود اختصاص داده‌اند (هر کدام با ۳۴.۸ درصد سهم)؛ ولی از رشد پایین (هر کدام حدود ۶.۵ درصد) برخوردارند و به همین خاطر رشد تعداد بیمه نامه صادره بازار بیمه محدود بوده و در حدود ۷.۵ درصد است. یادآور می‌شود؛ رشد ۶۰.۱ درصدی تعداد خسارت پرداختی بازار بیمه در اصل به دلیل رشد ۷۷.۵ درصدی این تعداد در رشته زندگی با سهم عمده ۵.۸ درصدی از تعداد موارد خسارت پرداختی بازار بیمه است.

کدام کشورها بیشترین جمعیت میلیونر را دارد؟

جدیدترین گزارش از ثروت جهانی، نشان می‌دهد که توزیع ثروت همچنان نامتوازن است و بخش عمده میلیونرهای جدید جهان در شمار محدودی از کشورها وجود دارند. به گزارش ایسنا، بر اساس گزارش «ثروت جهانی ۲۰۲۴» بانک «یوبی‌اس» (UBS)، اگرچه نزدیک به یک میلیون نفر در سال ۲۰۲۵ به جمع میلیونرهای داری جهان پیوستند، اما این رشد به‌طور یکسان میان کشورها توزیع نشده است. این گزارش، ۳۱ کشور را رتبه‌بندی کرده است که بین سال‌های ۲۰۲۲ تا ۲۰۲۵ بیشترین تعداد میلیونرهای جدید را داشتند. منظور از میلیونر، افرادی هستند که ارزش خالص دارایی‌شان از یک میلیون دلار، آمریکا فراتر رفته است. آمریکا با ثبت ۴۴۱ هزار و ۷۸ میلیون جدید، با اختلافی چشمگیر در صدر این فهرست قرار دارد که بیش از ۱۰ برابر تعداد میلیونرهای جدید انگلیس، کشور دوم این رتبه‌بندی است. انگلیس در مدت مشابه، ۴۳ هزار و ۱۲۹ میلیون جدید داشت. پس از آن، فرانسه با ۴۴ هزار و ۶۰۴ نفر، اسپانیا با ۳۲ هزار و ۷۰۷ نفر، ژاپن با ۳۱ هزار و ۴۲۸ نفر، هند با ۳۱ هزار و ۳۳ نفر، ایتالیا با ۲۸ هزار و ۵۹۶ نفر، استرالیا با ۲۵ هزار و ۸۹ نفر، آلمان با ۲۴ هزار و ۲۳۳ نفر، روسیه با ۲۱ هزار و ۹۵۱ نفر در میان ۱۰ کشور نخست قرار گرفتند. در ادامه این فهرست نیز کره جنوبی، چین، تایوان، ایرلند، برزیل و سوئیس دیده می‌شوند. همچنین در گزارش سال جاری، کانادا در رتبه‌بندی لحاظ نشده و نامی از این کشور در فهرست وجود ندارد. بر اساس این گزارش، خانوارهای آمریکایی نزدیک به نیمی از افرادی را تشکیل می‌دهند که در سال ۲۰۲۵ برای نخستین بار از مرز یک میلیون دلار دارایی خالص عبور کرده‌اند. بانک «یوبی‌اس» عملکرد مطلوب بازار سهام، مشارکت گسترده خانوارها در سرمایه‌گذاری و تداوم رشد اقتصادی را از مهم‌ترین عوامل افزایش ثروت شخصی در آمریکا عنوان کرده است. اروپا نیز حضور پررنگی در این رتبه‌بندی دارد؛ انگلیس، فرانسه، اسپانیا، ایتالیا، آلمان، ایرلند، سوئیس، لهستان، یونان، مجارستان، لتونی و لیتوانی همگی در میان ۳۱ کشور نخست قرار گرفته‌اند. انگلیس با بیش از ۴۳ هزار میلیونر جدید در جایگاه دوم قرار دارد و فرانسه و اسپانیا نیز هر کدام بیش از ۳۰ هزار میلیونر جدید به جمع ثروتمندان خود افزودند. با وجود اینکه هیچ‌یک از کشورهای اروپایی به‌آمار آمریکا نزدیک نشدند، شش کشور از ۱۰ کشور نخست این رتبه‌بندی اروپایی هستند که نشان‌دهنده رشد گسترده ثروت در چندین اقتصاد بزرگ این قاره و نه تمرکز آن در یک بازار غالب است. در آسیا نیز چین و هند هر کدام بیش از ۳۱ هزار میلیونر جدید ایجاد کردند و پس از آن‌ها کره جنوبی با بیش از ۲۰ هزار نفر و چین با بیش از ۱۴ هزار نفر قرار گرفتند. همچنین مراکز مالی کوچک‌تری مانند تایوان، سنگاپور و هنگ‌کنگ نیز با وجود جمعیت نسبتاً کمتر، در میان کشورهای حاضر در این فهرست دیده می‌شوند. طبق گزارش پایگاه اینترنتی وی‌ژوآل کپیتالیست، بانک «یوبی‌اس» اعلام کرد که نتایج کشورهای آسیایی بیانگر دو مسیر متفاوت برای ایجاد ثروت است؛ هند همزمان با رشد سریع اقتصادی به افزایش تعداد میلیونرها ادامه داده، در حالی که اقتصادهای توسعه‌یافته‌ای مانند ژاپن، کره جنوبی، هنگ‌کنگ و سنگاپور عمدتاً از طریق دارایی‌های مالی خانوارها و رونق بازارهای مالی بر شمار میلیونرهای خود افزوده‌اند.

بازار عراق؛ برگ برنده صادرات ایران در خطر است؟

فروش خدمات و فناوری ارزش افزوده بیشتری نسبت به صادرات صرف انرژی دارد.

خدمات فنی و مهندسی

شرکت‌های ایرانی تجربه قابل توجهی در ساخت سد، جاده، نیروگاه و پروژه‌های شهری دارند. عراق نیز به سرمایه‌گذاری گسترده در زیرساخت نیازمند است. با این حال، شرکت‌های ایرانی برای حضور در مناقصات به ضمانت‌نامه بانکی، تأمین مالی و حمایت حقوقی نیاز دارند. اگر نظام بانکی نتواند این خدمات را ارائه کند، شرکت‌ها در رقابت با رقبای خارجی عقب می‌مانند.

گردشگری سلامت

هزینه درمان و کیفیت خدمات پزشکی ایران برای بسیاری از شهروندان عراقی جذاب است. شهرهای مختلف ایران می‌توانند از این ظرفیت استفاده کنند. اما نبود خدمات هماهنگ، مشکلات حمل‌ونقل و فعالیت واسطه‌های غیرحرفه‌ای می‌تواند اعتماد بیماران را کاهش دهد.

ایجاد شبکه رسمی درمان، اقامت و ترجمه می‌تواند این بازار را توسعه دهد.

گردشگری مذهبی و تجارت خدمات

تردد زائران میان دو کشور فقط یک موضوع فرهنگی نیست؛ ظرفیت بزرگی برای حمل‌ونقل، هتل، غذا، بیمه و خدمات مالی ایجاد می‌کند. شرکت‌های ایرانی می‌توانند در این زنجیره نقش بیشتری داشته باشند. توسعه خدمات دیجیتال و ورزو آنلاین نیز می‌تواند تجربه مسافر را بهبود دهد.

حضور دائمی در عراق

صادرات پایدار نیازمند دفتر، نمایندگی و نیروی محلی است. بسیاری از شرکت‌ها فقط کالا را در مرز تحویل می‌دهند و ارتباط مستقیمی با بازار ندارند. در این حالت، اطلاعات فروش، رفتار مشتری و وضعیت رقبا در اختیار واسطه باقی می‌ماند.

حضور محلی هزینه دارد، اما امکان ساخت شبکه توزیع و برند را فراهم می‌کند.

نقش شریک عراقی

انتخاب شریک محلی یکی از تصمیم‌های مهم است. شریک مناسب می‌تواند در مجوز، توزیع، بازاریابی و ارتباط با مشتری کمک کند. اما قرارداد باید شفاف باشد و تعهدات مالی و حقوقی مشخص شوند. شناخت کافتی شریک می‌تواند به اختلاف و از دست رفتن بازار منجر شود.

نمایشگاه‌ها و بازاریابی

حضور در نمایشگاه به‌تنهایی کافی نیست. شرکت باید پیش از رویداد مشتریان بالقوه را شناسایی و پس از آن مذاکرات را پیگیری کند. بازاریابی مستمر، تبلیغات دیجیتال و محتوای عربی می‌تواند شناخت برند را افزایش دهد.

حمایت دولت کوتاه فتح نمی‌شود.

حمایت مؤثر به معنای پرداخت یارانه عمومی نیست؛ دولت باید اطلاعات بازار، ضمانت صادرات، خدمات حقوقی و زیرساخت فراهم کند.

تأمین اعتبار برای خریدار عراقی نیز می‌تواند فروش کالاهای سرمایه‌ای را افزایش دهد. نقش دولت کاهش ریسک و هزینه ورود است، نه جایگزینی بخش خصوصی.

صادرات در برابر سرمایه‌گذاری مشترک

فروش کالا سود ایجاد می‌کند، اما سرمایه‌گذاری مشترک می‌تواند حضور بلندمدت را تضمین کند. تولید بخشی از کالا در عراق، ایجاد انبار یا مرکز خدمات می‌تواند هزینه حمل را کاهش دهد.

این مدل به اعتماد، شناخت قوانین و شریک مناسب نیاز دارد. شرکت‌هایی که به دنبال حضور بلندمدت هستند، باید به تدریج از صادرات صرف به همکاری عمیق‌تر حرکت کنند.

آمار و اطلاعات بازار

یکی از مشکلات شرکت‌ها نبود اطلاعات دقیق درباره تقاضا، قیمت و رقابت. تصمیم‌گیری براساس شنیده‌ها احتمال شکست را افزایش می‌دهد. ایجاد پایگاه داده‌های تجارتی و انتشار گزارش‌های استانی می‌تواند به صادرکنندگان کمک کند.

هر بازار نیازمند تحقیق حرفه‌ای است.

آیا بازار عراق در خطر است؟

بازار عراق از دست نرفته، اما تضمین شده نیز نیست. مزیت جغرافیایی ایران همچنان مهم است، ولی رقبا با سرمایه، برند و برنامه وارد شده‌اند. اگر کیفیت، تحویل، خدمات و ثبات صادرات بهبود یابد، سهم ایران ممکن است کاهش یابد.

خطر اصلی نه بسته شدن بازار، بلکه عقب ماندن تدریجی از رقابت است.

جمع‌بندی: از همسایگی تا شراکت اقتصادی

عراق یکی از ارزشمندترین بازارهای منطقه برای ایران است. نزدیکی، پیوند فرهنگی و نیاز گسترده این کشور فرصت بزرگی ایجاد کرده است. اما حفظ این بازار به سیاست بلندمدت نیاز دارد. صادرکننده باید کیفیت، برند، بسته‌بندی و حضور محلی را تقویت کند. دولت نیز باید زیرساخت مرزی، انتقال پول و ثبات مقررات را بهبود دهد.

ایران نباید عراق را فقط مقصد فروش کالا بداند. این کشور می‌تواند شریک تجاری، سرمایه‌گذاری و خدماتی ایران باشد. بازار عراق برگ برنده صادرات ایران است، اما این برگ تنها زمانی حفظ می‌شود که مزیت همسایگی با حرفه‌ای‌گری، ثبات و شناخت بازار همراه شود.



عراق متفاوت است.

شناخت بازار باید پیش از تولید انجام شود.

عراق یک بازار یکپارچه نیست

بغداد، بصره، نجف، کربلا، اقلیم کردستان و استان‌های غربی شرایط یکسانی ندارند. مسلح در آمد، فرهنگ مصرف، شبکه توزیع و رقبا در هر منطقه متفاوت است.

استراتژی واحد برای کل عراق ممکن است نتیجه مطلوب نداشته باشد.

شرکت ایرانی باید بازار هدف خود را مشخص کند و محصول، قیمت و تبلیغات را متناسب با همان منطقه تنظیم کند.

مشکل نقل‌وانتقال پول

یکی از بزرگ‌ترین مشکلات صادرکنندگان، دریافت و انتقال وجوه است. محدودیت‌های بانکی باعث شده بخشی از تجارت از مسیرهای غیررسمی انجام شود.

این وضعیت هزینه، ریسک و زمان تسویه را افزایش می‌دهد. شرکت‌های کوچک بیشترین آسیب را می‌بینند، زیرا توان تحمل تأخیرهای طولانی را ندارند. ایجاد سازوکارهای بانکی و پرداخت رسمی می‌تواند تجارت را شفاف‌تر و پایدارتر کند.

تجارت ربایی؛ فرصت یا محدودیت؟

استفاده از ارزهای ملی می‌تواند وابستگی به دلار را کاهش دهد، اما اجرای آن نیازمند بازار مالی شفاف و نرخ تبدیل قابل اعتماد است. اگر صادرکننده نتواند ارزش دریافتی خود را حفظ کند، انگیزه استفاده از این سازوکار کاهش می‌یابد.

تجارت با پول ملی باید بر پایه قرارداد روشن و امکان تسویه سریع طراحی شود.

مرزها؛ نقطه قوت و گلوگاه

مرزهای متعدد ایران و عراق یک مزیت مهم هستند، اما زیرساخت همه گذرگاه‌ها مناسب نیست. کمبود پارکینگ، انبار، دستگاه‌های بازرسی و هماهنگی گمرکی موجب تأخیر می‌شود.

توسعه پایانه‌های مرزی می‌تواند هزینه تجارت را کاهش دهد. مرز باید از محل توقف و صف به مرکز لجستیک و خدمات تبدیل شود. سرمایه‌گذاری در سردخانه، انبار و حمل ترکیبی برای کالاهای فسادپذیر اهمیت ویژه دارد.

کامیون و هزینه حمل

نوسان هزینه سوخت، کمبود ناوگان مناسب و برگشت خالی کامیون‌ها، قیمت حمل را بالا می‌برد.

ایجاد شرکت‌های حمل‌ونقل تخصصی و برنامه‌ریزی مسیر می‌تواند این هزینه را کاهش دهد.

برای برخی کالاها، حمل ریلی نیز می‌تواند گزینه مناسبی باشد، اما شبکه اتصال باید توسعه یابد.

مقررات ناگهانی؛ دشمن اعتماد

ممنوعیت صادرات، تغییر عوارض و الزام‌های جدید می‌تواند قرارداد صادرکننده را مختل کند. مشتری عراقی در صورت دریافت نکردن کالا به سراغ تأمین‌کننده دیگری می‌رود.

بازگشت به بازار از دست‌رفته آسان نیست.

سیاست‌گذار باید پیش از تغییر مقررات، اثر آن بر قراردادهای جاری را بررسی کند و دوره انتقال در نظر بگیرد.

صادرات برق و انرژی

عراق به انرژی نیاز دارد و ایران در این حوزه تجربه و ظرفیت دارد. صادرات برق و گاز می‌تواند یکی از پایه‌های روابط اقتصادی باشد. اما همکاری باید از فروش مستقیم فراتر رود. انتقال قانونی ملک یا سایر موارد مقرر آموزش نیروهای فنی می‌تواند درآمد پایدارتر ایجاد کند.

فرصت امروز: عراق طی سال‌های گذشته یکی از مهم‌ترین مقاصد کالاهای ایرانی بوده است. نزدیکی جغرافیایی، مرز طولانی، شباهت‌های فرهنگی و نیاز گسترده این کشور به کالا، خدمات و زیرساخت، بازار عراق را به یک فرصت کم‌ظنیر برای صادرکنندگان ایرانی تبدیل کرده است.

با این حال، این بازار دیگر یک مقصد ساده و کم‌ریق نیست. کشورهای منطقه و بازیگران بزرگ تجاری با برنامه‌ریزی جدی وارد عراق شده‌اند. ترکیه، چین، عربستان، امارات و اردن برای افزایش سهم خود در این بازار تلاش می‌کنند و بخش‌هایی از بازار که زمانی در اختیار کالاهای ایرانی بود، اکنون با رقابت شدید مواجه است.

پرسش اصلی این است که ایران چگونه می‌تواند جایگاه خود را در عراق حفظ کند و آیا مزیت نزدیکی جغرافیایی برای ادامه حضور کافی خواهد بود؟

عراق فقط یک بازار مصرفی نیست

نگاه سنتی، به عراق، آن را صرفاً بازاری برای فروش مواد غذایی، مصالح ساختمانی و محصولات روزمره می‌داند. اما اقتصاد عراق در حال تغییر است و این کشور به سمت توسعه زیرساخت، صنعت، انرژی، مسکن و خدمات حرکت می‌کند. اگر صادرکنندگان ایرانی فقط بر فروش کالاهای ساده تمرکز کنند، ممکن است از فرصت‌های بزرگ‌تر محروم شوند.

خدمات فنی و مهندسی، ساخت نیروگاه، توسعه شبکه برق، پروژه‌های آب و فاضلاب، فناوری اطلاعات، حمل‌ونقل و گردشگری سلامت از جمله حوزه‌هایی هستند که ظرفیت بالایی دارند.

مزیت نزدیکی؛ فرصتی که دائمی نیست

کوتاه بودن مسیر حمل‌ونقل یکی از مهم‌ترین مزیت‌های ایران است. کالا می‌تواند در زمان کمتر و با هزینه پایین‌تر به بازار عراق برسد.

اما این مزیت زمانی مؤثر است که مرزها، جاده‌ها و گمرک‌ها عملکرد مناسبی داشته باشند. توقف کامیون‌ها، تغییر ساعت فعالیت مرز و پیچیدگی تشریفات می‌تواند هزینه را افزایش دهد و مزیت فاصله را از بین ببرد.

رقیب ممکن است مسیر طولانی‌تری داشته باشد، اما با لجستیک منظم‌تر، تحویل قابل اعتمادتری ارائه کند.

رقابت ترکیه در بازار عراق

ترکیه یکی از جدی‌ترین رقبای ایران است. شرکت‌های ترک علاوه بر صادرات کالا، در ساخت‌وساز، خدمات، فروشگاه‌داری و برندینگ نیز فعال هستند. بسیاری از کالاهای ترک با بسته‌بندی حرفه‌ای، شبکه توزیع منظم و خدمات پس از فروش وارد بازار عراق می‌شوند.

رقابت با ترکیه فقط از طریق کاهش قیمت ممکن نیست. صادرکننده ایرانی باید کیفیت، طراحی، بازاریابی و تحویل را نیز بهبود دهد.

چین؛ رقیب بزرگ در قیمت و مقیاس

چین با تنوع گسترده کالا و توان تولید انبوه در بازار عراق حضور دارد. شرکت‌های چینی می‌توانند کالا را در حجم بالا و قیمت رقابتی عرضه کنند. مزیت ایران در برابر چین، نزدیکی و امکان تحویل سریع‌تر است. اما این مزیت زمانی اهمیت دارد که تولیدکننده ایرانی بتواند کیفیت ثابت و تأمین مستمر داشته باشد.

مشتری عراقی نمی‌تواند به تأمین‌کننده‌ای وابسته باشد که صادرات آن به دلیل بشخصانه داخلی ناگهان متوقف شود.

عربستان و امارات؛ رقابت سیاسی و اقتصادی

عربستان و امارات در سال‌های اخیر روابط اقتصادی خود را با عراق گسترش داده‌اند. این کشورها علاوه بر تجارت، در سرمایه‌گذاری، انرژی، کشاورزی و پروژه‌های زیرساختی نیز حضور دارند.

ورود آنها نشان می‌دهد رقابت در بازار عراق فقط تجاری نیست، بلکه بخشی از راهبرد منطقه‌ای کشورهاست.

ایران برای حفظ سهم خود نیازمند یک سیاست منسجم اقتصادی است که تجارت، سرمایه‌گذاری و روابط سیاسی را هماهنگ کند.

کیفیت؛ چالش اصلی برخی کالاهای ایرانی

بازار عراق در گذشته حساسیت کمتری به کیفیت، بسته‌بندی و استاندارد داشت، اما رفتار مصرف‌کننده در حال تغییر است. افزایش حضور برندهای خارجی موجب بالا رفتن انتظار مشتری شده است.

کالای ایرانی اگرچه ممکن است قیمت مناسبی داشته باشد، اما در برخی موارد از نظر بسته‌بندی، طراحی و ثبات کیفیت ضعیف‌تر است.

صادرکننده بایدب بازار عراق را یک مقصد دائمی بداند، نه محلی برای فروش کالاهای مازاد یا درجه دوم.

برند ایرانی کجاست؟

بخش بزرگی از صادرات ایران بدون برند شناخته‌شده انجام می‌شود. کالا ممکن است در عراق فروخته شود، اما نام تولیدکننده ایرانی در ذهن مصرف‌کننده باقی نمی‌ماند.

در مقابل، شرکت‌های رقیب برای تبلیغات، نمایندگی و فروشگاه سرمایه‌گذاری می‌کنند.

ساخت برند هزینه‌بر است، اما بدون آن صادرکننده همیشه به قیمت وابسته خواهد بود. رقابت قیمتی نیز با ورود تولیدکنندگان ارزان دشوارتر می‌شود.

بسته‌بندی متناسب با بازار

بسته‌بندی فقط ظاهر کالا نیست؛ بخشی از تجربه مشتری است. نوشته عربی، اطلاعات روشن، اندازه مناسب و طراحی حرفه‌ای می‌تواند فروش را افزایش دهد. برخی شرکت‌های ایرانی همان محصول بازار داخلی را بدون تغییر به عراق صادر می‌کنند. در حالی که سلیقه، قدرت خرید و الگوی مصرف در استان‌های مختلف

متعددی روبرو است.
مجید انتظاری – خبرنگار ایسنا – ضمن طرح این موضوع طی یادداشتی آورده است: "با وجود تأکید بر رعایت سقف ۲۵ درصدی، سامانه ثبت و تمدید قراردادهای اجاره هیچ محدودیت فنی برای ثبت قراردادهایی با افزایش بیش از این میزان اعمال نمی‌کند. این موضوع نشان می‌دهد

که قانون‌گذار، مسئولیت رعایت مفاد مصوبه را بر عهده طرفین قرارداد قرار داده و رسیدگی به تخلفات احتمالی نیز در صلاحیت مراجع قضایی و منوط به طرح شکایت ذی‌نفع است؛ موضوعی که از یک سو جایگاه حقوقی قرارداده‌ها را حفظ می‌کند و از سوی دیگر، اجرای عملی مصوبه را با چالش‌هایی همراه ساخته است.

اظهارات اخیر عضو هیأت‌مدیره اتحادیه مشاوران املاک تهران، بار دیگر ابهامات حقوقی مصوبه سران قوا درباره تمدید قراردادهای اجاره با سقف افزایش ۲۵ درصد را برجسته کرده است؛ هرچند هدف این مصوبه حمایت از مستأجران در شرایط ویژه اقتصادی و کاهش فشارهای ناشی از افزایش هزینه‌های زندگی است، اما اجرای آن با چالش‌های حقوقی و عملی متعددی روبرو است.
مجید انتظاری – خبرنگار ایسنا – ضمن طرح این موضوع طی یادداشتی آورده است: "با وجود تأکید بر رعایت سقف ۲۵ درصدی، سامانه ثبت و تمدید قراردادهای اجاره هیچ محدودیت فنی برای ثبت قراردادهایی با افزایش بیش از این میزان اعمال نمی‌کند. این موضوع نشان می‌دهد که قانون‌گذار، مسئولیت رعایت مفاد مصوبه را بر عهده طرفین قرارداد قرار داده و رسیدگی به تخلفات احتمالی نیز در صلاحیت مراجع قضایی و منوط به طرح شکایت ذی‌نفع است؛ موضوعی که از یک سو جایگاه حقوقی قرارداده‌ها را حفظ می‌کند و از سوی دیگر، اجرای عملی مصوبه را با چالش‌هایی همراه ساخته است.
از سوی دیگر، اتحادیه مشاوران املاک به‌منظور همراهی با سیاست‌های

اقتصاد ایران بیش از هر زمان به ثبات و پیش‌بینی‌پذیری نیاز دارد

رئیس کانون زنان بازرگان ایران با تاکید بر اینکه اقتصاد ایران بیش از هر زمان دیگری به ثبات، کاهش ریسک و قابلیت پیش‌بینی نیاز دارد، گفت: چه اقتصاد دستوری و مداخله‌گرایانه افراطی و چه آزادسازی شوک‌آور، هر دو می‌توانند هزینه‌های سنگینی به اقتصاد تحمیل کنند و راهکار آن اجرای اصلاحات تدریجی، هوشمندانه و مبتنی بر اعتمادسازی برای فعالان اقتصادی است.

سیده فاطمه مقیمی در گفت‌وگو با ایسنا، درباره آثار رادیکالیسم اقتصادی و سیاسی بر اقتصاد کشور اظهار کرد: پرسش‌هایی که در این زمینه مطرح می‌شود، یکی از مهم‌ترین موضوعات اقتصاد سیاسی در شرایط بحران است. اگر بخواهیم این مسئله را از منظر تجربی و علمی در کشورهای مختلف بررسی کنیم، باید به این پرسش پاسخ دهیم که در شرایطی که اقتصاد با عدم قطعیت، تورم، تحریم، بی‌ثباتی سیاسی یا کاهش سرمایه‌گذاری مواجه است، رادیکالیسم در اقتصاد و سیاست معمولاً هزینه‌های بالایی را به جامعه تحمیل می‌کند. در واقع باید بررسی کرد که کارآمدی رادیکالیسم اقتصادی در چنین شرایطی به چه صورت است.

وی افزود: قیمت‌گذاری‌های دستوری، رادیکالیسم مداخله‌گرایانه، محدودیت‌های تجاری، کنترل‌های گسترده بر بازار، تثبیت نرخ ارز و سیاست‌های انقباضی از جمله سیاست‌هایی هستند که شاید در کوتاه مدت بتوانند برخی شاخص‌ها را کنترل کنند، اما در ادامه پیامدهایی مانند کاهش سرمایه‌گذاری، افزایش فساد، افت بهره‌وری، شکل‌گیری بازارهای سیاه و غیررسمی و فرار سرمایه را به دنبال خواهند داشت.

رئیس کانون زنان بازرگان ایران ادامه داد: از سوی دیگر، اگر رادیکالیسم بازارمحور را بررسی کنیم، حذف سریع یارانه‌ها، گسترش خصوصی‌سازی، آزادسازی قیمت‌ها و یکسان سازی ناگهانی نرخ ارز، به ویژه در شرایط بی‌ثبات، می‌تواند موجب کاهش قدرت خرید مردم، افزایش نابرابری اقتصادی و در ادامه نارضایتی‌های اجتماعی شود. همچنین جش‌های تومی رخ می‌دهد و به همین دلیل، سرعت، زمان‌بندی و بسترسازی اجرای این سیاست‌ها اهمیت بسیار زیادی دارد و باید به‌درستی انجام شود.

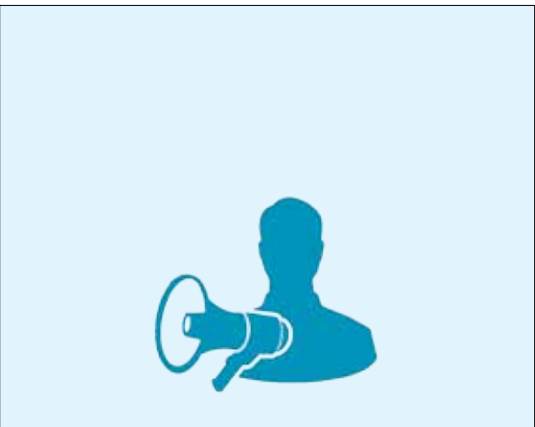
مقیمی با بیان اینکه فضای اقتصادی باید از اطمینان کافی برخوردار باشد، گفت: تنها در چنین شرایطی می‌توان سیاست‌های اقتصادی را به صورت هدفمند اجرا کرد؛ در غیر این صورت، نتایج آنها بسیار غیرقابل پیش‌بینی خواهد بود. اقتصاد امروز بیش از هر چیز به ثبات، قابلیت پیش‌بینی و کاهش ریسک نیاز دارد.

وی افزود: یکی از مهم‌ترین مسائل، اعتماد فعالان اقتصادی است. سرمایه‌گذار زمانی که قصد سرمایه‌گذاری دارد، به عواملی مانند نرخ مالیات، سیاست‌های انرژي و سایر سیاست‌های اقتصادی توجه می‌کند و این پرسش را از خود می‌پرسد که آیا با وجود این ریسک‌ها می‌تواند آینده فعالیت اقتصادی خود را پیش‌بینی کند یا خیر. اگر پاسخ مثبت باشد، سرمایه‌گذاری انجام می‌شود، اما اگر پاسخ منفی باشد، سرمایه‌گذار ریسک خود را کاهش داده و سرمایه‌گذاری خود را محدود می‌کند.

رئیس کانون زنان بازرگان ایران با اشاره به ارتباط مستقیم سیاست و اقتصاد اظهار کرد: باید دید رادیکالیسم سیاسی چه اثری بر اقتصاد می‌تواند داشته باشد، زیرا این دو حوزه به یکدیگر وابسته هستند. هرچه فضای سیاسی تنش‌آلودتر، غیرقابل پیش‌بینی‌تر و پرریسک‌تر باشد، کاهش سرمایه‌گذاری، افزایش هزینه تأمین مالی، خروج سرمایه و کند شدن فعالیت‌های اقتصادی را به دنبال خواهد داشت.

مقیمی ادامه داد: یکی از مهم‌ترین موضوعاتی که می‌تواند سرمایه‌گذاری را در کشور تقویت کند، این است که سیاست نباید مانع اقتصاد شود، بلکه باید بستر رشد اقتصادی را فراهم کند. این به معنای کنار گذاشتن سیاست نیست، بلکه به این معناست که باید تنش‌های غیرضروری کاهش یابد، روابط اقتصادی گسترش یابند، اعتماد سرمایه‌گذاران تقویت شود و اولویت به رفاه عمومی جامعه داده شود.

وی در پایان تاکید کرد: اگر بخواهیم جمع‌بندی کنیم، باید گفت نه اقتصاد دستوری افراطی و شوک‌دهنده و نه آزادسازی ناگهانی و شوک‌آور، راه‌حل مناسبی نیست. احتمال موفقیت چنین رویکردهایی پایین است. اصلاحات اقتصادی باید تدریجی، هوشمندانه و مبتنی بر برنامه باشد، مداخلات غیرضروری دولت کاهش یابد و تصمیمات سیاسی نیز به گونه‌ای اتخاذ شوند که در بلندمدت آثار منفی بر اقتصاد کشور نداشته باشند.



سازمان آگهی‌ها

۸۸۹۳۶۶۵۱

چرا نظام پرداخت حقوق کارکنان هماهنگ نیست؟

با ماهیت برخی مشاغل اقتضا می‌کند که تفاوت‌هایی وجود داشته باشد؟ توضیح داد: قطعاً امکان‌پذیر است، منتها همان‌طور که گفتیم یکسری شرکت‌ها، نهاده‌ها و دستگاه‌ها با ارتباطاتی که برقرار می‌کنند این امکان را برای خودشان ایجاد می‌کنند اما بدنه که معمولاً در لایه‌های میانی و پایین‌تر قرار دارند بی‌بهره می‌مانند. چرا باید یک سری دستگاه‌ها مثل شرکت نفت که از نفوذ بیشتری در بدنه دولت برخوردارند دریافتی بیشتری و بودجه بهتری داشته باشند؟ اینکه به دلیل وظیفه، تکلیف شغلی و مأموریت حاکمیتی بعضی از دستگاه‌ها و نهاده‌ها درآمد بیشتر دارند یا از امکانات مادی بیشتری برخوردارند دلیل نمی‌شود که پرداختی‌ها و دستمزدهای بهتری بگیرند.این رویه



ناعادلانه است نظام هماهنگ پرداخت باید بر اساس شایسته‌سالاری و صلاحیت‌های لازم و یک ساختار نظام‌مند،منطقی و فنی باشد.

حاج اسماعیلی ادامه داد: علاوه بر این افرادی که توانایی و استعداد بیشتری دارند باید بر اساس شایستگی و صلاحیتشان مزایا دریافت کنند که این را هم برای قضات هم برای اعضای هیأت علمی و ... به رسمیت می‌شناسیم اما میزان این افزایش باید منطقی باشد نه اینکه شکاف‌های بزرگی در کشور ایجاد کند که سیستم دستمزدها نادلانه شود و اعتراضات و انتقادات گسترده مردم را به دنبال داشته باشد زیرا این رویه موجب یاس و ناامیدی شده مخصوصاً در این شرایط اقتصادی که مردم ارزاق عمومی و معیشت خود را به سختی تأمین می‌کنند.

وی با بیان اینکه این رویه ناصواب در حوزه کارگری هم تسری پیدا کرده است، گفت: هم‌اکنون در نهادهایی مثل سازمان تأمین اجتماعی که وابسته به نهاد دولت هم نیست، افرادی هستند که در شرکت‌های وابسته کار می‌کنند و جز مدیران و گروه‌های هیأت مدیره هستند. این عده حقوق‌ها و دستمزدهای بسیار بالایی دریافت می‌کنند و تعدادشان هم زیاد است. خیلی از شرکت‌های دولتی هستند که تحت عنوان بخش خصوصی فعالیت می‌کنند و معمولاً حقوق‌های بسیار بالاتری از طرح طبقه‌بندی می‌گیرند که همین مسأله یک شکاف

یک کارشناس اقتصادی دلیل عدم اجرای نظام هماهنگ پرداخت را ناکارآمدی سیستم‌های نظارتی و نبود اراده لازم برای رفع موانع آن دانست و گفت: دستگاه‌ها و نهادهایی که نظام هماهنگ پرداخت را اجرا نمی‌کنند باعث شکل‌گیری رویه ظالمانه و ناعادلانه در کشور شده‌اند، به نحوی که امروز عمده گروه‌های کارمندی در بدنه دولت تحت فشار واقع شدند و مشکلات اقتصادی پیدا کرده‌اند.

حمید حاج اسماعیلی در گفت‌وگو با ایسنا، از تفاوت حقوق کارکنان دستگاه‌های مختلف به عنوان یکی از چالش‌های نظام اداری یاد کرد و در خصوص شکل‌گیری این رویه در کشور گفت: برای آنکه نظام دستمزد در ایران را ساماندهی کنیم تلاش‌های زیادی صورت گرفته است، در این خصوص هم قوانین زیادی گذرانده‌ایم و هم نهادهای خاصی برای این کار فراهم شده است. دولت‌های متعدد هم در گذشته بحث تجمع قوانین را در کشور برای اجرای نظام پرداخت هماهنگ دنبال کردند. حتی در برنامه‌های بلندمدت هم به آن تاکید شده است. وی ادامه داد: در این راستا خیلی از قوانین متعدد را هماهنگ کردیم ولی برخی از آنها به دلایل متعددی اجرا نشده است. برخی از قوانین با سازمان‌ها یا هم نتوانستیم در نظام هماهنگ پرداخت تلفیق کنیم. درحال حاضر در بحث پرداخت دستمزدها علاوه بر اینکه نظام هماهنگ پرداخت را در قالب نظام مدیریت کشوری داریم، گروه‌هایی مثل قضات، هیات علمی، سازمان تأمین اجتماعی، شرکت نفت و ... را داریم که پرداخت دستمزد آنها کاملاً جداست و همین موضوع خودش رویه‌ای شده برای اینکه هر کس بتواند در هر شرایطی دستمزدها را آن‌طور که مطابق میل یا صلاح و مصلحت می‌داند اضافه کند و یک بی‌عدالتی بسیار گسترده در کشور را موجب شود.

این کارشناس اقتصادی با بیان اینکه در بحث اجرای نظام پرداخت هماهنگ سیستم‌های نظارتی کارآمد نبودند، اظهار کرد: در دولت‌های گذشته و همچنین در دولت قبل که یکی از برنامه‌ها و شعارهای اصلی اش این بود که بتواند نظام پرداخت هماهنگ را بازنگری و موضوع پرداخت حقوق‌ها و دستمزدهای نجومی و غیر قابل قبول را ساماندهی کند دیدیم که متأسفانه به سرانجام نرسید.در دولت چهاردهم هم درگیر مسائل مختلف بودیم. با وجود اینکه پرداخت دستمزدها یکی از مسائل روز و به شدت مهم کشور بود اما دولت به دلیل درگیری‌های متعددی که به واسطه جنگ و مسایل مختلف داشت، نتوانست ورود کند.

حاج اسماعیلی اضافه کرد: در حال حاضر شورای عالی دستمزد را در حوزه دولت داریم که باید این مسأله را پیگیری کند ولی متأسفانه جلسات درست و منظمی که بر اساس یک برنامه منطقی باشد تاکنون برگزار نشده و دستگاه‌های نظارتی هم اراده لازم برای ورود به این مسایل را نداشتند. آنچه که اکنون خیلی جدی شده مسأله تورم و مشکلات عدیده‌ای است که مردم با آن مواجه هستند و حقوق‌هایی که در لایحه بودجه تعیین می‌شود دیگر کفاف زندگی مردم، کارمندان و کارکنان را نمی‌دهد.

وی با اشاره به تبعیض در پرداخت‌های درون سازمانی و دستگاهی گفت:آن کسانی که در بدنه دولت کار می‌کنند ولی به دلیل ارتباطاتی که دارند یا به دلیل شرایط خاصی که برخوردارند و همچنین کسانی که در نهادهای خاصی کار می‌کنند و معمولاً طرح پرداخت هماهنگ را اجرا نمی‌کنند.این عده دریافتی‌های قابل قبول دارند؛از مزایای خوب برخوردارند و همین مسأله باعث شکل‌گیری یک رویه کاملاً ظالمانه و ناعادلانه در کشور شده است، به نحوی که امروز اکثریت گروه‌های کارمندی در بدنه دولت تحت فشار واقع شدند و مشکلات اقتصادی بسیاری پیدا کرده‌اند.

این کارشناس در پاسخ به این پرسش که آیا اجرای کامل نظام هماهنگ پرداخت برای همه دستگاه‌ها و سازمان‌ها امکان‌پذیر هست

بانک‌های خصوصی و دسترسی به اطلاعات بانکی مردم

مورد اطلاعات بانکی فرد یا افراد کاملاً مشخص حق دسترسی نامحدود به اطلاعات بانکی همه مردم قابل بود. این موضوعی است که بارها در کمیسیون حقوقی قانون بانک‌ها، مطرح و به طور مفصل در مورد آن بحث شده است. تصور می‌کنم این فائده، شامل بازرسان اعزامی بانک مرکزی به بانک‌های خصوصی نیز می‌شود.البته این قواعد در مورد بانک‌های دولتی به شکلی دیگر است.بانک‌های دولتی براساس مقررات ماده ۲ قانون مدیریت خدمات کشوری قانوناً دستگاه اجرایی محسوب می‌شوند و برابر ماده ۲ قانون تشکیل سازمان بازرسی کل کشور، مشمول نظارت و بازرسی این سازمان هستند؛ پس همانند سایر دستگاه‌های اجرایی بانک‌های دولتی نیز مشمول نظارت سازمان بازرسی کل کشور هستند.

بانک‌های خصوصی ونظارت سازمان بازرسی

در مورد بانک‌های خصوصی وضعیت کمی متفاوت است. در این زمینه علاوه بر رای یکی از شعبات دیوانعالی، توجه به بخشی از نظریه مشورتی شماره ۷/۱۴۰۳/۹۳۱ مورخ ۱۳/۱۲/۱۴۰۳ اداره کل حقوقی قوه قضائیه در مورد اختیارات قانونی سازمان بازرسی کل کشور برای بازرسی و نظارت بر بانک‌های غیردولتی، خالی‌ازلطف نیست. در این نظریه، از جمله گفته شده است: "... در اصل یکصد و هفتاد و چهارم قانون اساسی جمهوری اسلامی ایران، در راستای حق نظارت قوه قضائیه نسبت به حسن جریان امور و اجرای صحیح قوانین در دستگاه‌های اداری، تشکیل سازمان بازرسی کل کشور، زیر نظر رئیس قوه قضائیه پیش‌بینی شده است. در این اصل از قانون اساسی به‌صراحت، نظارت سازمان بازرسی کل کشور بر دستگاه‌های اداری (دولتی) پیش‌بینی شده است؛ این عبارت، بانک‌های خصوصی که در قالب شرکت‌های تجاری تشکیل می‌شوند را شامل نمی‌شود و لذا نمی‌توان به این استناد نظارتی را برای سازمان یادشده نسبت به بانک‌های خصوصی (غیردولتی) پیش‌بینی کرد..."

یادآوری گفته‌های رسانه‌ای ریاست اسبق سازمان بازرسی در این مورد، خالی ازلطف نیست. "...ناصر سراج در قزویمای اسراسری مدیران سازمان بازرسی کل کشور در سال ۱۳۹۳، گفت: «اگر اختیارات سازمان افزوده شود، می‌توانیم در تمام امور بانک‌های خصوصی وارد شویم، حتی برخی نمایندگان در حین بررسی قانون سازمان پیشنه‌ها، کردند برخی مواد قانون سازمان، خصوصاً مواد ۲ به کمیسیون قضایی و حقوقی بازگردد تا اختیارات سازمان در این حوزه و خصوصاً در مورد بانک‌های خصوصی افزایش پیدا کند. نمایندگان تأکید داشتند سازمان بازرسی باید درخصوص بانک‌های خصوصی، اختیارات بیشتری داشته باشند و معتقد بودند اگر در بانک‌های دولتی مشکلی وجود داشته باشد به بانک‌های خصوصی منتهی می‌شود، البته اگر ماده‌ای به قانون سازمان اضافه شود، می‌توانیم در کلیه امور بانک‌های خصوصی نیز وارد شویم و باتوجه به فرمان ۸ ماده مقام معظم رهبری درخصوص مبارزه با فساد اجازه ندیمیم مشکلی پیش بیاید..."پس حتی از دید مسئولان اسبق سازمان بازرسی نظارت سازمان بر بانک‌های خصوصی نیازمند تصویب قانون است.بنابراین کاملاً مشخص است که این ابهامات قانونی، زاییده

بسیار بزرگ و فاصله را با بقیه کارگران دارد. این کارشناس اقتصادی در ادامه روند نظارت بر پرداخت دستمزدها در کشور را مورد انتقاد قرار داد و گفت: با وجود آنکه به اندازه کافی قوانین در کشور تعریف و اعلام کردیم که دولت و مجلس باید نظارت کنند اما این نظارت‌ها کارآمد نبوده است.حتی در نهادهای عمومی مثل سازمان تأمین اجتماعی که دولت باید نظارت‌های قوی داشته باشد.

وی افزود: وقتی بحث توزیع منابع کشور در حوزه دستمزد مطرح می‌شود، چون منابع بیت‌المال است هیچ نهادی حق ندارد که خارج از چارچوب‌های منطقی و قانونی در کشور پرداخت دستمزد برای افراد خاص داشته باشد. در دولت‌های گذشته که حتی تا سطوح بالای مدیریتی در کشور بحث حقوق‌های نجومی مطرح شد،همه دستگاه‌ها حتی دستگاه‌های حاکمیتی و خود دولت ورود کردند و گفتند باید جلوی این کار گرفته شود. مجلس هم که وظیفه تدوین قوانین و پیگیری آن را برعهده دارد باید نظارت خود را اعمال کند.تعدد قوانین هم خودش راه را برای کارهای غیرقانونی در کشور باز کرده و لازم است بر حسن اجرای قوانین نظارت شود.

وی با بیان اینکه قانون نظام هماهنگ پرداخت باید مجدداً بازنگری شود تا همه دستگاه‌ها موظف شوند در این چارچوب پرداخت دستمزد داشته باشند،خاطر نشان کرد: اگر قرار است کسی بر اساس شغل خاصی مزایا دریافت کند، آن مزایا می‌تواند در چارچوب قانون تعریف و از حمایت‌های لازم برخوردار شود نه اینکه آن دستگاه یا نهاد خودسر منابع کشور را که متعلق به یک گروه و بیت‌المال است برای گروه خاصی توزیع کند و گروه‌های دیگر محروم بمانند.

وی با بیان اینکه دستمزد امروز به یک‌چالش بزرگ در کشور تبدیل شده است،اظهار کرد:این مسأله نه فقط مشکلات اقتصادی بلکه مشکلات اجتماعی ایجاد کرده است و بخش اعظمی از کارمندان و کارکنان نسبت به درآمدشان گله دارند زیرا با نیازهای زندگیشان همخوانی ندارد.

به گفته این کارشناس، بیشتر مهاجرت‌ها در حوزه کارشناسان، نخبگان و فارغ التحصیلان ناشی از پرداخت‌های پایین دستمزد بوده که آنها را اقناع نکرده و کسی به آن توجه نکرده است. هرچند دولت‌های مختلف تلاش کردند آن را ساماندهی کنند ولی نتوانستند چون موانع جدی برای این کار وجود دارد،لذا یک اراده جدی برای تصمیم‌گیری در این خصوص و جلوگیری از نفوذ و کج سلیقگی‌ها نیاز است تا این چالش را به گونه‌ای برطرف کنند که مصلحت عمومی و منافع ملی حفظ شود.

حاج اسماعیلی درباره پرداخت حقوق کارکنان در شرایطی که دستگاه با محدودیت منابع و بودجه مواجه است نیز گفت: طی چند سال گذشته که دچار کسری بودجه شدیم یکی از موضوعات مهم این بود که روش‌های عادلانه را برای پرداخت انتخاب کنیم نه اینکه به گروه‌های ضعیف فشار وارد و آنها را دچار مشکلات معیشتی بیشتر کنیم. اتفاقاً باید شرایط را طوری تنظیم کنیم که این تعادل منطقی برای تأمین زندگی گروه‌های متوسط بیشتر فراهم شود نه اینکه از گروه‌های خاص حمایت و بخش عمده افراد دچار فقر و مشکلات معیشتی شوند.

این کارشناس اقتصادی ادامه داد: فشاری که طی این سال‌ها در خصوص بودجه در کشور ایجاد شد باعث شد که گروه متوسط آسیب ببینند و ما نتوانیم حمایت لازم را از آنها صورت دهیم.آن گروهی که از رانت و رابطه برخوردار بودند همچنان درحال استفاده از شرایط هستند.متأسفانه طبقه متوسط به طبقه پایین‌تر تنزل کرده و یکی از علت‌های اصلی همین پرداخت‌های غیرمنصفانه در حوزه پرداخت دستمزد در کشور بوده است.

غیرشفاف بودن قانون است. گلایهایی در این مورد توسط بانک‌های خصوصی به مراجع ذی‌ربط ابراز شده است. نتیجه آنکه جز در موارد محدود واستثنایی (اجرای احکام یا دستورات مراجع ذصلاح قضایی یا درخواست از طریق بازرسین دارای ابلاغ قضایی یا در مورد اشخاص حقیقی یا حقوقی که در مظان اتهام هستند نمی‌توان از قانون تشکیل سازمان بازرسی و آیین نامه اجرایی آن صراحتاً یا به طور نسبی صلاحیت قانونی سازمان بازرسی برای نظارت و بازرسی از بانک‌ها ومؤسسات اعتباری خصوصی استنباط نمود.افزون بر استدلال اداره کل حق‌قی قوه قضائیه، باید بدین نکته نیز توجه داشت که نمی‌توان با این استدلال که چون بانک‌های خصوصی تحت نظارت بانک مرکزی قرارند وبانک مرکزی تحت نظارت سازمان بازرسی کل کشور قراردارد بنابراین براساس اطلاق وعموم بند الف ماده ۲ قانون تشکیل سازمان بازرسی کل کشور "نظارت سازمان بازرسی بر مؤسسات عام‌المنفعه و نهادهای انقلابی و سازمان‌هایی که تمام یا قسمتی از سرمایه یا سهام آنان متعلق به دولت است یا دولت به نحوی از انحاء بر آن‌ها نظارت یا کمک می‌نماید..."بدین نتیجه رسید که سازمان بازرسی کل کشور بر بانک‌ها ومؤسسات اعتباری خصوصی مشابه بانک‌ها دولتی نظارت دارد.

ملاحظات حقوقی پیرامون موضوع دسترسی به حساب‌های بانکی مردم

همانگونه که گفته شد از نظر مبانی حقوقی اطلاعات بانکی مردم جزو حریم خصوصی مشتریان بانک‌هاست؛ بنابراین بانک‌ها مجاز نیستند جز به‌حکم یا دستور مراجع صالح قضایی یا در موارد پیش‌بینی‌شده در قوانین این اطلاعات را افشا یا در دسترس دیگران گذاشت.این‌قاعده اصلی در ارایه اطلاعات بانکی به مراجع نظارتی برون سازمانی است. این موضوع شامل همه بانک‌های خصوصی ودولتی می‌شود.اما در مورد نظارت و بازرسی سازمان بازسی کل کشور بر بانک‌ها ومؤسسات اعتباری خصوصی از حیث مطالبه اطلاعات بانکی مردم یا دسترسی به آن ، باید به این نکته توجه داشت که ،قوانین فعلی صراحتاً چنین تجویزی ندارد. رای صادره توسط دیوان عالی کشور نیز این برداشت حقوقی را تأیید می‌کند.

به هر حال صرف نظر از این مباحث، شخصاً معتقدم بانکداری بدون نظارت علمی وسازمان یافته بر بانک‌ها، در واقع تحقق تخلفات مالی ریز ودرشت از اموال عمومی موجود دربانک‌ها را فراهم خواهد کرد. به عنوان مثال در خوش بینانه ترین حالت در مواردی ضعف نظارتی منتهی به عدم اجرای برنامه‌های مصوب هیات مدیره یا مجمع می‌شود ولی برعکس در صورت‌های مالی عدم اجرا به عنوان "انحراف مثبت"درج و توجیه می‌شود. حال آنکه عدم اجرای برنامه‌های در واقع به معنای کامل "انحراف از اجرای مصوبات" و"تکرار بی حاصل برنامه‌های اجرا نشده است.عدم اجرای برنامه نیز یا ناشی از مشکلات ساختاری برنامه است که باید ترمیم واصلاح شود یا مجریان مربوطه توانایی اجرا برنامه را ندارند.انحراف در اجرا نیز قاعداً مستوجب نکوهش و باز خواست است و نه تشویق متخلف. معتقدم ضعف نظارتی در نهایت مجموعه را به "دارخلافه"تبدیل خواهد کرد.

تأمین مالی بنگاه‌ها در اوج بی‌پولی!



انتخاب مؤدیان برای اجرای ۸۸۱ پروژه عمرانی و خدماتی در حوزه‌هایی مانند حمل‌ونقل، آموزش، سلامت، آب، کشاورزی و زیرساخت‌های عمومی اختصاص یافت؛ اقدامی که علاوه بر تأمین مالی پروژه‌ها، به افزایش شفافیت و اعتماد عمومی نسبت به نحوه هزینه‌کرد مالیات‌ها کمک کرده است.

تأمین مالی؛ از بانک‌محوری به تنوع ابزارها

مجموعه اقدامات انجام‌شده نشان می‌دهد سیاست وزارت امور اقتصادی و دارایی در یک سال گذشته بر متنوع‌سازی ابزارهای تأمین مالی، کاهش وابستگی صرف به تسهیلات بانکی و حرکت به سمت استفاده هم‌زمان از ظرفیت بازار سرمایه، بازار بدهی، مولدسازی دارایی‌ها، منابع خارجی و زیرساخت‌های هوشمند مالی استوار بوده است. کارشناسان معتقدند تداوم این روند، همراه با اجرای کامل قانون تأمین مالی تولید و زیرساخت‌ها، می‌تواند دسترسی بنگاه‌های اقتصادی به منابع مالی را تسهیل کرده، هزینه تأمین مالی را کاهش دهد و سهم ابزارهای غیرتورمی در تأمین منابع مورد نیاز اقتصاد ایران را افزایش دهد.

اطلاعات بیش از یک میلیون و ۳۰۰ هزار ملک دولتی در سامانه «سادا نوین» ثبت و استانداردسازی شده و مجوز فروش، تهاتر یا معاوضه بیش از دو هزار ملک مازاد دولتی به ارزش حدود ۹۰ هزار میلیارد تومان صادر شده است.

هم‌زمان، ده‌ها هزار سند قدیمی املاک دولتی به اسناد تک‌برگ تبدیل شده تا ضمن تثبیت مالکیت دولت، امکان بهره‌برداری اقتصادی از این دارایی‌ها نیز افزایش یابد.

تأمین مالی خارجی و جذب منابع بین‌المللی

در حوزه تأمین مالی خارجی نیز اقدامات متعددی در دستور کار قرار گرفت. جذب ۴۴ میلیون یورو از تسهیلات بانک توسعه اسلامی، بازپرداخت به‌موقع اقساط این بانک و تسویه تعهدات مربوط به اژانس همکاری‌های بین‌المللی ژاپن (جایکا)، از جمله اقداماتی است که به حفظ اعتبار بین‌المللی ایران کمک کرده است.

همچنین پیگیری خطوط اعتباری روسیه برای پروژه‌هایی مانند نیروگاه سیریک، راه‌آهن رشت-آستارا و توسعه نیروگاه اتمی بوشهر نیز در دستور کار قرار داشته است.

شفافیت مالیاتی در خدمت توسعه

در حوزه مالیات نیز اجرای دومین دوره طرح «نشاندار کردن مالیات‌ها» با مشارکت بیش از ۳۰۰ هزار مؤدی انجام شد. بر اساس این طرح، حدود ۱۸.۲ هزار میلیارد تومان منابع مالیاتی به

و به تصویب هیأت وزیران رسید؛ برنامه‌ای که چارچوب هماهنگی سیاست‌های پولی، مالی و سرمایه‌گذاری را برای تحقق اهداف برنامه هفتم توسعه ترسیم می‌کند.

ابزارهای جدید برای پروژه‌های بزرگ و بازار مسکن

در حوزه طراحی ابزارهای نوین نیز، شیوه‌نامه تأمین مالی قراردادهای بالادستی نفت و گاز تصویب و ابلاغ شد تا اجرای پروژه‌های بزرگ انرژی با سهولت بیشتری انجام شود. از سوی دیگر، دستورالعمل فروش متری مسکن در بورس کالای ایران نیز در کمیته تخصصی شورای ملی تأمین مالی به تصویب رسیده است.

این ابزار، امکان هدایت سرمایه‌های خرد مردم به پروژه‌های ساختمانی را فراهم می‌کند؛ رویکردی که علاوه بر ایجاد شیوه‌ای جدید برای تأمین مالی سازندگان، می‌تواند مشارکت تدریجی خانوارها در بازار مسکن را نیز افزایش دهد.

بازار سرمایه؛ افزایش سهم بورس در تأمین مالی اقتصاد

وزارت اقتصاد در کنار اصلاح نظام بانکی، توسعه بازار سرمایه را نیز به عنوان یکی از پایه‌های تأمین مالی دنبال کرده است. راه‌اندازی صندوق‌های سرمایه‌گذاری جدید شامل صندوق‌های چندکالایی، صندوق‌های مبتنی بر طلا، نقره، فلزات صنعتی، صندوق‌های پوشش ریسک و صندوق‌های تأمین مالی خصوصی از جمله اقدامات انجام‌شده در این حوزه است.

همچنین تدوین طرح ایجاد صندوق حمایت از سرمایه‌گذاران (IPF) نیز با هدف افزایش امنیت سرمایه‌گذاری در دستور کار قرار گرفته است.

آمارها نشان می‌دهد تا پایان سال ۱۴۰۴ حدود ۲۲ هزار میلیارد ریال اوراق کوچک و کوتاه‌مدت برای تأمین مالی شرکت‌های کوچک و متوسط منتشر شده است.

همچنین انتشار اوراق مالی اسلامی ۳۸ درصد، تأمین مالی جمعی ۴۰ درصد، افزایش سرمایه شرکت‌های بورسی ۲۱ درصد و عرضه اولیه شرکت‌ها نیز ۲۱ درصد رشد داشته است.

در کنار این موارد، فراهم شدن امکان انتشار اوراق بدهی مبتنی بر دارایی (ABS) و برنامه انتشار اوراق ارزی با همکاری بانک مرکزی نیز ظرفیت‌های جدیدی برای تأمین مالی پروژه‌های اقتصادی ایجاد کرده است.

خزانه‌داری؛ تأمین مالی بدون خلق پول

یکی از بخش‌های عملکرد وزارت اقتصاد در حوزه تأمین مالی به اقدامات خزانه‌داری کل کشور بازمی‌گردد.

تجمع بیش از ۱۵ هزار حساب دستگاه‌های اجرایی در حساب واحد خزانه (TSA) درسال گذشته صورت گرفت، همچنین بخش مهمی از کسری منابع از محل منابع مازاد دولت تأمین شد؛ بدون آنکه نیازی به استقراض از بانک مرکزی و خلق پول پدقردت باشد.

همچنین برای نخستین بار درآمدی معادل دو هزار و ۴۰۰ میلیارد تومان از محل مدیریت نقدینگی حساب‌های دولتی ایجاد شد؛ اقدامی که از نگاه کارشناسان، گامی مهم در هماهنگی سیاست‌های مالی و پولی و کنترل آثار تورمی بود.

توسعه بازار بدهی و وفای به تعهدات دولت

در بخش دیگری از عملکرد خزانه‌داری، بیش از هزار هزار میلیارد تومان اوراق بدهی برای تأمین مالی غیرتورمی منتشر شد. در مقابل، دولت نیز بیش از ۵۱۲ هزار میلیارد تومان اصل و سود اوراق سررسیدشده را بدون تأخیر پرداخت کرد؛ اقدامی که به افزایش اعتماد فعالان بازار سرمایه و اعتبار دولت در بازار بدهی کمک کرده است.

همچنین زیرساخت عرضه اوراق به معامله‌گران اولیه فراهم شده تا فرآیند کشف نرخ اوراق از سازوکارهای رقابتی بازار تبعیت کند. **مولدسازی دارایی‌های دولت؛ تبدیل اموال راکد به منابع مالی** در کنار توسعه ابزارهای مالی، مولدسازی دارایی‌های دولت نیز به عنوان یکی از منابع تأمین مالی دنبال شده است. در این راستا،

با توجه به کمبود منابع مالی، دولت طی یک سال گذشته اقداماتی مثل توسعه ابزارهای نوین، اصلاح زیرساخت‌های اعتباری، مولدسازی و استفاده از ظرفیت بازار سرمایه به منظور تأمین مالی بخش‌های تولیدی به مرحله اجرا رسانده است.

به گزارش ایسنا، تأمین مالی یکی از مهم‌ترین چالش‌های اقتصاد ایران در سال‌های اخیر بوده است. تحمیل دو جنگ به کشور در یک سال اخیر نیز به تشدید این وضعیت دامن زد. در این شرایط محدودیت منابع بانکی، تنگنای اعتباری، نرخ‌های بالای تأمین مالی و کاهش دسترسی بنگاه‌ها به سرمایه در گردش، ضرورت حرکت به سمت ابزارهای نوین مالی را بیش از گذشته آشکار کرد. در همین راستا اجرای قانون «تأمین مالی تولید و زیرساخت‌ها»، توسعه ابزارهای نوین، اصلاح زیرساخت‌های اعتباری، گسترش بازار بدهی و استفاده از ظرفیت بازار سرمایه در یک سال گذشته توسط وزارت اقتصاد، مسیرهای متنوع‌تری برای تأمین مالی اقتصاد ایجاد کرد.

وثیقه‌گذاری هوشمند؛ پایان انحصار وثیقه ملکی؟

یکی از اقدامات در این دوره، توسعه دامنه وثایق‌های قابل وثیقه و راه‌اندازی سامانه جامع وثایق بوده است؛ اقدامی که می‌تواند یکی از موانع اصلی دریافت تسهیلات بانکی را برطرف کند. در این طرح، ۳۵ نوع دارایی جدید از جمله سهام، اوراق بهادار، بیمه‌نامه‌های زندگی، طلای امانی، گواهی سپرده کالایی، سپرده بانکی، چک و سفته الکترونیکی در فهرست وثایق قرار گرفته‌اند.

فاز نخست سامانه جامع وثایق نیز با اتصال هفت نوع دارایی و همکاری سه بانک صادرات، تجارت و ملت به بهره‌برداری رسیده است؛ سامانه‌ای که فرآیند وثیقه‌گذاری را به صورت الکترونیکی، شفاف و هوشمند انجام داده و برای هر وثیقه شناسه یکتا صادر می‌کند.

کارشناسان معتقدند توسعه دارایی‌های وثیقه‌پذیر می‌تواند دسترسی بنگاه‌های کوچک، شرکت‌های دانش‌بنیان و فعالان اقتصادی فاقد وثیقه ملکی را به منابع مالی تسهیل کند.

اعتبارسنجی؛ حرکت به سمت بانکداری مبتنی بر اعتبار

هم‌زمان توسعه نظام اعتبارسنجی نیز دنبال شده است. سامانه صدور مجوز شرکت‌های اعتبارسنجی اکنون بیش از ۹۰ درصد پیشرفت دارد و به درگاه ملی مجوزها متصل شده است.

همچنین بخش عمده مقررات اجرایی این حوزه تدوین شده و تقویت پایگاه داده اعتباری کشور در دستور کار قرار گرفته است؛ اقدامی که می‌تواند فاصله اطلاعاتی میان بانک‌ها و متقاضیان تسهیلات را کاهش داده و نظام اعطای تسهیلات را از وثیقه‌محوری به اعتبارمحوری نزدیک‌تر کند.

فاکتورینگ؛ ابزاری جدید برای تأمین سرمایه در گردش

یکی دیگر از ابزارهایی که طی یک سال گذشته وارد مرحله اجرا شد، توسعه تأمین مالی از طریق «فاکتورینگ» یا واگذاری مطالبات قراردادی است.

نخستین قراردادهای فاکتورینگ با پذیرندگی بانک‌های ملت و رفاه آموزشی در پنج استان، طراحی نقش «کارگزار فاکتورینگ» در سامانه مربوطه را نیز آغاز کرده است تا امکان استفاده گسترده‌تر کسب‌وکارهای کوچک و متوسط از این شیوه تأمین مالی فراهم شود.

شورای ملی تأمین مالی؛ ریل‌گذاری برای اجرای قانون

یکی از مهم‌ترین محورهای فعالیت وزارت اقتصاد، فعال‌سازی شورای ملی تأمین مالی بوده است. در سال ۱۴۰۴، ۲۱ مصوبه شامل شش دستورالعمل، چهار آیین‌نامه، چهار اساسنامه و سایر مقررات تدوین و برای تصویب نهایی به هیأت وزیران ارسال شده است. همچنین برنامه تأمین مالی رشد اقتصادی هدف‌گذاری شده در سال ۱۴۰۴ با همکاری سازمان برنامه و بودجه و بانک مرکزی تدوین

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان همدان
اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک بهار

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 و اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

برابر رای شماره ۲۹۹۶ - ۱۴۰۵/۳/۱۲ موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک بهار تصرفات مالکانه بلا معارض متقاضی خانم خدیجه جانی پور فرزند اسمعیل بشماره شناسنامه ۸۳۱۶ صادره از در ششادنگ یک قطعه باغ به مساحت ۹۷/۶۶متر مربع پلاک ۱۷۶۰ فرعی از ۱۳۱ اصلی واقع در زاغه خریداری از ملک رسمی آقای جانعلی هاشم 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 میتوانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره اظهار شده از طرف مجاورین تحدید حدود خواهد شد مطابق ماده ۲۰ قانون ثبت اسناد مجاورینی 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.الف ۲۲۷ تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۵/۵/۳ - ۱۴۰۵/۵/۱۸ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۵/۵/۱۸

حسین مرادی
رئیس ثبت اسناد و املاک

هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

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

به موجب تبصره ماده ۱۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان‌های فاقد سند رسمی و ماده ۱۲ آیین نامه قوانین فوق‌الذکر تحدید حدود قانونی ششادنگ یک باب ساختمان در پلاک ۱۸ واقع در اسلام آباد غرب خیابان پیام نور که برابر رای شماره ۱۷۱۸ - ۱۴۰۵/۳/۱۶۰۲۰۰ به نام سلطنت برمه نسبت به ششادنگ یک باب ساختمان به مساحت ۱۲/۶۴ روز یکشنبه مورخ ۱۴۰۵/۵/۲۵ ساعت ۱۱/۳۰ در محل وقوع ملک انجام خواهد شد.لذا به موجب این آگهی به کلیه مالکین بلاکهای مجاور اخطار میگردد که در روز و ساعت مقرر در محل حضور بهم رسانند مطابق ماده ۱۵ قانون ثبت اسناد و املاک چنانچه تقاضا کنند در موقع تحدید حدود خود یا نماینده اش حاضر نباشد ملک مورد تقاضا با حدود اظهار شده از طرف مجاورین تحدید حدود خواهد شد مطابق ماده ۲۰ قانون ثبت اسناد مجاورینی که نسبت به حدود یا حقوق ارفاقی حقی برای خود قائل هستند میتوانند به دادگاه مربوطه مراجعه و گواهی تقدیم دادخواست را دریافت و به اداره ثبت محل تسلیم و در غیر اینصورت اداره ثبت اسناد بدونه توجه به اعتراضی عملیات ثبتی را با رعایت مقررات ادامه خواهد داد. تاریخ انتشار: ۱۴۰۵/۵/۳ - ۱۴۰۵/۵/۱۸ عباس اسدی - رئیس ثبت اسناد و املاک شهرستان اسلام آباد غرب

مدرک تحصیلی (گواهینامه معوقت پایان تحصیلات) اینجنیاب زهرا نجاتی علی کرزانی فرزند کرمرضا به شماره ملی ۲۲۴۱۹۹۶۶۱۱ صادره ازگرمشاه در مقطع کارشناسی بپوسنه رشته مهندسی معماری صادره از دانشگاه آزاداسلامی واحد گرمشاه به شماره ۴۰۳ / ۱۹۲ / ۴۰۳ مفقود گردیده است و فاقد اعتبار می باشد از یابنده تقاضا می شود اصل مدرک را به دانشگاه آزاد اسلامی واحد گرمشاه به آدرس گرمشاه - میدان فردوسی - شهرک متخصصین - انتهای پلوار فرهیختگان - دانشگاه آزاد اسلامی واحد گرمشاه (مجمع امام خمینی (ره) کد پستی ۶۷۱۸۹۷۵۵۱ ارسال نماید. ۱۱۰ / س

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان همدان
اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک اسداباد

هیات موضوع قانون تعیین وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی

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

برابر رای شماره ۱۴۰۵/۴/۲۰ مورخه ۱۴۰۵/۵/۳۱۲ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک اسداباد تصرفات مالکانه بلا معارض متقاضی آقای غلامرضا محمودی فرزند محمد رضا بشماره شناسنامه ۱۱۳۰ صادره از اسداباد در ششادنگ یک قطعه باغ به مساحت ۲۶۴۷۳/۵۷ مترمربع درقسمتی ازپلاک شماره ۴۸ اصلی واقع دربخش ۶همدان حوزه ثبت ملک اسداباداراضی شهرپالیز مزعبید خریداری از مالکان رسمی آقای میرزا حسین زبیری کتیر فرزند علی اکبر به میزان ۵۷۰۰ متر مربع و آقای براتعلی سرخوش فرزند کریم به میزان ۳۳۲۰ و ۴۷۷۰ مترمربع و آقای جهانشاه فهلی فرزندعلیشاه به میزان ۱۲۰ و ۷۷۸۰ مترمربع و آقای عزیز اله سرخوش فرزند رضا به میزان ۲۵۰۰ متر مربع 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 طرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراضی 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. الف ۲۶۸ تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۵/۵/۳ - ۱۴۰۵/۵/۱۸ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۵/۵/۱۸ محسن حسینی - رئیس ثبت اسناد و املاک اسداباد

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان همدان
اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک اسداباد

هیات موضوع قانون تعیین وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی

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

برابر آرای شماره های ۱۴۰۵/۵/۳۹۹۶ و ۱۴۰۵/۳/۹۹۵۳ مورخه ۱۴۰۵/۴/۱۲ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک اسداباد تصرفات مالکانه بلا معارض متقاضی آقای سلمان ایمانی فرزند سلالر بشماره شناسنامه ۲۹۰۴ صادره از اسداباد در ۱ - ششادنگ یک قطعه زمین مرزومی به مساحت ۲۲۶۱۸ متر مربع در قسمتی از پلاک شماره ۴۹ اصلی واقع در بخش ۶ همدان حوزه ثبت ملک اسداباد اراضی شهر پالیز جنت آباد خریداری از مالک رسمی آقای محمد امیند فرزند درویش مقدار ۶۲۰۰ متر مربع و آقای مراد علی طاهرود فرزند فرش اله مقدار ۱۰۰۲۶ متر مربع و آقای عزت اله حبیبی فرزند حبیب اله مقدار ۹۹۷۶ متر مربع - ۲ - ششادنگ یک قطعه باغ به مساحت ۱۹۳۲۲۷ متر مربع در قسمتی از پلاک شماره ۴۹ اصلی واقع در بخش ۶ همدان حوزه ثبت ملک اسداباد اراضی شهر پالیز جنت آباد خریداری از مالک رسمی آقای محمد ابراهیم جنتی فرزند علی 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 طرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراضی 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. الف ۳۷۰ تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۵/۵/۳ - ۱۴۰۵/۵/۱۸ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۵/۵/۱۸ محسن حسینی - رئیس ثبت اسناد و املاک اسداباد

راهکارهایی برای ارتقای اعتماد به نفس کارآفرینان

کار آفرینی با چاشنی اعتماد به نفس

بود تصمیم‌های مهم برندن‌ان را بگیرید، مطمئن شوید دور و برتان چندتا حامی درجه یک دارید. اینطوری دست‌کم تصمیمات‌تان را با کلی اما و اگر نخواهید گرفت.

شناسایی توانایی‌ها: هر کس در حوزه تخصصی‌اش!

لوئیس همیلتون یکی از رانندگان افسانه‌ای فرمول یک است که اتفاقا کلی جام معتبر در کلکسیون خانه‌اش دارد. بی‌شک رانندگان انگشت‌شماری هستند که توانایی رقابت با این غول فرمول یک را پیدا کرده‌اند. شاید فکر کنید کسی مثل همیلتون در هر حوزه‌ای می‌توانست بی‌نیایت موفق شود. قبول دارم این فرض خیلی جالب است، اما راستش را بخواهید چندان واقعی به نظر نمی‌رسد. یک فرض هوشمندانه در این میان ارزیابی کسانی مثل همیلتون به عنوان آدم‌های باهوشی است که خیلی خوب توانایی‌های خود را شناخته‌اند.
خب وقتی همیلتون مطمئن است یک راننده درجه یک می‌شود، اصلا چرا باید وقتش را با کارهای دیگر تلف کند؟
ماجرای خیلی از کارآفرینانی که مدام از حوزه کاری‌شان ناله می‌کنند، دقیقا مثل وضعیت لوئیس همیلتون در حوزه‌هایی به غیر از رانندگی است. اگر شما کار‌تان را دوست ندارید، اصلا نباید به ادامه آن در بلندمدت فکر کنید. این کار نه تنها هیچ فایده‌ای برای شما ندارد، بلکه بیشتر شبیه یک عذاب بی‌پایان برای خودتان و صدا‌لبته بقیه همکاران خواهد بود.

ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم کارآفرین بی‌استعداد در دنیا فقط و



فقط یک افسانه است. اگر شما در کار‌تان موفق نیستید و همیشه اعتماد به نفس‌تان بی‌نیایت کم است، باید آستین‌ها را بالا بزنید و دنبال حوزه کاری مورد علاقه‌تان باشید. اگر شما چنین وضعیتی دارید، شان‌س‌تان بی‌نیایت خوب است. چرا که این روزها کلی تست روانشناسی و شناسایی حوزه‌های کاری مناسب در دنیا وجود دارد که می‌تواند به شما برای پیدا کردن حوزه کاری مورد علاقه‌تان کمک کند. اینطوری شما با یک میانبر حرفه‌ای یک راست سرر از حوزه کاری مورد علاقه‌تان درخواهید آورد.
خب مگر یک کارآفرین برای اینکه اعتماد به نفس بالایی داشته باشد و از کارش لذت ببرد، به غیر پیدا کردن حوزه مورد علاقه‌اش به چیز دیگری هم نیاز دارد؟

جذب استعدادهای مختلف: پوشش نقاط ضعف با فرمول

استخدام

هر برندی در مسیر توسعه دیر یا زود نیاز به استخدام نیروی کار پیدا می‌کند. شاید شما مثل موسس‌های گوگل کار‌تان را از یک گاراژ ساده شروع کنید، اما معادلات بازار همیشه مطابق میل کسب و کار جمع و جور شما پیش نخواهد رفت. بنابراین باید از همان روز اول برنامه‌ای دقیق برای استخدام نیروی کار در زمان‌های مورد نیاز داشته باشید. وگرنه برندهای بزرگ طوری شما را از میدان به در می‌کنند که انگار از اول هم در بازار وجود خارجی نداشته‌اید.

اجازه دهید حالا که حرف از گوگل به میان آمد، از همین برند دوست داشتنتی یک مثال بزنیم. موسس‌های این برند بزرگ آدم‌هایی کاربلد در حوزه IT و شبکه بودند. اگر قرار بود گوگل فقط یک استارت آپ کوچک باشد، احتمالا الان هنوز هم درگیر رقابت با یاهو و موتور جست‌وجوی مایکروسافت بود؛ بدون اینکه حتی خبری از سرویس‌های ریز و درشتش

بالاخره اولین آلبومش را منتشر کرده و حالا نوبت آن است در یک سالن بزرگ برای هزاران نفر اجرای زنده داشته باشد. شما را نمی‌دانم، ولی من که حتی با فکر کردن درباره سخنرانی برای هزاران نفر مو به تنم سیخ می‌شود، چه برسد به اینکه قرار باشد چند قطعه هنری هم اجرا کنم. بی‌شک در چنین موقعیت‌هایی آدم طوری استرس می‌گیرد که نگو و نپرس. حالا اگر کسی خیلی راحت به شما بگوید که استرس‌تان را کنترل کنید، چه واکنشی خواهید داشت؟

اینکه کسی بکهو سر و کله‌اش پیدا شود و از شما بخواهد استرس‌تان را کنترل کنید، دست کمی از یک شوخی بی‌مزه ندارد. خب اگر ما‌چرا به همین سادگی ها بود الان همه برای خودشان یک پا آنتونی رابینز بودند. ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم کنترل استرس توصیه کلیدی است، اما به شرط اینکه همراه با تکنیک‌هایی برای اجرای این فرآیند باشد. وگرنه هیچ ارزش و اعتباری ندارد.

اجازه دهید قبل از اینکه فرمول طلایی‌مان برای کنترل استرس را به شما یاد دهیم، کمی درباره وضعیت فیزیکی و روانی انسان به هنگام مواجهه با استرس صحبت کنیم. اگر بخواهیم مفاهیم پزشکی و روانشناسی را بی‌خیال شویم، باید گفت هنگام مواجهه با استرس بدن آدم روی حالت آماده باش قرار می‌گیرد. در این حالت ضربان قلب به شدت افزایش پیدا کرده و فشار خون به طور چشمگیری بالا می‌رود. درست حدس زدید،

نویسنده: علی آل علی

وقتی کارآفرینان اعتماد به نفس کافی داشته باشند، حتی سخت‌ترین کارهای دنیا را هم در یک چشم به هم زدن انجام می‌دهند. مثلا جف بزوس را در نظر بگیرید؛ چه کسی فکر می‌کرد این میلیاردر مشهور روزی به سرش بزند که سفری کوتاه به فضا داشته باشد؟ شاید حتی اگر چند سال قبل از خود او هم چنین سوالی را می‌کردید، فقط یک خنده سرد تحویل‌تان می‌داد. هرچه باشد گشت و گذار در فضا کاری نیست که هر کسی جرأت انجامش را داشته باشد. آنچه در این میان به جف بزوس برای انجام این ماموریت غیرممکن کمک کرد، نه محاسبات اقتصادی صرف بلکه اعتماد به نفسی است که کارآفرینان موفقی مثل او همیشه و هر لحظه دارند.

دردسرهای پیش روی کارآفرینان همیشه از جنس سفر به فضا نیست. گاهی اوقات شما باید تصمیماتی را بگیرید که مرگ و زندگی برندن‌ان به آن بستگی دارد. از آنجایی که در تراژدی دنیای کسب و کار فقط اسم برندگان در ذهن مشتریان باقی می‌ماند، اگر شما فقط یک بار هم شکست بخورید تا مدت‌ها همه به چشم بازنده به شما نگاه خواهند کرد. وضعیت شما در اینجا مثل سرمربی یک تیم بسکتبال است که باید اعتماد به نفس لازم برای تغییر تاکتیک تیمش درست وسط مسابقه را داشته باشد. وگرنه دست آخر نه تنها یک شکست سنگین می‌خورد، بلکه با موجی از اعتراضات طرفداران دو آتشیه تیمش هم رو به رو خواهد شد.

ما در این مقاله قصد داریم خیلی زک و پوست‌کنده سراغ راهکارهای افزایش اعتماد به نفس در بین کارآفرینان برویم. اگر شما هم مدت‌هاست با غول کمبود اعتماد به نفس دست و پنجه نرم می‌کنید، دیگر زمان آن فرا رسیده تا به ترس‌تان غلبه کنید. ما در روزنامه فرصت امروز این افتخار را داریم تا شما را در این نبرد حماسی همراهی کنیم. البته قرار نیست با گرز و شمشیر به چنین نبردی بروید. در عوض ما مجموعه‌ای از توصیه‌ها و تکنیک‌های درجه یک را برای‌تان کنار گذاشته‌ایم تا مثل آب خوردن آمپر اعتماد به نفس‌تان را به سقف بچسبانید. پس منتظر چه هستید؟ آب دست‌تان است زمین بگذارید تا ماجراجویی‌مان به سمت مسیر قهرمانی را شروع کنیم.

کار آفرینی + اعتماد به نفس: تکنیک‌هایی برای همه

خیلی‌ها فکر می‌کنند اگر بازیگری مثل جیم کری یا تام هاردی بدون حتی یک تیپ در مراسم اسکار اجرا دارند یعنی به طور طبیعی با اعتماد به نفس به دنیا آمده‌اند. اگر شما هم اعتماد به نفس را اینطوری تفسیر می‌کنید، باید بگویم کاملا در اشتباهید. اعتماد به نفس بیشتر از اینکه یک استعداد ذاتی باشد، مهارتی است که همه می‌توانند در خودشان تقویت کنند؛ دقیقا مثل رویایی زدن که اول کار بی‌نیایت سخت است و با کمی تمرین تبدیل به سرگرمی جذاب می‌شود!

اگر از مخاطب هدف پر و پاقرص روزنامه فرصت امروز باشید، احتمالا انتظار دارید ما یک بخش کامل برای بررسی مزایای اعتماد به نفس در حوزه کارآفرینی طراحی کنیم. راستش را بخواهید مزایای اعتماد به نفس چه در زندگی شخصی و چه در مار‌ان کارآفرینی آنقدر واضح است که فکر نمی‌کنم نیازی به توضیح اضافه داشته باشد. خب اگر کسی را سراغ دارید که فکر می‌کند اعتماد به نفس توانایی به درد نخوری است، ما را هم بی‌خبر نذارید.

ما در ادامه سعی می‌کنیم مثل یک مربی دلسوز صفر تا صد تقویت اعتماد به نفس در عرصه کارآفرینی را به شما یاد دهیم. در این بین هم اصلا خبری از اصطلاحات و عبارت‌های پیچیده نیست. پس قلم و خودکار‌تان را کنار بگذارید و فقط با حواسی جمع همراه ما باشید.

تعیین اهداف واقع‌گرایانه: شروع منطقی کار

همه ما تجربه کار با مدیرانی را داشته‌ایم که اهدافی بی‌نیایت ایده آل و فانتزی طراحی می‌کنند. تا اینجا کار مسئله فقط مربوط به بیشش همان مدیر است. اما ما‌چرا از آنجایی پیچیده می‌شود که مدیر قصه ما برای تحقق این هدف دور و دراز طوری به کارمندان فشار می‌آورد که نگو و نپرس. شما را نمی‌دانم، ولی من که به محض مشاهده چنین مدیری با نیهایت سرعت از در پشتی شرکت فرار می‌کنم.

اگر شما هم جزو کارآفرینان بلندپرواز هستید، احتمالا بدگویی‌های ما درباره این سبک کسب و کار چندان به مذاق‌تان خوش نیامده است. اشتباه نکنید، ما نمی‌خواهیم شما را نسبت به موفقیت در دنیای تجارت ناامید کنیم. بلکه منظور ما کنار گذاشتن عجله برای کسب نتایج حیرت‌انگیز در زمان کوتاه است. همیشه یادتان باشد امپراتوری بزرگ روم یک شبه به وجود نیامد و قرن‌ها طول کشید تا این حکومت باستانی به اوج شکوه و شهرت برسد. پس اگر شما هم دوست دارید در دنیای کارآفرینی یکه تازی کنید، باید کمی روی اهداف‌تان بیشتر فکر کنید. هرچه باشد اهداف بزرگ هم فشار بیشتری روی دوش شما می‌گذارد، هم به طور ناخودآگاه اعتماد به نفس شما را پایین می‌آورد، چراکه دستیابی به موفقیت در این شرایط خیلی سخت است و آدم هم وقتی موفقیت را بی‌نیایت دور ببیند، اعتماد به نفسش دود می‌شود و به هوا خواهد رفت.

درس این بخش مثل روز روشن است. اگر شما دوست دارید کارآفرینی بزرگ با دستاوردهای عظیم مسیر پیش روی‌تان کاملا باز است. با این حال نباید فکر کنید یک شبه راه صدساله را خواهید رفت. پس کمی در برنامه‌ریزی‌تان واقع‌گرایانه‌تر عمل کنید تا دستی دستی اعتماد به نفس‌تان را از بین نبرید؛ به همین سادگی!

استقبال از ریسک‌ها: شکست‌ها هم به شما درس می‌دهند

یکی از بهترین راهکارها برای افزایش اعتماد به نفس ریسک کردن است. مهاجم فوتبالی را در نظر بگیرید که آرزوی همیشگی‌اش تبدیل شدن به یک قهرمان بی‌چون و چراس‌ت. اگر بازیکن قصه ما هیچ وقت پشت ضربات پنالتی حساس قرار نگیرد، بی‌شک مسیر مشهور شدنش شبیه یک راه کاملا نامموار خواهد شد. قبول دارم ایستادن پشت پنالتی‌های حساس همیشه ریسک خراب کردن آن و هو شدن از طرف تماشاچی‌ها را دارد، اما تا کسی ریسک نکند خبری از موفقیت هم نخواهد بود. به علاوه، شما وقتی یکی دو بار اشتباه کنید، کم کم قلق کار دست‌تان می‌آید.

وقتی شما به طور مداوم از ریسک‌ها فرار کنید، کم کم حتی کوچک‌ترین فعالیت‌ها در دنیای کسب و کار هم برای‌تان تبدیل به امری غیرممکن می‌شود. دقیقا مثل شانگاری که اینقدر از آب ترسیده و وارد بخش عمیق استخر نشده که دیگر حتی جرأت فکر کردن به شنا کردن را هم ندارد. توصیه ما برای شما در این رابطه استقبال از ریسک‌های مختلف در دنیای کسب و کار است. البته شما قرار نیست یک شبه اعتبار برندن‌ان را دود کنید و به هوا فرستید، چراکه بین ریسک‌های مختلف واقدامات دیوانه‌وار از زمین تا آسمان تفاوت است. با این حساب شما فقط باید ریسک‌هایی که دست کم ۵۰ درصد احتمال موفقیت در آنها هست را مورد توجه قرار دهید. وگرنه می‌توانید با خیال راحت از کنار بقیه چالش‌ها و فرصت‌های دیوانه‌وار عبور کنید؛ به همین راحتی.

کنترل استرس: کاری که همه غیرممکن فرض می‌کنند!

خوآنسدای را در نظر بگیرید که بعد از سال‌ها کار به صورت آماتور

نوبت دوم	
آکهی مزایده عمومی شماره ۱۴۰۵/۱۳	
تسلیم گردد: ۲۰- رسید بانکی واریز وجه مزبور به حساب شماره ۱۰۵۹۶۲۷۱۶۰۰۱ شرکت نزد بانک ملی ایران شعبه نیروگاه شهید سلیمی نکا ۲۰۲- ضمانتنامه بانکی به نفع شرکت مدیریت تولید برق نکا با شناسه ملی ۱۳۳۶۷۸۷۰۰۱۰۱ برابر با فرم پیوست که می بایست دارای ۳ ماه اعتبار باشد. ۳- توانایی ارائه ضمانتنامه بانکی حسن انجام تعهدات به میزان ۱۰٪ مبلغ قرارداد پس از عقد قرارداد. ۴- به پیشنهادهای فاقد امضاء، مشروط ، مخدوش و پیشنهاداتی که بعد از انقضاء مدت مقرر در فراخوان واصل می شود، مطلقا ترتیب اثر داده نخواهد شد. ۵- سایر اطلاعات و جزئیات مربوط ، در اسناد مزایده مندرج است. جهت مشاهده آگهی و خلاصه اسناد به سایت های www.npgm.ir نما نیزو شرکت مادر تخصصی تولید نیروی برق حرارتی، پایگاه ملی مناقصات کنکور مراجعه و برای کسب اطلاعات بیشتر با شماره تلفن های ۰۲۰۷۲۸۵۰۲۸۶-۰۹۰۴۱۱۱۵۲۶۴۰۰۴۰۱ اتی اسدبور تماس حاصل فرماید .	
تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۵/۰۴/۲۱	تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۵/۰۵/۲۳
اداره روابط عمومی	

نویسنده: علی آل علی

تولید محتوا یکی از آن فرصت‌های تازه‌ای است که می‌تواند افراد علاقه‌مند به حوزه‌های مختلف را بدون هیچ دردسری وارد دنیای کارآفرینی کند. فقط کافی است به اندازه کافی در یک حوزه مهارت یا تخصص داشته باشید تا با تولید محتوا در فرمت‌های مختلف بتوانید کلی شهرت برای خودتان به دست بیاورید و صداالبته حساب بانکی پر از پولی داشته باشید. از این نظر کار تولیدکنندگان محتوا شبیه خواننده‌ای است که نه تنها هر روز کار مورد علاقه‌اش را انجام می‌دهد، بلکه برای این تفریح دوست داشتنی‌اش حقوق هم دریافت خواهد کرد.

احتمالا برای شما هم پیش آمده در یک جمع دوستانه تا صحبت از تولید محتوا می‌شود، خیلی‌ها با تعجب بگویند مگر تولید محتوا هم شغل است؟ البته اگر دوستان شما کاملا با دنیای دیجیتال بیگانه باشند، ممکن است بپرسند اصلا تولید محتوا چیست؟ در این صورت شما باید با کلی دردرس مثل معلم‌های مدرسه سیر تا پیاز تولید محتوا را توضیح دهید. درست در چنین جایی است که شما بین یک عالمه تعریف مختلف از تولید محتوا گیر می‌افتید و راه فراری هم نخواهید داشت. نکته دراماتیک ماجرا این است که شما هنوز به بحث ایده‌های تولید محتوا هم نرسیده‌اید و چرخ‌های اتومبیل‌تان پنچر شده است!

ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم تولید محتوا دیگر یک تفریح یا کار جانبی نیست. در عوض تولید محتوا به کار تمام وقت کسانی اشاره دارد که برای اهداف بازاریابی یا حتی دالغوشی خودشان محتوا تولید می‌کنند؛ به همین سادگی، همانطور که می‌بینید در تولید محتوا خبری از کارهای عجیب و غریب نیست. شما کافی است به اندازه کافی از یک حوزه خبر داشته و در زمینه کار با نرم‌افزارهای گرافیکی نیز دستستی بر آتش داشته باشید. آن وقت می‌توانید مثل آب خوردن مجموعه‌ای حیرت‌انگیز از محتواها را تولید کنید که هر مخاطبی را روی صندلی میخکوب می‌کند.

بی‌شک تعریف ما از تولید محتوا کمی ساده‌تر از آن چیزی است که در دنیای واقعی پیش پای شما قرار دارد. هرچه باشد هیچ کاری در این دنیا ساده و بی‌دردسر نیست. پس اگر کسی می‌تواند بهترین محتوای دنیا در حوزه‌هایی مثل فوتبال، پزشکی یا حتی ادبیات تولید کند، حتما کوله باری از تجربه و مهارت‌های گوناگون دارد. اشتباهان کنید، ما در اینجا قصد نداریم شما را از ورود به دنیای تولید محتوا بترسانیم (باور کنید این عرصه هیچ شباهتی مثل سرزمین عجایب ندارد)؛ در عوض ما با چندتا راهکار خودمانی برای شروع به کار در این حوزه مهمان شما هستیم. اگر شما هم دوست دارید کارآفرینی در یک حوزه جدید و کاملا دیجیتال را تجربه کنید، در ادامه این ماجراجویی با ما همراه باشید.

تولید محتوا: ۵ نکته کنکوری که باید یاد بگیرید!

تا اینجا‌ی کار ما به شما یک حوزه نسبتا جدید از کارآفرینی را معرفی کرده‌ایم که برای خیلی از مردم در چهارگوشه دنیا مثل فینال مسابقات لیگ قهرمانان جذابیت دارد. کافی است نگاهی به تعداد کانال‌های یوتیوب یا اینستاگرامی در حوزه تولید محتوا بیندازید تا از حرف ما مطمئن شوید. باور کنید یا نه، این روزها کارآفرینانی هستند که در همه عرصه‌ها از آشپزی و گردشگری گرفته تا تعمیر لوازم خانگی و خرید دستگاه‌های هوشمند تولید محتوا می‌کنند. در این بین هم کاربران بدون اینکه دست به سیاه و سفید بزنند به یک عالمه محتوای آموزشی، علمی و حتی تفریحی دسترسی دارند. اگر شما از آن دست کارآفرینانی باشید که بدون اطمینان کامل از سودآوری یک کار دست به سیاه و سفید هم نمی‌زنند، بی‌برگشت چند دقیقه‌ای هست که نحوه درآمذایی از عرصه تولید محتوا فکر‌تان را مشغول کرده است. خب اصلا بر فرض که شما عاشق دنیای اتومبیل هستید و اتفاقا چندتا ورکشاپ کار با نرم‌افزارهای گرافیکی را هم پشت سر گذاشته‌اید؛ تولید محتوا برای‌تان چه سودی خواهد داشت؟

بی‌شک جواب سوال بالا انقدر مهم هست که خودمان را برای آن به دردرس بیندازیم. هرچه باشد شما وقت‌تان را از سر راه نیاورداید که همین طوری الکی با یک حوزه کاری بی‌مزد و موجب تلف کنید. جواب ما برای دغدغه درآمذایی از تولید محتوا بی‌نهایت ساده است. شما نه تنها می‌توانید از خود شبکه‌های اجتماعی، مثل یوتیوب، سهم تبلیغاتی بگیرید، بلکه بعد از چند ماه وقتی کارتان حسابی گرفت سر و کله یک عالمه برند برای همکاری تبلیغاتی با شما پیدا خواهد شد. فکر می‌کنم شما هم قبول داشته باشید که همین دو مورد برای مطمئن شدن از درآمذایی بی‌دردسر در حوزه تولید محتوا کافی است، مگر نه؟

حالا که شما مطمئن شدید تولید محتوا مثل یک طبل توخالی نیست و واقعا می‌شود با آن اسم و رسمی به هم زد، نوبتی هم باشد باید برویم سراغ راهکارهای ورود به این حوزه. ما در ادامه سعی می‌کنیم چندتا راهکار ساده و بی‌نهایت مقدماتی برای شروع کارتان در این عرصه را بررسی کنیم. پس با ما همراه باشید تا اولین قدم‌های خود در دنیای تولید محتوا را محکم و بی‌عیب بردارید.

به روز باشید: کلید طلایی تولید محتوا

آیا تا به حال برای‌تان پیش آمده وقتی مشغول تماشای یک مسابقه فوتبال هستید، از دست گزارشگر بازی حسابی عصبانی شوید؟ بی‌شک هر جوابی به غیر از یک «بله» قاطعانه عجیب به نظر می‌رسد. اینطور وقت‌ها آدم دوست دارد کلا بی خیال بازی شود و تلویزیون را خاموش کند. شاید فکر کنید این مثل برای شروع بحث‌مان خیلی عجیب به نظر می‌رسد، اما یک فرض هوشمندانه مقایسه کاری مثل گزارش رویدادهای ورزشی با تولید محتواس‌ت. همانطور که یک گزارشگر بد می‌تواند بهترین رویداد ورزشی را تبدیل به عذایی بی‌بایان برای تماشاگران کند، شما هم اگر حواس‌تان نباشد با محتوای‌تان فقط حرص مخاطب‌تان را در خواهید آورد؛ نه چیزی دیگر! فرمول ما برای پرهیز از تجربه‌های بالا در دنیای تولید محتوا انتخاب یک حوزه مورد علاقه و یادگیری سیر تا پیاز آن است. مثلا اگر شما به محصولات سلامت پوست علاقه دارید، باید زیر و بم این صنعت را درآورده باشید؛ به طوری که حتی یک برند سلامت پوست هم از زیر دست‌تان در نرفته باشد. به علاوه، باید فکری هم به حال دغدغه‌های مشتریان این صنعت کنید. مثلا اگر اغلب مردم دنیا دنبال محصولات آرایشی ارگانیک هستند، شما باید دست کم چیزی بیشتر از فروشندگان صرف در این رابطه بدانید. خب اگر خریداران همان اطلاعاتی که از فروشندگان می‌گیرند در محتوای شما پیدا کنند، دیگر کار شما چه مزیتی برای آنها خواهد داشت؟ وقتی شما خیلی خوب با زیر و بم حوزه مورد علاقه‌تان آشنا شدید، کم کم باید فکری به حال درآوردن ته توی ترندها، ناواری و فرصت‌های آن هم باشید. خب پیش خودتان فکر نکرده‌اید مخاطب‌تان فقط دنبال اندکی سرگرمی است؟ هرچه باشد بعضی‌ها دوست دارند از دل محتوای شما فرصت‌های تازه را کشف کنند. اگر شما بتوانید علاوه بر محتوای ساده و آموزنده فکری به حال این بخش هم بکنید، دیگر

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

جاب: صمیم

دفتر مرکزی: تهران، خیابان ولیعصر، خیابان زرتشت غربی،

روبروی بیمارستان مهر، پلاک ۴۵، طبقه سوم شرقی

دفتر مرکزی: ۸۸۹۹۱۹۲۷

بررسی فرصت جدید کارآفرینی دیجیتال

تولید محتوا (Content Creation) بدون دردرس اضافی

قبول داشته باشید استفاده از این تکنیک در کنار بقیه توصیه‌ها باعث می‌شود مو لای درز کارتان نرود و دیگر نیازی به نگرانی‌های بی‌مورد نخواهد بود.

پروموت کردن محتوا: گام آخر در تولید محتوا

کارآفرینی را در نظر بگیرید که نه تنها عاشق دنیای موسیقی است، بلکه اندکی تحصیلات تخصصی هم در این زمینه دارد. احتمالا کارآفرین قصه ما برای اینکه وارد دنیای تولید محتوا شود، حوزه موسیقی را انتخاب خواهد کرد. قبول داریم تولید محتوای تخصصی و جذاب در حوزه موسیقی کار هر کسی نیست، اما اجازه دهید فرض کنیم قهرمان داستان‌مان بهترین محتواهای ممکن را طراحی می‌کند. به نظراتان شناس این کارآفرین برای موفقیت در دنیای تولید محتوا چقدر است؟

شاید خیلی‌ها ادعا کنند محتوای درجه یک به طور خودکار مخاطبش را پیدا می‌کند. یک فرض هوشمندانه دیگر این است که بگوییم چنین کارآفرینی تا محتوای خودش را پروموت نکند، حتی یک دلار هم درآمذایی نخواهد داشت. هرچه باشد تا کسی در دنیای بی‌انتهای اینترنت محتوای شما را به چشم نبیند، نمی‌تواند درباره آن اظهارنظر کند. در این بین هم خبری از معجزه نیست، بلکه خودتان باید آستین‌ها را بالا زده و محتوای‌تان را پیش چشم کاربران قرار دهید. کلید اصلی رسیدن به این قله مهم موفقیت هم چیزی نیست به جز پروموت کردن محتوا.

پروموت کردن محتوا یعنی انتشار محتوای‌تان در پلتفرم‌های اجتماعی مختلف به طوری که مخاطب هدف‌تان بی‌دردسر آن را مشاهده کند. اغلب شبکه‌های اجتماعی برای این کار گزینهای پولی متنوعی دارد. پس اگر کمی از بودجه‌تان را به این کار اختصاص دهید، بدون هیچ دردسری محتوای‌تان به دست مخاطب هدف می‌رسد. البته شما می‌توانید از ظرفیت اکانت‌های برندتان در شبکه‌های اجتماعی مختلف نیز برای پروموت کردن ارگانیک محتوا استفاده کنید. به این صورت که محتوای‌تان را هم در اینستاگرام و هم در فیس‌بوک، توئیتر و یوتیوب به طور هم‌زمان منتشر کنید تا دامنه وسیع‌تری از کاربران متوجه فعالیت‌تان شوند. البته توصیه ما برای شما استفاده هم‌زمان از این دو شیوه در کنار هم است تا بهترین نتیجه ممکن را بگیرید.

جمع‌بندی

تولید محتوا یکی از جدیدترین شیوه‌های کارآفرینی است که اتفاقا جذابیت زیادی هم دارد. در این بین شما برای شروع کارتان نیاز به چندتا توصیه درجه یک دارید. ما در روزنامه فرصت امروز امپدواریم نکات مورد بحث در این مقاله به شما برای ورود به عرصه تولید محتوا کمک کرده باشد. اگر نیاز به راهنمایی بیشتر پیدا کردید یا حتی سوالی برای‌تان در این فرآیند پیش آمد، ما همیشه از دریافت بازخوردهای شما خوشحال می‌شویم. کافی است از طریق یکی از کانال‌های ارتباطی سوال‌تان را به دست ما برسانید تا در کوتاه‌ترین زمان ممکن به کمک‌تان بایایم.

منابع:

https://rockcontent.com/blog/content-creation-tips
https://www.weidert.com/blog/tips-to-make-you-the-best-content-creator-in-your-industry
https://xperienicfy.com/content-creator

شناسه آگهی: ۲۲۲۲۹۶۹ نوبت اول	
آگهی نوبتی سه ماهه اول سال یکهزار و چهار صدوپنج	
نظر به دستور ماده ۱۲ قانون ثبت اسناد واملاک وبه استناد ماده ۵۹ آیین نامه آن اشخاصی که در سه ماهه اول سال۱۴۰۵املاک واقع در لواسانات حوزه ثبتی استان تهران پخش ۱۱ درخواست ثبت نموده اند بشرح ذیل آگهی می شود: ۱) پلاک ۲۳ فرعی از ۲۷ - اصلی، ملکی اداره اوقاف وامورخیریه لواسانات مالک دو دانگ مشاع از ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی مشجر به مساحت ۷۹۸/۴۰ مترمربع واقع درلواسان قریه مزرعه سادات . ۲) پلاک ۲۳ فرعی از ۲۷ - اصلی، ملکی آقای احمد شکیب پور فرزند محمد مالک چهار دانگ مشاع از ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی مشجر به مساحت ۷۹۸/۴۰ مترمربع واقع درلواسان قریه مزرعه سادات . ۳) پلاک ۱۵۹۲ فرعی از ۱۲۲- اصلی ملکی ستاداجرائی فرمان حضرت امام (ره) مالک ششدانگ یک قطعه زمین به مساحت ۶۱۴۶/۱۴ مترمربع واقع درلواسان قریه برگ جهان . ۴) پلاک ۱۵۹۳ فرعی از ۱۲۲- اصلی ملکی ستاداجرائی فرمان حضرت امام (ره) مالک ششدانگ یک قطعه زمین به مساحت ۹۵۴/۷۶مترمربع واقع درلواسان قریه برگ جهان . ۵) پلاک ۱۵۹۴ فرعی از ۱۲۲- اصلی ملکی ستاداجرائی فرمان حضرت امام (ره) مالک ششدانگ یک قطعه زمین به مساحت ۸۹۳۲/۸۵مترمربع واقع درلواسان قریه برگ جهان . ۶) پلاک ۸۳۳ فرعی از ۴۰ - اصلی، ملکی خاتم آسیه مراد علی فرزند حسینعلی مالک ششدانگ یک قطعه زمین با کاربری کشاورزی به مساحت ۷۴/۸۰ مترمربع واقع درلواسان قریه سینک . ۷) پلاک ۹۳ فرعی از ۱۱۷ - اصلی، ملکی مجید عماری اله یاری فرزند محمد تقی مالک دو سهم از ۱۱ سهم مشاع (خریداری عادی)و دو دهم سهم از دو سهم از ۱۱ سهم (مورثی) مشاع از ششدانگ یک قطعه زمین با کاربری زراعی /باغ به مساحت ۲۲۱۰/۵مترمربع واقع درلواسان قریه لواسان بزرگ . ۸) پلاک ۵۵ فرعی از ۱۰۰ - اصلی، ملکی شرکت آب منطقه ای تهران مالک ششدانگ یک قطعه زمین به مساحت ۱۴۲۱۰/۷۲ مترمربع واقع درلواسان بزرگ قریه چهار باغ . ۹) پلاک ۹۵۳ فرعی از ۱۱۷ - اصلی، ملکیجمشید ، مجید، سعید ، ثریا ، نیره اعظم ، سهیلا ، مسعود همگی رفیع زاده (مسعود رفیع زاده فوت نموده وبه موجب گواهی انحصار ورثه شماره۵۵۸۹۵۵۸۹۵۵۳۹۰۰۱۴۰۲۹۱۳۹۰۰ مورخ ۱۴۰۲/۰۲/۲۴ ورثه حیت الفوت وی عبارتند از: اشکان ، آتوسا ، آذیتا رفیع زاده وهمسر متوفی ویکتوریا قیطاسی) مالک مطابق گواهی انحصار ورثه فرزندان ذکور ۲ سهم ۱۱ سهم وفرزندان اثاث ۱ سهم از ۱۱ سهم و قدرالسهم ورثه مسعود ، فرزندان ذکور ۱ سهم وفرزندان اثاث ۵۰ سهم از ۲ سهم از ۱۱ سهم به استثنای ثمنیه اعیانی همسر متوفی) از ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۵۱۱۴/۹۵مترمربع واقع درلواسان بزرگ. ۱۰) پلاک ۳۲۹ فرعی از ۳۶ - اصلی، ملکی آقای محسن شیرزادی فرزند اسحق مالک سه دانگ مشاع از ششدانگ یک قطعه زمین با کاربری مسکونی به مساحت ۲۰۹/۶۰ مترمربع واقع در روستای کند سفلی . ۱۱) پلاک ۱۹۶۵ فرعی از ۱۱۷- اصلی، ملکی خاتم فاطمه شیخ سفلی فرزند احمد مالک ششدانگ یک قطعه باغ به مساحت ۸۰۰ مترمربع واقع در روستای لواسان بزرگ . ۱۲) پلاک ۶۲۱ فرعی از ۱۰۱- اصلی، ملکی خاتم زینب نوروزی نژاد فرزند یوسف مالک ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۳۱۳۸/۱۰ مترمربع واقع در روستای لواسان بزرگ روستای رسلان . ۱۳) پلاک ۶۲۲ فرعی از ۱۰۱- اصلی، ملکی آقای شعبان محمدیان رسانی فرزند علی محمد مالک ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۱۲۲۲/۴۵مترمربع واقع در روستای لواسان بزرگ روستای رسلان . ۱۴) پلاک ۸ فرعی از ۸۵- اصلی، ملکی آقایان سید احمد موسوی فرزند سید ابراهیم ، محسن نیازی فرزند قاسم ، محمد عماری الهیاری فرزند عبدالله و خاتم پروین عماری الهیاری فرزند اعبداله مالک به ترتیب دارای ۱۵۰۰ سهم ، ۴۸۷۳۳ سهم ، ۶۰۸۶۱۵ سهم و ۱۲۴۱۵۲ سهم مشاع از ۹۳۱۵۶۵ سهم مشاع از ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی با کاربری باغ به مساحت ۹۳۱۵/۶۵ مترمربع واقع در روستای لواسان بزرگ روستای ایراء . ۱۵) پلاک ۵۳۱ فرعی از ۳۶- اصلی، ملکی آقایان غلامعلی جهانگیری فرزند نوروز علی ، مصطفی جهانگیری فرزند نوروز علی، محمد علی جهانگیری فرزند نوروز علی، محمد حسن جهانگیری فرزند نوروز علی و خاتم ها شهناز جهانگیری فرزند نوروزعلی ، شهربانو جهانگیری فرزند نوروز علی به ترتیب مالک ۲۱۸ سهم ، ۲۵۸ سهم ، ۲۵۸ سهم و ۱۲۰ سهم و ۱۲۰ سهم مشاع از ۵۲۸۲۴۰ سهم مشاع از ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی مشجر به مساحت ۵۲۸۲/۴۰ مترمربع واقع در روستای لواسان ب روستای کند سفلی . ۱۶) پلاک ۲۸۷۳ فرعی از ۲۰ - اصلی، ملکی آقایان رحیم هاشم زاده فرزند فرمان ، امیر حسین هاشم زاده فرزند فرمان و خاتم آرزو هاشم زاده فرزند فرمان به ترتیب مالک دو سهم مشاع از پنج سهم ، دو سهم مشاع از پنج سهم و یک سهم مشاع از پنج سهم مشاع از ششدانگ یک قطعه زمین محصور به مساحت ۱۸۰/۷۵ مترمربع واقع در لواسان روستای تاجار کلا . لذا مطابق ماده ۱۷و۱۶ قانون ثبت هر کسی نسبت به املاک مورد آگهی واخواهی دارد باید اعتراض خودرا در تاریخ درج اولین آگهی به مدت ۹۰ روز مستقیما" به این اداره تسلیم ورسید دریافت نماید چنانچه متقاضی ودیگری اقامه دعوی داشته باشند ، مدعی می تواند درمردت مذکور گواهی لازم مشعر بر جریان دعوی ازمحاکم صالحه دریافت نماید درغیر اینصورت حق وی ساقط خواهد شد . ضمنا حقوق ارتقایی درموقع تحدید حدود ودرصورتمجلس تحدیدی قید می گردد واز تاریخ تنظیم صورتمجلس تحدیدی تا ۳۰ روز قابل اعتراض خواهد بود ./	
م الف: ۱۱۱۰	
تاریخ انتشار نوبت اول : ۱۴۰۵/۰۵/۳	تاریخ انتشار نوبت دوم : ۱۴۰۵/۰۶/۱
نصراالله رادپور – رئیس اداره ثبت اسناد واملاک لواسانات	