



سر مقاله

رفع موانع پیش روی نیروی کار

حاج اسماعیلی، کارشناس حوزه اشتغال



در شرایطی که قرار داریم که برخی از افراد از پیدا کردن کار مایوس شدند؛ نه این که دنبال شغل نباشند. برای مثال، در حوزه فارغ التحصیلان، شغلی برایشان پیدا نمی‌شود. دایره استخدام دولت که محدود است و کاملاً پارتی بازی و رانت و خویشاوندی و جناحی است. موضوع دیگر هم این است که در بخش خصوصی، دستمزد مکفی به آنها پرداخت نمی‌کنند و ظرفیت‌های شغلی جدیدی تعریف نکردیم که آنها بتوانند جذب شوند. این واقعیت‌ها را باید ببینیم. دولت اگر مستندی در خصوص ایجاد اشتغال دارد، باید مطرح...

رئیس کل گمرک خبر داد:
ترخیص نسبه کالاها برای کمک به تولید

عرضه ۶۰۰ میلیون دلار ارز پتروشیمی در ۱۶ روز

اعلام جزئیات ثبت سفارش کالاهای اساسی

احیای ستاد فولاد؛ بسته حمایت از صنایع در دولت است

بازگشت سرمایه‌های راکد به بخش مولد



کاشکی، نرخ مشارکت اقتصادی در تیرماه

نرخ پیکاری در ۲۶ استان تک رقمی شد

توسعه فناوری‌های امنیتی با مشارکت دانش بنیان‌ها

امنیت سایبری به‌عنوان یکی از اصلی‌ترین اولویت‌های توسعه فناوری در ایران، نقش حیاتی در حفاظت از زیرساخت‌های حیاتی، حفظ حریم خصوصی کاربران و تقویت استقلال دیجیتال ایفا می‌کند. این گزارش به بررسی روندها، چالش‌ها، دستاوردها، و پیش‌بینی‌های مربوط به امنیت سایبری در ایران می‌پردازد. از سیاست‌گذاری دولت و بومی‌سازی فناوری‌ها تا استفاده از تکنولوژی‌های نو ظهور مانند هوش مصنوعی و رمزنگاری پساکوانتومی، ایران گام‌های موثری برای مقابله با تهدیدات سایبری برداشته است. با وجود این، رفع چالش‌های حقوقی و تقویت همکاری‌های بین‌المللی از الزامات توسعه پایدار در این حوزه است. امنیت سایبری به‌عنوان یکی از مهم‌ترین الزامات توسعه فناوری در جهان امروز، تأثیر مستقیم بر ابعاد مختلف اقتصادی، سیاسی و اجتماعی دارد. ایران نیز با توجه به گسترش زیرساخت‌های دیجیتال و نیاز به حفاظت از اطلاعات حیاتی، توسعه فناوری‌های امنیت سایبری را به‌عنوان یک اولویت راهبردی تعریف کرده است. سرمایه‌گذاری در زیرساخت‌های بومی، تربیت نیروی انسانی متخصص، و افزایش توانمندی‌های عملیاتی در برابر تهدیدات سایبری، بخشی از تلاش‌های کشور در این حوزه به شمار می‌رود. با توجه به رشد جدی حملات سایبری در جهان و افزایش تهدیدات علیه کشورهای در حال توسعه، توجه ویژه به امنیت سایبری در ایران ضروری‌تر از همیشه به نظر می‌رسد. توسعه فناوری‌های امنیت سایبری در ایران با چالش‌ها و فرصت‌های متعددی همراه بوده است. از یک سو، تحریم‌های بین‌المللی محدودیت‌هایی در دسترسی به فناوری‌های پیشرفته ایجاد کرده، و از سوی دیگر، ضرورت خودکفایی باعث شکل‌گیری راه‌حل‌های بومی در این عرصه شده است. گزارش حاضر به بررسی ابعاد مختلف امنیت...

جزئیات قطارهای گردشگری اعلام شد

بلیت برابر سایر قطارها در این مسیر است. مدیریت کل برنامهریزی و نظارت بر خدمات مسافری شرکت راه آهن در ادامه گفت: هزینه همه خدمات تور نیز روی بلیت حساب شده است. وی با اشاره به اینکه قصد داریم گردشگری مثلث طلایی را نیز از بهمن ماه اجرا کنیم، گفت: مثلث طلایی در واقع شهرهای اصفهان، شیراز و یزد هستند که امکانات گردشگری خوبی دارند و قبلاً تجربه آن را نیز داشته‌ایم و پیگیر آن نیز هستیم که بتوانیم مسیریهای راه‌اندازی کنیم تا مسافران از آن استفاده کنند. یعنی قطار در یک سفر چند روزه از تهران ابتدا وارد اصفهان، سپس شیراز و بعد یزد می‌شود و در نهایت به تهران بازمی‌گردد. طباطبایی اظهار امیدواری کرد که برای بهمن ماه اولین قطار راه‌اندازی کنیم و اگر استقبال شد در مسیرهای تهران - شیراز، تهران - اصفهان و تهران - یزد قطار داریم ولی اینگونه که قطاری به صورت تور باشد وجود ندارد. وی با اشاره به اینکه تور اول کاشان برای سرویس اول تقریباً تکمیل بود، افزود: با نیازی که کشور به سفرهای خانوادگی و گردشگری دارد بنا داریم در راه‌آهن آن را جامه عمل بپوشانیم.

وی افزود: اولین قطار گردشگری تهران به کاشان اخیراً راه‌اندازی شده است. این قطار تا کاشان توقفی ندارد و در مسیر، خدمات خاصی ارائه می‌شود. پس از آن ترکیب ریل و جاده خواهد بود؛ یعنی اتوبوس‌هایی در انتهای مسیر وجود دارد که مسافران را به اماکن تاریخی برده و سپس از بازدید از آنها، مسافران مجدداً با قطار به تهران بازمی‌گردند. مدیریت کل برنامهریزی و نظارت بر خدمات مسافری شرکت راه‌آهن تصریح کرد: این اقدام باعث می‌شود تعداد زیادی خودرو و سواری از این مسیر حذف و سفر ایمنی برای مسافران فراهم شود. ضمن اینکه مسافران از خدمات گردشگری استفاده خواهند کرد. وی در ادامه گفت: راه‌آهن بنا دارد قطارهای گردشگری را توسعه دهد. شروع این کار حدود دو ماه پیش با قطار تهران - شیراز آغاز شد که مستمر هر دو هفته یکبار تکرار می‌شود. قطار تهران - کاشان نیز هر دو هفته یکبار انجام خواهد شد. طباطبایی اظهار کرد: قصد داریم در مناسبت‌های خاص، مسیرهای جدید راه‌اندازی کنیم. قطارهایی در حال بررسی هستند ولی هنوز نهایی نشده‌اند. در حال ریزی با پیمانکاران در این خصوص هستیم. وی عنوان کرد: بنا داریم با کمترین هزینه این خدمات را به مردم ارائه دهیم و قیمت پایه و قیمت

توجه به قطارهای گردشگری در سال‌های اخیر افزایش یافته است و بعد از قطار گردشگری تهران به شیرگاه، اکنون قطار گردشگری تهران به کاشان آغاز به کار کرده و آن طور که مدیریت کل برنامهریزی و نظارت بر خدمات مسافری راه‌آهن می‌گوید، این شرکت بنا دارد قطارهای دیگری در سایر مسیرها راه‌اندازی کند. به گزارش ایسنا، قطار گردشگری نوعی خدمات حمل و نقل ریلی به حساب می‌آید که به منظور ارائه تجربه‌های گردشگری به مسافران طراحی شده‌اند و خدماتی از جمله عبور از مسیرهای زیبا و دیدنی، برنامه‌های تفریحی، خدمات رفاهی، راهنمایی‌های حرفه‌ای و توقف در مسیر را ارائه می‌دهند. در این قطارها هدف صرفاً رساندن مسافر به مقصد نیست، بلکه بهره‌مندی از مسیر نیز از اهمیت بسیاری برخوردار است. محسن طباطبایی در تشریح قطارهای گردشگری اظهار کرد که در قطارهای گردشگری مسافر داخل قطار از خدمات گردشگری بهره‌مند می‌شود؛ مانند قطار مسیر تهران به شیرگاه که در بین راه توقف گاه‌هایی است، مسیر یکر بوده و جاده‌های نیز در مسیر وجود ندارد. مسافران از امکانات مسیر استفاده می‌کنند و داخل قطار هم توضیحاتی در مورد اماکن داده می‌شود و مسیر هم جذابیت گردشگری دارد.

آگهی فراخوان مناقصه عمومی یک مرحله‌ای

نوبت اول

یک مؤسسه دولتی در نظر دارد خدمات مورد نیاز خود را از طریق واگذاری به شرکتهای واجد صلاحیت و دارای توانایی‌های لازم با جزئیات مندرج در اوراق شرایط مناقصه با بهره‌گیری از سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (setadiran.ir) به صورت الکترونیکی با شماره فراخوان به شرح ذیل تأمین نماید.

ردیف	موضوع مناقصه	شماره فراخوان	مبلغ تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار (ریال)
۱	تأمین خدمات عمومی	۲۰۰۳۰۰۴۷۲۸۰۰۰۰۲	۱۰۷,۲۳۹,۰۰۰,۰۰۰
۲	تأمین خدمات فنی و ساختمان	۲۰۰۳۰۰۴۷۲۸۰۰۰۰۳	۴۰,۸۵۹,۰۰۰,۰۰۰

لذا از کلیه تأمین کنندگان واجد شرایط که دارای گواهینامه صلاحیت از وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی در زمینه تأمین خدمات موضوع آگهی می‌باشند، جهت مناقصه دعوت به عمل می‌آید.

زمان دریافت اوراق شرایط شرکت در مناقصه: از مورخ ۱۴۰۳/۱۰/۲۲ لغایت مورخ ۱۴۰۳/۱۰/۲۶ با مراجعه به سامانه تدارکات الکترونیکی دولت. مهلت ارائه پیشنهاد: از مورخ ۱۴۰۳/۱۰/۲۶ لغایت مورخ ۱۴۰۳/۱۱/۱۶ با مراجعه به سامانه تدارکات الکترونیکی دولت.

زمان بازگشایی پیشنهاد قیمت: به شرح مندرج در اوراق شرایط شرکت در مناقصه. نوع تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار: ضمانت نامه بانکی به شرح مندرج در اوراق شرایط شرکت در مناقصه. برگزاری مناقصه صرفاً از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت می‌باشد.

متقاضیان شرکت در مناقصه می‌بایست جهت ثبت نام و دریافت گواهی الکترونیکی (توکن) با شماره (۱۴۵۶) تماس حاصل نمایند. ضمناً اوراق شرایط شرکت در مناقصه بر روی سایت پایگاه ملی مناقصات (dets.mporg.ir) قابل دریافت می‌باشد.

اداره کل پشتیبانی و خدمات عمومی

شناسه آگهی ۱۸۶۲۱۲۲
م الف ۳۵۲۲

((آگهی مزایده املاک مزاد (نوبت چهارم) استان چهارمحال و بختیاری به شماره ۰۶/۹۶۱۶/۱۴۰۳))



بانک صادرات ایران مدیریت شعب استان چهارمحال و بختیاری در نظر دارد تعداد نه قبه از املاک مزاد خود را به شرح جدول ذیل از طریق مزایده و به صورت نقد، نقد و اقساط بفروش برساند.

لذا متقاضیان می‌توانند جهت کسب اطلاعات بیشتر، خرید اسناد شرکت در مزایده و بازدید به آدرس شهر کرد، میدان شهدا، مدیریت شعب بانک صادرات استان چهارمحال و بختیاری، طبقه سوم، دایره تدارکات و ساختمان مراجعه و یا با شماره تلفن های ۳۳۳۴۲۸۱۲ - ۳۳۳۴۲۸۲۲ - ۳۳۳۴۲۸۲۳ تماس حاصل نمایند.

* زمان بازدید و خرید اسناد مزایده از تاریخ ۱۴۰۳/۱۰/۲۲ لغایت ۱۴۰۳/۱۰/۲۷ در وقت اداری می‌باشد.

* زمان تحویل پاکت اسناد مزایده و پیشنهاد قیمت تا پایان وقت اداری مورخ ۱۴۰۳/۱۱/۰۷ می‌باشد.

* زمان بازگشایی پاکت ها ۱۴۰۳/۱۱/۰۸ رأس ساعت ۰۸ صبح در اداره مرکزی بانک صادرات استان چهارمحال و بختیاری می‌باشد. حضور مزایده‌گران یا نمایندگان آنها در جلسه بازگشایی پاکت مزایده مجاز می‌باشد.

* حق الزحمه کارشناسی (ارز یابی) و هزینه نشر آگهی روزنامه به عهده برنده مزایده خواهد بود.

* بانک در رد یا قبول پیشنهادات واصله طبق قانون مختار می‌باشد.

* ساخت عرصه و اعیان کلیه املاک، وفق نظر کارشناس رسمی دادگستری در آگهی مزایده ثبت شده است.

ردیف	شنا سه ملک	نام ملک	نشانی	مساحت (وفق نظر کارشناس)		ارزش قیمت پایه ملک به ریال (طبق نظر کارشناس رسمی)	مبلغ تضمین شرکت در مزایده	نوع فروش (نقد/تقد و اقساط)
				عرصه (متر مربع)	اعیان (متر مربع)			
۱	۳۳۳	ملک شعبه اسبق خواجه نصیر	شهر کرد - خیابان خواجه نصیر - نیش کوچه ۶۳	۲۵۷/۲۸	۳۳۹	۲۴۲,۸۱۸,۰۰۰,۰۰۰	۱۲,۱۴۰,۹۰۰,۰۰۰	نقدی
۲	۹۸۸	ملک شعبه اسبق سعدی	شهر کرد - خیابان سعدی - نیش کوچه ۶۲	۸۳/۶۹	۱۶۷/۳۸	۵۷۹,۹۴۶,۶۰۰,۰۰۰	۲۰,۹۵۸,۹۲۳,۰۰۰	نقدی
۳	۹۷۲	ملک شعبه اسبق دروازه فارسان	شهر کرد - خیابان فردوسی جنوبی	۳۸۲/۲	۲۴۹	۲۲۳,۱۶۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۱,۱۵۸,۰۰۰,۰۰۰	نقدی
۴	۴۰۷	ملک شعبه اسبق بلوار ملت بروجن	بروجن - بلوار ملت - روبروی اداره راه و شهرسازی	۱۹۷/۴	۲۶۷/۸	۱۹۲,۰۵۴,۰۰۰,۰۰۰	۹,۶۰۲,۷۰۰,۰۰۰	حداقل ۶۰ درصد نقد و مابقی حداکثر ۴۸ قسط ماهیانه
۵	۱۰۸۸	ملک شعبه اسبق طالقانی بروجن	بروجن - خیابان آیت الله طالقانی شرقی	۱۴۵/۸	۳۰۴/۶۴	۳۱۲,۰۰۱,۶۰۰,۰۰۰	۱۵,۲۴۰,۰۲۲,۰۰۰	حداقل ۶۰ درصد نقد و مابقی حداکثر ۴۸ قسط ماهیانه
۶	۱۰۷۳	ملک شعبه اسبق الیکوه	روستای الیکوه - خیابان اصلی	۱۹۰/۱۵	۳۴۳/۹	۱۷,۷۷۲,۲۵۰,۰۰۰	۸۸۸,۶۱۳,۵۰۰	حداقل ۴۰ درصد نقد و مابقی حداکثر ۴۸ قسط ماهیانه
۷	۴۱۴	ملک شعبه اسبق هرچگان	روستای هرچگان - خیابان اصلی - روبروی مسجد جامع	۳۵۰/۸۰	۵۵۰	۲۱,۸۷۸,۰۰۰,۰۰۰	۱۰,۹۳۹,۰۰۰,۰۰۰	حداقل ۴۰ درصد نقد و مابقی حداکثر ۴۸ قسط ماهیانه
۸	۹۶۴	ملک شعبه اسبق گندمان	گندمان - بلوار آزادی - نیش کوچه حکیم	۶۶۱/۳۰	۲۱۰/۴۰	۱۲۸,۳۹۷,۸۰۰,۰۰۰	۶,۴۱۹,۸۰۰,۰۰۰	نقدی
۹	۹۲۴	ملک شعبه اسبق هوره	هوره - خیابان امام - مابین کوچه ۱۴ و ۱۵	۴۲۱/۸۶	۳۰۰	۱۰,۹۵۲۷,۸۰۰,۰۰۰	۵,۴۷۶,۳۹۰,۰۰۰	نقدی

بانک صادرات ایران
دایره تدارکات و ساختمان استان چهارمحال و بختیاری

شناسه آگهی ۱۸۶۰۹۵۱

کاهش نرخ مشارکت اقتصادی در تهران

نرخ بیکاری در ۲۶ استان تکرر قمی شد

شایلی قرایی

News.kasbokar@gmail.com



همچنین نرخ بیکاری در ۲۶ استان کشور نیز تک رقمی شده است. مرکز آمار ایران نرخ بیکاری فصل پاییز ۱۴۰۳ را منتشر کرد.

جزئیات مربوط به طرح آمارگیری از نیروی کار نشان می‌دهد نرخ بیکاری به ۷.۲ درصد رسیده که کمترین نرخ بیکاری است که تاکنون ثبت شده است. این نرخ در مقایسه با مدت زمان مشابه سال گذشته ۰.۴ درصد کاهش یافته است. نرخ بیکاری در ۲۶ استان کشور تک رقمی شده است و در میان آن‌ها تهران و مازندران رتبه‌های نخست را دارند. بر اساس این گزارش، استان‌های آذربایجان شرقی،

آذربایجان غربی، اصفهان، البرز، ایلام، بوشهر، تهران، چهار محال و بختیاری، خراسان جنوبی، خراسان رضوی، خراسان شمالی، زنجان، سمنان، فارس، قزوین، قم، کردستان، کرمان، کهگیلویه و بویر احمد، گلستان، گیلان، مازندران، مرکزی، هرمزگان، همدان و یزد دارای نرخ تک‌رقمی هستند.

کمترین نرخ بیکاری یا ۴.۵ درصد برای تهران و ۴.۷ درصد برای مازندران و خراسان جنوبی به ثبت رسیده است. البته نکته مهم این است که نرخ مشارکت اقتصادی در تهران نسبت به گذشته کاهش داشته است. بیشترین نرخ بیکاری نیز به ترتیب متعلق به استان سیستان و بلوچستان، خوزستان، کرمانشاه و لرستان است.

طبق گزارش جدید مرکز آمار ایران، در پاییز ۱۴۰۳ سهم جمعیت بیکار فارغ‌التحصیل آموزش عالی از کل بیکاران ۴۳.۱ درصد بوده است. بررسی تغییرات این شاخص نشان می‌دهد که نسبت به فصل مشابه



جزئیات ثبت سفارش کالاهای اساسی

وزیر جهاد کشاورزی گفت: آنچه میزان ثبت سفارش مجاز برای واردات برنج و دیگر کالاها را مشخص می‌کند سوابق متقاضی در پنج سال پیش از ثبت سفارش است. غلام‌رضاوی قزلبچه، وزیر جهاد کشاورزی در گفت‌وگو با ایلنا درباره شرایط تخصیص ارز واردات برنج به شرکت‌های واردکننده گفت: برنج‌های واردکننده نه تنها در مورد برنج بلکه برای واردات همه کالاهای نهاده‌ها باید ثبت سفارش کنند. سامانه ثبت سفارش وزارت جهاد کشاورزی به سامانه اعتبارسنجی تجارت سازمان توسعه تجارت متصل است و براساس سوابقی که در پنج سال گذشته در این سامانه از متقاضی ثبت شده ظرفیت شرکت اعلام و مشخص می‌شود که میزان بر بازه تعیین شده چه میزان سفارش می‌تواند ثبت کند. وی افزود: اگر رقم مجاز برای ثبت سفارش شماری از شرکت‌ها نسبت به شرکت‌های دیگر کمتر یا بیشتر است، به دلیل سوابق آنها در پنج سال پیش از زمان ثبت سفارش است. وزیر کشاورزی تصریح کرد: این

رئیس اتاق مشترک بازرگانی ایران و تاجیکستان گفت: هزینه تولید در ایران بالاتست و این از قدرت رقابت ایران با کشورهای مانند چین، ترکیه و امارات در بازار تاجیکستان کم می‌کند زیرا این کشور به دنبال کالای کم‌قیمت است و سه کشور یادشده سعی می‌کنند با تولید ارزان سهم هر چه بیشتری از این بازار را به خود اختصاص دهند.

محمدحسین روشنگر، رئیس اتاق مشترک بازرگانی ایران و تاجیکستان در گفت‌وگو با ایلنا درباره سفر رئیس دولت به کشور تاجیکستان گفت: روابط ایران و تاجیکستان کمی پیش از آغاز دوره سیزدهم ریاست جمهوری رو به بهبود بود اما پیش از آن به دلیل چالش‌های سیاسی کم‌رنگ شده بود با این حال تلاش‌های رئیس دولت سیزدهم در ارتقای روابط دو کشور بسیار موثر واقع شد و در همین امتداد سفر رئیس دولت چهاردهم نیز می‌تواند در تقویت روابط سیاسی، اقتصادی و فرهنگی تاثیر بسزایی داشته باشد.

وی درباره اولویت‌های مورد نظر فعالان اقتصادی کشور در تجارت با تاجیکستان توضیح داد: انعقاد توافق‌نامه تجارت ترجیحی بین دو کشور از موضوعات مهم اقتصادی

همچنان بر رشته‌های سنتی تمرکز دارند، در حالی‌که بازار کار به تخصص‌های جدید و مهارت‌های فناورانه نیاز دارد. این‌ موضوع باعث می‌شود که فارغ‌التحصیلان به‌جای یافتن شغل مرتبط با تخصص خود، یا بیکار بمانند یا به مشاغلی کم‌درآمد و غیرمرتبط روی بیاورند.

از سوی دیگر، رکود اقتصادی و کاهش فرصت‌های شغلی در بسیاری از صنایع نیز به افزایش نرخ بیکاری در این قشر دامن زده است. برخی از کارفرمایان نیز ترجیح می‌دهند به‌جای استخدام نیروهای تازه‌کار، افراد باتجربه را به خدمت بگیرند، که این امر روند فارغ‌التحصیلان به بازار کار را دشوارتر می‌کند.

برای حل این بحران، دولت‌ها و نهادهای آموزشی باید اقدامات مؤثرتری انجام دهند. بازنگری در برنامه‌های آموزشی، توسعه مهارت‌های شغلی در دوران تحصیل، ایجاد ارتباط نزدیک‌تر میان دانشگاه‌ها و صنایع، و حمایت از کارآفرینی از جمله راهکارهایی است که می‌توانند به کاهش بیکاری فارغ‌التحصیلان کمک کند.

مطابق نتایج طرح آمارگیری نیروی‌کار پاییز ۱۴۰۳ که به تازگی از سوی مرکز آمار ایران منتشر شده است، بررسی نرخ بیکاری جمعیت ۱۵ساله و بیشتر فارغ‌التحصیل آموزش عالی، نشان می‌دهد ۱۱.۱ درصد از جمعیت فعال فارغ‌التحصیلان آموزش عالی بیکار بوده‌اند. این نرخ در بین زنان نسبت به مردان و در نقاط روستایی نسبت به نقاط شهری بیشتر بوده است. بررسی روند تغییرات این نرخ حاکی از کاهش ۰.۳ درصدی در پاییز ۱۴۰۳ نسبت به فصل مشابه سال قبل است.

در پاییز ۱۴۰۳ سهم جمعیت بیکار فارغ‌التحصیل آموزش عالی از کل بیکاران ۴۳.۱ درصد بوده است. این سهم در بین زنان نسبت به مردان و در نقاط شهری نسبت به نقاط روستایی بالاتر است. بررسی تغییرات این شاخص نشان می‌دهد که نسبت به فصل مشابه سال قبل ۰.۳ درصد افزایش داشته است.

در پاییز ۱۴۰۳ سهم جمعیت شاغل فارغ‌التحصیل آموزش عالی از کل شاغلان ۲۶.۹ درصد بوده است. این سهم در بین زنان نسبت به مردان و در نقاط شهری نسبت به نقاط روستایی بالاتر است. بررسی

کاهش قدرت رقابت ایران در بازار تاجیکستان

می‌گیرد و این شهر می‌تواند واسطه سفر تاجیک‌ها به دبی باشد.

رئیس اتاق مشترک بازرگانی ایران و تاجیکستان ارزش تجارت دو کشور را حدود ۳۰۰ میلیون دلار در سال بیان کرد و گفت: البته این رقم در دهه ۹۰ و پیش از تیره و تار شدن روابط دو کشور تا حدود یک میلیارد دلار نیز پیش رفته بود ضمن اینکه چون تاجیکستان بازنیکستان توافق تجارت آزاد امضا کرده و تعرفه‌های تجارت دو کشور صفر است برخی از بازرگانان ایرانی کالاهای خود را به واسطه ازبکستان به تاجیکستان می‌برند و در احتساب ارزش صادرات آنچه در نهایت به تاجیکستان می‌رود در صادرات ایران و تاجیکستان ثبت می‌شود در نتیجه ارزش واقعی تجارت ایران و تاجیکستان می‌تواند بیش‌تر از این رقم باشد.

وی اضافه کرد: تراز تجاری به سمت ایران مثبت است زیرا اصلی‌ترین کالاهای تولیدی تاجیکستان پنبه، آجیل و خشکبار است که ایران واردکننده اینها نیست، آومینیوم هم دیگر کالاهای صادراتی تاجیکستان است که این کشور صادرات آومینیوم خود را در انحصار روسیه قرار داده است.

روشنگر تصریح کرد: برخی دیگر از مسائلی که بازرگانان

توسعه تجارت خارجی بدون FATF محقق نمی‌شود

سابق از شبکه‌های درون‌زرن تحریم‌ها و فروش ربالی اقدام کنیم که این کار سبب افزایش هزینه‌های تجاری می‌شود و قدرت رقابت در بازارها از بازرگانان ایرانی می‌گیرد.

لاهوتی با تاکید بر اینکه با حل مشکلات بانکی و مالی و اجرای توافقی‌نامه‌هایی توان بازر‌های جدید صادراتی مهیا کرد، افزود:

تداوم شرایط کنونی، آثار منفی بر تراز تجاری کشور دارد.

این فعال حوزه بازرگانی اف‌ای تی اف را مهمتر از رفع تحریم‌ها دانست و گفت: برخی کشورها در شرایط کنونی علاقه‌مند به همکاری با ایران هستند که عدم عضویت ایران در

التحصیلان قرار بود انجام شود. ایجاد اشتغال برای فارغ‌التحصیلان دانشگاهی یکی از اولویت‌های اساسی در سیاست‌گذاری‌های اقتصادی و اجتماعی است. این موضوع نه‌تنها معیشت و آینده میلیون‌ها جوان را تحت تأثیر قرار می‌دهد، بلکه نقش مهمی در رشد اقتصادی، کاهش نابرابری‌ها و افزایش امید اجتماعی دارد.

اشتغال فارغ‌التحصیلان تأثیر مستقیمی بر رشد اقتصادی دارد. این قشر، با تخصص و نوآوری، می‌توانند به بهره‌وری صنایع و کسب‌وکارها بیفزایند و در توسعه فناوری و حل مشکلات پیچیده نقش آفرینی کنند. از سوی دیگر، ایجاد شغل برای آنان به افزایش قدرت خرید در جامعه منجر شده و تقاضای بیشتری در بازار ایجاد می‌کند که خود عاملی برای رونق اقتصادی است.

رفع موانع پیش روی نیروی کار حاج اسماعیلی، کارشناس حوزه اشتغال

در شرایطی قرار داریم که برخی از افراد از پیدا کردن کار مایوس شدند؛ نه این‌که دنبال شغل نباشند. برای مثال، در حوزه فارغ‌التحصیلان، شغلی برایشان پیدا نمی‌شود. دایره استخدام دولت که محدود است و کاملاً پارتی‌بازی و رانت و خویشاوندی و جناحی است. موضوع دیگر هم این است که در بخش خصوصی، دستمزد مکتفی به آنها پرداخت نمی‌گردد و ظرفیت‌های شغلی جدیدی تعریف نگردید که

آنها بتوانند جذب شوند. این واقعیت‌ها را باید بینیم.

دولت اگر مستندی در خصوص ایجاد اشتغال دارد، باید مطرح کند که در کجا شغل ایجاد شده است. برای مثال، در خصوص پروژه‌های عمرانی در کشور به دلیل کمبود منابع و کسری بودجه و عدم جذب سرمایه خارجی، شاخصی وجود ندارد که دولت بتواند از آن دفاع کند.

در مورد اشتغال اگر بخواهم یک مقداری عمیق‌تر صحبت کنیم، باید بگویم آمارها و ارقامی که طی چند سال گذشته اعلام شده، مورد انتقاد بوده و این انتقادها در دوره‌ها و دولت‌های گذشته نیز وجود داشته است. علت هم این است که ما واقعاً یک نرخ بیکاری دو رقمی را طی سال‌های بعد از انقلاب تجربه کردیم

و جز در معدود سال‌هایی، معمولاً بیکاری تکرر قمی داشتیم.

ما در عین حال، مشکل دیگری در کنار بیکاری داریم و این که به دلیل شرایط اقتصادی خاص کشور که یک اقتصاد خدماتی است، خیلی از افراد از طریق رابطه، رانت، دلالی و واسطه‌گری امرار معاش می‌کنند. این‌ها شرایطی را ایجاد می‌کند که انگیزه افراد برای ورود به بازار کار هم با مشکل مواجه شود و تحت تأثیر قرار گیرد.

در واقع این طور می‌خواهم تلقی کنم که جمعیت فعال ما به نسبت شرایط زمانی و شرایط سنواتی و افزایش جمعیت، برای استخراج نرخ بیکاری و اشتغال، خیلی معقول و منطقی محاسبه نمی‌شود.

یکی از مهم‌ترین عوامل تأثیرگذار بر آینده هر کشور، نیروی انسانی آن است. به ویژه در دنیای امروز که در آن منابع انسانی به عنوان یک علم نوین شناخته می‌شود، توجه به این موضوع در سیاست‌گذاری‌های کلان بسیار حیاتی است. امروزه در کشورهای مختلف، سازمان‌ها و نهادها تمام تلاش خود را معطوف به رفع دغدغه‌ها و موانع پیش روی نیروی کار و منابع انسانی کرده‌اند تا افراد بتوانند با آرامش و انگیزه بیشتر در محیط‌های کاری و اجتماعی خود فعالیت کنند. این امر نه تنها به نفع نیروی کار، بلکه به نفع کشور و جامعه نیز خواهد بود.

روزنامه کسب‌وکار

بازار

۳

۳

«کسب و کار» بازار خرید و فروش کالاهاى دست دوم را بررسى مى کند

سمسارى هاى مجرد پيرست!



این فروشگاه می گوید: «رونق شغل ما خیلی هم خوب نیست»

چون تا وقتی برای خودت اعتباری کسب نکنی کسی از تو جنس دست دوم نمی خرد چون فکر می کند خراب است. البته مسا جنس را به قیمت روز می خریم و ۱۰ درصد سود می گیریم. حالا جنس را اگر نوی نو هم بخرید وقتی به خانه بیاید می شود نصف قیمت و دست دوم و کار ما از آن لحظه آغاز می شود. فروش جنس دست دوم با نازل ترین قیمت و کم ترین سودا»

«کسب و کار» می گوید: «اکثر مشتری های ما کسانی هستند که طلاق می گیرند یا مهاجران خارج کشورند. ما اجناس شان را می خریم. ما هیچ وقت از واسطه جنسی را نمی خریم، حتما به خانه می رویم و خودمان جنس را می بینیم و کارشناسی می کنیم.»

برای این کار باید ۲۰۰ تا ۳۰۰ میلیون سرمایه اولیه داشته باشی که شامل هزینه های مغازه و خرید و مالیات می شود. از سویی دیگر، خرید جنس امانی هم دیگر از مد افتاده و منسوخ شده است. چون سودی ندارد.»

تعمیر بودن جنس است. در ضمن نباید فراموش شود، رضایت طرفین شرط فروش سمساری ها است و نقش اتحادیه سمساران نظارت بر جواز مغازه ها و نحوه قیمت گذاری اجناس است.»

«جنس دست دوم با نازل ترین قیمت! سمساری های زیادی در سطح شهر وجود دارند که در آگهی های روزنامه تبلیغ می کنند یا سال هاست در یک محل به این کار مشغول هستند. فروشنده یکی از این سمساری ها که در مرکز شهر واقع شده و مشتری های پرو پاقرص و دائمی دارد به

معلوم نشود، برای چیزی به می خرند.» مغازه بعدی قدمتی طولانی در این راسته دارد. مردی که همه می شناسندش. اکبر آقا مشهور سمساری های راسته است؛ کسی که در مغازه اش هم جنس آنتیک و قدیمی پیدا می شود و هم جنس هایی که بشود برای یک زندگی نو خرید و استفاده کرد. در دم و دستگاهش کتاب هم وجود دارد. می گوید یکی از خبرنگاران معروف که اکنون آن طرف آب هاست از مشتریان پرو پاقرص کتاب ها و کتابخانه هایش بوده است و همیشه از او خرید می کرده. از شغلش راضی است و می گوید: «ما ابزار دست مردم برای تشکیل یک زندگی کم هزینه هستیم.» در مغازه اش وسایل جالبی پیدا می شود. از میل هایی با رویه مخمل زرشکی تا لاله هایی که اصل نیستند اما قدیمی اند. اتوی برقی، قابلمه های استیل و تابلو های رنگ و روغن با طرح الیزابت و شاهزاده های انگلیسی که در باغ ها قدم می زنند. شاهزاده انگلیسی از داخل تابلو به سماور برقی خیره شده و فکر نمی کرده قرار است در سمساری ای در مرکز شهر چوب حراج بخورد. فروشنده می گوید: «بناها میراث یک پدیده است که بچه های ما به تازگی به ما فروختند.» می پرسم این اجناس از مد افتاده مشتری هم دارند؟ «آیا اینکه خیلی بد اخلاق و کم حرف است و همش سرش داخل یک کتاب قدیمی است، می خندد و می گوید: «بالاخره هر جنسی مشتری خودش را دارد، یعنی هر چی از مد افتاد باید بیداریم دور!؟»

◀ سمساری، حاصل توافق فروشنده و مشتری

یکی از اعضای اتحادیه سمساران و امانت فروشان تهران درباره این شغل به «کسب و کار» توضیح می دهد: «جناس چون دست دوم هستند در حدود ۱۵ تا ۲۰ درصد زیر قیمت کالای نو قیمت گذاری می شود. دو مرحله توافق وجود دارد که سمسار جنس را مستقیم می خرد یا جنس را در مغازه امانت می گذارد تا بفروشد. اما این شغل بر اساس توافق بین فروشنده و خریدار شکل می گیرد و زیاد نمی توان به قیمت و حد و حدودی که تعیین می شود اکتفا کرد. چون این موضوع بر کالای دست دوم دلالت می کند و کالای دست اول و نو نیست که تعزیرات بر آن نظارت دارد.» این عضو اتحادیه تأکید می کند: «میزان دست دوم بودن هم از طریق خود کارشناس مشخص می شود. در واقع سمساران کارشناس این موضوع هستند. بخریجالی که یک سال کار کرد داشته یا پنج سال ۱۰ ساله متفاوت است و باید بر اساس توافق بین فروشنده و سمسار قیمت گذاری شود. به هر حال سمسار با امانت فروش مبلغ را بر مبنای کالای دست اول قیمت گذاری می کند و در حدود ۲۰ تا ۳۰ درصد زیر قیمت می فروشد. عامل دوم قیمت گذاری

این روزها برای زندگی مجردی نمی شود اندازه یک چیزیه که کامل هزینه کرد آن هم وقتی که حتی نو عروسان هم برای خرید چیزیه در پیچ و خم درآمدهای اندک مانده اند. در چنین اوضاعی، سمساری محلی است دندان گیر برای جوانانی که تازه تشکیل زندگی داده اند یا کسانی که می خواهند تجربه زندگی مجردی و دانشجویی داشته باشند.

شاید بار اولی که وارد سمساری می شوید بوی کهنگی مانده و شکل و شمایل مغازه نوی ذوق تان بزند و دل تان چرک شود اما در همین مغازه ها جنس هایی پیدا می شود که نو هستند و نصف قیمت اصلی بازار به فروش می رسند. در خیابان زرتشت چند سمساری و امانت فروشی در کنار همدیگر به طور مسالمت آمیز به کار خرید و فروش جنس دست دوم مشغول هستند. داخل مغازه هایشان بر خلاف انتظار حتی کالاهای کاملاً نو هم پیدا می شود. تخت خواب، میبل، جا کفشی همه نو هستند. فروشنده وقتی تعجب را می بیند، می گوید: «بناها ما عروسی بود. بیچاره یک هفته از عروسی اش نگذشته بوده که مع شوهرش را گرفته و جدا شده، حالا همه چیزیه اش را حراج گذاشته! این سرویس خواب را می بینی الان در بازار دست کم چند میلیونی قیمت دار اما همه را سر جمع می دهد ۵۰۰ هزار تومن، تمام! بیچاره آتش زده به مالش!» وقتی می پرسم این وسایل نو هستند پس چرا آنقدر قیمت شان کم است، تعجب می کند و می گوید: «یعنی چی خانم! جنس که از بازار بیاد خونه میشه دست دوم قیمتش هم نصف میشه!» چند دختر جوان در حال زیر و رو کردن اجناس داخل مغازه هستند، تخت خوابی را می بینند و سر قیمت چانه می زنند. تخت خواب یک نفره ۶۰ هزار تومن می شود. فروشنده می گوید: «بناها تشکش ۸۰۰ هزار تومن بده!» اما دوست او تشکر را نمی خواهد و می گوید: «معلوم نیست کی استفاده کرده و تشک دست دوم به درد نمی خورد.» وقتی علت خرید جنس دست دوم را می پرسم می گوید: «ما چند ماهه است که در تهران کار مندیم و تنها زندگی می کنیم. واقعا صرف ندارد که بخوایم جنس نو بخریم. اکثر دوستانم هم از این مغازه همه وسایل زندگی شان را با سه، چهار میلیون خریدند. اما اگر بخوایم جنس نو بخرم باید حدود ۲۰ میلیونی بپایه بشم!» فروشنده این سمساری می گوید: اکثر مشتری پاشن را کسانی که خانه مجردی دارند یا دانشجویها تشکیل می دهند. ادامه می دهد: «البته گاهی بیبش می آید خانواده تازه عروسی می آیند و دور از چشم خانواده امانت اگر جنسی نو باشد و

«کسب و کار» از درآمد میلیونی نصابان ماهواره در تهران گزارش می دهد

فرمانروایان بام ها



شغل های کاذب اطراف ما را گرفته اند. شغل هایی که نمی دانیم به دلیل غم نان است که ایجاد شده اند یا نیاز جامعه آنها را به این سمت کشانده. یک توفان در تهران نشان داد که نصابان ماهواره چه درآمدی دارند آن هم از نوع کلان! حالا

باید برای درست کردن آنتن ماهواره تان وقت بگیری. انگار به مطلب دکتر مراجعه کرده ای. آنها مثل گر به هستند به محدوده همدیگر وارد نمی شوند و وقتی برای نصب آنتن ماهواره تماس می گیری، می گویند: «اول باید آدرس محل سکونت تان را بگویی.» وقتی می گویم: «فاطمی» سریع جواب می دهد: «اصلاً من یا توی آن منطقه نمی گذارم. فاطمی منطقه آقا قدرت است. ما مثل گر به ها می مونیم محدوده داریم، توی محدوده همدیگر هم وارد نمیشیم.» بعد از توفان تهران معلوم شد که نصابان کسب و کار پردرآمدی دارند اگر چه این روزها باز در اخبار خیر می رسد که دیش های سمت غرب تهران را جمع کرده اند. محمد که خودش از نصابان ماهواره است و ۱۰ سال است این شغل را دارد، می گوید: «هر چه بیشتر ماهواره ها را جمع کنند به نفع ماست، چون تقاضای نصب بیشتر می شود و کار ما رونق بیشتری می گیرد.» این حکایت شغلی کاذب است که از لحاظ قانونی منع دارد ولی شغل های کاذب هم در جامعه وجود دارند.

◀ بعد از توفان ۲هزار نفر مشتری پیدا کرد!

محمد که فوق لیسانس مکانیک از دانشگاه صنعتی شریف دارد، می گوید: «در رشته خود نتوانستم به درآمد دلخواهم برسم. الان با نصب کردن چند دیش در روز درآمد ماهانه ام خیلی بیشتر از یک مهندس مکانیک است. اوایل که درسم تمام شده بود در آموزشگاه تدریس می کردم، بعد شرکت زدم که ورشکست شدم. حالا هم از شغلم راضی هستم.» وقتی می پرسم راست است که بعد از توفان تهران مشتری و درآمدتان چند برابر شده است؟ می گوید: «بله. آنقدر زیاد بود که حالم از کار بهم می خورد. اصلاً بریدم. طوری شده که من دیگر از ساعت ۶ بعد از ظهر به بعد تلفن هایم را جواب نمی دهم. اگر بکنم روزی ۲هزار نفر زنگ می زنند، افرق نمی کنم!» می خندد و می گوید: «این چند وقت از ساعت ۶ صبح تا یک نصفه شب سراسر کار بودم.» از نرخ دیش های ماهواره می گوید: «دیش گردون موتوردار خیلی خوبه. اصلاً در توفان دیش گردون موتوردار که وصل کرده بودم با ورزش باد نیفتاد. قیمت این دیش ها هم از ۲۵۰، ۴۰۰ هزار تومان شروع می شوند و رسوراج دی هم از ۳۰۰ هزار تومان متفاوت است. من خودم برای نصب موتوردار ۱۰۰ هزار تومان دستمزد می گیرم چون نصبش خیلی سخت است. در این چند وقت که باد آمد من روزی ۶ تادیش موتوردار فروختم. اوایل که توفان آمده بود وقتی می رفتم بالای پشت بام ها وحشت می کردم. یک عالمه دیش کج و موج به هر سمتی پرتاب شده بود عین جاهایی که قحطی می آید و همه جای شهر درب و داغون می شود.» وقتی می پرسم زمان توفان شدید تهران کجا بودی؟ باز می خندد و می گوید: «معمولاً سر کار. رو پشت بوم، اصلاً باد داشت خودم را

تومان می گیرم! تا باقی فضایا که کاتال یابی و نصب و... است که هزینه های خودش را دارد.»

◀ توفانی بر دیش های ماهواره

توفانی که چندس پیش تهران را درنوردید، دیش ها را از جا درآورد، تنظیمات کاتال ها را به هم ریخت و نشان داد شغل کاذب و پنهان در تهران وجود دارد که درآمد میلیونی از آن به دست می آید. بیش از ۲ میلیون دیش روی پشت بام های پایتخت نصب است که البته این آمار بسیار خوش بینانه است. در این میان اگر در جریان حادثه اخیر تنها ۱۰ درصد دیش های ماهواره خانوار های ساکن پایتخت آسیب دیده باشند و نیاز به نصب مجدد یا تنظیم جهت باشند، گردش مالی ۱۰ میلیارادی برای نصابان ماهواره تخمین زده می شود. نصابان ماهواره شغلی کاذب دارند که آن هم بی مخاطره نیست. دستگیر می شوند، جریمه می دهند و حتی در توفان اخیر نزدیک بود در حین کار از فرار با هم ها به قعر آسفالت پرتاب شوند!

کهنه کار این شغل کاذب است. وقتی می گویم بعد از توفان حسابی بازار کارت گرم شده است؟ اعتراض می کند و می گوید: «اصلاً این طور نیست. همه فکر می کنند الان ما حسابی وضع مان خوب شده و حسابی مشتری جمع کرده ایم ولی این توفان باعث شد ما مشتری های قدیمی مان را هم از دست بدهیم. چون هر بار زنگ می زنند ما به علت ازدحام مشتری مجبوریم مشتری های همیشگی مان را هم از دست بدهیم. سر مان شلوغ شده ولی چه فایده که ضررش بیشتر از سودش شده است.»

وقتی در روز ۵۰ تا زنگ خور دارم چه فایده، من که نمی توانم به همه جا سر بزنم. قبل از توفان من روزی ۷ جا سر می زدم ولی الان نمی توانم همه را ساپورت کنم. بالاخره کار ما طوری نیست که مثل مغازه دارها وقتی سر مان شلوغ شد، کار گر اضافه کنیم. حتی پول بیشتر هم بگیریم، نمی توانیم مشتری های دائمی مان را حفظ کنیم. این دید اشتباهی است که در این چند وقت مامیلیارادی پول درآوردیم، ما قبل توفان هم مشتری داشتیم.»

سعید هم به سختی در باره دستمزدش صحبت می کند اما می گوید: «من برای یک ویزیت ساده دیش و جهت یابی ۵۰ هزار

برای نصب دیش رفته است. می خندد و می گوید: «ما مثل استادان پروازی هستیم با این تفاوت که استاد نصب ماهواره ایم و کلاس روی پشت بام است! دلیل موفقیتیم هم این است که سرعتیم خیلی بالاست و سریع کار را انجام می دهیم. به من پول بدهند همه جا می روم. الان یک دکتر در شمال شهر مشتری من است، آن قدر کار خوب بوده تمام ماهواره های ویلاهای شمال، لواسان و دماوندش را من نصب کرده ام. به قدری دقیق جهت یابی می کنم که من را روی دست می برند!» بالاخره بعد از اصرار های زیاد راضی می شود بگوید ماهی چند میلیون درآمد دارد آن هم از یک شغل کاذب! اما این شغل کاذب هم مشکلات خودش را دارد. وقتی می پرسم تا حالا گیر نیفتادی، جا می خورد و می گوید: «چرا! گیر هم افتادم. جریمه هم شدم. ولی این تقصیر من نیست که مردم دلشان می خواهد جم و فلاری وان ببینند، من باید تاول پس بدهم؟! وقتی ماهواره ها را جمع می کنند مردم می زنگ می زنند، وصل واصل کن! این تقصیر منه؟! باید به مردم بگویند، ماهواره نبینید و گر نه من صورت مساله هستم.»

سعید از کسانی است که نه به دلیل شور جوانی و هیجان، ماهواره نصب می کند بلکه سن و سالی از او گذشته، به قول خودش شان

◀ نصاب ماهواره پروازی!

این شغل کاذب متأسفانه فقط در تهران متقاضی ندارد بلکه در شهرستان ها هم از نصابان خوب دعوت می کنند که دیش هایشان را تنظیم کنند. محمد خودش از نصابانی است که به همه جای ایران

بررسی «کسب و کار» از دلایل آمار بالای بیکاری در گروه سنی ۲۰ تا ۲۹ ساله

شغل هست، مهارت نیست



مرکز آمار ایران گزارش وضعیت بیکاری در زمستان سال گذشته را منتشر کرد. در این گزارش نرخ بیکاری عمومی کشور ۱۰/۵ درصد، نرخ بیکاری مردان ۹/۱ درصد و زنان ۱۸/۹ درصد است. نرخ بیکاری در مناطق شهری کشور ۱۱/۳ درصد، در بین مردان ۹/۴ درصد و زنان ۲۲/۱ درصد بوده است. نرخ بیکاری روستاهای کشور ۸/۷ درصد اعلام شده؛ در این مناطق نرخ بیکاری مردان ۸/۲ درصد و زنان ۱۱ درصد اعلام شده است. بیشترین نرخ بیکاری به ترتیب به گروه‌های سنی ۲۰ تا ۲۴ ساله، ۱۵ تا ۱۹ ساله و ۲۵ تا ۲۹ ساله اختصاص دارد. بیکاری عمومی در میان زنان گروه سنی ۲۰ تا ۲۴ ساله ۴۷/۲ درصد است؛ ۵۴/۱ درصد از زنان شهری این رده سنی و ۲۸ درصد روستایی‌ها بیکار هستند. زنان ۲۹ تا ۳۵ ساله کشور نیز دارای ۳۵ درصد بیکاری هستند.

نگرانی از بیکاری ۱۵ تا ۱۹ ساله‌ها

آلبرت بغزیان، اقتصاددان و استاد دانشگاه، آمار بالای بیکاری در گروه سنی ۱۵ تا ۱۹ ساله را نگران کننده می‌داند و می‌گوید: در یک تعریف ساده نرخ بیکاری به معنای نسبت میان افراد فعال و در سن اشتغال به افراد جویای کار است. اگر فردی در سن اشتغال باشد اما به دنبال کار نگردد، بیکار محسوب نمی‌شود. وی در گفت‌وگو با «کسب و کار» می‌افزاید: افرادی که در سنین ۱۵ و ۱۹ ساله بیکار محسوب شده‌اند باید جویای کار بوده باشند. با توجه به اینکه این گروه هنوز در سن تحصیل هستند آمار بالای بیکاری آنها قابل تامل است چرا که به احتمال زیاد بخشی از این افراد ترک تحصیل کرده‌اند. با توجه به رایگان اجباری بودن تحصیل در ایران این نکته چندان جالب نیست.

۲۵ تا ۲۹ ساله‌ها: توقعات زیاد، مهارت کم

این استاد دانشگاه درباره بیکاری افراد ۲۹ تا ۲۵ ساله می‌گوید: برای تحلیل دقیق این آمار باید جزئیات آن را استخراج کرد. باید دید چند درصد از افراد بیکار در این گروه سنی، تحصیل کرده دانشگاه هستند و چه رشته‌هایی تحصیل کرده‌اند. بغزیان ادامه می‌دهد: آمارهای مختلف نشان می‌دهند که بیکاری فارغ‌التحصیلان دانشگاهی در ایران نگران کننده است. نرخ بالای بیکاری زنان شهری نیز می‌تواند گویای این نکته باشد که بسیاری از آنها تحصیل کرده هستند و هر کاری را نمی‌پذیرند. وی می‌افزاید: دانشگاه‌های ما بدون توجه به نیاز بازار دانشجو تربیت می‌کنند. دانش‌آموختگان مهارت لازم را ندارند در حالی که توقعات آنها از نوع کار و میزان دستمزد بالاست. در مقابل، برای کارفرمایان بیش از آنکه مدرک مهم باشد، مهارت اهمیت دارد. در چنین وضعیتی فارغ‌التحصیلان دانشگاهی حاضر به پذیرش بعضی پیشنهادها شغلی نیستند و نوعی بیکاری داوطلبانه را انتخاب می‌کنند. کارفرمایان نیز حاضر به

نیازمند فضای امن، منابع مالی و وجود تقاضا برای بازارهای جدید است. کاهش تحریم‌ها و افزایش درآمدهای کشور مشکل منابع مالی را کاهش داده و با توجه به جمعیت بالا و کاهش واردات، بازارهای مناسب نیز وجود دارد اما ما درباره فضای سرمایه‌گذاری با مشکل مواجه هستیم. وی ادامه می‌دهد: سرمایه‌گذاران ایرانی به دلیل شرایط پرنوسان اقتصادی، حاضر به ریسک کردن برای ایجاد بازارهای جدید نیستند. آنها بیشتر به دنبال حضور در بازارهای زودباز می‌روند و افق دید گسترده برای صادرات یا جایگزینی با کالایی وارداتی را ندارند. این اقتصاددان می‌گوید: سرمایه‌گذاران ما ترجیح می‌دهند برای آنکه کمتر با محدودیت‌های قانون کار مواجه باشند، کارگاه‌های کوچک یا واحدهای صنعتی تاسیس کنند که به نیروی کار کمتری نیاز داشته باشند اما ما باید سرمایه‌گذاری در صنایع کاربر را که بیشتر از تجهیزات به نیروی انسانی نیاز دارند افزایش دهیم.

می‌داند و می‌افزاید: این افراد معمولاً از دواج نکرده‌اند و هزینه بالایی ندارند. بسیاری از آنها یا به دانشگاه نرفته‌اند یا هنوز دانشجو هستند. در این وضعیت باید توقع کمتری از کار داشته باشند و بپذیرند به عنوان کارگر ساده و با دستمزد پایین کار کنند. اما در عمل اینگونه نیست و آنها نیز حاضر به انجام هر کاری نیستند. این استاد دانشگاه بیان می‌کند: حل این مشکل به برنامه‌ریزی برای تغییر فرهنگ کار در کشور نیاز دارد به گونه‌ای که افراد فقط به دنبال اخذ مدرک یا فعالیت در مشاغل ساده و کسب بدون دردمند نباشند. آنها باید بپذیرند که چند سالی را به کارهای ساده بپردازند تا با کسب مهارت به استادکار ماهری تبدیل شوند.

لزوم ایجاد صنایع کاربر

بغزیان می‌گوید: رفع مشکل بیکاری به سرمایه‌گذاری نیاز دارد و خود این امر

استخدام بسیاری از آنها نمی‌شوند. این اقتصاددان بیان می‌کند: البته باید دید که آیا تمام فارغ‌التحصیلان جویای کار هستند و نام آنها در جایی به ثبت رسیده است یا ما به صرف حضور آنها در سن فعال، این افراد را بیکار محسوب کرده‌ایم. بعضی از آنها در مشاغل غیر مرتبط با رشته تحصیلی خود مانند مشاغل خدماتی و بازارهای تجاری مشغول هستند. هر چند این نوع اشتغال را می‌توان نوعی بیکاری پنهان دانست ولی به هر حال آنها در آمد دارند و فعالیت آنها نیز تورم‌زا نیست. بغزیان می‌گوید: برای حل این مشکلات باید ظرفیت پذیرش رشته‌هایی را که فرصت شغلی ندارند محدود کنیم و افراد را به سمتی سوق دهیم که به جای کسب مدرک به دنبال مهارت‌آموزی باشند.

۲۰ تا ۲۴ ساله‌ها، کارگر ساده نمی‌شوند

وی نگران کننده‌ترین بخش گزارش مرکز آمار را مربوط به سنین ۲۰ تا ۲۴ ساله

مهارت پایین و مدیریت ضعیف، مهم‌ترین عوامل کمبود بهرهوری در ایران هستند

بهره‌وری بنگاه‌های اقتصادی؛ کمتر از ۱۰ درصد



آمارها می‌گویند کمتر از ۱۵ درصد نیروی کار ایرانی در بدو ورود به بنگاه‌های اقتصادی مهارت دارند. آمار بهره‌وری از این هم ناامید کننده است؛ در حالی که متوسط بهره‌وری در کشورهای توسعه یافته به ۷۰ درصد می‌رسد مطالعات مختلف نشان می‌دهند این میزان در ایران کمتر از ۱۰ درصد است. این نکته‌ها را اسید احمد قاسمی، استاد دانشگاه و کارشناس بازار کار به «کسب و کار» می‌گوید. به گفته وی از جمله مهم‌ترین مولفه‌هایی که بر بهره‌وری اثر می‌گذارد توانمندی نیروی انسانی و مدیریت منابع انسانی در سازمان‌ها و بنگاه‌های اقتصادی است. قاسمی می‌گوید: «گاهی اوقات نیروی کار شاغل در بنگاه‌ها مهارت و توانایی لازم را ندارند. در مقابل، گاهی نیروها، ماهر و توانمند هستند اما مدیران نمی‌توانند به خوبی آنها را مدیریت کنند. هر دو مشکل به نوعی در ایران دیده می‌شود در نتیجه ما از بهره‌وری در شرایط خوبی نیستیم.»

در چنین وضعیتی است که وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی به دنبال اجرای برنامه‌هایی برای افزایش بهره‌وری در بنگاه‌های اقتصادی است. این وزارتخانه روز گذشته همایشی را با عنوان «نست تخصصی استقرار نظام مدیریت بهره‌وری» برگزار کرد. ابوالحسن فیروزآبادی، قائم مقام وزیر تعاون در این همایش، بهره‌وری را از الزامات عصر مدرن دانست و گفت: بدون افزایش این مقوله ورود به عرصه رقابت و جهانی شدن معنایی ندارد. اما آیا با توجه به وضعیت مهارت نیروی کار در ایران می‌توان به افزایش بهره‌وری در کوتاه‌مدت امیدوار بود؟

مهم‌ترین عامل بهره‌وری: منابع انسانی

قاسمی، بهره‌وری را مجموعه عواملی تعریف می‌کند که با وجود ثبات در منابع باعث افزایش تولید یا درآمد سازمان و بنگاه اقتصادی می‌شوند. به گفته وی عوامل متعددی در این امر دخیل هستند از جمله تامین مسواک اولیه، بودجه و مدیریت مالی، قیمت تمام شده کالا یا خدمات، برنامه‌ریزی و منابع انسانی.

این استاد دانشگاه ادامه می‌دهد: نیروی انسانی و نحوه مدیریت آن، مهم‌ترین عوامل موثر بر بهره‌وری هستند. شاخص‌های مختلفی بر میزان بهره‌وری منابع انسانی مؤثرند که برای مثال می‌توان به رضایتمندی، انگیزش، آموزش، مهارت و مدیریت اشاره کرد.

وی می‌افزاید: اگر مدیریت مجموعه، نظام شایستگی، جبران خدمات، تنبیه و پاداش دقیقی تعریف کرده باشند، حقوق و دستمزد رضایت‌بخش نیروی کار را تامین کند و به آموزش مداوم نیروی کار توجه شود، بهره‌وری او افزایش می‌یابد.

دانش، بینش، مهارت و تجربه

به گفته قاسمی، نیروی انسانی توانمند باید از دانش، بینش، مهارت و تجربه کافی برخوردار باشد؛ در این صورت است که می‌تواند عملکرد موثر و اخلاق‌آمیزی از خود نشان دهد و بهره‌وری سازمان یا بنگاه اقتصادی را افزایش دهد اما اکثریت

وضعیت باشد. حتی در سطحی بزرگ‌تر می‌توان گفت، در ایران توسعه در بعضی از بخش‌ها بیشتر از آنکه مدیون مدیریت دولتی باشد بر اثر توانایی افراد خلاق و شاخص رخ داده است. قاسمی می‌افزاید: با وجود این برای حل معضل بهره‌وری در بنگاه‌های اقتصادی باید به هر دو مقوله توانمندی نیروی انسانی و مدیریت در کنار هم توجه کرد. این استاد دانشگاه، هدایت شغلی را نیز بسیار مهم می‌داند و می‌گوید:

چرا که آنها پیش از ورود به بازار کار، کارآموزی بیشتری را طی می‌کنند.

اهمیت هدایت شغلی

وی می‌گوید: توانمندی نیروی انسانی نسبت به نحوه مدیریت آن اهمیت بیشتری دارد. نیروی انسانی ماهر و توانا می‌تواند تا حدودی پتانسیل خود را نشان دهد و عاملی برای بهبود

نیروی کار در ایران در هر ۴ مقوله ضعف دارند. این کارشناس بازار کار ادامه می‌دهد: نیروی کار ما در بهترین حالت از دانش و تخصص دانشگاهی مناسب برخوردار است اما در سه بعد بینش به معنای مدیریت کسب و کار، مهارت یا توانایی استفاده از ابزار و تجربه که همان کارورزی و کارآموزی است کمبود دارد. البته شرایط فارغ‌التحصیلان رشته‌های پزشکی و پیراپزشکی تا حدودی بهتر است



مفاهیم اقتصادی

هزینه فرصت چیست؟

هزینه فرصت، هزینه فرصت، هزینه فرصت سرمایه یا هزینه فرصت از دست رفته به معنی هزینه‌های ناشی از رد بهترین گزینه جایگزین در هنگام اخذ یک تصمیم است. علاوه بر این از مفهوم هزینه فرصت می‌توان در یافتن مزیت نسبی در تجارت نیز بهره برد. البته بیشتر اوقات در اقتصاد هزینه فرصت در پروژه‌های اقتصادی مطرح می‌شود و هدف اصلی از طرح آن نیز بررسی تخصیص بهینه منابع موجود است. پس می‌توان گفت یکی از مفاهیم کلیدی که در نظریه پردازی درباره سرمایه‌گذاری نقش محوری دارد، مفهوم هزینه فرصت است. هزینه فرصت که به آن عباراتی چون هزینه اقتصادی، هزینه واقعی یا قیمت سایه نیز می‌گویند، همان هزینه‌ای است که برای فرصت‌های از دست رفته پرداخت می‌شود. زمانی که درباره مصرف منابع کمیاب (دارای محدودیت مصرف)، جهت تولید کالایی معین از کالایی دیگر چشم‌پوشی می‌کنیم، در واقع آن کالایی دیگر را جهت تولید کالایی معینی، قربانی کرده‌ایم و این کاهش تولید (کالای فدا شده) را می‌توان به منزله هزینه تولید کالای معین تلقی کرد که به آن هزینه فرصت گفته می‌شود. اگر یک فرد یا یک بنگاه، از میان چندین انتخاب متفاوت یکی را برگزیند، هزینه فرصت این فرد یا بنگاه، معادل است با هزینه مرتبط با بهترین انتخاب ممکن از بین سایر انتخاب‌های باقیمانده که از آن صرف‌نظر شده است. مفهوم هزینه فرصت نقش مهمی را در تضمین اینکه منابع کمیاب به صورت کارا مورد استفاده قرار گرفته‌اند یا نه، بازی می‌کند. بنابراین محدود به هزینه‌های پولی یا مالی نمی‌شود و هر چیزی که دارای ارزش باشد و از آن صرف‌نظر شده باشد، می‌تواند به عنوان هزینه فرصت تلقی شود. از آن جمله می‌توان به هزینه واقعی محصول صرف‌نظر شده، زمان یا تفریح از دست رفته اشاره کرد.

اصول موفقیت

زیر پا نگذارید. در تمام لحظات و در هر فرصتی با خودتان گفتگوی درونی مثبت داشته باشید. فرושندگان بر تر با سایر فرושندگان رقابت نمی‌کنند. آنها در واقع با عملکردهای گذشته خودشان رقابت می‌کنند و آنها را رقیب جدی خودشان هستند



تلیفات

خلق



نامه به سر دبیر

روزنامه «کسب و کار» جهت طرح مسائل و مشکلات خوانندگان محترم، ستونی را با عنوان نامه به سر دبیر راه‌اندازی کرده است. از این رو شما خواننده محترم می‌توانید از طریق ارسال نامه به پست الکترونیکی newskasbokar@gmail.com صدای خود را به گوش مسئولان برسانید.

امنیت

کلاهبرداری، کاری بر پایه فریب

سرهنگ امیر فراستی، معاون اجتماعی فرماندهی انتظامی تهران بزرگ کلاهبرداری کاری بر پایه فریب است. کلاهبرداری جرمی است که در اثر تحولات اجتماعی ایجاد و از جرائم عمومی محسوب می‌شود؛ یعنی در صورت گذشت شاکي، تعقیب یا اجرای حکم متوقف نمی‌شود و حکم صادره اجرا خواهد شد. در این صورت جامعه به عنوان مدعی عمومی وارد عمل شده و فرد کلاهبردار را به تحمل مجازات محکوم خواهد کرد، زیرا چنین فردی علاوه بر اینکه موجب ورود خسارت و ضرر مادی و معنوی به افراد می‌شود؛ امنیت عمومی جامعه را برهم می‌زند و جامعه دچار ضرر مادی و معنوی خواهد شد. با نگاهی اجمالی و بررسی پرونده‌ها و شیوه‌های کلاهبرداری، می‌توان جرم کلاهبرداری را به دو دسته اینترنتی و غیر اینترنتی تقسیم کرد. محیط انجام کلاهبرداری در دو شیوه گفته شده فرق می‌کند ولی فرد کلاهبردار برای رسیدن به نیت خود، یک پروسه متقلبانه را ترسیم کرده و سعی می‌کند که فرایند متقلبانه خود را از طریق صحنه‌سازی و مانورهای متقلبانه به پیش ببرد.



هر چند هر فردی که خوش برخورد و خوش پوش و دارای ظاهری آراسته باشد کلاهبردار نیست؛ ولی غالباً افراد کلاهبردار خوش پوش و دارای ظاهری آراسته، ولخرج و خوش برخورد هستند و برای رسیدن به اهداف خود، حرص و طمع افراد دیگر را برانگیخته و بسا دادن وعده‌های مالی آنها را اغفال می‌کنند. این افراد در چه ریسک‌پذیری طرف مقابل خود را بالا برده و به حدی حرفه‌ای می‌کنند که امکان تفکر و تجزیه و تحلیل را از طرف مقابل خود می‌گیرند؛ در این حالت کافی است که فرد کمی غفلت یا طمع کند. در بین فریب‌خوردگان اینگونه جرائم، همه اقشار جامعه را می‌توان دید و این موضوع مختص به گروه یا قشر خاصی نیست. چه بسا افراد تحصیلکرده با موقعیت اجتماعی مناسب هم طعمه اینگونه سودجویان قرار می‌گیرند. از اینرو هنگام انجام هر گونه معامله مانند سرمایه‌گذاری های اقتصادی، انجام مشارکت مدنی، خرید و فروش ملک، معازه، ماشین یا سایر قراردادها، بهتر است در ابتدا از کسانی که در این حرفه فعالیت دارند و در این حوزه تجربه کافی را کسب کرده اند پرس و جو شود. چون مانع‌خستین و آخرین فردی نیستیم که می‌خواهیم یک پلاک ثبتی را خریداری کنیم یا فعالیت اقتصادی انجام دهیم. از انجام معامله و تنظیم قرارداد عجلانه خودداری کنید و از طرف مقابل بخواهید که فرصت و زمان مناسبی به شما جهت اخذ مشاوره از دیگران بدهد. اصول اسناد و مدارک ایشان را مشاهده و حتما اصالت آن را از مرجع صادرکننده، جویا شوید. در برخورد با افرادی که گذری تا ناشناس و یک‌باره وارد زندگی شما شده اند و شما هیچ شناختی نسبت به آنها ندارید، هوشیار تر باشید و نسبت به اطلاعاتی که به شما می‌دهند، تحقیق کنید. با کسی تنظیم قرارداد کنید که در چه اول، اصول اسناد به نام آنها باشد. اسناد تجاری ای را که می‌گیرید در متن قرارداد ذکر کنید و صادرکننده این اسناد، همان طرف معامله باشد و اگر اسناد تجاری مشتری را به شما می‌دهند، آن را نظرنویسی کنند. در رعایت مفاد قرارداد متعهد باشید و قبل از امضای متن قرارداد حتما با وکلا و مشاوران حقوقی مشورت کنید.

راهنمای یک کارآفرین برای کنار آمدن با ناامیدی

شخصی‌ام بر عملکردم یا روحیه اعضای تیمم تاثیر بگذارم. تنها راه کنار آمدن با ناامیدی تشخیص و پذیرش آن و حرکت به سوی چیزهای بزرگ تر و بهتر بود.

هنگام شکست هم باوقار باشید

شکست هیچ لذتی ندارد و کار خیلی راحتی است که بگذارد عواطف بر شما غلبه کند. مهم نیست آن موقع چقدر ناراحت، سرخورده، یا عصبانی هستید، توانایی نشان دادن وقار تحت فشار یکی از تحسین‌برانگیزترین ویژگی‌هایی است که یک رهبر می‌تواند داشته باشد. با این حال، به ندرت به‌طور طبیعی اتفاق می‌افتد؛ باید در طول زمان پرورش داده شود. وقتی با ناامیدی روبه‌رو می‌شوید، سعی کنید موقعیت را با وقار، فهم و احترام کنترل کنید. وقتی خبرهای ناامیدکننده دریافت می‌کنم، تلاش می‌کنم مطمئن شوم طرف دیگری که دخیل است، تحسین مرا به خاطر تمام کارهایی که در آن راه انجام گرفت، تشخیص دهد. در حالی که همه چیز آنطور که می‌خواهیم پیش نمی‌رود، وقتی تمام افراد دخیل در یک موقعیت آن را با افتخار، احترام و شفافیت مدیریت کنند، آینده با فرصت‌هایی برای همکاری مجدد، درخشان می‌ماند. کنترل ناامیدی آن لحظه با وقار و بزرگی، در ایجاد احترام متقابل بسیار موفق عمل می‌کند.

است. اگر یک تیم رهبر را در حالتی افسرده ببیند، مثل آتش همه جا پخش می‌شود. برای رهبران حیاتی است که چهره خود را حفظ کنند.

من به عنوان یک روش پنهان کردن حقیقت به این کار نگاه نمی‌کنم، ابدا، بلکه مساله آن است که اجازه ندهید احساسات گر بزان تان روحیه اطرافیان تان را تحت تاثیر قرار دهد. به نظر مسخره می‌آید اما رهبران خوب با آه و ناله کردن فخر نمی‌فروشند.

یادآوری کرد که مدیریت احساس ناامیدی می‌تواند چقدر چالش‌برانگیز باشد. فقط می‌توانم تصور کنم چه حسی دارد که بعد از یک عمر خدمت یک انتخابات را ببازی، صدها میلیون دلار سرمایه‌گذاری را از دست بدهی. نامزدی خسته‌کننده و برگزاری کمپین حتما برای او ویرانگر بوده است.

هنوز با وجود سیل عواطفی که وزیر امور خارجه کلینتون باید تجربه کرده باشد، این وضعیت را با ذکاوت، کلاس و وقار خاص خودش مدیریت کرد. وقار او در عین شکست باید برای همه کسانی که مجبورند ناامیدی را مدیریت کنند، به‌ویژه کارآفرینان، الگو باشد.

هر کسی در برهه ای از زندگی‌اش ناامیدی را تجربه می‌کند. گاهی درباره چیزی به مسخرگی یک فرصت کاری از دست رفته. گاهی نیز درباره چیزی با مانع‌نا، مثل یک انتخابات ریاست‌جمهوری. در این نوشتار ما ما همراه با شما در راه‌نمای یک کارآفرین برای کنار آمدن با ناامیدی را با هم مرور کنیم.

تماشای سخنرانی پدیرش شکست هیلاری کلینتون به من یادآوری کرد که مدیریت احساس ناامیدی می‌تواند چقدر چالش‌برانگیز باشد. فقط می‌توانم تصور کنم چه حسی دارد که بعد از یک عمر خدمت یک انتخابات را ببازی، صدها میلیون دلار سرمایه‌گذاری را از دست بدهی. نامزدی خسته‌کننده و برگزاری کمپین حتما برای او ویرانگر بوده است.

هنوز با وجود سیل عواطفی که وزیر امور خارجه کلینتون باید تجربه کرده باشد، این وضعیت را با ذکاوت، کلاس و وقار خاص خودش مدیریت کرد. وقار او در عین شکست باید برای همه کسانی که مجبورند ناامیدی را مدیریت کنند، به‌ویژه کارآفرینان، الگو باشد.

کارآفرینی برای بنیانگذاران مثل سوار شدن در یک ترن هوایی است. وقتی به یک کسب‌وکار فکر می‌کنید، دو نوع سرمایه وجود دارد: سرمایه‌گذاری پولی و عاطفی. از بین افراد یک سازمان، معمولا بنیانگذاران بیشترین سرمایه‌گذاری عاطفی را دارند. هر چه باشد، آن کسب‌وکار بچه‌شمار است و برای کارآفرینان زندگی کار است و کار، زندگی، بد یا خوب، هر چیزی که برای یک کسب‌وکار یا در آن اتفاق می‌افتد، به‌نوعی شخصی است.

وقتی ناامیدی از راه می‌رسد - که همیشه این اتفاق می‌افتد - می‌توانید خیلی راحت بگذارید در چندین جبهه شما را زمینگیر کند. با این حال، به خاطر شرکت، تیم و درایت خود، باید بیاموزید چطور به طرز مثبت بسا این وضعیت کنار بیایید.

من در بسیاری از زمینه‌ها تخصص ندارم اما حوزه‌ای که در آن تجارب زیادی دارم، کنار آمدن با ناامیدی است. دوست دارم آنچه طی این سال‌ها آموخته‌ام را به اشتراک بگذارم تا دوستان کارآفرینم بتوانند بهتر با چالش‌هایی کنار بیایند که در زندگی‌شان با آنها روبه‌رو می‌شوند.

- قوی بمانید و ظاهر تان را حفظ کنید
- نگرش‌ها به شدت واگیردار هستند، به‌ویژه در یک سازمان کوچک. این امر در جنبه‌های بسیاری صدق می‌کند اما به‌ویژه درباره نگرش رهبر مهم

به پیشروی فکر کنید، مهم نیست چه می‌شود کسب‌وکار، مثل زندگی، فوتبال و سیاست، بازی سانتی‌منترهاست. من متوجه شده‌ام بیشتر کسب‌وکارهای موفق توسط مجموع تمام تصمیم‌های کوچک و تعاملات تعریف می‌شوند که هر روز رخ می‌دهند، نه توسط حرکات راهبردی عظیم. این حقیقت ساده مسئولیت را بر عهده رهبران و تیم‌ها می‌گذارد که از تک‌تک لحظات بهره ببرند. هنگام مواجهه با ناامیدی می‌توانید تسلیم شکست شوید یا به پیشروی ادامه دهید. افراد موفق شجاعت واقعی را نشان می‌دهند و حتی در برابر ناامیدی و موانع، سساتی‌متر به سساتی‌متر و لحظه‌به‌لحظه جلو می‌روند. صرف‌نظر از آنکه هیلاری کلینتون چه احساسی داشت، نمی‌توانم در میان چهره‌های سرشناس به‌مثال امروزی‌تری فکر کنم که در برابر شکست و ناامیدی وقار را نشان دهد. کارآفرینان باید توجه و تلاش کنند دفعه بعد که با ناامیدی مواجه می‌شوند، با نصف درایت کلینتون پاسخ نشان دهند.

منبع: فوربس
ترجمه: بازده



کسب‌وکار

روزنامه کسب و کار اقتصادی کسب و کار
چهارشنبه ۱۹ دی ۱۴۰۲ | شماره ۳۲۰۰
صاحب‌منشور و مدیر مسئول: دکتر مینا مهرنوش
سر دبیر: دکتر مینا مهرنوش
عنوان مجله: روزنامه های غیر دولتی و معذوران رسانه

پاکت‌های خبری کسب و کار
روزنامه کسب و کار ۴۰۰۰۰۹۴۶
کتاب: ۴۴۹۹۴۰۶
مدیر: ساربان شهرمانیان
دکتر ساربان شهرمانیان
دکتر ساربان شهرمانیان

WWW.KASBOKARNEWS.IR
۶۶۶۶۶۸۰۱
۶۶۶۶۶۸۰۱

نشانی: تهران، خیابان بزرگرجان آید، پلاک ۱۷
روبروی خیابان میرجعفر خورشیدی، ساختمان ام‌ساز (طبقه چهارم)
کد پستی: ۱۵۵۷۹۱۷۱۳
تلفن: ۰۲۱-۴۴۹۹۴۰۶
آدرس: تهران، خیابان بزرگرجان آید، پلاک ۱۷

WWW.KASBOKARNEWS.IR
WWW.KASBOKARNEWS.IR
newskasbokar@gmail.com