

خبر



تخصیص تسهیلات ۲۰۰ هزار میلیارد ریالی به گردشگری

رئیس کل بانک مرکزی از تخصیص ۲۰۰ هزار میلیارد ریال برای تسهیلات بخش گردشگری خبر داد.

به گزارش ایلنا، محمدرضا فرزین، رئیس کل بانک مرکزی در حاشیه بازدید از یک طرح گردشگری در نوشهر از توافق بانک مرکزی با وزارت میراث فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری برای ارائه تسهیلات به بخش گردشگری خبر داد و اظهار کرد: ۲۰۰ هزار میلیارد ریال به صورت جداگانه برای تسهیلات بخش گردشگری تخصیص داده شد.

وی افزود: تخصیص ارز برای بخش های مختلف اقتصادی کشور توسط سه وزارتخانه انجام می شود اما در بخش گردشگری مسئولیت مستقیم به وزارت میراث فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری سپرده شد.

رئیس کل بانک مرکزی ابراز امیدواری کرد با شرایطی که در سال جدید ایجاد می شود ارز بیشتری نیز برای تجهیز هتل ها و مراکز گردشگری اختصاص یابد.

شرایط بازگشت سرمایه ها به بازار مسکن

نایب رییس اتحادیه مشاوران املاک با بیان اینکه این احتمال قوی وجود دارد که سرمایه به سمت مسکن هدایت شود، گفت: در حال حاضر تقاضای انباشت شده در بازار مسکن وجود ندارد، در این شرایط افزایش عرضه در قالب پیش فروش می تواند به بخشی از نیاز بازار پاسخ دهد.

داود بیگی نژاد، نایب رییس اتحادیه مشاوران استان تهران در گفت وگو با ایلنا درباره تعیین تکلیف قانون پیش فروش مسکن اظهار داشت: ۱۴۰۴ می تواند سال متفاوتی باشد به دلیل تغییر جهت مسیر سرمایه و این احتمال قوی وجود دارد که سرمایه به سمت مسکن هدایت شود، بنابراین چه بهتر است که تدابیری را بیاندیشیم که این سرمایه به سمت تولید مسکن برود.

وی ادامه داد: در شرایطی که بخش قابل توجهی از دغدغه ها در طرف عرضه مسکن است می توان سرمایه را به سمت تولید و ساخت و ساز مسکن هدایت کرد و موضوع مهم پیش فروش می تواند عامل افزایش ساخت و ساز مسکن شود و با تقویت پیش فروش در واقع می توان تولید را افزایش داد.

نایب رییس اتحادیه مشاوران املاک گفت: پیش فروش نیاز بازار مسکن است و در حال حاضر دست اندر کاران بازار مسکن از فرآیند پیش فروش حذف شده و دور مانده اند. البته مجلس به خوبی در یافته که پیش فروش در سطح کشور در حال انجام است و فقط تنها حاکمیت از آن بی بهره مانده از این رو اصلاح قانون پیش فروش ضرورت دانسته است.

بیگی نژاد افزود: در حال حاضر پیش فروش مسکن قانون دارد اما باز یگران اصلی پیش فروش از این فرایند حذف شده اند.

وی با اشاره به مشکل موضوع پیش فروش مسکن با مواجه تورم بالای ساخت مسکن در کشور اظهار داشت: این موضوع در دست است اما باید توجه داشت که اساس پیش فروش جذب سرمایه برای ساخت مسکن است و این مشکل به تمام پروژه ها تعمیم داده نمی شود و باید توجه داشت که مشکل تورمی واحدهای کوچک با مجتمع های بزرگ متفاوت از هم هستند و در واحدهای کوچک متراژ به نوعی قطعی فروشی می شود و با این مشکل بر نمی خورند.

نایب رییس اتحادیه مشاوران املاک تهران با اشاره به وضعیت بازار مسکن، تاکید کرد: در حال حاضر تقاضای انباشت شده در بازار مسکن وجود ندارد و زمانی رونق ایجاد می شود که از وجود مشتری مطلع هستیم اما در حال حاضر مشتری در بازار مسکن وجود ندارد، در این شرایط افزایش عرضه در قالب پیش فروش می تواند به بخشی از نیاز بازار پاسخ دهد.

قطع برق، درد مشترک تولیدکنندگان است

صنعت پوشاک زیر سایه قاجاق



گذشته است و احتمالاً شیوع ویروس کرونا در این دو سال بر افت شدید تقاضا اثرگذار بوده است. همچنین بر اساس این آمار سهم پوشاک و کفش در هزینه خانوار شهری از ۵۰٫۵ درصد در سال ۱۳۸۸ به ۳۰٫۲ در سال ۱۴۰۲ رسیده است.

در این میان به دلیل وجود موانع صادراتی از جمله مشکلات مربوط به نقل و انتقال پول و همچنین نبود برنامه ریزی مشخص، تولیدکنندگان نتوانستند با توسعه صادرات، کاهش تقاضای داخلی را جبران کنند؛ به طوری که جزئیات آمارهای صادراتی در شش ماهه سال ۱۴۰۳ نشان می دهد که کل ارزش صادرات بخش نساجی، پوشاک و کفش در این مدت معادل ۳۷۸ میلیون دلار بوده که این عدد معادل ۹٫۴ درصد از کل صادرات بخش صنعت و ۱٫۴ درصد از کل صادرات غیرنفتی کشور در شش ماهه اول سال قبل بوده است.

قاجاق، بلای جان تولید

واردات پوشاک مانند بسیاری از کالاهای دیگر از سال ۱۳۹۷ به کشور ممنوع شد؛ اما پوشاک قاجاق همچنان در بازار جولان می دهد. هرچند برخی معتقدند، لغو ممنوعیت واردات می تواند به بهبود

رشد صادرات بخش معدن و صنایع معدنی

نیز نقش مهمی در افزایش تجارت دارد. سازمان توسعه و نوسازی معدن و صنایع معدنی (ایمیدرو) یکی از نهادهای زیر مجموعه وزارت صنعت، معدن و تجارت و خانه معدن متولی توسعه بخش معدن است که تعامل بخش خصوصی و دولتی و تسهیل شرایط برای صادرکنندگان یکی از دستاوردهای افزایش سهم صادرات است.

ایمیدرو در سال گذشته ضمن جلب سرمایه گذاری ها و توسعه زیرساخت ها و فناوری ها در بخش معدن از افزایش سهم صادرات در سال گذشته گزارشی اعلام کرد.

بر اساس آخرین گزارش سازمان توسعه و نوسازی معدن و صنایع معدنی، عملکرد تجارت خارجی محصولات معدنی و صنایع معدنی ایران از ابتدای فروردین تا پایان دی سال ۱۴۰۳، حاکی از صادرات ۵۲ میلیون و ۱۱۲ هزار و ۳۴ تن انواع محصولات بخش معدن و صنایع معدنی به ارزش ۱۱ میلیارد و ۱۳۹ میلیون دلار است.

میزان صادرات مدت مشابه سال قبل تر، ۵۲ میلیون و ۶۷۶ هزار و ۳۸۲ تن به ارزش ۱۱ میلیارد و ۱۲۹ میلیون دلار بود، در همین راستا مقایسه

خودروهای بی کیفیت داخلی عامل هدررفت منابع

عضو هیات رئیسه مجلس با تاکید بر لزوم مبارزه با قاجاق سازمان یافته سوخت در کشور، گفت: علاوه بر معضل قاجاق سوخت، بخشی از مصرف بالای سوخت در کشور به خودروهای بی کیفیت داخلی باقیمت گران و باصرف زیاد برمی گردد که باعث هدررفت منابع کشور می شوند. محمد زرشیدی در گفت وگو با ایسنا با اشاره به معضل قاجاق سوخت گفت: طبق آمار وزارت نفت، میزان قاجاق سوخت در کشور روزانه ۲۰ میلیون لیتر است که یکی از دلایل اصلی آن به قیمت پایین سوخت در ایران برمی گردد. وقتی قیمت سوخت در خارج از مرزها چند برابر قیمت داخلی است، قاجاق سوخت شکل می گیرد.

در هیچ کشوری قیمت سوخت به اندازه نرخ این پایین نیست و این موضوع شرایط قاجاق را فراهم می کند. وی افزود: به اعتقاد ما، قاجاق روزانه ۲۰ میلیون لیتر سوخت تنها به فعالیت های سوخت برها و موتورهای محدود نمی شود و موضوع وسیع تری دارد و قاجاق سازمان یافته ای وجود دارد که باید با آن مبارزه شود.

قاجاق روزانه این مقدار سوخت به معنای از بین رفتن منابع کشور است؛ ما با زحمت بنزین و گازوئیل تولید می کنیم و آن ها را به قیمت ناچیز به مردم می فروشیم، اما همین منابع قاجاق شده و به خارج از مرزها می رود و سود آن به جیب عده ای سودجو می رود؛ بنابراین، نهادهای نظارتی و امنیتی و ستاد مبارزه با قاجاق باید به جدیت موضوع قاجاق سازمان یافته را پیگیری کنند. در همین رابطه نیز کمیسیون انرژی جلساتی تشکیل داده

تاثیر ندارد و تولیدکنندگان هم توان رقابت با آن ها را ندارند.

در این میان آن طور که تولیدکنندگان می گویند، در آستانه نورو طرح مقابله با قاجاق پوشاک هم برای چندمین بار متوقف شده است. در سال های اخیر بارها طرح هایی برای مقابله با قاجاق پوشاک در سطح عرضه شروع شد، اما بعد از مدتی این طرح ها متوقف شدند.

علاوه بر این، ستاد مقابله با قاجاق و تولیدکنندگان پوشاک هیچ وقت بر سر سهم قاجاقی از بازار پوشاک هم به توافق نرسیدند. برای مثال ابتدای سال گذشته سخنگوی ستاد مقابله با قاجاق کالا و ارز گفته بود که مشاهدات میدانی نشان می دهد حدود ۱۰ درصد بازار پوشاک به کالای قاجاق اختصاص دارد، چراکه کالای تقلبی هم در این بازار زیاد است و بخش زیادی از کالاهایی که به عنوان قاجاق شناخته می شود، در اصل تقلبی است. اما همان زمان تولیدکنندگان این عدد را بالغ بر ۳۰ درصد اعلام کرده بودند. تولیدکنندگان پوشاک معتقدند در سال پیش رو، تامین انرژی، عدم ثبات در بازار ارز و قاجاق پوشاک را از جمله مهم ترین چالش های صنعت پوشاک خواهد بود. در این میان اما چالش تامین انرژی در د مشترک صنایع کشور است که هزینه تولید را افزایش داده است.

آخرین اطلاعات از وضعیت شاخص مدیران خرید که بهمن ماه ۱۴۰۳ از سوی اتاق بازرگانی ایران منتشر شد نشان می دهد شاخص مدیران خرید کل اقتصاد در بهمن ماه ۱۴۰۳، پس از تعدیل فصلی معادل ۴۶٫۴ محاسبه شده و برای سومین ماه متوالی روند رکودی داشته است. نرخ کاهش در این ماه نسبت به ماه قبلی اندکی بیشتر شده و نشان دهنده کاهش در سطح فعالیت های اقتصادی بود. همچنین بر اساس این گزارش، میزان تولید محصولات بخش صنعت در ماه بهمن نسبت به ماه قبل کمتر شده و کمبود انرژی (برق) و گاز، یکی از اصلی ترین عوامل محدودکننده تولید بوده است. همچنین تقاضای ضعیف، هزینه بالای تامین نهادهای تولید به علت افزایش شدید نرخ ارز و عدم اطمینان کسب و کارها و مشتریان به آینده از عوامل اصلی کاهش حجم تولید بوده اند.

روز در حال افزایش است. در سال ۱۴۰۲، ۲۱ زیرگروه بخش معدن و صنایع معدنی ۱۲ زیر گروه افزایش ارزش صادراتی داشته اند و هشت گروه کاهش ارزشی و یک گروه بدون تغییر بوده است. بر اساس این گزارش بیشترین ارزش میزان صادرات گروه معدن و صنایع معدنی در سال ۱۴۰۲ به گروه سنگ و کمنسانره آهن و آهن اسفنجی تعلق گرفته است. سایر صنایع معدنی از جمله کاشی و سرامیک، سیمان، شمش فولاد، فروآلیاژها، شمش سرب، سنگ ساختمانی، کلینکر، سایر صنایع معدنی غیر فلزی، سنگ و کمنسانره مس نیز در شرایط نسبی قرار دارند. همچنین تحلیل های آماری در سال ۱۴۰۲ نشان می دهد که کمترین میزان ارزش میزان صادرات گروه معدن و صنایع معدنی به گروه هایی از جمله شمش آلومینیوم، کاند مس، شمش روی، محصولات تخت فولادی، لوله و پروفیل فولادی، شیشه ساختمانی، محصولات طولیل فولادی و سایر معدن اختصاص دارد.

توزیق سرمایه ۳میلیارد دلاری به نفت

این اقدام، برای نخستین بار زمینه استفاده از سرمایه های خرد مردمی را نیز در توسعه میدان های نفت و گاز ایجاد کرده است. شرکت ملی نفت ایران، در راستای جذب سرمایه گذاری، بیش از ۱۰۰ بسته سرمایه گذاری را آماده مذاکره با پیمانکاران و سرمایه گذاران داخلی و خارجی کرده است. در همین راستا، رویداد تحول در سرمایه گذاری و توسعه در بالادست نفت و گاز ایران، ۲۶ فروردین ۱۴۰۴ در تهران برگزار خواهد شد. این رویداد فرصتی برای معرفی بیش از ۲۰۰ طرح سرمایه گذاری در بخش بالادستی صنعت نفت و گاز خواهد بود که می تواند نقش مهمی در افزایش ظرفیت تولید کشور ایفا کند.

یکی دیگر از اقدامات دولت در سال ۱۴۰۳، حمایت از شرکت های ایرانی از طریق امضای قراردادهای متعدد توسعه ای بوده است. امضای قراردادهای توسعه میدان های چنگوله و بند کرخ، قرارداد خرید خدمات فرآورش نفت خام، و سرمایه گذاری در حوزه تولید تجهیزات فناوریانه از جمله این اقدامات است. به گفته امید شاکری، معاون وزیر نفت در امور مهندسی، پژوهش و فناوری، وزارت نفت در سال ۱۴۰۳، با امضای ۲۴ قرارداد تولید بار اول به ارزش حدود ۱۰۰ میلیون دلار، گام مهمی در خودکفایی فناوریانه برداشته است. شاکری همچنین بر ضرورت تقویت ابزارهای مالی برای حمایت از شرکت های دانش بنیان تاکید کرده و از طراحی ابزارهایی همچون اعتبارات اسنادی ریالی، تضمین خرید محصول و بیمه مسئولیت کالادر صندوق پژوهش و فناوری صنعت نفت خبر داده است.

خبر



میزان مالیات نقل وانتقال ملک اعلام شد

نایب رئیس اول اتحادیه مشاوران املاک تهران گفت: میزان مالیات نقل و انتقال ملک، طبق ماده ۵۹، برابر با ۵ درصد ارزش معامله است.

داود بیگی نژاد نایب رئیس اول اتحادیه مشاوران املاک تهران گفت: میزان مالیات نقل و انتقال ملک، طبق ماده ۵۹، برابر با ۵ درصد ارزش معامله است.

وی با بیان اینکه ارزش معامله با مبلغ فروش ملک متفاوت است گفت: ارزش معاملاتی توسط کمیسیون تقویم املاک و بر اساس موقعیت زمین یا ملک تعیین می شود.

او بیان کرد: به طور مثال یک آپارتمان با زمین سه میلیارد تومانی، ممکن است دارای ارزش معاملاتی مثلاً سیصد میلیون تومان باشد که در نتیجه مالیات آن پنج درصد از سیصد میلیون است یعنی پانزده میلیون است.

بیگی نژاد با اشاره به اینکه در حال حاضر روند معاملات مسکن کند شده و بازار در شرایط رکود به سر می برد گفت: میزان معاملات مسکن چندان مناسب نیست و این بازار در شرایط رکود تورمی به سر می برد.

او بیان کرد: بازار مسکن تابع بازارهای موازی بوده همچنان در شرایط کنونی باید منتظر تغییر شرایط قیمتی در این بخش باشیم.

ثبت قراردادهای برجسته نفتی و گازی در سال ۱۴۰۳

شرکت های تابع وزارت نفت ایران در سال ۱۴۰۳ با ثبت قراردادهای قابل توجه در حوزه معاملات بزرگ و متوسط، عملکردی درخشان از خود به جای گذاشتند.

بر اساس داده های منتشرشده در پایگاه اطلاعات قراردادهای کشور، وزارت نفت در سال ۱۴۰۳ موفق به امضای ۱۶ قرارداد در حوزه معاملات متوسط و هفت قرارداد در حوزه معاملات بزرگ شده است، همچنین جمع کل قراردادهای ثبت شده با نصاب معاملات متوسط در سطح شرکت های تابع وزارت نفت به ۸ هزار ۳۲۴ و قراردادهای ثبت شده با نصاب معاملات بزرگ به ۴ هزار و ۱۸۰ مورد رسیده که نشان دهنده حجم گسترده فعالیت ها در این بخش است.

شرکت ملی نفت ایران با ۴ هزار و ۲۱۳ قرارداد ثبت شده با نصاب معاملات متوسط و هزار و ۲۷۳ قرارداد ثبت شده با نصاب معاملات بزرگ، بیش از نیمی از نصاب معاملات ثبت شده با ارزش شرکت ملی نفت ایران با ۴۵ قرارداد ثبت شده با نصاب معاملات بزرگ، گام های مؤثری در توسعه صنعت پتروشیمی برداشته و به افزایش ارزش افزوده محصولات هیدروکربنی کمک کرده است.

وزارت نفت اعلام کرده که این قراردادها با هدف بهینه سازی تولید، کاهش وابستگی به منابع خارجی و تقویت اقتصاد ملی امضا شده اند. کارشناسان معتقدند این عملکرد نشان دهنده توانمندی بالای شرکت های داخلی در مدیریت پروژه های کلان و میان مقیاس است و می تواند پایه ای برای رشد بیشتر صنعت نفت و گاز در سال های آتی باشد.

اخبار

شیوه‌نامه استفاده از هوش مصنوعی در مقالات اوایل امسال ابلاغ می شود

معاون پژوهشی وزیر علوم از ابلاغ شیوه‌نامه استفاده از هوش مصنوعی در اوایل سال ۱۴۰۴ خبر داد و گفت: این شیوه‌نامه به نشریات علمی ابلاغ خواهد شد.

دکتر پیمان صالحی در گفتگو با مهر در مورد ورود هوش مصنوعی به عرصه تحقیق و پژوهش گفت: به طور کل ورود هوش مصنوعی قطعاً اثرات خیلی مهمی در زندگی همه افراد داشته و خواهد داشت و هر روز هم این اثرات بیشتر می شود. حتماً در کنار اثرات مثبت هر چیزی، مسائل منفی نیز وجود خواهد داشت. وی افزود: در زمینه ورود هوش مصنوعی به عرصه پژوهش، اگر مسائل خلاف اخلاق علمی بروز کند، ما به عنوان مسئولین باید در مورد آن نظر داشته باشیم و از بروز این مسائل پیشگیری کنیم.

معاون پژوهشی وزیر علوم با اشاره به سرعت بالای پیشرفت هوش مصنوعی ادامه داد: سرعت بالای پیشرفت این فناوری می ممکن است؛ سبب شود که ما در آینده شاهد بداخلاقی هایی در تولیدات علمی اعم از مقالات تحقیقاتی یا کتب باشیم، به این صورت که فردی که یک اثر را خلق کرده، تأثیر زیادی در تألیف آن اثر نداشته است.

وی با اشاره به میزان استفاده یک مؤلف از ابزارهای هوش مصنوعی توضیح داد: اگر صاحب اثر از ابزارهای هوش مصنوعی برای پردازش یک متن یا بهتر ارائه کردن آن استفاده کرده باشد، در آن بحثی وجود ندارد و بداخلاقی صورت نگرفته، ولی اگر به طور کل آن شخص هیچ نقشی در تحقیقات میدانی، مطالعات و ... نداشته باشد، بداخلاقی علمی است.

صالحی با اشاره به تشکیل کمیته‌ای در این زمینه در وزارت علوم گفت: ما کمیته‌ای تشکیل دادیم و تلاش می کنیم در شیوه‌نامه‌ای برای نشریات، مسائل اخلاقی را اعلام کنیم تا از آن‌ها تبعیت شود. وی خاطر نشان کرد: ما موظف هستیم مسائل مرتبط با اخلاق علمی را اعلام کنیم تا از آن‌ها تبعیت شود؛ چرا که ممکن است برخی افراد از سر ناگاهی مرتکب خطا شوند. معاون پژوهشی وزارت علوم افزود: این کمیته پیش‌پیش‌هایی از شیوه‌نامه استفاده از هوش مصنوعی را تهیه کرده است. این شیوه‌نامه در ابتدا برای نشریات و مقالات علمی است و در آینده باید به سایر عرصه‌های پژوهش و فناوری گسترش پیدا کند.

وی با بیان این که این شیوه‌نامه اوایل سال ۱۴۰۴ ابلاغ خواهد شد؛ گفت: با ابلاغ این شیوه‌نامه کسی نمی‌تواند؛ ادع اگاهی نسبت به این موضوع صحبت کند.

ایتالیا از متا و ایکس مالیات می گیرد

ایتالیا از متا، ایکس و لینکدین خواسته مالیات بپردازند. این تقاضا برای پرداخت مالیات بر ارزش افزوده از شرکت‌های آمریکایی بی سابقه است و احتمالاً پیامدهایی در سراسر اتحادیه اروپا خواهد داشت. به گزارش مهر به نقل از رویترز، قبلاً گزارش شده بود متا و ایکس به دلیل تلاش برای مالیاتی تحت تحقیق هستند اما نام واحد مایکروسافت (لینکدین) در پرونده مالیات بر ارزش افزوده ایتالیا برای صنعت فناوری در اروپا فاش نشده بود. ایتالیا خواستار دریافت ۸۸۷۶ میلیون یورو از متا، ۱۲۵ میلیون یورو از ایکس و حدود ۱۴۰ میلیون یورو مالیات از لینکدین شده است.

با توجه به پرونده مذکور این ارقام مربوط به تمام بازه تحقیق یعنی از ۲۰۱۶-۲۰۱۵ تا ۲۰۲۲-۲۰۲۱ میلادی هستند اما اطلاعاتی از زیایی مالیاتی که اکنون ارائه شده تنها سال هایی را پوشش می دهد که ادعاهای مالیاتی برای آنها منقضی می شود، یعنی سال های ۲۰۱۵ و ۲۰۱۶. این موضوع به خصوص با توجه به تنش تجاری بین اتحادیه اروپا و دولت دونالد ترامپ بسیار حساس است. از سوی دیگر دلیل اهمیت این پرونده شیوه‌ای است که شبکه‌های اجتماعی برای دستبرد سری به سرویس هایشان ارائه می کنند.

مقامات مالیات ایتالیا معتقدند ثبت نام کاربران در ایکس، لینکدین و پلتفرم متا باید به عنوان تراکنش هایی مالیات پذیر بررسی شود زیرا آنها در ازای دریافت داده های خصوصی کاربران به آنها امکان ایجاد حساب می دهند. گوگل در فوریه ۲۰۲۵ ۱۰ میلیاردی توافق کرد ۲۲۶ میلیون یورو برای تسویه ادعای مالیاتی مربوط به بازه ۲۰۱۵ تا ۲۰۱۹ بپردازد.

«روبات غلطان» سلطان را در اعماق بدن شناسایی می کند

محققان یک روبات مغناطیسی کوچک ابداع کرده اند که شناسایی زودهنگام سرطان را

متحول می کند. به گزارش مهر به نقل از اینترنیتسینگ انجینئرینگ، محققان دانشگاه لیدز

این روبات را توسعه داده اند که می تواند تصاویر اولتراساوند سه بعدی با وضوح بالا از اعماق

بدن انسان مانند داخل روده را بگیرد.

آنها مدعی هستند روبات مذکور با ایجاد بیوسپی های مجازی که اسکن های غیرتهاجمی هستند و داده های تشخیصی لحظه را در دسترس قرار می دهند، زمینه را برای متحول سازی و تشخیص و درمان چند نوع سرطان آماده کنند.

اطلاعاتی که در این روش فراهم می شود به پزشکان در ردیابی، تشخیص مرحله و احتمالاً درمان در یک فرایند کمک می کند و به این ترتیب نیاز به بیوسپی های فیزیکی از بین می رود. تیم محققان برای ابداع روبات از شکل هندسی خاص الئوید الهام گرفته و آن را با حرکت چرخشی در یک اندوسکوپ اعلاطف پذیر مغناطیسی جدید (MFE) یکپارچه کردند. آن‌ها همچنین یک ابزار تصویر برداری کوچک با فرکانس بالا را برای ثبت تصاویر سه بعدی از بافت های داخلی به آن اضافه کردند. پیتر و والداستری پروفیسور روباتیک و سیستم های خودکار در آزمایشگاه STORM می گوید، محققان برای نخستین بار امکان ایجاد تصویر سه بعدی اولتراساوند از یک کولشگر در عمق روده را فراهم کردند.

زیست بوم مجازی کودکان و نوجوانان باید در سامانه شاد شکل بگیرد

دبیر شورای عالی فضای مجازی بر اهمیت تأمین محتوای متنوع و جذاب برای کودکان و نوجوانان در فضای مجازی، از جمله بازی، انیمیشن، فیلم، و غیره، تأکید کرد.

به گزارش مهر به نقل از مرکز ملی فضای مجازی، هشتمین جلسه کمیته راهبری شاد به منظور بررسی میزان اجرایی شدن سند مصوب جلسه ۷۲ شورای عالی فضای مجازی با عنوان «الزامات سامانه های الکترونیکی آموزش و پرورش و شبکه آموزشی دانش آموزان شاد» برگزار شد. راه‌های تقویت کیفیت سامانه، با حضور دکتر سیدمحمدامین آقاییری دبیر شورای عالی و رئیس مرکز ملی فضای مجازی، دکتر کاظمی وزیر آموزش و پرورش، مدیر عامل شرکت فناوری شبکه آموزش دانش‌نویان (مجری شبکه آموزشی دانش‌آموز شاد)، نمایندگان سازمان برنامه و بودجه و وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات بررسی شد. در ابتدای این جلسه گزارشی از آخرین وضعیت کاربری سامانه شاد و قابلیت‌های جدید آن توسط آموزش و پرورش ارائه شد و سپس ارزیابی میزان پیشرفت مصوبه فوق‌الذکر توسط مرکز ملی مطرح شد.

همچنین مشکلات اساسی شاد در جهت خدمت رسانی بهتر به دانش آموزان و معلمان و رسیدن به عدالت آموزشی با استفاده از ظرفیت های فضای مجازی، لزوم تهیه الگوی اقتصادی سامانه شاد برای پایداري بیشتر این خدمت عمومی و تقویت نقش بخش خصوصی در خدمت رسانی آموزش با نظارت آموزش و پرورش در جهت رشد استعدادها و تقویت توانمندی سکوی شاد بررسی شد.

دکتر آقامیری دبیر شورای عالی فضای مجازی در این نشست تأکید کرد: نیازهای متنوع کودکان و نوجوانان در زمینه محتوایی فضای مجازی اعم از بازی، پویانمایی، فیلم و... باید تأمین شود و زیست بوم مجازی کودکان و نوجوانان در سامانه شاد شکل بگیرد.

در ادامه دکتر کاظمی وزیر آموزش و پرورش اظهار داشت: سامانه شاد مهمترین سکوی ارتباطی بین معلمان، دانش آموزان و خانواده‌هاست و در زمان دایر بودن مدارس این سامانه نقش مکمل آموزش حضوری و در مواقع تعطیلی مدارس نقش اصلی در آموزش و تربیت را ایفا می کند. دو مشکل با اهمیت در این رابطه، تأمین هزینه اینترنت و زیرساخت این سامانه است که بایستی در دولت و حاکمیت تعیین تکلیف شود.

در پایان این جلسه مصوب شد کار گروهی تخصصی متشکل از نمایندگان آموزش و پرورش، سازمان برنامه و بودجه، وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات، شرکت شاد و همراه اول، و مرکز ملی فضای مجازی، مصوبه شورای عالی فضای مجازی را متناسب با نیازهای روز شاد بازبینی و داده واحده‌ای برای بهره‌رسانی این مصوبه تدوین کنند.

News.kasboka@gmail.com

جدیدترین گزارش‌ها نشان می‌دهد که سهم زنان مدیریت شرکت‌های دانش‌بنیان در سال‌های اخیر روندی ثابت داشته و حدود ۲۰ درصد باقی مانده است. به گزارش مهر، تعداد شرکت‌های دانش بنیان در انتهای سال ۱۴۰۲ به ۹۷۳۳ شرکت رسیده است و با احراز صلاحیت ۱۵۱۳ شرکت جدید، تعداد شرکت‌های دانش بنیان ۱۸ درصد نسبت به سال قبل افزایش داشته است. نکته قابل توجه آنکه ۷۷ درصد از این شرکت‌ها (۱۱۶۵ شرکت) پس از تصویب قانون حمایت از شرکت‌های دانش بنیان در سال ۱۳۹۲ تأسیس شده اند.

میانگین رشد پنج سال اخیر تعداد شرکت‌های دانش بنیان به لحاظ درصدی حدود ۲۰ درصد و به لحاظ تعدادی حدود ۱۱۵۰ شرکت بوده است. با این روند، پیش بینی می‌شود تعداد شرکت‌های دانش بنیان تا پایان برنامه هفتم توسعه به عددی بین ۱۵ هزار و ۵۰۰ تا ۲۴ هزار شرکت قابل افزایش است. دستیابی به این هدف، مستلزم توسعه زیر ساخت علمی و فناوری است. براساس گزارش جدید سالانه زیست بوم دانش بنیان، شرکت‌های دانش بنیان بر اساس در آمد مالیاتی ثبت شده در آخرین اظهارنامه دسته بندی می‌شوند. چنانچه در آمد شرکتي از ۵ میلیارد تومان فراتر رود، از گروه نوپا خارج شده و با توجه به سطح فناوری و میزان فروش محصولات دانش بنیان، در گروه فناور یا نوآور قرار می‌گیرد.

یک شرکت دانش بنیان با تولید تجهیزات الکتروفریز پولوژی و پزشکی مانند مدارهای مجتمع نوار قلب، نوار مغز و نوار عصب و عضله، توانسته مسیر توسعه تحقیقات و پژوهش‌های این حوزه را هموار کند.

به گزارش مهر به نقل از معاونت علمی، فناوری و اقتصاد دانش بنیان ریاست جمهوری، بابک رضایی افشار مدیر بخش پژوهش و آزمایشگاهی شرکت دانش بنیان سازگار گستر آرتا سلان، با اشاره به تولید تجهیزات آزمایشگاهی شناختی و علوم اعصاب، عنوان کرد: این شرکت دانش بنیان از یک دهه قبل تا کنون، در حوزه الکترونیک و برق و طراحی و مونتاژ مدارات الکترونیکی و مهندسی پزشکی فعالیت دارد.

این فعال فناور، با اشاره به تولید محصولات دانش بنیان تحقیقاتی و آموزشی در حوزه‌های الکترونیک،

قرار می‌گیرد. طبق آمار پایان سال ۱۴۰۲، حدود ۶۷ درصد از این شرکت‌ها در گروه نوپا قرار داشته اند که نسبت به دوره قبل کاهش ۶ درصدی نشان می‌دهد. این کاهش عمدتاً ناشی از ارتقای وضعیت برخی شرکت‌ها و دسترسی به اطلاعات مالی دقیق تر در به روزرسانی جدید است. (لازم به ذکر است که در این بخش شرکت‌هایی محاسبه شده اند که پس از حذف، تا انتهای سال ۱۴۰۲ مجدداً مورد تأیید قرار نگرفته اند). در میان حوزه‌های مختلف فناوری، سه بخش برق و الکترونیک، نرم افزار و فناوری اطلاعات و ماشین آلات و تجهیزات پیشرفته به ترتیب بیشترین تعداد شرکت‌های دانش بنیان را به خود اختصاص داده اند. همچنین حوزه‌های مواد شیمیایی و پلیمری پیشرفته، فناوری زیستی، کشاورزی و صنایع غذایی رشد قابل توجهی نسبت به سال گذشته داشته اند. از طرفی مقایسه‌شده نوع دانش بنیانی این شرکت‌ها نشان می‌دهد که شرکت‌های نوپا در حوزه‌های صنایع خلاق و تجاری سازی و شرکت‌های فناور در حوزه‌های ماشین آلات و مواد شیمیایی بیشترین سهم را دارند.

سهم زنان در مدیریت شرکت‌های دانش بنیان در سالهای اخیر روندی ثابت داشته و حدود ۲۰ درصد باقی‌مانده است. براساس جدول زیر استان لرستان با ۳۲ درصد مشارکت زنان در مدیریت شرکت‌های دانش بنیان، رتبه اول کشور را دارد و کردستان و کرمانشاه نیز در رتبه‌های دوم و سوم را دارند. از طرفی تهران با وجود آنکه بیشترین تعداد شرکت‌های دانش بنیان را دارد، تنها ۱۶ درصد از مدیران عامل و اعضای هیأت مدیره آن از زنان هستند.

سرانه تعداد کارکنان شرکت‌های دانش بنیان در چهار

سرانه تعداد کارکنان دانش بنیان هابین ۳۶ تا ۴۲ نفر بوده است

۳ استان پیشتاز آمار زنان فناور



سال اخیر بین ۲۶ تا ۴۲ نفر بوده است که می‌توان استنتاج کرد بخش زیادی از افزایش تعداد کارکنان، به علت افزایش تعداد شرکت‌ها بوده است. بررسی مقایسه‌ای بازه تعداد کارکنان شرکت‌های دانش بنیان نشان می‌دهد که ۶۶ درصد کارکنان در ۸ درصد از شرکت‌ها شغل هستند و حدود نیمی از شرکت‌ها کمتر از ۱۰ نیرو دارند. به نظر می‌رسد برای توسعه اشتغال در زیست بوم دانش بنیان، ارتقای شرکت‌های نوپا و افزایش مقیاس فعالیت آنها ضروری است. توسعه اشتغال زایی در شرکت‌های دانش بنیان مستلزم برنامه ریزی مجزا برای حمایت از سیاست‌های جذب، نگهداشت و توانمندسازی کارکنان این شرکت‌ها می‌باشد.

مقایسه درآمد سرانه شرکت‌های دانش بنیان حاکی از آن است که شرکت‌های نوآور به تناسب نیروی انسانی و تغییرات در فعالیت شرکت‌های نوپا است.

بومی سازی تجهیزات علوم اعصاب وفناوری های شناختی

وی با اشاره به سهم ۱۰ درصدی محصولات دانش بنیان این شرکت از بازار محصولات حوزه الکتروفریز پولوژی گفت: این مجموعه دانش بنیان در چهار زیرمجموعه خود، برای ۱۴ نفر متخصص اشتغال مستقیم را رقم زده است. همچنین حدود ۱۲۰ نفر نیز به صورت غیرمستقیم از این مسیر مشغول به کار شده اند.

مدیرعامل شرکت دانش بنیان سازگار گستر آرتا سلان، درباره خدمات این شرکت دانش بنیان، توضیح داد: خدماتی همچون ثبت و پردازش سیگنال‌های بیولوژیک مانند سیگنال عصب و عضله که از افراد سالم و بیمار دریافت می‌شود، در نرم‌افزارهای پردازشی مانند متلب یا پایتون مورد پردازش قرار می‌گیرد، در این شرکت دانش بنیان انجام می‌شود.

رضایی افشار در ادامه افزود: خدمات حوزه الکترونیک اعم از بررسی فرکانسی و دامنه‌ای سیگنال‌های

اشاره به امکان مهاجرت و وجود فرصت‌های مختلف کاری در کشورهای دیگر گفت. همزمان با تأسیس شرکت، بسیاری از همکاسانم برای مهاجرت، اخذ مدرک تافل و... اقدام کردند. من در آن زمان فشار روانی بسیاری را باطن اینکه ممکن است در مسیر اشتباهی قدم بگذارم متحمل می‌شدم. اما به دلیل باور و علاقه به خاکی که در آن متولد شدم، وطنم را برای ادامه فعالیت انتخاب کردم. مسلماً در آن زمان مهاجرت برای من بسیار شیرین و آسان بود، اما از انتخاب خدوم هیچ وقت پشیمان نشدم. در حال حاضر با پشت سر گذاشتن چالش‌ها، تعداد قراردادهایمان روزبه‌روز بیشتر می‌شود و شرکت در حال رشد و پیشرفت قرار دارد. در حالی که دوستانی که به خارج از کشور مهاجرت کردند در حال حاضر با واقعیت‌ها و چالش‌های مهاجرت مواجه شدند. اگر این دانشجویان در کشور می‌ماندند و با طی کردن مسیر دانش‌بنیانی از حمایت‌های صندوق نوآوری و شکوفایی برخوردار می‌شدند، می‌توانستند پروژه‌های خود را در ابعاد وسیع‌تری پرورش دهندو حتی به شرکت‌های خارجی که در حال حاضر با آن‌ها همکاری می‌کنند، محصولات تولیدی خود را صادر کنند.

مدیرعامل شرکت تکین مفصل ایمن درباره نقش صندوق نوآوری و شکوفایی در حمایت و توسعه دانش بنیان‌ها در کشور افزود: شرکت ما فرزندی از بستر دانش بنیان و در راس آن صندوق نوآوری و شکوفایی است. ما هر حله به هر حله فعالیت‌ها و رشد شرکت ما با دریافت تسهیلات از صندوق نوآوری صورت گرفت. با دریافت تسهیلات نمونه‌سازی به موفقیت بسیار بزرگی برای تولید قطعات دست پیدا کردیم. هم در شرکت ما رخ نمی‌داد. البته ما هم در شرکت، همه توان خود را به کار گرفتیم تا از این تسهیلات به نحو کارآمد و سودمند بهره ببریم و پله به پله با این حمایت‌ها و تسهیلات به جلو حرکت کنیم.

باقری ضمن تبریک سال نو و آرزوی موفقیت روزافزون برای شرکت‌های دانش بنیان و فعالان عرصه فناوری و نوآوری کشور (خطاب به فعالان حوزه دانش بنیان) گفت: فعالان این عرصه باید به جای فکر کردن به سختی‌های موجود در مسیر، به دانش خود اعتماد داشته باشند. محصول تولیدی با کیفیتی که نیاز کشور باشد هیچ وقت بی‌استفاده نمی‌شود.

شرایط سخت همیشّه جزء چالش‌های صنف تولید بوده است. تولید محصولات (اعم از دانش بنیان و غیر دانش بنیان) چه در داخل و چه در خارج از کشور- همواره با چالش‌های بسیاری مواجه بوده است. افرادی در این مسیر موفق شده‌اند که بتوانند تمامی این چالش‌ها را با صبر و پشتکار پشت سر بگذارند.

تأمین نیاز خودروسازان داخلی به قطعات سیستم تعلیق خودرو

مطالعات خارج از دروس دانشگاهی چند برابر شد تا اینکه همزمان با گذراندن ترم ۳ کارشناسی ارشد و با مشورت یکی از همکارانم و بعد از تحقیقات طولانی در این زمینه تولید این قطعات را آغاز کردیم. خوشبختانه تمام تلاش‌ها و برنامه‌ریزی‌ها ثمربخش بود.

وی در خصوص چالش‌های موجود در زمان ورود یک زن به فعالیت‌های فنی و تولیدی قطعات خودرو که سخت، دشمن و مردانه هم اطلاق می‌شوند، خاطرنشان کرد: برای تأسیس شرکت به هر اداری که مراجعه می‌کردم، حتماً با این سوال مواجه می‌شدم که چرا یک زن فعالیت خود را در حوزه فنی آغاز کرده است. تا جایی که پاک کردن این ذهنیت به جزئی از فعالیت‌های اصلی من تبدیل شد. باید این مسئله در جامعه فراگیر شود که علاقه شخصی هر فردی جذا از جنسیت آن فرد است. بانوان بسیار موفقتری در جامعه وجود دارند که نه تنها در رشته‌های فنی یا به پای مردان فعالیت می‌کنند، بلکه در برخی زمینه‌ها موفق‌تر و در درمهای بالاتری تلاش می‌کنند که همین مسئله در آن زمان برای من کورسوی امید ایجاد می‌کرد. باید این مسئله در جامعه نهادینه شود که بانوان هم در رشته‌های فنی می‌توانند برای خود کرسی داشته باشند.

باقری با تأکید بر اینکه در به کارگیری پرسنل شرکت هیچ درشت‌نگاه جنسیتی نداشتیم، در خصوص به کارگیری بانوان در این شرکت افزود: انتخاب نیروی کار تنها به رزومه و میزان انگیزه افراد بستگی دارد. اما با توجه به اینکه به عنوان یک بانو سختی‌های بسیاری را در این مسیر حس کردم و تلاش‌های بسیاری برای رسیدن به یک جایگاه مطلوب داشتیم، در نتیجه نگاه من به زنانی که در حوزه‌های فنی فعالیت می‌کنند مثبت‌تر و امیدوارتر است. نسبت به پرسنل بانوان به مردان در شرکت ما ۶۰ به ۴۰ است. اعتماد به بانوان در شرکت ما نهاده‌ینه شده و همگی این مسئله را باور دارند که فعالیت‌ها باولان نه تنها به اندازه آقایان خوب است، بلکه از آنجا که بانوان از دو ویژگی ریزبینی و دقت بسیار که در اکثر پروژه‌های مهندسی هم اولویت دارد، در برخوردارند، بنابراین در برخی فعالیت‌ها بهتر عمل می‌کنند.

مدیرعامل شرکت تکین مفصل ایمن درباره اشتغالزایی این شرکت دانش بنیان تصریح کرد: از آغاز فعالیت‌های شرکت تا به امروز تعداد پرسنل از ۱۰ به ۲۵ نفر افزایش پیدا کرده است که طبق برنامه‌ریزی‌های انجام شده قرار است که ۵ ماهه اول سال ۱۴۰۴ حدود ۶۰ نفر به صورت مستقیم و ۳۶۰ نفر به صورت غیرمستقیم اشتغال آفرینی داشته باشیم و با

دارا بود به همین دلیل بعد از بررسی و اثبات کیفیت قطعه تولیدی، پیشنهاد ساخت دو قطعه سبیک طبق خودروی جک جی ۴ و همیل تعادل عرضی خودروی جک جی ۴ را دادند. در ادامه خودروسازان با قیاس محصولات تولیدی در شرکت ما با نمونه‌های چینی و کره‌ای، تعداد قراردادهای با شرکت ما افزایش دادند که با این اتفاق سبیک طبق خودرو نیو سانتافه را که در ابتدای فعالیت‌ها ایمان نمونه‌سازی کرده بودیم را در بازار آزاد به فروش رساندیم.

مدیرعامل شرکت تکین مفصل ایمن با اعلام اینکه این محصول را قبل از تولید آن، ۷ برابر گران‌تر از کشورهای دیگر وارد می‌کردند، تأکید کرد: طبق منابع موفق، میزان ارزیابی قطعاتی مانند سبیک و سیستم تعلیق در بازه زمانی ۳ ماهه تا ۱۲ ماهه بیش از ۴۰۰ میلیارد تومان بوده است.

وی درباره انتقادهای به قطعات تولیدی خودروهای داخلی و قیاس آن‌ها با محصولات تولیدی مشابه خارجی افزود: در حوزه طراحی به اندازه‌ای که در ذهن‌عالمه مردم با کیفیت و بی‌خطا هستند تولید نمی‌شوند. زمانی که ما این محصولات را دمونتاژ می‌کنیم، به خطاهای مهندسی در طراحی قطعات خارجی پی می‌بریم. ما در آزمایش‌هایمان، نمونه‌سازی قطعات تولید شده را با بهترین قطعه خارجی مشابه آن انجام می‌دادیم. در واقع استاندارد CPU این قطعات را با بهترین قطعه خارجی آن همسان‌سازی کردیم که اتفاقاً نتایج آزمایش‌ها، از استاندارد بالای قطعات تولیدی ما نسبت به قطعات مشابه خارجی خبر می‌داد؛ تا جایی که قطعه کره‌ای در آزمایش تخریب شد اما محصول تولیدی ما در آزمایش‌ها با مقاومت بسیار زیادی همراه بود. محصول با کیفیت بدون هیچ تبلیغی می‌تواند مشتری‌اش را جذب کند. تولیدکنندگان داخلی باید به این باور برسند که با داشتن یک تیم تحقیق و توسعه کاربلد و باسواد و با به کارگیری نخبگان با دانش فنی بالا می‌توانند قطعاتی با قیمت مناسب و با کیفیت بالاتر از نمونه‌های خارجی در کشور تولید کنند.

باقری درباره انتخاب رشته مکانیک و آغاز فعالیت‌هایش در این رشته گفت: علاقه من به رشته مکانیک و فعالیت در این حوزه از زمان دبیرستان آغاز شد. از آنجا که در آن زمان دانشگاه‌هاش دولتی تنها برای پسران رشته مهندسی مکانیک داشتند و چون رتبه قبولی من به مهندسی مکانیک دانشگاه سراسری تبریز نمی‌رسید یک سال دیگر به مطالعه ادامه دادم تا اینکه توانستم این رشته را در دانشگاه سراسری تبریز قبول شوم. در ابتدا تأسیس یک شرکت و تولید قطعات ساخته شده مستعدانی در حد یک روبا بود. اما انگیزه این کار با قبولی در دانشگاه و

«کسب و کار» از هزینه قبرستان ها گزارش می دهد

یک وجب جابر ای مردن



می بینیم قیمت یک قبر ۲ متری با یک آپارتمان ۵۰ متری در تهران برابری می کند.

❌ قبرهای میلیاردی در جوار امامزاده‌ها

به هر روی بنگاه معاملات ملکی خرید و فروش قبر به چنان تجارت پرسودی تبدیل شده است که خیلی از قبرها در قطعات مختلف بهشت زهرا خالی نگه داشته شده‌اند تا مشتری‌های رو به مرگ پولدار ساکن آنجا شوند. قیمت‌های چند ده میلیونی قبرهای بهشت زهرا تا وقتی گران و خارج از عرف به نظر می‌رسند که از قیمت‌های اماکن متبر که خبر نداشته باشیم چرا که قیمت قبر در این اماکن چندصد میلیونی است.

با صرف نظر از برخی دلایل همچون نزدیکی محل زندگی به آرامگاه و اصطلاحاً تدفین در محله خودمان، تمایل مسلمانان شیعه برای دفن اموات در اماکن متبر که و در جوار امامان و امامزادگان، عمده دلیل درخواست‌هایی را خاکسپاری در این اماکن است.

❌ پایان فروش قبرهای ۱۰۰هزار تومانی

رئیس کمیسیون سلامت و خدمات شهری و محیط زیست شورای شهر تهران، گفت: نابسامانی در حوزه قیمت قبور بهشت زهرا به اتمام خواهد رسید.

رحمتا.. حافظی با اشاره به جزئیات لایحه «اصلاحیه مصوبه تعیین بهای خدمات قابل عرضه در سازمان بهشت زهرا»، افزود: شاید قیمت قبور در این لایحه کمی افزایش پیدا کرده باشد اما این لایحه می‌تواند نابسامانی‌های و هرج و مرجی که در حوزه قیمت قبور وجود داشت را بر طرف کند.

وی ادامه داد: بر اساس ضوابط جدید دیگر کسی نمی‌تواند قبر ۱۰۰ تومانی بفروشد. در گذشته یک قبر را برخی می‌توانستند به قیمت هزار ریال بخردند یا مشابه آن را به دیگری به قیمت ۳۵ میلیون تومان بفروشند.

به گزارش مهر، عضو شورای شهر تهران با بیان اینکه قیمت قبور بهشت زهرا ساماندهی شده است، گفت: برخی افراد که در گذشته با یک تلفن برای نزدیکان و آشنایان خود قبرهای ارزان قیمت می‌خریدند با این لایحه موافق نیستند اما ضوابط جدید زمینه هر گونه اجحاف به شهروندان را از بین می‌برد و مشخص می‌کند هر قطعه‌ای چه قیمتی دارد و دیگر قبر ۳ تا ۵ میلیونی به قیمت ۱۰ تا ۳۰ میلیون به فروش

این روزها مردن هم بازار خودش را دارد.

گاهی قیمت یک تکه زمین برای آرامش ابدی از قیمت تکه‌ای زمین برای ساختن خانه‌ای دنیوی هم بیشتر است. با گشتی در اینترنت و تماس تلفنی با آرامستان‌های تهران و اماکن متبر کهای که پذیرای مهمانان ابدی هستند، دریافتیم که گویا گرانی خانه‌های دنیا در تهران به خانه‌های آخرت هم کشیده شده است و قیمت خانه‌های آخرت تهران در رقابتی تنگاتنگ با خانه‌های دنیا به سر می‌برند و در بسیاری مواقع از آن پیشی می‌گیرند.

مشخصاتی که یک خانه آخرت را متمایز از بقیه می‌کند، چیزی شبیه خانه‌های دنیاست. دوری و نزدیکی به خیابان، امکانات دسترسی، سهولت در رفت و آمد، مکان‌های اصل نشین، تعداد طبقات، مناسب بودن فضای سبز، داشتن منظر مناسب و.. عواملی هستند که می‌توانند قیمت‌ها را میلیونی جابه‌جا کنند. این عوامل به اماکن متبر که نیز قابل تعمیم هستند، آنچنان که به نسبت نزدیکی محل تدفین به امامزاده قیمت‌ها چند صد میلیونی تغییر می‌کند.

طبق آمار و ارقام به دست آمده، خرید و فروش قبر در تهران از یک میلیون تومان در بهشت علی که با نام بهشت زهرا ی جدید در میان مردم شناخته می‌شود، شروع و به قیمت‌های چندصد میلیونی و میلیاردی در امامزادگان ختم می‌شود. قبور بهشت زهرا ی قدیم بسته به اینکه در کدام قطعه واقع شده است، تعداد طبقات، نزدیکی به مترو و نیش خیابان بودن از پنج شش میلیون تا ۱۰۰ میلیون متغیر است. آمارهای رسمی نیز نشان می‌دهد، قیمت قبر در بهشت زهرا بسته به نوع قبر و قطعه آن متفاوت است، و بهشت زهرا هم درست مثل خود تهران، خانه‌ها و محله‌های شمال شهری و جنوب شهری دارد.

به‌طور مثال قبرهایی که در قطعات قدیمی ۷۳، ۷۰، ۷۶ و نزدیکی مترو هستند، از ۲۰ تا ۱۰۰ میلیون قیمت گذاری می‌شوند.

یکی از افراد فروشنده که آگهی فروش قبر سندر خود در قطعه ۷۳ را در اینترنت گذاشته است، درباره چرایی قیمت بالای قبور قطعات قدیمی گفت: خود بهشت زهرا هم قبور قطعات قدیمی را با همین قیمت‌ها می‌فروشد اما اگر من بخواهم قبری که قبلاً خریده‌ام را به بهشت زهرا بفروشم با قیمت پایین شش هفت میلیون خریداری می‌کنند در حالی که پس از خرید قبر از فروشنده همان قبر را با قیمت‌های ۷۰ تا ۱۰۰ میلیونی به دیگری می‌فروشند.

وی ادامه داد: خب همین‌ها باعث دلال بازی قبور می‌شود و یکدفعه

درصد) مبلغ مذکور خواهد بود. در صورت درخواست آمبولانس خصوصی برای هر نفر متوفی علاوه بر مبلغ مذکور مبلغ ۴ میلیون (۴۰۰۰/۰۰۰) ریال از متقاضی دریافت خواهد شد. همچنین حمل جنازه به شهرستان به ازای هر کیلومتر طول مسیر رفت تا مبلغ (۸۰۰۰) ریال تعیین می‌شود. بر اساس این اصلاحیه هر گونه تغییر تعرفه‌های این مصوبه و همچنین تعرفه قبور در فازهای توسعه‌ای آرامستان بهشت زهرا منوط به ارائه لایحه از سوی شهرداری تهران و تصویب شورای اسلامی شهر تهران خواهد بود. همچنین شهردار تهران مکلف است سالانه گزارش حسن اجرای این مصوبه را به شورا ارائه کند.

و با رعایت ضوابط و مقررات موضوعه برای یک نوبت به صورت رایگان اقدام کند. دفن شهدا و خانواده معظم آنان (پدر، مادر، همسر و فرزندان) با تایید رسمی بنیاد شهید انقلاب اسلامی و مشاهیر شهر تهران بر اساس آیین نامه‌ای که به تصویب شورای شهر تهران می‌رسد، خواهد بود.

❌ نرخ جدید هزینه‌های دفن

هزینه خدمات تغسیل و تکفین و حمل جنازه با آمبولانس عمومی «با ظرفیت چهار نفر متوفی» مجموعاً برای هر نفر متوفی به مبلغ ۳ میلیون (۳۰۰۰/۰۰۰) ریال تعیین می‌شود. ضمناً هزینه خدمات فوق برای کودکان (تا ۷ سال) معادل (۵۰

نمی‌رود و قیمت قبور و خدمات قابل عرضه در بهشت زهرا شفاف‌سازی می‌شود.

❌ نرخ پیشنهادی برای قبر

بر اساس ماده واحده لایحه «اصلاحیه مصوبه تعیین بهای خدمات قابل عرضه در سازمان بهشت زهرا»؛ شهرداری تهران موظف است نسبت به کفن و دفن شهدا و خانواده آنها شامل (پدر، مادر، همسر و فرزندان شهید)، جانبازان ۲۵ درصد و بالاتر از آن، آزادگان و همسر آنان، اهداکنندگان عضو، کارکنان تمام وقت و بازنشستگان بهشت زهرا مشروط به آنکه قبلاً قبر به آنان واگذار نشده باشد، با تایید مراجع ذیربط

ضرر تولید کنندگان داخلی از تعرفه ترجیحی واردات محصولات نساجی ترک

تابوی بی کیفیتی کالای ایرانی شکسته می‌شود



پوشاک داخلی بر گزار می‌شود. یکتا ادامه داد: همزمان با این نمایشگاه، نمایشگاه پوشاک ترکیه نیز در ایران بر گزار می‌شود که برای بر گزاری آن تبلیغات زیادی صورت گرفته و وزارت صنعت نیز از بر گزاری این نمایشگاه حمایت کرده است.

وی با بیان اینکه بیش از ۷۰ درصد بازار پوشاک ایران به محصولات وارداتی اختصاص دارد، گفت: عمده این کالاها به صورت قاچاق به کشور وارد می‌شوند و بیش از ۵۰ درصد آنها به چین و بعد از آن نیز به ترکیه تعلق دارند.

است. وی ادامه داد: کل صادرات صنعت نساجی نیز در سال ۸۸ معادل ۷۷۵ میلیون دلار بود اما پس از ایجاد برخی محدودیت‌های بین المللی، این عدد کاهش پیدا کرد.

به گفته یکتا، با توجه به ظرفیت نصب شده در صنعت نساجی در صورت حمایت از این صنعت امکان صادرات ۳ میلیارد دلاری فراهم خواهد شد.

وی در ادامه با اشاره به بر گزاری دومین نمایشگاه تخصصی پوشاک ایران در ۱۲ تا ۱۵ بهمن ماه، گفت: این نمایشگاه در فضای ۳ هزار مترمربعی و با حضور بیش از ۵۰ تولیدکننده

صادراتی از طرف دولت به تولیدکنندگان اعطا شود. وی افزود: در حال حاضر تولید کنندگان ترک از مالیات ۱۸ درصدی معاف هستند و ضمن بر خور داری از جواز صادراتی، با مشکل نقل و انتقال پول به کشورهای دیگر نیز روبه‌رو نیستند و به همین دلیل صادرات نساجی و پوشاک ترکیه به ابتدا باید با رقبای خارجی خود رقابت کند. از طرفی هر چقدر

دبیر اتحادیه تولید کنندگان و صادر کنندگان صنایع نساجی تصریح کرد: در ایران در بهترین شرایط در سال ۸۸ میزان صادرات پوشاک کشور به ۲۵۰ میلیون دلار رسید اما در حال حاضر این رقم ۳۰ تا ۳۵ میلیون دلار

و لزوم افزایش صادرات غیر نفتی و برای جلوگیری از خروج ارز در اثر اعمال تعرفه ترجیحی واردات پوشاک، چه اقدامی برای افزایش صادرات می‌توان انجام داد، گفت: در حال حاضر با مشکل بالا بودن حجم قاچاق محصولات نساجی به کشور روبه‌رو هستیم و در واقع تولید کننده داخلی برای صادرات ابتدا باید با رقبای خارجی خود رقابت کند. از طرفی هر چقدر خروج ارز جلوگیری خواهد شد.

وی ادامه داد: برای بهبود صادرات باید روابط سیاسی ایران با کشورهای دیگر بهبود یابد و حمایت‌هایی مانند جواز

دبیر اتحادیه تولید کنندگان و صادر کنندگان صنایع نساجی با بیان اینکه با بر گزاری دومین نمایشگاه تخصصی پوشاک ایران قصد داریم

تابوی بی کیفیتی کالای ایرانی را بشکنیم، گفت: باید از هنر و تولید ایرانی حمایت شود و مردم با اعتماد به تولید کنندگان داخلی از کالاهای ایرانی دارای شناسنامه و استاندارد استفاده کنند.

مهدی یکتا با اعلام اینکه اعمال تعرفه ترجیحی برای واردات محصولات نساجی ترک به ایران به ضرر تولید داخل است، گفت: در صورت حمایت از صنعت نساجی امکان صادرات ۳

میلیارد دلاری فراهم خواهد شد.

مهدی یکتا در یک نشست خبری با انتقاد از انعقاد قرارداد اعمال تعرفه ترجیحی برای واردات محصولات نساجی ترکیه به ایران، اظهار داشت: صنعت پوشاک ایران طی سال‌های اخیر رشد مناسبی نداشته و حجم واردات و قاچاق به کشور بالا بوده است، علاوه بر این، رکود پس از افزایش نرخ ارز نیز اوضاع را بدتر از قبل کرده است.

وی تصریح کرد: تعرفه واردات پوشاک به کشور ۱۰۰ درصد بود که با توجه به قرار گرفتن پوشاک در گروه دهم کالایی، این تعرفه به ۲۰۰ درصد رسید و حال نیز با اعمال ۴۰ درصد تخفیف بابت تعرفه ترجیحی، تعرفه اعمالی برای واردات محصولات نساجی ۱۲۰ درصد خواهد بود.

یکتا با بیان اینکه بازار پوشاک ایران یک بازار ۷ تا ۸ میلیارد دلاری است، افزود: ۸۰ درصد نیاز بازار از طریق واردات تامین می‌شود و یک بازار ۵ میلیارد دلاری به واردات اختصاص دارد.

وی با بیان اینکه تعرفه ترجیحی شامل واردات ماشین آلات نساجی نمی‌شود، گفت: این تعرفه شامل واردات نخ فرش، پارچه، پوشاک و فرش ماشینی است.

به گفته دبیر اتحادیه تولید کنندگان محصولات نساجی، طی ۲ سال اخیر ظرفیت تولید کارخانه‌های نساجی و پوشاک کشور به نصف رسیده و اعمال تعرفه ترجیحی واردات نیز این ظرفیت را باز هم کاهش خواهد داد.

وی با اشاره به بالا بودن هزینه تولید در ایران، گفت: تولیدات ایرانی در محصولات با کیفیت متوسط به بالا به راحتی قابل رقابت با محصولات خارجی است اما این رقابت در زمینه تولیدات با کیفیت متوسط به پایین، بسیار سخت است زیرا حجم زیادی کالای استوک و درجه دوم از ترکیه و چین به ایران وارد می‌شود.

وی توضیح داد: حدود ۶۰ تا ۷۰ درصد پوشاک خارجی از چین و ۳۰ تا ۴۰ درصد نیز از ترکیه به کشور وارد می‌شود و تولید کنندگان خارجی از مشوق‌های قابل توجهی برای صادرات محصول خود برخوردار هستند.

یکتا در پاسخ به این سوال که با توجه به کاهش قیمت نفت

«کسب و کار» از بازار پر رونق وانت‌های میوه‌فروش گزارش می‌دهد

لوکس فروشان سیار



می‌فروشم. وانتی لوکس فروش دیگری که برای این گزارش با وی صحبت کردیم، با بیان این مطلب افزود: وانتی‌های دیگری هم هستند که به این سبک کار می‌کنند. ما به محله همدیگر نمی‌رویم محدوده کار ما با هم تداخل نمی‌کند. این فروشنده میوه درباره قیمت گذاری میوه‌ها، گفت: میوه‌ها را بین ۲۰ تا ۳۰ درصد گران‌تر از میدان‌های تره‌بار محلات می‌فروشیم. برای مثال پر تقال تامسون درجه یک را کیلویی ۳۵۰۰ تومان می‌فروشیم که در میداین حدود ۲۷۰۰ تومان است. البته بار میداین به‌خوبی بار ما نیست. بار ما خرابی و دورریز ندارد و به اصطلاح لوکس است. وی درباره میوه‌های پرطرفدار گفت: الان پر تقال، نارنگی، موز، سیب قرمز و لیمو شیرین خوب فروش می‌رود. نارنگی درجه یک در میداین ۳۵۰۰ است و ما تا ۶۰۰۰ هزار تومان هم بارمان را می‌فروشیم. نرخ رسمی موز ۳۰۰۰ تومان است و ما موز را ۷۰۰۰ تومان می‌فروشیم.

❖ **کدورت غرقه‌داران میداین میوه‌تره‌بار از لوکس فروشان سیار**

هیچ نظارتی بر کار وانتی‌های میوه‌فروش نیست و اگر ماموران شهرداری یا پلیس راهنمایی رانندگی گاهی اوقات جلوی آنها را نگیرد شهر را به تصرف خود درمی‌آورند. غرقه‌داران میداین میوه‌تره‌بار کدورت خود را از وانتی‌های میوه‌فروش پنهان نمی‌کنند و معتقدند فروش میوه به‌صورت سیار یکی از دلایل افزایش قیمت و نابسامانی بازار میوه است. یکی از این غرقه‌داران به «کسب و کار» می‌گوید: اتحادیه و سازمان تعزیرات و مدیریت میداین دائم ما را زیر نظر دارند و با کمترین تخلفی اخطار و جریمه می‌شویم، آن وقت وانتی‌ها میوه را دو یا سه برابر نرخ رسمی می‌فروشند و کسی مانعشان نمی‌شود.

❖ **ار سال میوه به درب منازل و کم کردن زحمت مشتری**

به عقیده یکی از فعالان بازار میوه، غرقه‌داران میداین میوه‌تره‌بار و مغازه‌داران باید خودشان برای این وضعیت فکری کنند و نمی‌توان به‌زور مردم را از خرید از وانتی‌های لوکس‌فروش بازداشت. این فرد می‌گوید: وانتی‌های لوکس‌فروش توانسته‌اند یک نقطه خالی را در بازار شناسایی و پر کنند و ما هم که در این میان ضرر می‌کنیم، باید از

اگر ساکن محله‌های قدیمی هستید یا در شهرک‌های اقماری پایتخت یا هر شهر بزرگ دیگری زندگی می‌کنید، صدای بلندگوی میوه‌فروشان که در اوقات مختلف روز مخصوصاً قبل از ظهرها حضورشان را در کوی و برزن به «خانه‌دار و بچه‌دار» یادآوری می‌کنند، برایتان آشناست. میوه‌فروسانی که خیلی از آنها با وانت‌بارهای مزدا ۱۰۰۰ فکسنی عهد اخوت دارند و قیمت‌هایشان با میداین میوه‌تره‌بار رقابت می‌کند اما به‌جز این‌ها، وانت‌بارهایی هم هستند که بلندگو ندارند و هر روز بی‌سروصدا می‌آیند، میوه‌هایشان را می‌فروشند و بی‌سروصدا هم می‌روند. آنها را باید نسل تازه‌ای از میوه‌فروش‌های سیار نامید که خود را با شرایط مشتری و بازار هماهنگ کرده‌اند و سود خوبی هم از این هماهنگی عایدشان می‌شود.

❖ **مشتری ثابت برای وانتی‌های لوکس فروش**

کار ما در خرید میوه، فن و لسم خاصی ندارد و همه وانتی‌ها از یک‌جا خرید می‌کنند، تفاوت در نحوه فروش است. یکی از وانتی‌هایی که در محله‌های اطراف وزارت کار لوکس‌فروشی می‌کند، با بیان این مطلب به «کسب و کار» می‌گوید: من حدود ۷ سال در محله‌های مختلف تهران و اطراف تهران با وانت میوه‌فروشی کرده‌ام. مغازه‌داری هم کرده‌ام اما اجاره مغازه‌ها طی یکی دو سال گذشته خیلی بالا رفت و نتوانستم از پیشش بربیایم. کاری که در دو سال اخیر کردم این است که وقتی با وانت در محله‌ها میوه می‌فروختم، می‌دیدم همه دنبال میوه متوسط و ارزان نیستند و بعضی مشتری‌ها دنبال میوه بهتر هستند. کم‌کم با این مشتری‌ها صحبت کردم و مطمئن شدم اگر میوه لوکس هم بیاورم روی دستم نمی‌ماند. این بود که شروع کردم برای آنها میوه لوکس آوردن و خدا را شکر کاسبی من بهتر از قبل شد. الان مشتری‌های ثابت دارم که لازم نیست با بلندگو خبرشان کنم چون می‌دانند چه ساعتی می‌آیم و همیشه منتظر م‌هستند.

❖ **لوکس‌فروشی با وانت تا ۳۰ درصد گران‌تر**

اول صبح‌ها در میدان مرکزی تره‌بار خرید می‌کنم و میوه‌هایم را با وانت در چند خیابان بلوار فردوس به مشتری‌های ثابت

دبیر انجمن برنج:

برنج ایرانی چوب واردات را می‌خورد



دبیر کانون دانش و صنعت برنج گفت: قد کشیدن و یکدست بودن برنج خارجی که مزیت خاصی در برابر برنج ایرانی ندارد، فقط به رقم محصول و فناوری‌های پیشرفته در بسته‌بندی این نوع برنج‌ها بازمی‌گردد. غلامرضا خانکشی‌پور، اظهار کرد: دلیل اینکه برنج‌های خارجی قد می‌کشند به روش‌های عمل‌آوری و بسته‌بندی و نوع رقم محصول برمی‌گردد و این در حالی است که برنج‌های خارجی از نظر طعم و کیفیت به هیچ‌وجه قابل مقایسه با برنج‌های ایرانی نیستند. وی با بیان اینکه نمی‌توان بدون سند و مدرک برنج‌های خارجی را صنعتی یا دستکاری ژنتیکی شده نامید، افزود: می‌توان برای شناسایی و تضمین کیفیت ارقام برنج ایرانی آنها را از نظر انگشت‌نگاری ژنتیکی ثبت کرد اما باید از یک سو مسئولان از نظر آموزش ترویج روی شناسایی هرچه بهتر کیفیت برنج ایرانی کار کنند و از سوی دیگر صنعت فراوری و بسته‌بندی برنج روز به روز پیشرفته‌تر از گذشته شود.

❖ **برنج ایرانی، نای رقابت با برنج خارجی را ندارد**

دبیر کانون دانش و صنعت برنج تصریح کرد: برنج ایرانی قدرت تبلیغات ندارد، چراکه برنج‌های خارجی را بخش‌های خصوصی قدرتمند می‌خرند که می‌توانند برای خود تبلیغات گسترده کنند و جایزه‌های بزرگی را به خریداران بدهند. این در حالی است که قدرت برنج ایرانی تنها سرمایه‌های کشاورزانی است که همچنان از روش‌های سنتی برای فروش محصول خود استفاده می‌کنند. خانکشی‌پور گفت: باید بازار برنج را از روش‌های سنتی گذشته به سمت بازاریابی مدرن سوق دهیم و به گونه‌ای تولید داخل را به بازار عرضه کنیم که نرخ ارز اجازه افزایش قدرت رقابت به برنج‌های خارجی را در برابر برنج‌های تولید داخل ندهد. وی اظهار کرد: در حال حاضر فقط برندهای طبیعی در بازار برنج داخلی وجود دارد. در حالی که باید به سمت برندهای صنعتی حرکت کنیم و با توسعه صنایع بسته‌بندی و برندسازی قدرت رقابت برنج ایرانی را افزایش دهیم. از سوی دیگر مسئولان نیز نباید محصول خارجی را مورد حمایت قرار دهند. این در حالی است که با وجود ممنوعیت واردات برنج در ماه‌های اخیر بازار از برنج‌های وارداتی اشباع شده است.

❖ **حمایت از کشت برنج در مناطق پر آب**

به گزارش فارس، عباس کشاورز معاون زراعت و زیر جهاد کشاورزی نیز در پاسخ به این پرسش که آیا با توجه به عدم حمایت از کشت برنج در مناطق کم‌آب، دولت برای کشت این محصول در گیلان و مازندران برنامه ویژه‌ای

برنج بسیار بیشتر از طرفداران برنج داخلی است و هرچقدر هم که ما فریاد بزنیم باز این روند ادامه خواهد داشت. شایق با بیان اینکه بسیاری از مشکلات گوارشی طی سال‌های اخیر بی‌ارتباط با برنج‌های وارداتی نیست، افزود: شاید مشکلات گوارشی و بیماری‌های دستگاه گوارش ناشی از برنج وارداتی باشد و ما از وزارت بهداشت درخواست می‌کنیم در این زمینه تحقیق و بررسی کند به شرطی که سرنوشت این تحقیق مانند آلودگی برنج وارداتی به ابهام و ضد و نقیض گویی کشیده نشود.

دبیر انجمن برنج با اشاره به نیاز برنج داخلی به برندسازی برای تمام مشتری‌ها و همچنین ارسال میوه به درب خانه‌ها بتوانیم کسب و کار خود را تقویت کنیم چون بی‌دردرسر رسیدن لوکس فروش است.

سالانه به ۳ میلیون تن برنج نیاز داریم که حدود یک میلیون و ۸۰۰ هزار تن آن در داخل تولید و حدود یک میلیون و ۲۰۰ هزار تن آن از طریق واردات تامین می‌شود.

❖ **چوب واردات بی‌حساب و کتاب را می‌خوریم**

واردات برنج بدون حساب و کتاب انجام می‌شود و چوب این وضعیت را با نابودی شالیکاری‌ها و زیان و بیکاری تعداد فراوانی از هموطنانی که در این بخش کار می‌کنند، خواهیم خورد.

جمیل علیزاده شایق، دبیر انجمن برنج با بیان این مطلب به «کسب و کار» گفت: نفوذ و قدرت واردکنندگان



پرداخت گسترده مطالبات پرسنل دانشگاه علوم پزشکی کرمانشاه با پیگیری‌های دکتر بیدهندی

فاطمه کریمی/خبرنگار: در شرایطی که بسیاری از دانشگاه‌های علوم پزشکی کشور با چالش‌های مالی و نارضایتی کارکنان مواجهانند، دانشگاه علوم پزشکی کرمانشاه با درایت و پیگیری‌های خستگی‌ناپذیر دکتر شهرام بیدهندی، معاون توسعه مدیریت و منابع، موفق شد در روزهای پایانی سال گذشته بخش قابل توجهی از مطالبات پرسنل خود را پرداخت کند؛ اقدامی که نه تنها پاری از دوش کارکنان برداشت، بلکه امید و انگیزه‌ای دوباره در بدنه نظام سلامت استان دمید.

در سایه تلاش‌ها و تدابیر دکتر شهرام بیدهندی، معاون توسعه مدیریت و منابع دانشگاه علوم پزشکی کرمانشاه، گام‌های مهمی در راستای کاهش دغدغه‌های معیشتی کادر درمان و پرسنل خدوم دانشگاه برداشته شد.

به گفته دکتر بیدهندی، با تأمین اعتبارات مورد نیاز و حمایت‌های سرپرست محترم دانشگاه، بخش قابل توجهی از معوقات و مطالبات پرسنل در روزهای پایانی سال گذشته پرداخت شده است؛ از جمله:

- پرداخت یک ماه تعرفه پرستاری، کارانه و اضافه‌کار پرسنل بیمارستان‌ها
- پرداخت دو ماه اضافه‌کار معوق کارکنان ستادی
- تسویه سنوات کارکنان قراردادی تبصره ۳ و ۴
- پرداخت یک ماه کارانه کلینیک‌های ویژه دانشگاه
- آغاز پرداخت کارانه شش ماهه اول سال ۱۴۰۳

دستیاران پزشکی این اقدامات در شرایطی صورت گرفته است که فشارهای اقتصادی و مشکلات بودجه‌ای بسیاری از دستگاه‌ها را درگیر کرده، اما دانشگاه علوم پزشکی کرمانشاه با مدیریت قوی و نگاه عدالت‌محور دکتر بیدهندی توانست بخش بزرگی از بار سنگین این چالش‌ها را از دوش کارکنان خود بردارد.

دکتر بیدهندی که همواره با نگاهی انسانی و کارآمد در مسیر ارتقاء نظام سلامت گام برداشته، بار دیگر نشان داد که با برنامه‌ریزی دقیق، تعامل مؤثر با دستگاه‌های بالادستی و دلسوزی نسبت به همکاران، می‌توان تحولی مثبت در مدیریت منابع انسانی و مالی بوجود آورد.

پرسنل حوزه سلامت و کارکنان دانشگاه با ابراز خرسندی از این اقدامات، از دکتر بیدهندی به عنوان مدیری متعهد، پاسخگو و دلسوز یاد می‌کنند که در عمل نشان داده همواره به فکر رفاه و آرامش خانواده بزرگ سلامت استان کرمانشاه است.

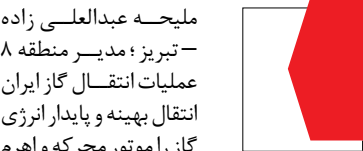
شهردار گرمدره بامدیریت شفاف و برنامه ریزی، حقوق مردم گرمدره را احیا کردیم

شهردار گرمدره گفت: طی دو سال اخیر، با اجرای سیاست‌های مدیریتی هوشمندانه و پیگیری مستمر مطالبات، رشد چشمگیری در بودجه خود ایجاد کردیم. مسعود نجفی اظهار داشت: این نهاد در شهریور ۱۴۰۱ با بودجه‌ای معادل ۱۷۰ میلیارد تومان آغاز به کار کرد، اما اکنون با دستیابی به بودجه ۶۵۰ میلیارد تومانی، رشدی قابل توجه را تجربه کرده است. وی عنوان کرد این افزایش که از اهداف کلیدی مدیریت شهری به شمار می‌رفت، با تحقق ۱۰۵ درصدی بودجه مصوب و جذب اعتبارات مازاد برای سال ۱۴۰۳ همراه بوده است. شهردار گرمدره ابراز کرد: این موفقیت حاصل مدیریت دقیق، برنامه‌ریزی اصولی و تمرکز بر وصول مطالبات معوقه مردم است که طی دهه‌های گذشته به درستی پیگیری نشده بود.

نجفی بیان داشت: تلاش کردیم با یک رویکرد منظم و هدفمند، حقوق مردم را احیا کنیم و بودجه‌ای متناسب با نیازهای توسعه‌ای شهر فراهم آوریم. وی تأکید کرد که شهرداری گرمدره در این مسیر، نه تنها به افزایش منابع مالی پرداخته، بلکه این بودجه را در جهت توسعه زیرساخت‌های فرهنگی و ارتقای خدمات عمومی و بهبود کیفیت زندگی شهروندان به کار گرفته است. شهردار گرمدره در بخش دیگری گفت: این جهش مالی زمینه‌ساز افزایش سرمایه‌گذاری در پروژه‌های عمرانی، بهسازی معابر، توسعه خدمات شهری و افزایش رفاه شهروندان خواهد شد. نجفی ادامه داد: شهرداری گرمدره بنا دارد تا با تکیه بر این منابع، اقدامات مهمی نظیر توسعه حمل‌ونقل عمومی، گسترش فضای سبز و تقویت زیرساخت‌های فرهنگی و تفریحی را در دستور کار قرار دهد. وی با اشاره به اهمیت همراهی شهروندان و مسئولان در تحقق این اهداف، تصریح کرد: این رشد بودجه‌ای نشان می‌دهد که با یک برنامه‌ریزی درست و مدیریت شفاف، می‌توان به اهداف بزرگ دست یافت.

استان‌ها

News kasbokar@gmail.com



ملیحه عبدالعلی زاده – تبرز + مدیر منطقه ۸ عملیات انتقال گاز ایران عملیات انتقال گاز ایران اهمیت گاز طبیعی بعنوان یک منبع انرژی حیاتی گفت: توسعه زیرساخت‌های انتقال گاز، کلید رونق تولید و افزایش سرمایه‌گذاری در صنایع مختلف کشور است.

مهدی زارع با اشاره به نامگذاری سالجاری بعنوان سرمایه‌گذاری برای تولید از سوی مقام معظم

رهبری، افزود: منطقه ۸ عملیات انتقال گاز ایران با تمام توان از طرح‌های سرمایه‌گذاری که منجر به افزایش بهره‌وری و انتقال پایدار گاز شود، حمایت می‌کند، ما معتقدیم که سرمایه‌گذاری در این بخش، نه تنها به تأمین پایدار انرژی صنایع کمک می‌کند، بلکه زمینه‌ساز ایجاد اشتغال و رشد اقتصادی کشور خواهد بود. وی با تأکید بر ضرورت به‌کارگیری تمام توان در انتقال پایدار، مطمئن و بهینه گاز طبیعی، اظهار داشت: با توجه به اهمیت گاز در فرآیند تولید صنایع، ضرورت دارد انتقال گاز به‌صورت پایدار و بدون وقفه انجام شود تا صنایع بتوانند با حداکثر ظرفیت خود فعالیت کنند.

مدیر منطقه ۸ عملیات انتقال گاز ایران در زمینه سرمایه‌گذاری برای تولید توضیحاتی را ارائه نمود و تأکید کرد: سرمایه‌گذاری

در زیرساخت‌های انتقال گاز، از جمله احداث خطوط لوله جدید، توسعه تاسیسات تقویت فشار و به‌روزرسانی تجهیزات، می‌تواند به افزایش ظرفیت انتقال گاز و بهبود کیفیت خدمات

منجر شود. زارع در ادامه همچنین به تلاش و همت کارکنان این مجموعه برای انتقال پاک، ایمن، پایدار و بهره‌ور گاز طبیعی اشاره کرد و ادامه داد: کارکنان ما با تعهد و تخصص خود، تلاش می‌کنند تا گاز طبیعی را به‌صورت ایمن و پایدار به دست مصرف‌کنندگان برسانند. وی در پایان سخنان خود، از آمادگی کامل منطقه ۸ عملیات انتقال گاز ایران برای انتقال پایدار و بهره‌ور گاز طبیعی به مصارف خانگی، صنایع و نیروگاه‌ها در سال ۱۴۰۴ خبر داد و ابراز امیدواری کرد که با همکاری همه بخش‌ها، شاهد رونق تولید در کشور باشیم.

مدیر منطقه ۸ عملیات انتقال گاز ایران:

انتقال پایدار گاز، اهرم قدرتمند سرمایه‌گذاری برای تولید



مدیر عامل شرکت گاز مازندران در دیدار نوروزی با کارکنان غرب استان: در سال جدید با همدلی و تلاش مضاعف، گام‌های بلندی در مسیر توسعه برمی‌داریم

ارزیابی مستمر روسای ادارات در راستای بهینه‌سازی انرژی از مواردی بود که به آن اشاره شد. مدیرعامل شرکت گاز مازندران خطاب به کارکنان افزود: امسال نیز با تکیه بر تجربیات گذشته در جهت تحقق شعار سال تلاش کنیم، برنامه‌ریزی دقیقی برای بهبود خدمات داریم و انتظار داریم روسای ادارات با نظارت جدی‌تر، الگوی مصرف بهینه را نهاده‌اند.

تأمین پایدار گاز خانگی و برگزاری ۳۲ جلسه ویدئویی در سطح استان و ۲۷ جلسه هماهنگی با معاون وزیر نفت، موفق به ارائه خدمات مطلوب و بی‌سابقه شدیم. وی با اشاره به برنامه‌های سال ۱۴۰۴، احداث ساختمان اداری جدید به منظور ارتقای فضای کاری، تشویق به پویش کاهش ۱۰ درصدی مصرف گاز با مشارکت عمومی، تدوین درس‌آموخته‌های مدیریت سوخت‌رسانی زمستانی، پایش و

بمناسبت آغاز سال جدید، مهندس هژبر جوادی، مدیرعامل شرکت گاز مازندران در دیدار صمیمانه با کارکنان ادارات گازرسانی غرب استان، ضمن تقدیر از خدمات بی‌وقفه آنان در زمستان سخت گذشته، بر ضرورت تحقق شعار سال تأکید کرد.

جوادی در این دیدار عنوان کرد: زمستان امسال با چالش‌های بی‌سابقه‌ای در حوزه گازرسانی مواجه بودیم، اما با اولویت‌دهی به



بیش از دو میلیون و سیصد هزار مسافر نوروزی از تعطیلات عید نوروز تا پایان سیزدهم فروردین (روز طبیعت) سالجاری از پارک‌های جنگلی استان سمنان دیدن کردند



تلفن‌های ۱۵۰۴، ۱۳۹ (ستاد خبری یگان حفاظت) به اطلاع مسئولان ادارات منابع طبیعی و آبخیزداری برسانند.

جنگلی این استان بیش از ۲۰ هزار تراکت آموزشی، ترویجی، بروشور و کیسه زباله در خصوص اهمیت حفاظت از مراتع، جنگل‌ها، اراضی ملی و استفاده بهینه از فضای منابع طبیعی، اراضی ملی بین مردم به خارج از شهرها و تفرجگاه‌های عزیمت کرده توزیع کردند.

وی تصریح نمود: در تعطیلات عید نوروز سال گذشته بیش از یک میلیون و ۲۰۰ هزار نفر از پارک‌های جنگلی استان بازدید و در این مکان استراحت کردند.

وی از عموم مردم خواست در سال «سرمایه‌گذاری برای تولید» بیش از پیش در حفظ طبیعت این نعمت عظیم الهی در همه مناسبت‌ها بکوشند و هرگونه خبر در زمینه پیشگیری از تخریب، تصرف و حریق به سرعه‌های منابع طبیعی را به‌طور شتاب‌ورزی و فقط با گرفتن شماره

سمنان. تنبانیان: بهزاد گل‌ابیان رئیس اداره جنگل‌داری و جنگلکاری اداره کل منابع طبیعی و آبخیزداری استان سمنان گفت: در نوروز امسال بیش از دو میلیون و سیصد هزار نفر مسافر نوروزی از پارک‌های جنگلی استان سمنان بازدید و استراحت کردند. بهزاد گل‌ابیان افزود: استان سمنان که همجواری با استان‌های خراسان رضوی، مازندران، گلستان، قم، تهران و اصفهان را تجربه می‌کند مسافران نوروزی برای استراحت در پارک‌های جنگلی و عرصه‌های منابع طبیعی استان را انتخاب نمودند. رئیس اداره جنگلکاری و جنگلداری اداره کل منابع طبیعی و آبخیزداری عنوان کرد: میزان بازدید طبیعت‌دوستان در ایام نوروز سال جاری نسبت به مدت مشابه سال گذشته بیش از ۳۷ درصد بدلیل پایان ماه مبارک رمضان افزایش یافته است. گل‌ابیان عنوان کرد: استان

سمنان. تنبانیان: بهزاد گل‌ابیان رئیس اداره جنگل‌داری و جنگلکاری اداره کل منابع طبیعی و آبخیزداری استان سمنان گفت: در نوروز امسال بیش از دو میلیون و سیصد هزار نفر مسافر نوروزی از پارک‌های جنگلی استان سمنان بازدید و استراحت کردند. بهزاد گل‌ابیان افزود: استان سمنان که همجواری با استان‌های خراسان رضوی، مازندران، گلستان، قم، تهران و اصفهان را تجربه می‌کند مسافران نوروزی برای استراحت در پارک‌های جنگلی و عرصه‌های منابع طبیعی استان را انتخاب نمودند. رئیس اداره جنگلکاری و جنگلداری اداره کل منابع طبیعی و آبخیزداری عنوان کرد: میزان بازدید طبیعت‌دوستان در ایام نوروز سال جاری نسبت به مدت مشابه سال گذشته بیش از ۳۷ درصد بدلیل پایان ماه مبارک رمضان افزایش یافته است. گل‌ابیان عنوان کرد: استان

بررسی وضعیت تأمین و توزیع آب شهرستان جم در تابستان پیش رو با حضور معاون عمرانی استاندار بوشهر

ظرفیت پایدار، به حل مشکلات آبرسانی شهرستان جم کمک شود. عالی بیان کرد: توسعه زیرساخت‌های آبرسانی در این شهرستان نیازمند تأمین اعتبارات ویژه است و پیگیری‌های مستمری در این زمینه انجام شده است. کافی بویژه از محل مسئولیت‌های اجتماعی صنایع جنوب استان می‌تواند روند اجرای پروژه‌های آبرسانی را تسریع کند و تأمین آب پایدار برای مردم این منطقه را تضمین نماید.

این آب‌شیرین‌کن با ظرفیت ۱۳ هزار مترمکعب و با ۵۰ درصد پیشرفت فیزیکی در دست اجرا است. عالی تصریح کرد: پیش‌بینی شده است که فاز دوم آب‌شیرین‌کن سیراف جم حداکثر تا پایان سال جاری به بهره‌برداری برسد. وی ادامه داد: بخش قابل توجهی از آب شرب جسم از طریق چاه‌های محلی تأمین می‌شود که خشکسالی‌های پیاپی به کم‌آب شدن این چاه‌ها دامن زده است. مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان بوشهر خاطر نشان کرد: در این راستا، تلاش شده است با جایگزینی

مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان بوشهر گفت: نشست بررسی وضعیت تأمین و توزیع آب شهرستان جم با حضور شاپور رجایی، معاون عمرانی استاندار بوشهر و فرماندار شهرستان صورت پذیرفت ابوالحسن عالی در این بازدیدونشست اظهار داشت: در راستای رفع تنش آبی در شهرستان جم، تدابیر ویژه‌ای در قالب برنامه‌های کوتاه‌مدت و بلندمدت پیش‌بینی شده است. وی افزود: اکنون ۱۰ هزار مترمکعب آب شرب شهرستان جم از محل آب‌شیرین‌کن سیراف جم در حال تأمین است. فاز دوم



قائم‌مقام تولیت آستان قدس رضوی در نشست خبری با اصحاب رسانه مطرح کرد: پیش‌بینی حضور بیش از دو میلیون زائر و مجاور در لحظه تحویل سال

به گفته فیضی توجه به دو مناسبت در اجرای برنامه‌های سال نو، در اولویت برنامه‌های حرم مطهر بوده که نخست ایام مبارک رمضان و دیگری لیالی قدر است که در واقع سه موج زمانی برای حضور زائر پیش‌بینی شده است؛ نخست روزهای پایانی سال، دیگری شب‌های قدر و شب و روز سال تحویل است که با موج جمعیت و حضور حداکثری زائران در مشهد مواجه خواهیم شد. وی در ادامه به افطاری حرم مطهر رضوی جهت تکریم زائران و مجاوران اشاره کرد و گفت: در ایام ماه مبارک رمضان زائران و مجاوران میهمان سفره‌های کریمانه افطاری حضرت امام (رضاع) هستند. ما بزرگ‌ترین سفره افطاری را در شب میلاد با برکت امام حسن مجتبی‌(ع) برگزار کردیم و توزیع افطاری تا پایان ماه رمضان ویژه مجاوران در سطح شهر و حاشیه شهر ادامه خواهد داشت. فیضی یادآور شد: سفره‌های افطاری به صورت ثابت در رواق حضرت زهرا(ع) و باب‌الهدای و باب‌الکاظم(ع) حرم مطهر رضوی میزبان زائران و مجاوران روزه‌دار است و تولیت معزز آستان قدس رضوی نیز در اکثر شب‌های گذشته در کنار روزه‌داران حضور داشتند.

گام بلنداروندان در توسعه میادین مشترک؛ استقرار دکل حفاری پس از ۱۲ سال انتظار در میدان اروند

عنوان یک اولویت تأکید کرد: پس از دوازده سال، با عزم راسخ توانستیم این هدف را محقق کنیم. در حال حاضر، عملیات ساخت موقعیت چاه جدید در میدان انجام شده و مراحل عملیات خاک‌برداری برای ایجاد این موقعیت در حال اجرا است. عداری اهواز ی افزود: در صورت تولیدی شدن این دو چاه در میدان اروند، برنامه توسعه آتی میدان که شامل حفاری چاه‌های جدید و احداث تسهیلات فرآورشی در منطقه است در دستور کار شرکت ملی نفت قرار خواهد گرفت.

چاه‌های جدید برای ارزیابی و تست مجدد چاه‌های کنونی را ضروری کرده است. مدیرعامل شرکت نفت و گاز اروندان گفت: در حال حاضر چاه شماره یک در این میدان مستقر شد و بعد از اتمام تعمیرات، تست و ارزیابی این دکل به منظور حفاری چاه شماره چهار به موقعیت جدید چاه انتقال خواهد یافت. عداری اهواز ی ادامه داد: به منظور افزایش ضریب بازیافت نفت استفاده از تکنولوژی شکاف هیدرولیکی نیز در توسعه این میدان برنامه‌ریزی شده است. وی با اشاره به لزوم افزایش برداشت از میادین مشترک به

میدان اروند و به منظور عملیات اجرایی تعمیر یک چاه و حفاری چاه جدید، دکل حفاری توسط شرکت نفت و گاز اروندان و با همکاری یک شرکت پیمانکاری در این میدان مستقر شد.

وی با بیان اینکه خوشحالم این مهم بعد از مدت‌ها با همت کارکنان شرکت نفت و گاز اروندان و پرسنل مدیریت امور فنی این شرکت در ایام نوروز و هفته اول سال جدید انجام شد، افزود: تعمیر این دو حلقه چاه به منظور ارزیابی توان تولیدی نفتی میدان اروند از اهمیت بالایی برخوردار بوده و مرزی بوده میدان و فشار مناسب مخزن؛ انجام مطالعات جدید از طریق

مدیرعامل شرکت نفت و گاز اروندان از استقرار کامل دکل حفاری چاه در میدان نفتی مشترک اروند به منظور عملیات اجرایی تعمیر یک چاه و حفاری چاه جدید در این میدان خبر داد.

به گزارش روابط عمومی شرکت نفت و گاز اروندان، عبدالله عداری اهواز ی در خصوص استقرار دکل حفاری چاه در میدان مشترک اروند، اظهار کرد: با توجه به تأکیدات وزیر محترم و مدیرعامل شرکت ملی نفت ایران مبنی بر تسریع در انجام فعالیت‌های اکتشافی و توسعه‌ای در میادین مشترک، ارزیابی مخزن و بررسی توان تولید چاه‌های



WWW.KASBOKARNEWS.IR

آخر
کسب و کار

۸

اورژانس کسب و کار

۷ اشتباه بزرگ مدیران تازه کار



هر اندازه که با دقت پیش بروید، باز هم ممکن است مرتکب اشتباهاتی شوید اما اگر ذهن خود را آماده کنید و به تجربیات دیگران توجه کنید، می‌توانید از وقوع بسیاری از این اشتباهات پیشگیری کنید یا در مقابل آنها بهترین استراتژی را اتخاذ کنید. در اینجا به ۷ اشتباه بزرگ تازه کاران

و استراتژی مناسبی که می‌توانند در پیش بگیرند اشاره می‌کنیم.

دنبال مقصر نگردید: نقش خود را بشناسید و در ارائه راه‌حل‌های مفید تلاش کنید، این روش بهتر است تا اینکه کارمندان خود را مقصر بدانید. زمانی که خود را به عنوان کنترل‌کننده آینده خویش می‌بینید، می‌توانید سخن خود را با کارمندان تان تغییر دهید و بگویید: باید تمام تلاش‌مان را انجام دهیم تا این کار به سرانجام برسد.

اولویت کارتان را مشخص کنید: پامی به کارمندان تان بفرسید مبنی بر بیان اولویت‌های کاری و تمرکز بر کاری که در دست دارند. رعایت نکردن اولویت‌های کاری گاه کارمندان را دچار مشکل و سردرگمی می‌کند. **جلو تر از زمان حرکت کنید:** آینده خود را تصور کنید و برای رسیدن به آن تمهیدات لازم را ببندید. شما باید از اطرافیان و دوستان خود که اطلاعاتی در زمینه مشکل شما دارند کمک بگیرید و از اما و اگرها فاصله بگیرید. **نقش بازنده‌ها را بازی نکنید:** تشخیص مشکلات، شرکت شما را به هیچ جا نمی‌رساند مگر اینکه از راه‌حل‌های مدیریت راهبردی پیروی کنید. در اس یک سازمان بودن به معنی داشتن اطلاعات کامل است. منطقی باشید و این چنین رفتار کنید. حتی اگر اطلاعات تان کافی نیست هر چه سریعتر اطلاعات خود را به روز و کامل کنید.

فقط جلوی پای خود را ببینید: همکاری در لحظه‌های سخت مهم‌تر از همیشه است، بنابراین زیرکانه است که به خاطر آینده شرکت هر رقابتی را اکثراً بگذاردید. اگر شما با کارمندان تان کار کنید، ایده‌ها و فکرهای زیادی برای انجام کارها دارید. همکاری می‌تواند یک راه بسیار قوی در پیشرفت شغل برای بهبود دوباره کارها باشد. بر خلاف تصور شما، وقتی کارها به صورت تان خیره شده‌اند، دیگر احساس تنهایی و درهم شکستن نمی‌کنید.

هم نشونده باشید هم گوینده: به یاد داشته باشید چیزی که در طول ملاقات ناگفته مانده به اندازه محتوای دستور جلسه مهم است. اگر ما درباره نگرانی‌ها و ترس‌ها بحث نکنیم، دوسوم چیزی که مربوط به موفقیت پروژه است را از دست می‌دهیم. به طور واضح و شفاف در مورد موضوعات و ابهامات ذهن تان با طرفتان صحبت کرده و مساله را حل کنید. گاهی همین ابهامات کوچک ریشه عمده مشکلات هستند.

امیدوار باشید: در محل کار، «بدبختی» دوست شرکت نیست، پس تلاش کنید و روی احتمالات و موقعیت‌های مثبت برای آینده کاری شرکت تان تمرکز کنید. شما بیشتر با خوش‌بینی و امیدوار بودن، درباره آینده اطمینان پیدا می‌کنید. سعی کنید با مثبت‌اندیشی جاذب افراد و موقعیت‌های عالی برای شرکت تان باشید.

پیشنهاد

تعیین دستمزد در یک مصاحبه کاری

در انجام هر مصاحبه کاری، قطعاً با یک سوال روبه‌رو خواهید شد: «میزان دستمزد مورد نظر شما؟» و پاسخ به این سوال در تعیین نتیجه مصاحبه بسیار موثر خواهد بود. در پاسخ به این سوال ابتدا به این نکته توجه کنید که شما فردی حرفه‌ای و دارای سابقه کار هستید یا در این حرفه، تازه‌کار و مبتدی محسوب می‌شوید. اگر حرفه‌ای و دارای سابقه کار هستید و فرد مصاحبه‌گر در آغاز مصاحبه در مورد میزان دستمزدتان از شما پرسید، برای حرفه‌ای‌تر به نظر رسیدن، بهتر است به او یادآوری کنید مالید ابتدا در مورد روند کار و جزئیات آن صحبت کنید و چنانچه او برای دریافت پاسخ این سوال با فشاری کرد، شما از او بخواهید بودجه‌ای که برای این کار در نظر گرفته‌اند را اعلام کند، سپس با توجه به این بودجه و مبلغ مورد نظر خود دستمزدی را تعیین کنید. همچنین اگر تا پایان مصاحبه، مصاحبه‌گر در مورد دستمزد صحبتی نکرد، شما گفتگو در این مورد را احتماً آغاز کنید، در غیر این صورت به نظر می‌رسد که دستمزد برای شما اهمیتی ندارد. به خاطر داشته باشید در ابتدای مصاحبه در مورد پول صحبت نکنید چرا که از خود تصویر یک فرد پول دوست را به جامی گذارید اما در عین حال موضوع دستمزد را نیز مسکوت نگذارید و با در نظر گرفتن میزان حقوق قبلی و انتظار خودتان برای دستمزد دریافتی، از یک محدوده قیمت استفاده کنید. اگر فرد حرفه‌ای نیستید و تازه‌کار محسوب می‌شوید، باید با دقت به کسب اطلاعات در مورد دستمزد مناسب این شغل بپردازید، در مورد دستمزد مشاغل مشابه تحقیق کنید و سپس به‌ارائه یک محدوده قیمت معقول به فرد مصاحبه‌گر اقدام کنید، هم چنین اگر برای مشغول شدن در این کار نیاز به جابه‌جایی، به شهر دیگر دارید در مورد هزینه‌های زندگی در محل جدید به خوبی تحقیق کنید و سپس دستمزد در خواستی تان را تعیین کنید.

راهکار

هیچ ایده‌ای بدون اجر انمی تواند عالی باشد

ایده‌تان را با همسر و دوستان مطرح کنید و در میان بگذارید البته وسواس دارید موضوع طوری نباشد که همه ایده را برای دیگران تعریف کنید. مقاله‌ای در روزنامه یا یک سایت اینترنتی می‌خوانید که تا حد زیادی به آینده امیدوارتان می‌کند. در تعطیلات آخر هفته زوایای بیشتری از ایده تجاری تان را واکاوی می‌کنید؛ حتی طرح تجاری‌اش را هم در می‌آورید، بعد ناگهان دلواپسی غربی وجودتان را فرامی‌گیرد که نکند این ایده را قبلاً جایی و یا کسی استفاده کرده باشد به سراغ اینترنت می‌روید و در گوگل هر آنچه به ایده شما مربوط می‌شود جستجو می‌کنید دلواپسی دیگری که سرافغان می‌اید این است که پول و سرمایه لازم را برای عملی کردن ایده‌تان ندارید و تا

تصور کنید یک روز صبح با ایده‌ای درباره یک کسب و کار اینترنتی از خواب بیدار می‌شوید ایده‌ای به بزرگی فیس‌بوک و توئیتر و یا حتی کوچک‌تر مثل دستور آشپزی جدید برای خانم‌های خانه‌دار و یا حتی یک سایت فروش بلیت تئاتر و سینما. لذت ناشی از خیال‌پردازی درباره این ایده از صبح تا شب شما را رها نمی‌کند، هنگامی که پشت میز کارتان نشست‌اید تنها جسمتان سسر کار حاضر است، در موردش فکر می‌کنید و یادداشت می‌نوسید، سعی می‌کنید ایده‌را بیشتر بهبود آورید و یخته‌تر کنید. تازد یکی‌های بعد از ظهر احتمالاً ایده صبحگاهی شما یخته‌تر شده و حالا دارید خودتان را در یک خانه بزرگ‌تر و با یک اتومبیل جدیدتر تصور می‌کنید. ممکن است به ذهنتان برسد

تبلیغات
خلق

آیا همیشه و در هر شرایطی باید یک پیشنهاد شغلی را بپذیرفت؟

راه درست «نه» گفتن

قرار دادهای شش یا ۹ ماهه استفاده کنید. هم چنین از اینکه یک شغل را به طور موقت بپذیرید هراسی نداشته باشید، شما می‌توانید برای کسب درآمد در یک شغل مشغول به کار باشید و هم زمان به دنبال موقعیت‌های کاری ایده‌ال نیز بگردید.

اگر پاسخ شما برای پذیرفتن یک شغل منفی است

اگر حین مصاحبه متوجه شدید ممکن است، این کار را نخواهید، با خود خواهی فرد دیگری را از این موقعیت شغلی محروم نکنید و به مصاحبه‌کننده اعلام کنید ممکن است این کار را نپذیرید؛ حتی بهتر است موانع موجود و خواسته‌هایتان را نیز مطرح کنید، چرا که این فرآیند می‌تواند در شکل‌گیری موقعیت کاری مورد نظر شما کمک‌کننده باشد. انتخاب یک فرد برای یک موقعیت کاری آسان نیست و ممکن است وقت و انرژی زیادی صرف انتخاب شما شده باشد، پس با احتیاط به پذیرفته شدن در یک کار «نه» بگویید، چون ممکن است در آینده باز هم به شما و تخصص تان نیازمند شوند، پس در عین نه گفتن، سابقه و تصویر خوبی از خود برجای بگذارید؛ موقعیت کاری مزبور را کوچک شمارید و قدر دانی و تشکر را نیز فراموش نکنید.

تداخل زمانی در پذیرفته شدن برای چند موقعیت شغلی

در بسیاری از موارد شما هم زمان برای چند شغل درخواست می‌دهید و با فاصله زمانی در دو تا سه موقعیت شغلی نیز پذیرفته می‌شوید. در این حالت برای شروع به کار عجله نکنید و هر یک از موقعیت‌های موجود را در مقایسه با توانایی‌ها و خواسته‌های خود بسنجید. همچنین در بررسی این موقعیت‌ها با خودتان روراست باشید، به این معنی که یک دفتر کار فریبنده یا همکاری که از دوستی و همراهی با آنها لذت خواهید برد، شما را از انتخاب شغلی با امکان پیشرفت و ترقی محروم نکند.

روبه‌روی با موقعیت کاری نه چندان ایده‌آل

در محدودیت موقعیت‌های کاری، ممکن است دیگران در توصیف منافع یک کار اغراق کنند یا شما به دلیل اینکه مدت زیادی بیکار بوده و به دنبال کار می‌گشتید، پس از آشنایی با یک موقعیت شغلی، ارزیابی صحیحی از این شغل نداشته باشید. در این موارد، شغل را به طور امتحانی بپذیرید، مثلاً از

این روزها، محدودیت موقعیت‌های کاری از یک سو و بحران اقتصادی از سوی دیگر باعث می‌شود افراد فعال در مشاغل مختلف، در بسیاری از موارد بدون تامل و ارزیابی یک شغل، وارد حرفه مربوطه شوند و با وجود ناسازگاری ماهیت آن شغل با خصوصیات شخصی و مهارتی‌شان، بلافاصله این پیشنهاد شغلی را بپذیرند؛ حاصل چنین شرایطی می‌تواند افت بازدهی شما به علت نارضایتی از شرایط کار و حتی بلااستفاده ماندن مهارت و استعداد شما برای تمام عمرتان باشد. این در حالی است که امکان بررسی همه ابعاد یک حرفه و تصمیم‌گیری صحیح در مورد پذیرفتن و باقی ماندن در یک کار همیشه وجود دارد. آنچه را که این مقاله به شما در میان می‌گذارد، این است که کی و چگونه از کلمه «نه» استفاده کنید.

کسب اطلاعات

پیش از ارسال درخواست یا مراجعه حضوری برای یک شغل، تا جایی که ممکن است در مورد مدیر شرکت، کارکنان آن، چشم‌انداز و اهداف آینده شرکت و برنامه‌های مالی شرکت در سال‌های آینده، اطلاعات به دست آورید. با توجه به رقابت‌های پیچیده بازار کار امروز و اوضاع نامناسب اقتصادی امکان ورشکستگی برای هر شرکتی وجود دارد، بنابراین اطلاعات بیشتر پیرامون یک محل کار، در مورد هر یک از ابعاد ذکر شده، می‌تواند به شما در تصمیم‌گیری صحیح کمک کند. با توجه به نفوذ بالای اینترنت در دنیای امروز انجام تحقیق در مورد یک شرکت و آینده آن بسیار آسان شده است، حتی می‌توانید از شبکه‌های اجتماعی برای شناخت بیشتر مدیر و کارکنان آن شرکت استفاده کنید.

ایده‌آل‌های خود را در ذهن تان طراحی کرده و سپس مطرح کنید با وجود اوضاع پریشان اقتصادی، شما باید در اولین ملاقات با فرد مصاحبه‌کننده، خواسته‌ها و انتظارات تان از کار را به طور کامل مطرح کنید. در حقیقت باید ابتدا با خودتان صادق باشید و ببینید

ایده‌آل‌های خود را در ذهن تان طراحی کرده و سپس مطرح کنید

با وجود اوضاع پریشان اقتصادی، شما باید در اولین ملاقات با فرد مصاحبه‌کننده، خواسته‌ها و انتظارات تان از کار را به طور کامل مطرح کنید. در حقیقت باید ابتدا با خودتان صادق باشید و ببینید

شیوه متمدنانه ترک کار

موقعیت کاری جدید، به همکاران تان فخر فروشی نکنید، معلوم نیست تحریک حسادت آنها حتی در روزهای آخر برای شما خالی از در دسر باشد. حتی در روزهای آخر هم به موقع در محل کار حاضر شوید و تا آخرین دقائق ساعت کاری نیز به خوبی کار کنید. ممکن است فردی را به عنوان جایگزین شما تعیین کنند و از شما بخواهند تا به آموزش او بپردازید، در این صورت خست به خرج ندهید و با دست و دلبازی هر آنچه را که لازم است به طور کامل به او یاد بدهید. در پایان ضمن یک نامه کتبی و با نهایت تشکر و قدر دانی از رئیس تان، دست کشیدن از کار را اعلام کنید، از فرصت شغلی که به شما اعطا کرده بود، تشکر کنید و تاکید کنید تنها برای از دست دادن یک موقعیت کاری طلایی ناچار به ترک کارتان شده‌اید. در پایان با قار، مهربانی و جا گذاشتن خاطرات خوب از خود، محل کارتان را ترک کنید.



ممکن است به علت نارضایتی از دستمزد، همکاران، محل کار یا شرایط کاری، قصد ترک شغل فعلی تان را داشته باشید و نهایتاً به پیدا کردن کار جدید، می‌خواهید محل کار قبلی تان را ترک کنید. در قدم اول به یاد داشته باشید که بی‌سروصدا به دنبال کار جدید بگردید در غیر این صورت ممکن است پیش از پیدا کردن کار جدید، رئیس تان شما را اخراج کند. همچنین فرستادن رزومه و جستجو

برای کار جدید را در ساعاتی غیر از ساعات کاری تان انجام دهید. لطفاً محل کار فعلی را به عنوان موقعیت سوخته تلقی نکنید و تا لحظه آخر رفتار خوبی با همه داشته باشید، شما از آینده خبر ندارید ممکن است رئیس فعلی شما یا هر کدام از همکاران تان در آینده نه چندان دوری مجدداً رئیس شما باشند، همچنین پیش از ترک کار قبلی، تسویه حساب مالی تان را کامل کنید. در مورد

پایگاه خبری کسب و کار
www.kasbokarnews.ir
تلفن: ۰۲۱-۶۶۵۶۵۸۱
کسب و کار ۱۴۰۳
۴۴۱۹۹۰۶

روزنامه کسب و کار
۱۷ فروردین ماه ۱۴۰۴
سال هشتم، شماره ۳۲۵۱

روزنامه کسب و کار
۱۷ فروردین ماه ۱۴۰۴
سال هشتم، شماره ۳۲۵۱

روزنامه کسب و کار
۱۷ فروردین ماه ۱۴۰۴
سال هشتم، شماره ۳۲۵۱

روزنامه کسب و کار
۱۷ فروردین ماه ۱۴۰۴
سال هشتم، شماره ۳۲۵۱

روزنامه کسب و کار
۱۷ فروردین ماه ۱۴۰۴
سال هشتم، شماره ۳۲۵۱

روزنامه کسب و کار
۱۷ فروردین ماه ۱۴۰۴
سال هشتم، شماره ۳۲۵۱

روزنامه کسب و کار
۱۷ فروردین ماه ۱۴۰۴
سال هشتم، شماره ۳۲۵۱

روزنامه کسب و کار
۱۷ فروردین ماه ۱۴۰۴
سال هشتم، شماره ۳۲۵۱

روزنامه کسب و کار
۱۷ فروردین ماه ۱۴۰۴
سال هشتم، شماره ۳۲۵۱

روزنامه کسب و کار
۱۷ فروردین ماه ۱۴۰۴
سال هشتم، شماره ۳۲۵۱