

<b>دوشنبه</b> <p><b>۲۴ اردیبهشت ۱۴۰۳</b></p>
Mon.13 May 2024
۴ دقیقه‌۱۴۴۵ - سال نهم
<b>شماره ۲۴۴۵</b>
۸ صفحه - ۵۰۰۰ تومان

www.forsatnet.ir

## یادداشت

<b>راهبرد توسعه صنعت نفت ایران</b>
<b>رضا پدیدار</b> <p>نایب‌رئیس فدراسیون صنعت نفت ایران</p>

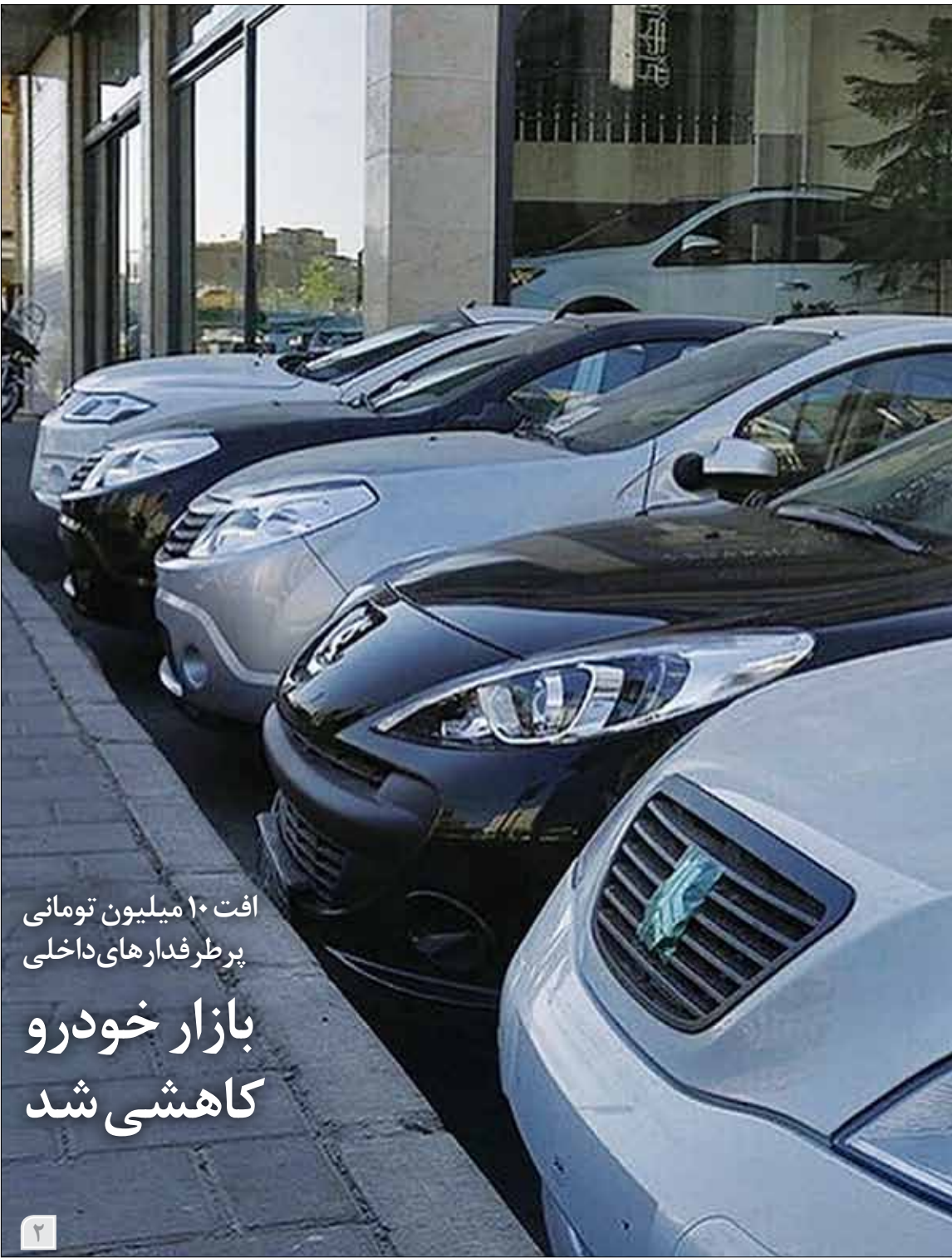
براساس ارزش‌آفرینی بربنمای توسعه بومی صنعت نفت، راهبردهای کلیدی و جهت‌گیری‌های کلان در سازمان‌های پروژه‌محور به خصوص وزارت نفت که می‌تواند با خلق الگوی پایدار توسعه بربنمای ارزش‌آفرینی و با تکیه بر ظرفیت‌های بومی کشور به حرکت درآمده و مسیر خود را با استفاده از ظرفیت‌های بالقوه در بخش خصوصی طی کند، ضرورت دارد. می‌توان با راهبری و نظارت عالیه بر روند اجرایی و عملیاتی پروژه‌های در دست، شریطی را به وجود آورد تا با ایجاد پل ارتباطی مؤثر بین سازندگان و متقاضیان، راهبری فرآیند خرید کالا در زنجیره تأمین را با هدف ارتقای توانمندی سازندگان داخلی رونق کسب وکار ظرفیت‌های داخلی حاصل آورد. لذا طراحی و اجرای برنامه‌های راهبردی شامل مجموعه سیاست‌ها، اقدامات و دستاوردهای صورت گرفته در وزارت نفت و نیز تشکل‌های تخصصی مرتبط در مسیر حمایت از کالای ایرانی باید در برنامه‌ریزی‌های جدید با توجه به رویکردهای معرفی شده در لایحه بودجه تعریف شده و مورد اقدام جدی قرار گیرد.

ادامه در همین صفحه

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

# فرصت امروز

برای کسب وکار آفرینی



۴

افت ۱۰ میلیون تومانی برطرف‌دارهای داخلی

## بازار خودرو کاهشی شد

۴

### راهبرد توسعه صنعت نفت ایران

برای فرآیندهای اولویت‌دار و کلیدی، تحت لیسانس و تکرارپذیر، همکاری مناسب با شرکت‌های ملی صنایع پتروشیمی، پالایش و پخش و گاز منجر به عقد قرارداد همکاری با بخش‌های فوق و نیز بخش خصوصی فعال در این زمینه‌ها شود. اهم دستاوردهای اجرای این‌گونه طرح‌ها می‌تواند شامل مطالعات پایش تکنولوژی، بررسی اقتصادی و تهیه برنامه جامع تحقیقاتی و نقشه راه فناوری، دستیابی به فناوری و توسعه دانش فنی فرآیندهای پرکاربرد صنایع پتروشیمی، پالایش و پخش گاز، ایجاد

شرکت‌های پیمانکاری عمومی ایرانی در راستای انتقال و توسعه فناوری با هدف ایجاد بستر دانش بنیادین فناوری، ایجاد تحول بنیادی و تحکیم ارتباط و ساختار همکاری باقیه علمی در دانشگاه‌ها و دانشجویان مقاطع تحصیلات تکمیلی در نظام صحیح فنی، ایجاد شبکه‌های علمی، تخصصی از طریق شکل‌گیری ارتباط تنگاتنگ با بخش خصوصی و نیز مراکز مطالعاتی، تحقیقاتی خارجی و همکاری با شرکت‌های مهندسی مشاور کوچک و چابک (نظیر SMEها) و نیز حمایت ویژه از ساخت ۱۰ گروه کالایی استراتژیک مورد نیاز در داخل و کاهش قابل توجه وابستگی به واردات است.

۳

سیاستگذاری و ارزیابی و نظارت بر انتقال فناوری در قراردادهای جدید نفتی با هدف توانمندسازی سطوح پنجگانه شرکت‌های اکتشاف و تولید(شرکت‌های پیمانکار

در چهارمین همایش بین‌المللی صندوق توسعه ملی مطرح شد

#### شرکت ملی نفت، بزرگ‌ترین بدهکار صندوق ارزی

در برنامه قرار دهیم، فرهنگ امهال و اهمال از بین خواهد رفت، گفت: یکی از بزرگ‌ترین بدهکاران به صندوق، شرکت ملی نفت ایران است و پس از آن طرح‌های نیروگاهی؛ این یعنی طرح‌هایی که به نظر می‌رسد باید سوده باشند، در بازگشت تسهیلات صندوق موفق نبودند. باید به کسانی که مطالبات خود را به صندوق بپردازت نمی‌کنند بگوییم ما علاوه‌مندییم با شما هم‌مان برخورد را داشته باشیم که با کسانی که پول‌مان را ندانند انجام دادیم.

او سپس به تسهیلاتی که در حال حاضر صندوق توسعه ملی در دست دارد، اشاره کرد و گفت: نزدیک به ۹ میلیارد دلار طرح امروز (یکشنبه) امضا خواهد شد از جمله دو آبرسانی از دریای عمان به سیستان و بلوچستان و از خلیج فارس به فارس و اصفهان. طرح‌های آبرسانی از بهترین بخش‌هایی هستند که تسهیلات ما را بازپرداخت می‌کنند. همه اینها از جنس تسهیلات نیست و برخی مشارکت است. البته ما از فرآیند پرداخت تسهیلات در حال حرکت به سمت سرمایه‌گذاری هستیم. همچنین ۴٫۷ میلیارد دلار طرح هم طرح‌های در دست بررسی نزد بانک‌های عامل است.

به گزارش «ایسنا»، مدیرعامل صندوق توسعه ملی با بیان اینکه

صندوق باید حداقل دو ویژگی در طرح‌هایی که مشارکت می‌کند

یا تسهیلاتی که می‌دهد مشاهده کند، گفت: یک اینکه سودآوری

خوبی نصیب صندوق شود که در سال‌های گذشته اینطور نبوده و

ما در ضرر هستیم؛ در حالی که بقای بنگاه‌های اقتصادی در گروی

سودآوری است. دو اینکه ریسک کمی برای ما داشته باشد. هرچند

برای صندوق نخواهد داشت، اما امروز می‌بینم که چقدر بدهی به

صندوق دارند و پول را پس نمی‌دهند و بانک‌ها هم می‌گویند که

منابع کافی را برای تسویه بدهی نداریم.

حداقل ۵۰ سامانه دولتی در فضای کسب وکار وجود دارد

### چالش مالیات‌ستانی باسامانه‌ها

از زمان مطرح شدن پروژه دولت الکترونیک در سال ۱۳۹۶ تاکنون، رشد بی‌رویه‌ای در ایجاد سامانه‌های دولتی صورت گرفته است. یک بررسی اولیه از تازنمای وزار تخانه‌ها و سازمان‌های دولتی نشان می‌دهد که دست کم ۵۰ سامانه مختلف در ارتباط با فعالیت‌های اقتصادی وجود دارد.

برمبنای اطلاعات شورای اجرایی فناوری اطلاعات در مجموع ۱۶۲ دستگاه و نهاد اجرایی…

۴

احتمال اشتغال ناقص در شهرها بیشتر است یا روستاها؟

# جغرافیای مشارکت اقتصادی در پایان ۱۴۰۲

بررسی‌ها نشان می‌دهد نرخ مشارکت اقتصادی در گروه سنی میانسال مناطق شهری بالاتر از روستاها است. این در حالی است که در گروه‌های سنی جوان، نرخ مشارکت اقتصادی مناطق روستایی بالاتر است. به گزارش «اکیران»، داده‌های مرکز آمار ایران نشان می‌دهد که روستاییان حاضر در رده سنی ۱۵ تا ۲۴ سال و نیز میانسالان و سالمندان حاضر در رده سنی ۵۰ ساله و بیشتر، نرخ مشارکت بالاتری نسبت به شهرنشینان حاضر در این رده سنی داشته‌اند. در مقابل، جمعیت ۲۵ تا ۴۹ ساله نرخ مشارکت روستانشینان سطح کمتری نسبت به شهرنشینان داشت.
آمارها همچنین نشان می‌دهد در پنج سال گذشته، شانس نیمه بیکار شدن برای ساکنان مناطق روستایی بیشتر از مناطق شهری بوده است. در واقع، اشتغال ناقص زمستانه در سال ۱۴۰۲ در مناطق شهری و روستایی به کمترین سطح پنج ساله خود رسیده است. گروهی از افراد در جامعه حضور دارند که پس از کسب تحصیل و مهارت، با ورود به بازار کار به منظور امرامعاش، موفق به پیدا کردن شغل مناسب نمی‌شوند. به تعبیر دقیق‌تر، این افراد یا کمتر از ساعت استاندارد (۴۴ ساعت و بیشتر در هفته) کار می‌کنند و یا در مشاغلی که با دانش و مهارت آنها همخوانی ندارد مشغول به کار هستند. در مفاهیم اقتصادی از این افراد به عنوان «شاغلان ناقص» یا «نیمه بیکار» یاد می‌شود. از محاسبه نسبت جمعیت شاغل در سن کار به کل شاغلان ناقص ۱۵ ساله و بیشتر، «سهام اشتغال ناقص» حاصل می‌شود. بررسی ارقام سهم اشتغال ناقص از سال ۱۳۹۸ تا ۱۴۰۲ حاکی از آن است که اگر شما ساکن مناطق روستایی باشید با احتمال بیشتری شاغل نیمه…

۳

تفسیر اشتباه از دولت الکترونیک موجب تعدد سامانه‌ها در فضای کسب وکار شده است

### تورم سامانه‌ها در فضای کسب وکار

۲

### مدیریت و کسب‌وکار



### چطور در مصاحبه‌های استخدامی آنلاین شرکت کنیم؟

جست و جو برای کارهای تازه و شرکت در مصاحبه‌های استخدامی امر تازه‌ای در دنیای کسب و کار نیست. بسیاری از افراد در طول سال‌های متمادی فعالیت در بازارهای مختلف در مصاحبه‌های متفاوتی شرکت کرده و حتی تجربه فعالیت در شرکت‌های گوناگون را به رزومه‌شان اضافه می‌کنند. به طور معمول تجربه شرکت در مصاحبه‌های کاری به طور حضوری صورت می‌گیرد. در این میان شما در کنار برخی از مدیران یک شرکت بر سر موضوعات مهم و کلیدی در دنیای کسب و کار گفت و گو خواهید کرد. در نهایت نیز پس از مدت زمانی مشخص نتیجه مصاحبه به شما اعلام می‌شود. این امر می‌تواند به شما برای تاثیرگذاری بر روی مدیران به طور حضوری کمک کرده و شانس شما برای جلب موقعیت‌های کاری را به طور قابل ملاحظه‌ای افزایش دهد. بسیاری از افراد برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف شیوه‌های بسیار متعددی را مورد ارزیابی قرار…

عمومی، شرکت‌های مهندسی و شرکت‌های ارائه‌دهنده خدمات نفتی)، سازندگان تجهیزات صنعت نفت، دانشگاه‌ها و مراکز پژوهشی طرف قرارداد و همچنین حوزه کارفرمایی، می‌تواند از دیگر اقدامات ضروری و اولویت‌دار وزارت نفت باشد که می‌باید براساس شرح وظایف و مندرجات مصوب مورد توجه جدی قرار گرفته و عملیاتی شود. برای تحقق موارد پیش گفته و نیز با هدف ارتقای توان سازندگان داخلی، برنامه‌هایی از سوی اداره کل نظام تأمین و تجاری‌سازی فناوری وزارت نفت در نظر گرفته شده که مهمترین آنها عبارتند از:

• سیاستگذاری، راهبری و نظارت عالیه پروژه‌های ساخت ۱۰ گروه خانواده کالایی مورد نیاز

• پیگیری مستمر، سازماندهی و ایجاد نظام یکپارچه صدور گواهینامه کیفیت سازندگان که در حال حاضر در انجمن نفت ایران در هاله‌ای از ابهام قرار دارد.

• مدیریت و راهبری شناسایی اقلام با کاربری دوگانه (بهره‌براری از کاتال خرید جام)

• مدیریت جمع‌آوری اطلاعات مربوط به موجودی احتمالی کلیه مواد اولیه مورد نیاز در صنعت نفت

• سیاستگذاری، هدایت و راهبری فرآیند خرید کالا در زنجیره تأمین

• ایجاد بستری یکپارچه از طریق سامانه تأمین الکترونیکی کالا به منظور شفاف‌سازی و اعمال سیاست‌های زنجیره تأمین در کلیه بخش‌های بازرگانی و تدارکات وزارت نفت.

با امعان نظر به موارد پیش گفته، می‌توان انتظار داشت که الگوی پایدار توسعه برمبنای ارزش‌آفرینی با تکیه بر ظرفیت‌های بومی کشور می‌تواند بهترین راهبرد کلیدی و جهتگیری حائز اهمیت در وزارت نفت باشد. باید بدیدیم که چرخ‌های توسعه صنعت نفت ایران به عنوان یک ضرورت ملی امروز بیش از هر زمانی دیگر با توجه به ظرفیت فعال و قابل ملموس بخش خصوصی احساس می‌شود و می‌باید در مسیر و جهت به دست آمده اقدام نمود. در این باره فرآیند ثبت شرکت‌ها در لیست وزارت نفت می‌باید بازنگری و شریطی حاصل گردد تا مطابق استانداردهای جهانی، این فرآیند زمانبر و طولانی نبوده و موقعیتی را فراهم آورد تا نسبت به جلب و حمایت آنان اقدام کرد.

باید به این موضوع نیز توجه داشته باشیم که تحریم‌ها، یکی از بخش‌های مهم تأثیرگذار در توسعه ساخت کشور است که روی عملکرد اکثر زیرسیستم‌ها اثر گذاشته و با آن را مختل کرده است. لذا با صبوری و مطالعه فرآیندها، لازم است جاشایش و اصلاحی در تحریم‌ها را در صنعت نفت و گاز شناسایی و با همت جمعی و استفاده از توان داخلی نسبت به برطرف نمودن عوامل اثرگذار، اقدام جدی را به انجام رسانند. اقتصاد ایران علی‌رغم تغییر ظاهری برنامه‌ریزان کشور، کامکان نفتی و یا به تعبیری، بوی نفت می‌دهد. پس لازم است از ظرفیت‌های به دست آمده نهایت بهره را برای تأمین منابع مالی و سرمایه‌ای کشور برای رشد توسعه به انجام رساند.

«غضنفری» با بیان اینکه تسهیلات‌دهی صندوق تعطیل نشده

است، ادامه داد: وقتی به شرکت‌های نفتی پول می‌دهیم اما پول ما را پس نمی‌دهند، این به معنای ضرر است. وقتی پول صندوق

بازپرداخت می‌کنند، همه اینها از جنس تسهیلات نیست و برخی مشارکت است. البته ما از فرآیند پرداخت تسهیلات در حال حرکت به سمت سرمایه‌گذاری هستیم. همچنین ۴٫۷ میلیارد دلار طرح هم طرح‌های در دست بررسی نزد بانک‌های عامل است. به گزارش «ایسنا»، مدیرعامل صندوق توسعه ملی با بیان اینکه صندوق باید حداقل دو ویژگی در طرح‌هایی که مشارکت می‌کند یا تسهیلاتی که می‌دهد مشاهده کند، گفت: یک اینکه سودآوری خوبی نصیب صندوق شود که در سال‌های گذشته اینطور نبوده و ما در ضرر هستیم؛ در حالی که بقای بنگاه‌های اقتصادی در گروی سودآوری است. دو اینکه ریسک کمی برای ما داشته باشد. هرچند برای صندوق نخواهد داشت، اما امروز می‌بینم که هیچ ریسکی در انعقاد قراردادهای روی کاغذ مدعی می‌شوند که هیچ ریسکی برای صندوق نخواهد داشت، اما امروز می‌بینم که چقدر بدهی به صندوق دارند و پول را پس نمی‌دهند و بانک‌ها هم می‌گویند که منابع کافی را برای تسویه بدهی نداریم.

است، تسهیلات منفعلانه نیست؛ تعادل میان سود و ریسک هست، ناکارآمدسازی سرمایه‌گذاری نیست؛ گردش بالای منابع مالی در اقتصاد است، رسوب منابع مالی در یک یا چند پروژه نیست

مدیرعامل صندوق توسعه ملی با تأکید بر اینکه صندوق ۱۰۰ میلیارد دلار وام به دولت‌ها داده که برنگشته است؛ افزود: صندوق ۱۰۰ میلیارد دلار وام به دولت‌ها داده که برنگشته است؛ افزود: صندوق ۱۰۰ میلیارد دلار وام به دولت‌ها داده که برنگشته است؛ افزود: برای وصول این مطالبات موضوع سرمایه‌گذاری در پروژه‌های بالادست نفت و گاز را مطرح کردیم و گفتیم می‌ادین نفت و گاز کشور که به آنها دست زدید را به صندوق توسعه سود بدهید، زیرا ما جز یک مدل اقتصادی ساده چیزی نداریم. در سال‌های گذشته ما تسهیلات می‌دادیم و چهار سال بدون اینکه پول‌مان را به ما برگردانند، این تسهیلات باقی می‌ماند. ما از صرف پرداخت تسهیلات به سمت سرمایه‌گذاری تنها یک گام برداشتیم. سرمایه‌گذاری صرف نوعی مطالعه‌است اما چون می‌خواستیم سود داشته باشیم، بنا به سرمایه‌گذاری غیرمداخله‌ای داریم. بسته به FS طرح شما، می‌توانیم تسهیلات ارائه دهیم. او در ادامه صحبت‌هایش به طرح سرمایه‌گذاری غیرمداخله‌ای آی‌هوپ (I-HOPE) اشاره کرد و گفت: این مدل تأمین مالی به این صورت است که یعنی ما در ساخت‌وساز یک کارخانه و عملیات آن مشارکتی نداریم، از پیامدها منتفع شده و سپس خارج می‌شویم که این بدان معناست که بنای بنگاه‌های نداریم. قبلاً ما فقط وام می‌دادیم، شاخص عدم بازگشت سرمایه‌مان خیلی بالا بود. به همین دلیل سیراز آی هوپ رفتم. البته بنگاه‌داری است اما فحش نیست و اقدام بسیار پیچیده و شرافتمندانه‌ای است اما صندوق به دنبال بنگاه‌داری نیست. به گفته «غضنفری»، آی‌هوپ بنگاه‌سازی است، اما بنگاه‌داری نیست؛ حمایت از بخش خصوصی است، رقابت با بخش خصوصی نیست؛ نقش فعالانه در تأمین مالی

مدیرعامل صندوق توسعه ملی با اعلام اینکه حدود ۴۸ درصد عدم کارآمدی در تسهیلات صندوق مشاهده می‌شود، گفت یکی از بزرگ‌ترین بدهکاران به ما، شرکت ملی نفت ایران است و پس از آن طرح‌های نیروگاهی؛ این یعنی طرح‌هایی که به نظر می‌رسد باید سوده باشند، در بازگشت تسهیلات به صندوق موفق نبودند. چهارمین همایش بین‌المللی صندوق توسعه ملی با عنوان «شش‌آفرینی صندوق توسعه ملی در اجرای برنامه هفتم» روز گذشته در مرکز همایش‌های بین‌المللی صداوسیما برگزار شد. «مهدی غضنفری»، مدیرعامل صندوق توسعه ملی در این همایش به عملکرد این صندوق در سال‌های گذشته اشاره کرد و گفت: یکی از موضوعات ما در نظام حکمرانی صندوق، این است که چرا تشکیل شد؟ برخی از مشکلاتی که صندوق در ۱۰ سال گذشته مواجه شده، ناشی از ماموریت ما بوده است. در دنیا صندوق‌های تشبیتی، صیابتی و توسعه‌ای وجود دارد و ما یک صندوق صیابتی و توسعه‌ای هستیم که هدف ما تولید و درآمد ناشی از فروش نفت و گاز به ثروت‌های ماندگار و سرمایه‌های زاینده اقتصادی است و هر کاری جز این اشتباه است.

او با بیان اینکه فعالیت‌های صندوق باید معطوف به ماموریت‌های آن باشد، افزود: تعیین نرخ مشارکت در طرح‌های سرمایه‌گذاری از وظایف هیأت امنای صندوق توسعه است. برخی صندوق را با موضوع سرمایه‌گذاری بیگانه می‌دانند؛ در حالی که در شیوه‌نامه ما صندوق اجازه دارد وارد بحث سرمایه‌گذاری شود. صندوق موفق‌شده از نظر عاملیت ارزی و سپرده‌گذاری از ۳۶۰ طرح ارزی پشتیبانی کند و ۳۶ میلیارد دلار در این بخش سرمایه‌گذاری کرده است. همچنین طبق قانون ۱۰ درصد از درآمد صندوق باید به ریال تبدیل می‌شد که سرمایه‌گذاری‌های مرتبط صورت گرفت. در دولت سیزدهم، عملکرد صندوق در بخش‌های مختلف ۲۶۸

## نگاه

سعودی‌ها در بین بارزش‌ترین‌های آسیا پیشتاز هستند

### ارزش اقتصادی باشگاه‌های آسیایی

عربستان با توجه به هزینه‌های نجومی حکومت این کشور در فوتبال، بارزش‌ترین لیگ، باشگاه‌ها و بازیکنان را با اختلاف نسبت به سایر کشورها در آسیا در اختیار دارد. وقتی در دی‌ماه ۱۴۰۱، «کریستیانو رونالدو» با امضای قرارداد ۲۰۰ میلیون یورویی به باشگاه النصر عربستان پیوست، فوتبال باشگاهی آسیا وارد تاریخ جدیدی شده؛ اتفاقی که تاریخ فوتبال آسیا را باید به قبل و بعد از آن تقسیم کرد. یک اتفاقی هیجان‌انگیز که نگاه‌های بیشتری را به فوتبال قاره کهن جلب کرد تا ارزش اقتصادی لیگ‌های آسیایی هم با سیاست پول‌پاشی سعودی‌ها در قرارداد با ستاره‌های فوتبال جهان بالاتر از هر زمانی برود. در این گزارش براساس ارزش‌گذاری سایت‌های معتبر transfermarkt و FootyStats، فهرستی از ارزش لیگ‌ها، باشگاه‌ها و بازیکنان حاضر در فوتبال آسیا تهیه شده که حکایت از پیشتازی عربستان سعودی دارد. در همین حال، بررسی‌ها نشان می‌دهد که هزینه‌های لیگ فوتبال ایران در سه سال اخیر با رشد ۴۸۶ درصدی از رقم ۵۷۲ میلیارد تومان در سال ۱۴۰۰ به رقم ۳۳۵۳ میلیارد تومان در سال ۱۴۰۳ رسیده است. لیگ برتر ایران در رتبه‌بندی لیگ‌های آسیایی با ارزش ۱۲۱ میلیون و ۸۶۰ هزار یورو در رده هفتم قاره کهن قرار دارد.

#### لیگ حرفه‌ای عربستان در صدر آسیا

در ارزش‌گذاری مالی لیگ‌های فوتبال آسیا توسط سایت transfermarkt، لیگ حرفه‌ای عربستان با فاصله قابل توجه نسبت به مسابقات باشگاهی سایر کشورها در صدر قرار دارد. ارزش لیگ عربستان با توجه به بازیکنان و مربیان شاغل در این لیگ این کشور براساس ارزش‌گذاری سایت ترانسفرمارکت، ۹۹۳ میلیون و ۳۲۰ هزار یورو برآورد شده است و با اختلاف سه برابری نسبت به سایر لیگ‌های آسیایی در رده اول آسیا قرار دارد. در رده‌های دوم و سوم هم، لیگ برتر امارات با ارزش ۳۱۴ میلیون و ۱۴۰ هزار یورو و جی لیگ ژاپن با ارزش ۲۷۸ میلیون و ۷۸۰ هزار یورو قرار گرفته‌اند. لیگ برتر ایران نیز با ارزش ۱۲۱ میلیون و ۸۶۰ هزار یورو در رده هفتم قرار دارد. باوجود پول‌پاشی عربستانی‌ها در فوتبال باشگاهی آسیا که سبب شده نسبت به گذشته در قاره کهن، پول بیشتری برای فوتبال خرج شود، بارزش‌ترین لیگ آسیایی در رده‌بندی بارزش‌ترین لیگ‌های فوتبال دنیا از مالی در رده دهم قرار دارد. ۹ لیگ اروپایی و لیگ آمریکا، در این فهرست بالاتر از لیگ عربستان قرار دارند. لیگ برتر انگلیس با ۱۱ میلیارد و ۹۰ هزار یورو، بارزش‌ترین لیگ فوتبال جهان است، ارزشی که بیش از ۱۰ برابر یارزش‌ترین لیگ آسیا یعنی لیگ حرفه‌ای عربستان است. در همین حال، بررسی‌ها نشان می‌دهد انگلیسی‌ها در صدر پرهزینه‌ترین باشگاه‌های فوتبال جهان قرار دارند. براساس هزینه‌های پنج فصل اخیر فوتبال دنیا، باشگاه‌های انگلیسی نسبت به سایر کشورها پول و خرج بیشتری برای نقل و انتقالات انجام داده‌اند. طبق گزارش سایت givemesport و براساس آمار گرفته شده درباره پرهزینه‌ترین باشگاه‌های فوتبال در پنج سال گذشته، «هشت تیم وولخرچ دنیا در لیگ برتر انگلیس بازی می‌کنند» یعنی ۸۰ درصد ریتچ و پاش‌ها مربوط به فوتبال انگلیس است. باشگاه چلسی با هزینه ۶۷۴ میلیون پوند در پنج سال اخیر به‌عنوان ولخرچ‌ترین باشگاه فوتبال جهان شناخته شده است. باشگاه لندنی در این مدت به‌اندازه پنج برابر باشگاه بارسلونا (۱۳۶ میلیون پوند خرج) در نقل و انتقالات فوتبالی هزینه کرده است. باشگاه چلسی بعد از اینکه «رومن أبراموویچ» روس مجبور به فروش این باشگاه لندنی به خاطر جنگ روسیه و اوکراین شد، «تاد بولی» تاجر آمریکایی، آبی‌های لندن را خریداری کرد. نکته جالب این است که بیشترین هزینه چلسی در دوران مدیریت تاجر آمریکایی در سه سال گذشته انجام شده و تنها برای جذب دو بازیکن ۲۰۰ میلیون پوند هزینه کرده اما چلسی هنوز نتوانسته نتایج مطلوبی را کسب کند.

براساس این گزارش، همان‌طور که لیگ عربستان پرهزینه‌ترین و البته گران‌ترین لیگ فوتبال آسیاست، باشگاه‌های سعودی هم در صدر گران‌ترین گروه‌های فوتبال آسیا قرار گرفته‌اند. براساس اعدا سایت FootyStats، رده‌های اول، دوم و سوم و بارزش‌ترین باشگاه‌های آسیایی در اختیار تیم‌های سعودی قرار دارد. تیم فوتبال الهلال عربستان با ۲۱۹ میلیون و ۸۰۰ هزار یورو، بارزش‌ترین باشگاه آسیاست و تیم فوتبال النصر عربستان با ۱۱۳ میلیون و ۸۲۵ هزار یورو و تیم فوتبال الاتحاد عربستان با ۶۴ میلیون و ۸۰۰ هزار یورو در رده‌های دوم و سوم قرار دارند. براساس آمار اعلام این سایت، تیم سپاهان با ۹ میلیون و ۴۲۵ هزار یورو، بارزش‌ترین باشگاه ایرانی است که در رده هجدهم آسیا قرار دارد.

#### گران‌ترین‌ها در اختیار عربستانی‌ها

براساس اعلام سایت transfermarkt، گران‌ترین و بارزش‌ترین بازیکنان باشگاه‌های آسیایی در لیگ سعودی توپ می‌زنند. «چیمار» با حضور در تیم الهلال عربستان و ۴۵ میلیون یورو، گران‌ترین فوتبالیست شاغل در باشگاه‌های فوتبال آسیایی است، فوق ستاره‌ای که به دلیل مصدومیت بیشتر مسابقات فصل جاری را از دست داده است. «کریستیانو رونالدو» نیز که دی‌ماه ۱۴۰۱ با قرارداد ۲۰۰ میلیون یورویی به باشگاه النصر عربستان پیوست، در حال حاضر براساس ارزش‌گذاری سایت ترانسفرمارکت در رده چهاردهم بارزش‌ترین بازیکنان فوتبال باشگاهی آسیا قرار دارد و ارزش او برای نقل و انتقال فقط ۱۵ میلیون یورو (سالانه) است. «روبن نوس» (الهلال عربستان) با ۴۰ میلیون یورو، «فابینیو» (الاتحاد عربستان) با ۳۵ میلیون یورو، «سرگی میلیونکوویچ ساوویچ» (الهلال عربستان) با ۳۵ میلیون یورو، «مایکون» (الهلال عربستان) با ۳۰ میلیون یورو، «تاتویو» (النصر عربستان) با ۳۰ میلیون یورو، «الکساندر میتروویچ» (الهلال عربستان) با ۲۸ میلیون یورو، «میریک لاپورته» (النصر عربستان) با ۲۵ میلیون یورو، «نان لودی» (الهلال عربستان) با ۲۰ میلیون یورو و «سادوی مانه» (النصر عربستان) با ۲۰ میلیون یورو، به ترتیب در رده‌های دوم تا دهم گران‌ترین بازیکنان باشگاه‌های فوتبال آسیا قرار دارند. نکته قابل تأمل اینکه در بین ۲۰ بازیکن اول گران فوتبال آسیا، تنها یک بازیکن خارج از لیگ عربستان است. «مایکل اولونگا»، مهاجم تیم باشگاه الاحدیل قطر با ارزش ۹ میلیون یورویی، نفر نوزدهم این لیست است. «حسین کنعانی‌زادگان»، مدافع باشگاه پرسپولیس نیز بارزش‌ترین بازیکن باشگاه‌های ایران است که با ارزش ۲ میلیون یورویی، هفتم و دومین بازیکن گران فوتبال باشگاهی آسیا است.

گفتنی است ارزش‌های لیگ فوتبال ایران در سه سال اخیر با رشد ۴۸۶ درصدی از رقم ۵۷۲ میلیارد در سال ۱۴۰۰ به ۳۳۵۳ میلیارد در سال ۱۴۰۳ رسیده است. براساس جدول هزینه‌کرد باشگاه‌ها بیستمین دوره لیگ برتر (۱۳۹۹–۱۴۰۰)، بیست و یکمین دوره لیگ برتر (۱۴۰۱–۱۴۰۰)، بیست و دومین دوره لیگ برتر، (۱۴۰۲–۱۴۰۱) و بیست و سومین دوره لیگ برتر (۱۴۰۲–۱۴۰۳) میزان هزینه باشگاه‌ها برای پرداخت قرارداد بازیکنان و اعضای کادر فنی (بدون آیدین‌ها) به ترتیب حدودا ۵۷۲، ۹۲۹، ۲۳۸۰ و ۳۳۵۳ میلیارد تومان بوده است. به عبارتی، میزان هزینه‌کرد باشگاه‌ها از فصل بیستم به بیست و یکم و ۶۲۴ درصد از فصل بیست و یکم به بیست و دوم ۱۵۶ درصد و از فصل بیست و دوم به فصل بیست و سوم ۴۰ درصد افزایش یافته است. در فصل جاری نیز هزینه‌های فوتبال نسبت به فصل قبل ۱۱۰ درصد کمتر رشد کرده، اما مقایسه هزینه‌های قراردادهای فوتبال در سه سال گذشته نشان می‌دهد که هزینه باشگاه‌ها از بیست‌ویکمین دوره تا بیستمین و سومین دوره لیگ که در حال برگزاری است، ۴۸۶ درصد رشد داشته و نزدیک به شش برابر شده است.

# اقتصاد امروز

www.forsatnet.ir

تفسیر اشتباه از دولت الکترونیک موجب تعدد سامانه‌ها در فضای کسب وکار شده است

# تورم سامانه‌ها در فضای کسب وکار



سامانه‌ها» نام برد. راه‌اندازی انواع و اقسام سامانه‌ها در راستای ایجاد دولت الکترونیک نه تنها منجر به بهبود محیط کسب‌وکار نشده که به اعتقاد اهالی کسب وکار، آشفتگی و اختلالات بسیاری را در روند فعالیت آنها ایجاد کرده است. تعدد مجوزهای لازم برای کسب‌وکار، پیچیدگی و زمانبر بودن فرآیندهای اخذ آنها و بوروکراسی این بار خود را در قالب سامانه‌های دستگاه‌ها و سازمان‌های مختلف نمایان کرده است. ارزیابی‌ها حاکی از آن است که دلیل تورم سامانه‌ها، نبود یک نظم یا شاید نبود طرحی جامع از نحوه تحقق دولت الکترونیک است. برخلاف آنچه گفته می‌شود، بسیاری از مقررات ضدکسب‌وکار نه تنها برطرف نشده که با اسم رمز «دولت الکترونیک» عملا در قالب سامانه‌ها نمود یافته است. این تعدد و تورم سامانه‌ها در چند دلیل برای فعالان اقتصادی مشکل ساز شده است؛ نخست اینکه در این بخش از زیرساخت‌های قوی در کشور برخوردار نیستیم و دوم آنکه این سامانه‌ها عموما ارتباط مستمر و موثری با یکدیگر ندارند.

#### تفسیر اشتباه از دولت الکترونیک

بررسی‌ها نشان می‌دهد از زمان مطرح شدن پروژه دولت الکترونیک در سال ۱۳۹۶ تاکنون، رشد بی‌رویه‌ای در ایجاد سامانه‌های دولتی صورت گرفته است که عموما به‌واسطه تفسیر اشتباه از الکترونیک شدن رخ داده است؛ به طوری که در مسیر تحول دیجیتال و ضرورت تجمیم و یکپارچه‌سازی اطلاعات، فرآیندها همچنان به صورت دستی و اصلاح نشده در قالب پلتفرم‌های الکترونیک ارائه شده است و به‌رغم ماده ۳ قانون مدیریت داده‌ها و اطلاعات ملی در بین دستگاه‌های اجرایی، نگاه جامعی برای یکپارچه‌سازی سامانه‌ها وجود ندارد.
انظور که معاونت بررسی‌های اقتصادی اتاق تهران گزارش داده است، برمبنای اطلاعات شورای اجرایی فناوری اطلاعات در مجموع ۱۶۲ دستگاه و نهاد اجرایی، بیش از ۱۶۴۴ خدمت الکترونیک تعریف کرده‌اند؛ بنابراین در حال حاضر با پدیده تعریف بسیار ریز خدمات الکترونیک و به موازات آن، تعریف سامانه‌های متعدد (بیش از ۵۰ سامانه) برای هر یک از خدمات‌ها مواجه هستیم.

تعدد سامانه‌ها، مشکلات عدیده‌ای از جمله موازی‌کاری و ضرورت درج چندین باره اطلاعات، فرآیندهای تکراری و همپوشانی فرآیندها، فقدان طبقه‌بندی و راهنمای مناسب جهت استفاده از سامانه‌ها براساس نوع خدمات قابل ارائه، عدم یکپارچگی اطلاعات بین سازمان‌ها و همچنین اختلالات کارکردی آنها برای کسب‌وکارها ایجاد کرده است که ضرورت دارد نسبت به رفع این چالش‌ها، اقدامات جدی صورت پذیرد.
در خصوص سامانه‌ها با دو رویکرد مواجه هستیم؛ یک رویکرد که عموما توسط دولت دنبال می‌شود براساس شناسایی تمامی نیازهای کسب‌وکار و سپس طراحی سامانه‌های مختلف است که در مراحل مختلف به دلیل عدم پایش و ارزیابی مناسب از فرآیندهای کسب‌وکار منجر به رشد بی‌رویه در سامانه‌ها شده است، اما رویکرد دوم که بیشتر از سمت کسب‌وکارها قابل پیگیری است، شامل شناسایی فرآیندهای تکراری و موازی در تعامل کسب‌وکارها و سامانه‌ها و ارائه پیشنهاد محدودسازی و تجمیم سامانه‌ها براساس نیاز کاربران است.

البته سامانه‌ها در سال‌های اخیر، نقش غیرقابل انکاری در کاهش هزینه و زمان داشته‌اند و در صورتی که محیط کسب‌وکار شفاف باشد، کاربری سامانه‌ها نیز اثرگذارتر خواهد بود، اما الکترونیکی کردن فرآیندها باید در فضای واقعی کسب‌وکار به درستی ایجاد شود؛ زیرا متداولی بانک جهانی

فرصت امروز؛ یک بررسی سرانگشتی از تارنمای وزارتخانه‌ها و سازمان‌های دولتی نشان می‌دهد که دست کم ۵۰ سامانه مختلف در ارتباط با فعالیت‌های اقتصادی وجود دارد؛ به طوری که وزارت اقتصاد، وزارت صمت، بانک مرکزی و… هر کدام چندین و چند سامانه مختلف دارند که هیچ ارتباط موثری میان آنها برقرار نیست. متأسفانه دولت الکترونیک در ایران به شکل تورم سامانه‌ها بروز و ظهور یافته است. اغراق نیست اگر بگوییم هر دستگاه اداری بدون توجه به تبعات و پیامدهایی که تعدد این سامانه‌ها برای مراجعان ایجاد می‌کند، به تعداد انگشتان دو دست و حتی بیشتر سامانه ساخته‌اند که بوروکراسی پیچیده‌ای را به سامانه‌ها در حوزه‌ها و بخش‌های مختلف، به ویژه در فضای کسب وکار شکل گرفته است که نه تنها بوروکراسی را کاهش نداده، بلکه به آن دامن زده و چالش‌های زیادی را برای اهالی کسب وکار و فعالان اقتصادی به دنبال داشته است. موضوعی که از آن می‌توان تحت عنوان «بوروکراسی سامانه‌ها» نام برد.

به نظر می‌رسد تمام مشکلاتی که در بوروکراسی سنتنی برای اخذ مجوزهای کسب‌وکار و پروسه طولانی و زمانبر دریافت آنها وجود داشته حالا خود را در قالب تعدد سامانه‌های مختلف نمایان کرده و مشکل‌ساز شده است. چالش تورم سامانه‌ها در فضای کسب وکار به ویژه از دو جهت خود را نشان می‌دهد؛ اول اینکه در این بخش از زیرساخت‌های قوی در کشور برخوردار نیستیم و دوم آنکه این سامانه‌ها عموما ارتباط مستمر و موثری با یکدیگر ندارند. همه اینها نشان می‌دهد که هیچ نقشه راه و طرح جامعی از چگونگی تحقق دولت الکترونیک در کشور وجود ندارد و متأسفانه هیچ آسیب‌شناسی دقیقی نیز در این زمینه صورت نگرفته است.

#### سامانه‌ها در بند رومی

موضوع تعدد سامانه‌های دولتی که کسب وکارها هر روزه برای پیشبرد امور جاری خود با آنها مواجه هستند، به یکی از چالش‌ها و دغدغه‌های اصلی این روزهای فعالان اقتصادی تبدیل شده است. در یک بررسی اولیه نه چندان جامع که از تارنمای وزارتخانه‌ها و سازمان‌های ذی‌ربط صورت گرفته است، حدود ۵۰ سامانه مختلف مرتبط با فعالیت‌های اقتصادی شناسایی شده است که در صورت بررسی دقیق‌تر، تعداد این سامانه بسیار بیشتر خواهد بود. شاخص ارزیابی محیط کسب وکار بانک جهانی (DB) که تا سال ۲۰۲۰ میلادی (براساس داده‌های سال ۲۰۱۹) منتشر می‌شد، براساس مؤلفه‌های سهولت انجام کسب وکار تعریف شده بود و تنها مسائلی همچون ورود به کسب وکار در آن مورد توجه قرار می‌گرفت اما در حال حاضر، بانک جهانی با تعریف شاخص آمادگی کسب وکار (BR) برخلاف شاخص قبلی، علاوه بر ورود به کسب وکار تقریبا تمام متغیرهای محیط کسب وکار را مورد توجه قرار می‌دهد. بنابراین برای بهبود رتبه ایران در شاخص جدید بانک جهانی که می‌تواند معرف فضای کسب وکار ایران و مبنایی برای سرمایه‌گذاری خارجی باشد، بسیار ضروری است که مسائل مربوط به سامانه‌ها و سهولت فرآیندهای کسب وکار مورد بازبینی و آسیب‌شناسی قرار گیرد.

به نظر می‌رسد به بهانه دولت الکترونیک، انواع و اقسام سامانه‌ها در بخش تجارت داخلی و خارجی شکل گرفته که نه‌تنها حجم بوروکراسی را کاهش نداده، بلکه چالش‌های متعددی را برای فعالان اقتصادی در پی داشته است؛ موضوعی که از آن می‌توان تحت عنوان «بوروکراسی

نیز در سیستمی کردن فرآیندها، ایجاد سامانه‌ها را با شرایط خاصی صورت پذیرفته است. در ایران هیچ پایگاه منسجی که در آن اطلاعات مربوط به مراحل مختلف کسب‌وکار، مدارک لازم، فهرست هزینه‌ها و مجوزها را ارائه دهد، وجود ندارد. با توجه به نقش غیرقابل انکار سامانه‌ها در کاهش هزینه و زمان، باید به‌روزرسانی فرآیندها و سامانه‌ها مطابق با نیاز کسب‌وکارها در دستور کار قرار گیرد.

#### سامانه‌ها و سازمان‌های متولی آنها

همانطور که اشاره شد، برمبنای اطلاعات شورای اجرایی فناوری اطلاعات، در مجموع ۱۶۲ دستگاه و نهاد اجرایی بیش از ۱۶۴۴ خدمت الکترونیک تعریف کرده‌اند و برای هر کدام از خدمت‌ها سامانه خاصی در نظر گرفته‌اند که در یک بررسی اولیه از تارنمای وزارتخانه‌ها و سازمان‌های مربوطه حدود ۵۰ سامانه مختلف مرتبط با فعالیت‌های اقتصادی شناسایی شده است. فهرست این سامانه‌ها و سازمان‌های متولی آنها بدین شرح است: سامانه جامع تجارت (وزارت صمت)، سامانه جامع انبارها (وزارت صمت)، سامانه بهین‌یاب (وزارت صمت)، سامانه جام (وزارت صمت)، سامانه ایران کد (وزارت صمت)، سامانه اینماد (وزارت صمت)، سامانه توانیران (وزارت صمت)، سامانه یکپارچه اعتبارسنجی و رتبه‌بندی اعتباری (وزارت صمت)، سامانه تئدرکات الکترونیکی دولت (وزارت صمت)، سامانه تیکت (وزارت صمت)، سامانه کاداستر معدن (وزارت صمت)، سامانه سماصط (جهاد کشاورزی)، سامانه هوشمند تعاون (وزارت کار)، سامانه جامع روابط کار (وزارت کار)، سامانه تعیین صلاحیت و رتبه‌بندی شرکت‌های خدماتی (وزارت کار)، سامانه کاردان (وزارت کار)، سامانه‌های سازمان غذا و دارو (وزارت بهداشت)، سامانه تیکت (وزارت بهداشت)، سامانه شبکه ملی آزمایشگاهی سازمان غذا و دارو (وزارت بهداشت)، سامانه ثبت و ارزیابی تولیدکنندگان و واردکنندگان محصولات دارویی (وزارت بهداشت)، سامانه درگاه ملی مجوزها (وزارت اقتصاد)، سامانه پنجره واحد گمرکی (گمرک)، سامانه جامع مدیریت پس از ترخیص (گمرک)، سامانه تعیین ارزش کالا (گمرک)، سامانه عدل ایرانیان (قوه قضائیه)، سامانه روزنامه رسمی (قوه قضائیه)، سامانه صندوق ضمانت صادرات ایران (صندوق ضمانت صادرات ایران)، سامانه سازمان ملی استاندارد (سازمان ملی استاندارد)، سامانه قرنطینه (سازمان دامپزشکی)، سامانه محیط زیست (سازمان حفاظت محیط زیست)، سامانه ثبت شرکت‌ها (سازمان ثبت اسناد و املاک کشور)، سامانه ثبت معاملات تجاری و مالکیت صنعتی (سازمان ثبت اسناد و املاک کشور)، سامانه بیمه تامین اجتماعی (سازمان تامین اجتماعی)، سامانه حقوق و دستمزد (سازمان امور مالیاتی)، سامانه مودیان مالیاتی (سازمان امور مالیاتی)، پنجره ملی خدمات هوشمند دولت (دولت)، سامانه ثبت امضای الکترونیک (دولت)، سامانه نظارت ارزی-سنا (بانک مرکزی)، نظام یکپارچه معاملات ارزی-نیما (بانک مرکزی)، سامانه مدیریت الکترونیکی چک-چکاوک (بانک مرکزی)، سامانه یکپارچه مدیریت اوراق بهادار-سیمما (بانک مرکزی)، سامانه حواله الکترونیک بین بانکی-سحاب (بانک مرکزی)، سامانه پایاپای الکترونیک-پایا (بانک مرکزی)، سامانه تسویه ناخالص آئی-ساتنا (بانک مرکزی)، سامانه یکپارچه کارت بازرگانی (اتاق بازرگانی ایران)، سامانه اصناف (اتاق اصناف)، سامانه مدیریت یکپارچه خدمات کنسولی-هیچک (وزارت امور خارجه)، سامانه مبادلات مرزی (وزارت صمت)، پنجره هوشمند مرکز توسعه تجارت الکترونیک (مرکز توسعه تجارت الکترونیک) و پنجره واحد خدمات سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی ایران (سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی ایران).

افت ۱۰ میلیون تومانی برطرفدارهای داخلی

## بازار خودرو کاهشی شد

شد و افت ۷ میلیونی را تجربه کرد و «رانا پلاس» هم ۶۳۳ میلیون تومان در بازار قیمت خورد و افت ۵ میلیونی داشت. از سوی دیگر، در میان برطرفدارهای ایران خودرو، «پژو پارسLX» هم در بازار با افت ۵ میلیون، ۸۵۰ میلیون قیمت خورد.
در میان محصولات سایپا، قیمت خودروهای «شاهینG»، «تیبیا صندوقدارSX»، «تیبیاهاجکEX»، «کوییک دنده‌ایR»، «کوییک دنده‌ایS» و «سانپا دنده‌ایS» مورد ارزیابی قرار گرفتند. براساس اطلاعات قیمتی کارنامه، «شاهینG» در بازار ۷۴۵ میلیون تومان قیمت‌گذاری شد و افت ۱۰ میلیونی داشت. در میان خانواده کوییک هم «کوییکR دنده‌ای» در بازار ۴۵۷ میلیون تومان قیمت‌گذاری شد و افت ۳ میلیون تومانی را ثبت کرد و «کوییک دنده‌ایS» هم بدون تغییر در بازار ۴۴۰ میلیون تومان قیمت خورد. از سوی دیگر، ارزیابی بازار نشان می‌دهد «تیبیاهاجکEX» هم ۴۲۰ میلیون تومانی شد و تغییر قیمت نداشت. بررسی بازار همچنین نشان می‌دهد «سانپا دنده‌ای S» هم ۴۴۴ میلیون تومان قیمت خورد و کاهش ۳ میلیون تومانی در بازار داشت. «طللس» خودرو جدید سایپا هم بدون تغییر در بازار ۵۸۵ میلیون تومان قیمت‌گذاری شد.

در ایسن میان، یک نماینده مجلس از دلیل تعلل وزارت صمت برای واردات خودروهای دست دوم به واسطه چالش ارزی خبر داد. در واقع، چالش ارزی سبب شده است تا واردات خودروهای کار کرده خارجی در حال حاضر مقدور نباشد. در این زمینه، «جواد حسینی کیا»، نماینده مردم کرمانشاه در مجلس گفت: مجلس پیگیر واردات خودروهای دست دوم است و این مسئله را از وزارت صمت مطالبه می‌کند اما مدیران وزارت صمت، تخصیص ندادن ارز از سوی دولت مرکزی را جدی‌ترین مانع بر سر واردات خودروهای کار کرده خارجی عنوان می‌کنند. به گفته این نماینده مجلس، نمایندگان مجلس به دنبال این بودند تا از مسیر تصویب این قانون، التهایات بازار خودرو را کاهش دهد. بنابراین نمایندگان از بُعد نظارتی نیز ورود خودروهای دست دوم خارجی را

<sup>[1]</sup> تورم سامانه‌ها در فضای کسب وکار

<sup>[2]</sup> تورم سامانه‌ها در فضای کسب وکار



## اخبار

پرداخت ارز اختصاصی حج و ارز مسافرتی به حجاج بدون شرط **شعب عرضه ارز مسافرتی حج تمتع اعلام شد**

استفاده حجاج از ارز مسافرتی تا سقف ۵۰۰ دلار علاوه بر ارز اختصاصی حج، مجاز است و برای حجاج حج تمتع، شرط یک بار استفاده از ارز برای سفر خارجی، بلامانع است. طبق اعلام سازمان حج و زیارت، سقف عرضه ارز ویژه حج تمتع، برای هر زائر پنج سال به بالا به مبلغ حداکثر ۵۰۰ دلار است و از امروز ۲۳ اردیبهشت‌ماه، از طریق سامانه «بله» بانک ملی و همچنین با حضور در شعب منتخب این بانک (۲۶۰ شعبه منتخب بانک ملی در سراسر کشور) قابل دریافت است. علاوه بر این، بنابر اعلام بانک مرکزی، در پرداخت ارز به زائران حج تمتع امسال، محدودیتی برای دریافت سالانه ارز مسافرتی وجود ندارد و بشرط یک بار استفاده از ارز مسافرتی در هر سال برای حجاج حج تمتع، بلامانع است. فروش ارز مسافرتی نیز به صورت غیر حضوری، صرفا در پیام‌رسان «بله» و به صورت حضوری تنها در شعب ارزی منتخب بانک ملی امکان‌پذیر است. گفتنی است؛ امسال حدود ۸۷ هزار و ۵۵۰ نفر از ایران به حج می‌روند و پروازهای حج قرار است از روز ۲۲ اردیبهشت‌ماه آغاز شود. همچنین بازگشت زائران به کشور نیز در اوایل تیرماه خواهد بود.

در همین حال، سازمان حج و زیارت اعلام کرده که ارز مسافرتی برای زائران حج تمتع از روز ۲۳ اردیبهشت تا سقف ۵۰۰ دلار در ۲۶۰ شعبه منتخب بانک ملی عرضه می‌شود. ارز مسافرتی برای زائران حج تمتع از روز دوشنبه ۲۳ اردیبهشت تا سف ۵۰۰ دلار در ۲۶۰ شعبه منتخب بانک ملی سراسر کشور عرضه می‌شود.
آنطور که سازمان حج و زیارت اعلام کرده، سقف فروش ارز برای هر زائر پنج سال به بالا به مبلغ حداکثر ۵۰۰ دلار است که از طریق سامانه «بله» بانک ملی و با حضور در شعب منتخب بانک میسر می‌شود. طبق اعلام بانک مرکزی، پرداخت ارز به زائران حج تمتع امسال، محدودیتی بابت تأمین ارز در همان سال (ابتدا تا انتهای سال شمسی) برای دریافت ارز مسافرتی ایجاد نمی‌کند. فروش ارز مسافرتی به صورت غیرحضوری صرفا در پیام‌رسان «بله» و حضوری در شعب ارزی منتخب از روز ۲۳ اردیبهشت امکان پذیر است.

پیشتر نیز «ایمان شمسایی»، معاون توسعه مدیریت و منابع سازمان حج گفته بود که با موافقت بانک مرکزی هر یک از زائران حج ۱۴۰۳ می‌توانند مبلغ ۵۰۰ یورو به نرخی که این بانک اعلام خواهد کرد، از شعب بانک عاملی که در سراسر کشور معرفی می‌شود، دریافت کنند. براساس اظهارات معاون توسعه مدیریت و منابع سازمان حج، این مبلغ در سهمیه ارز سالانه افرادی که به خارج از کشور سفر می‌کنند، محاسبه نخواهد شد. «سید عباس حسینی»، رئیس سازمان حج و زیارت نیز پیش از این از تعیین رقم ۲۹ هزار تومان برای ارز حج ۱۴۰۳ خبر داده بود که براساس آن هزینه حج بین ۱۶۲ تا ۱۸۸ میلیون تومان برآورد می‌شود. همچنین طبق اعلام نماینده ولی فقیه در امور حج و زیارت، حدود ۸۷ هزار نفر از ایران به حج ۱۴۰۳ مشرف می‌شوند که اعزام کاروان‌های حجاج از ۲۴ اردیبهشت‌ماه آغاز خواهد شد. در حالی روز یکشنبه از اعلام سهمیه ۵۰۰ دلار برای حج تمتع ۱۴۰۳ خبر داده شده که در روزهای گذشته این سهمیه، ۵۰۰ یورو بود. سال گذشته نیز ۵۰۰ دلار به عنوان ارز همراه زائران حج ۱۴۰۲ تخصیص داده شده بود.

در دومین حراج اوراق سال ۱۴۰۳

### حتی یک ریال اوراق فروش نرفت

براساس آمارهای بانک مرکزی در دومین س سری حراج اوراق مشارکت دولتی، هیچ یک از ۲۵ همت اوراق عرضه شده به فروش نرفته است. طبق آمارهای بانک مرکزی، نتیجه سومین سری حراج اوراق منتشرشده که مشاهده می‌شود از مجموع اوراق عرضه شده طی هفته اخیر حتی یک ریال در آمد عاید دولت نشده است. به‌طور کلی انتشار اوراق یکی از راه‌های استقراض دولت‌ها برای تأمین هزینه‌های خود است. البته عموماً در درآمد اوراق برای هزینه‌های جاری نباید استفاده شود و بیشتر توصیه به استفاده از آنها در طرح‌های عمرانی وجود دارد. خریداران نیز با هدف کسب سود اقدام به خریداری اوراق منتشرشده دولتی می‌کنند که این خریداران شامل بیمه‌ها، صندوق‌ها، موسسات اعتباری بانکی و غیربانکی و فعالان بازار سرمایه می‌شود. مشاهده می‌شود طی دومین سری حراج اوراق در هفته منتهی به ۱۸ اردیبهشت‌ماه ۱۴۰۳ مجموعاً حدود ۲۵ همت اوراق در قالب اراد ۱۵۷،۱ اراد ۱۵۸، اراد ۱۵۹ و اراد ۱۶۰ منتشر شده است که به ترتیب تاریخ سررسید هر یک از آنها معادل تیر ۱۴۰۴، تیر ۱۴۰۵، آبان ۱۴۰۵ و اردیبهشت ۱۴۰۶ تعیین شده است. با وجود اینکه نرخ سود اسمی اوراق مشارکت عرضه شده ۲۳ درصد است، اما نرخ بهره مرکب منجر می‌شود تا اوراق با سررسید طولانی‌تر نرخ بهره موثر بالاتری داشته باشند. به همین ترتیب مشاهده می‌شود نرخ بهره موثر اوراق منتشرشده در هفته گذشته وابسته به زمان سررسید از حدود ۲۷٫۹ درصد تا ۲۸٫۸ درصد می‌رسد. این درحالی است که کل ۲۵ همت اوراق عرضه شده در هفته گذشته حتی یک ریال نیز خریدار نداشته است. فروش نرفتن اوراق در هفته گذشته ممکن است ناشی از بالا رفتن نرخ بهره انتظاری خریداران از اوراق باشد و یا ممکن است به دلیل محدودیت‌های مالی، خریداران انگیزه سرمایه‌گذاری خود در اوراق مشارکت دولتی را از دست داده باشند.

نگاهی به آخرین وضعیت بازار رمزارزها

### پیش‌بینی روند قیمت بیت‌کوین

در حال حاضر، قیمت بیت‌کوین دوره جدیدی از نوسانات کم را آغاز کرده که پیش از این نیز دوره‌های نامیدکننده مشابهی از این نوع را تجربه کرده است. صندوق‌های قابل معامله در بورس بیت‌کوین، پس از هجوم ۱۲۶ میلیارد دلاری، ورودی‌هایی حدود ۱۲ میلیارد دلار جذب کردند، اما اکنون این رقم به ۱۱۶۸ میلیارد دلار غیرنخبسینی کرده است. «رابرت مینچینک»، رئیس دارایی‌های دیجیتال در بلک راک که بیش از ۱۰ تریلیون دلار دارایی را مدیریت می‌کند، نگران وضعیت فعلی نیست حتی معتقد است که در دوره آتی جریان‌های قابل توجهی از طریق صندوق‌های دولتی، صندوق‌های بازنشستگی و بنیادها مشاهده خواهد شد. تاکنون، پیش‌بینی‌های بلک راک درست بوده است و بزرگ‌ترین مدیر دارایی جهان که چنین پیش‌بینی را اعلام کرده قابل توجه است. وی می‌گوید شرایط برای تحقق کامل تقاضای بانوه صندوق‌های قابل معامله در بورس بیت‌کوین در ایالات متحده آمریکا و سایر کشورها هنوز شکل نگرفته است زیرا بسیاری از شرکت‌های سرمایه‌گذاری و مشاوران نتوانسته‌اند آنها را به‌عنوان موردی سرمایه‌پذیر، برخط یا غیرقابل سرمایه‌گذاری طبقه‌بندی کنند. زیرا هنوز عملکرد شش ماهه آنها را مشاهده نکرده‌اند.

به گزارش «کریپتو»، «اسکات ملرک»، تحلیلگر بازار کریپتو نیز می‌گوید: بسیاری مهم است، به یاد داشته باشید که این کار به زمان نیاز دارد. این شرکت‌ها تازه شروع به ارزیابی وضعیت کرده‌اند و سیل بزرگ پول نهادی، بیت‌کوین را به سطوح بالایی خواهد رساند. این تحلیلگر قیمت بیت‌کوین را بین ۱۰۰ هزار تا ۱۵۰هزار دلار با ورودی‌های صندوق‌های قابل معامله در بورس بیت‌کوین پیش‌بینی کرده است. مجموع ارزش بازار جهانی ارزهای دیجیتال در حال حاضر ۲.۲۶ تریلیون دلار برآورد می‌شود که این رقم نسبت به روز قبل ۰.۲۲ درصد بیشتر شده است. در حال حاضر ۵۲.۲۰ درصد کل بازار از بیت دیجیتال در اختیار بیت‌کوین است که ۰.۰۲ درصد افزایش روزانه را ثبت کرده است. حجم کل بازار ارزهای دیجیتال در ۲۴ ساعت گذشته ۳۷.۲۱ میلیارد دلار است که ۴۴.۲۷ درصد کاهش داشته است. حجم کل در امور مالی غیرمتمركز در حال حاضر ۴.۱ میلیارد دلار است که ۱۱.۰۰ درصد از کل حجم ۲۴ ساعته بازار ارزهای دیجیتال بوده و درصد تمام سکه‌های پایدار اکنون ۴۳.۳۳ میلیارد دلار است که ۹۲.۰۲ درصد از کل حجم ۲۴ ساعته بازار ارزهای دیجیتال را تشکیل می‌دهد. بیت‌کوین هم‌اکنون در کانال ۶۱ هزار داری قرار دارد.



است که سطح مشارکت شهرنشینان در ۴۰۶ درصد رسیده است. شواهد همچنین نشان می‌دهد که عرضه نیروی کار در گروه‌های سنی مختلف یکسان نبوده و افراد ۲۵ تا ۴۹ ساله بیشترین نرخ مشارکت اقتصادی را در زمستان سال گذشته در مناطق شهری و روستایی کسب کرده‌اند. در ادامه این گزارش به بررسی نرخ مشارکت اقتصادی در مناطق شهری و روستایی به تفکیک گروه سنی پرداخته شده است.

#### مشارک اقتصادی در گروه‌های سنی

در زمستان ۱۴۰۲، نرخ مشارکت اقتصادی در میان جوانان ۱۵ تا ۲۴ ساله روستایی بیشتر از افراد حاضر در این گروه سنی که ساکن مناطق شهری بودند، برآورد شده است. در این برهه زمانی، نرخ مشارکت جمعیت ۱۵ تا ۱۹ ساله شهرنشین معادل ۹۵ درصد بوده؛ یعنی از هر ۱۰۰ فرد ۱۵ تا ۱۹ ساله شهرنشین، ۹۵ نفر انگیزه مشارکت اقتصادی در بازار کار را داشته‌اند. این رقم برای افراد حاضر در این رده سنی در مناطق روستایی نیز ۱۲٫۵ درصد گزارش شده است. بدین ترتیب، جوانان ۱۵ تا ۱۹ ساله روستایی زودتر از شهرنشینان اقدام به ورود به بازار کار می‌کنند. دلیل بالا بودن نرخ مشارکت اقتصادی جوانان این رده سنی در مناطق روستایی، هم‌راهی این دسته از افراد در مشاغل خانوادگی و فصلی است.

نرخ مشارکت جوانان ۲۰ تا ۲۴ ساله نیز در زمستان گذشته در مناطق شهری به ۳۶٫۷ درصد رسیده و برای روستائینشان ۴۷٫۷ درصد بوده است. دلیل عرضه بیشتر نیروی کار جوان ۲۰ تا ۲۴ ساله در مقایسه به جوانان ۱۵ تا ۱۹ ساله آن است که امکان برقراری هماهنگی بین تحصیل و اشتغال در میان جوانان کم‌سن‌تر، سخت‌تر از جوانان ۲۰ تا ۲۴ ساله است. افزون بر آن، کارفرما تمایل بیشتری به جذب نیروی کار در سنین بالاتر از خود نشان می‌دهد. بیشتر بون مشارکت روستائیان نسبت به شهری‌ها به جوانان محدود توجه دارد. در میان جمعیت ۵۰ ساله و بیشتر نیز این قاعده برقرار بوده است. البته نرخ مشارکت افراد حاضر در رده سنی ۵۰ تا ۵۴ بیشترین مقدار را در میان جوانان، میانسالان و سالمندان بررسی شده داشته است. علت این امر به دلیل عدم بازنشستگی افراد حاضر در این رده سنی و بالاتر بودن توان و قوای ذهنی و جسمی آنهاست.

طبق شواهد آماری، نرخ مشارکت در میان افراد حاضر در رده سنی ۲۵ تا ۴۹ سال بیشتر از این رقم در میان سایر گروه‌های سنی بود. همچنین در میان این دسته از افراد مشارکت نیروی کار شهری بیشتر از روستائینشان بود. افراد حاضر در رده سنی ۴۴ تا ۴۸ سال بیشترین نرخ مشارکت مناطق شهری و روستایی در ۲۰۲۰ است که به این رقم در میان دیگر گروه‌های سنی داشته‌اند. این رخداد به دلیل تجربه و مهارت بیشتر این افراد و توانمندی آنها در انجام امور و انگیزه آنها برای حضور در بازار کار بیشتر از سایر گروه‌های سنی بود. از سوی دیگر، افراد ۴۰ تا ۴۴ ساله اغلب مسئول تأمین معاش خانواده بوده و به دلیل ضرورت پاسخ به تأمین هزینه‌های زندگی، حضور در بازار کار برای آنان اهمیت دارد.

شواهد آماری حاکی از آن است که در زمستان ۱۴۰۲ این سهم در مناطق روستایی به ۱۴.۱ درصد رسیده که در مقایسه با زمستان سال قبل از آن، ۱.۴ واحد درصد کمتر شده است. همچنین سهم اشتغال ناقص در مناطق شهری در این بازه زمانی ۷.۷ درصد گزارش شده است که در مقایسه با بازه زمانی مشابه در سال ۱۴۰۱، کاهش ۰.۷ واحد درصدی را نشان می‌دهد. این رقم کمترین سهم اشتغال ناقص زمستانه ثبت شده از مناطق شهری و روستایی در پنج سال گذشته محسوب می‌شود. لازم است توجه شود که بیکاری یک پدیده فصلی در نظر گرفته می‌شود. به این معنا که رونق برخی مشاغل نظیر کشاورزی در فصلی مانند بهار باعث کاهش اشتغال ناقص می‌شود. در سمت مقابل، این پدیده در فصل زمستان به دلیل رکود مشاغل فصلی گسترش پیدا می‌کند. به همین دلیل در این تحلیل، تعداد سهم اشتغال ناقص در زمستان دو سال پیایی با یکدیگر مقایسه شده است. براساس موارد مطرح شده می‌توان گفت که اوضاع شاغلان نیمه بیکار در زمستان ۱۴۰۲ در کشور بهتر شده و تعداد آنها در مقایسه با سال قبل از آن کاهش یافته است. این بهبود در مناطق روستایی بیشتر از مناطق شهری بوده است.

#### وضعیت نرخ مشارکت در شهر و روستا

بررسی‌ها نشان می‌دهد نرخ مشارکت اقتصادی در گروه سنی میانسال مناطق شهری بالاتر از روستاها است. این در حالی است که در گروه‌های سنی جوان، نرخ مشارکت اقتصادی مناطق روستایی بالاتر است. داده‌های مرکز آمار ایران نشان می‌دهد که روستائیان حاضر در رده سنی ۱۵ تا ۲۴ سال و نیز میانسالان و سالمندان حاضر در رده سنی ۵۰ ساله و بیشتر، نرخ مشارکت بالاتری نسبت به شهرنشینان حاضر در این رده سنی داشته‌اند. در سمت مقابل جمعیت ۲۵ تا ۴۹ ساله نرخ مشارکت روستائینشان سطح کمتری نسبت به شهرنشینان داشت. در ادامه به بررسی نرخ مشارکت افراد حاضر در گروه‌های سنی مختلف به تفکیک شهر و روستا در زمستان سال گذشته پرداخته شده است.

یکی از متغیرهای مهم بازار کار، مشارکت اقتصادی است. این نرخ نشان می‌دهد که چه تعداد از جمعیت ۱۵ ساله و بیشتر به عنوان افراد در سن کار، توان و تمایل به حضور در بازار کار داشته و در این راستا به جست‌وجوی شغلی مشغول شدند. چنانچه تعداد جمعیت فعال به کل افراد در سن کار تقسیم شده، نرخ مشارکت اقتصادی به دست می‌آید. نگاهی به ارقام منتشرشده توسط مرکز آمار ایران نشان می‌دهد که در زمستان سال گذشته، نرخ مشارکت اقتصادی کل کشور ۴۰.۸۸ درصد گزارش شده است. این رقم نشان می‌دهد که در این برهه زمانی از هر ۱۰۰ فرد ۱۵ ساله و بیشتر، نزدیک به ۴۱ نفر به دنبال کار بودند. البته مقادیر نیروی کار عرضه‌شده در مناطق شهری و روستایی یکسان نبوده است. بررسی‌ها نشان می‌دهد که نرخ مشارکت در مناطق روستایی بیشتر از شهری بوده و در سطح ۴۱.۵ درصدی قرار داشته است. این در حالی

بررسی‌ها نشان می‌دهد نرخ مشارکت اقتصادی در گروه سنی میانسال مناطق شهری بالاتر از روستاها است. این در حالی است که در گروه‌های سنی جوان، نرخ مشارکت اقتصادی مناطق روستایی بالاتر است. به گزارش «گواپران»، داده‌های مرکز آمار ایران نشان می‌دهد که روستائیان حاضر در رده سنی ۱۵ تا ۲۴ سال و نیز میانسالان و سالمندان حاضر در رده سنی ۵۰ ساله و بیشتر، نرخ مشارکت بالاتری نسبت به شهرنشینان حاضر در این رده سنی داشته‌اند. در مقابل، جمعیت ۲۵ تا ۴۹ ساله نرخ مشارکت روستائینشان سطح کمتری نسبت به شهرنشینان داشت.

آمارها همچنین نشان می‌دهد در پنج سال گذشته، شانس نیمه بیکار شدن برای ساکنان مناطق روستایی بیشتر از مناطق شهری بوده است. در واقع، اشتغال ناقص زمستانه در سال ۱۴۰۲ در مناطق شهری و روستایی به کمترین سطح پنج ساله خود رسیده است. گروهی از افراد در جامعه حضور دارند که پس از کسب تحصیل و مهارت، بسا ورود به بازار کار به منظور امرارمعاش، موفق به پیدا کردن شغل مناسب نمی‌شوند. به تعبیر دقیق‌تر، این افراد یا کمتر از ساعات استاندارد (۴۴ ساعت و بیشتر در هفته) کار می‌کنند و یا در مشاغلی که با دانش و مهارت آنها همخوانی ندارد مشغول به کار هستند. در مفاهیم اقتصادی از این افراد به عنوان «شاغلان ناقص» یا «نیمه بیکار» یاد می‌شود. از محاسبه نسبت جمعیت شاغل در سن کار به کل شاغلان ناقص ۱۵ ساله و بیشتر، «سهم اشتغال ناقص» حاصل می‌شود. بررسی ارقام سهم اشتغال ناقص از سال ۱۳۹۸ تا ۱۴۰۲ حاکی از آن است که اگر شما ساکن مناطق روستایی باشید با احتمال بیشتری شاغل نیمه بیکار خواهید بود؛ چراکه سهم اشتغال ناقص در مناطق روستایی بیشتر از مناطق شهری است. شواهد همچنین حاکی از آن است که نیمه بیکاری زمستانه در سال ۱۴۰۲ در مناطق شهری و روستایی به کمترین سطح پنج ساله خود رسیده است.

#### چند درصد شاغلان، نیمه بیکارند؟

آخرین آمارهای مرکز آمار ایران نشان می‌دهد که در زمستان ۱۴۰۲ بالغ بر ۲۴.۱ میلیون نفر از افراد ۱۵ ساله و بیشتر شاغل بوده‌اند. از این تعداد ۲ میلیون و ۸۸۲ هزار و ۴۸ نفر «اشتغال ناقص» داشته‌اند. به بیان دیگر، در زمستان سال گذشته، معادل ۸.۶ درصد از شاغلین، «نیمه بیکار» بوده‌اند. آنچه تاکنون مطرح شده تصویری از اشتغال ناقص کل کشور است. بررسی‌ها حاکی از آن است که در پنج سال گذشته تعداد نیمه بیکارها در مناطق شهری و روستایی یکسان نبوده است. براساس آمارهای منتشرشده، اگر شما ساکن مناطق شهری باشید، با احتمال کمتری اشتغال ناقص خواهید داشت؛ چراکه بررسی اعداد و ارقام در فاصله سال‌های ۱۳۹۷ تا ۱۴۰۲ حکایت از آن دارد که این سهم در مناطق روستایی نسبت به مناطق شهری سطوح بالاتری را اختیار کرده است. سهم اشتغال ناقص نسبتی است که نشان می‌دهد از مجموع افراد شاغل در سن کار (۱۵ ساله و بیشتر) چه تعداد اشتغال ناقص داشته‌اند.

جغرافیای استانی چک در پایان سال ۱۴۰۲

## کدام استان‌ها بیشترین چک برگشتی را داشتند؟

مبلغ در کل کشور زیر ۱۰ درصد بوده، اما در استان اردبیل و لرستان به ترتیب بیش از ۱۷ درصد به ثبت رسیده است. برخی از کارشناسان عنوان می‌کنند بالا بودن نسبت چک‌های برگشتی در استان‌ها ممکن است به اختلاف تصور معامله‌گران از درآمد آینده و میزان درآمد محقق شده مربوط باشد به عبارت دیگر با فرض درستکاری افراد، فعالان اقتصادی با تکیه بر درآمدهای آینده خود از چک در مبادلات استفاده می‌کنند و چنانچه درآمد محقق شده از درآمد مورد انتظار آنها کمتر باشد، احتمال وصول نشدن چک‌های مورد استفاده بالاتر می‌رود.

به‌طور کلی مشاهده می‌شود مجموعاً در سال ۱۴۰۲ رقمی بیش از ۶ هزار و ۱۵۸ همت توسط چک و در قالب حدوداً ۹۵ میلیون فقره معامله شده است که به‌طور متوسط سرانه ارزش هر یک از چک‌های مبادله‌ای در اسفند تقریباً ۷۶ میلیون تومان رقم خورده است. براساس مطالعات، به مبلغ سرانه هر چک در انتهای ۱۴۰۲ همت اعلام شده که از این میزان حدود ۱۴ میلیون تومان افزوده شده است.

براساس بررسی‌ها همچنین در پایان سال گذشته، استان‌های اردبیل و لرستان بالاترین نسبت چک‌های برگشتی به کل چک‌های مبادله‌ای را به ثبت رسانده‌اند. طبق آمارهای بانک مرکزی، ارزش کل چک‌های مبادله شده در سال ۱۴۰۲، حدود ۶۹۲ همت اعلام شده که از این میزان حدود ۸۱ همت برگشت خورده و باقی آنها وصول شده است. در حالت کلی، با فرض درستکاری افراد، زمانی خریدار برای معامله از چک استفاده می‌کند که انتظار دریافت درآمدی در آینده را داشته باشد، اما چنانچه درآمد محقق شده در واقعیت مطابق با انتظارات خریدارانش پیش نرود، چک برگشت می‌خورد. به همین ترتیب، برخی از کارشناسان باور دارند نسبت

احتمال اشتغال ناقص در شهرها بیشتر است یا روستاها؟

# جغرافیای مشارکت اقتصادی در پایان ۱۴۰۲

## خبرنامه

هند در مسیر چهارمین اقتصاد بزرگ جهان

### اقتصاد هند از زاین جلو می‌زند

طبق پیش‌بینی صندوق بین‌المللی پول، احتمالاً تولید ناخالص داخلی اسمی هند در سال ۲۰۲۵ از ژاپن پیشی خواهد گرفت و این کشور به چهارمین اقتصاد بزرگ جهان تبدیل خواهد شد. صندوق بین‌المللی پول (IMF) در اواخر ماه آوریل اعلام کرد که تولید ناخالص داخلی اسمی هند در سال ۲۰۲۵ به ۴٫۳۴ هزار میلیارد دلار خواهد رسید که از ۴٫۳۱ هزار میلیارد دلار ژاپن فراتر خواهد رفت. تولید ناخالص داخلی ژاپن در سال ۲۰۲۳ تحت‌الشعاع المان قرار گرفت. اگر هند از آن پیشی بگیرد، این کشور به رتبه پنجم سقوط می‌کند. این شکست‌های پی‌درپی یک سال زودتر از پیش‌بینی‌های قبلی صندوق بین‌المللی پول فرا رسیده‌اند، تا حدودی به این دلیل که «بن» ژاپن همچنان ضعیف است.

سازمان همکاری اقتصادی و توسعه (OECD) هم با انتشار آخرین گزارش خود در مورد چشم‌انداز رشد اقتصاد جهانی در دوم ماه مه، فشار جدیدی را بر توکیو وارد کرد. OECD رشد جهانی را در سال جاری ۳٫۱ درصد پیش‌بینی کرد و چشم‌انداز اقتصادی آمریکا و چین را افزایش داده است. همچنین پیش‌بینی رشد ژاپن را در سال جاری از یک درصد به ۰٫۵ درصد کاهش داده است. به عقیده این سازمان، دلایل این کاهش چشم‌انداز رشد، عوامل ژئوپلیتیکی مانند جنگ در اوکراین بوده است. «فایننشال تایمز» هم در گزارشی اعلام کرد که جنگ اوکراین برای شرکت‌های ژاپنی که فعالیت اقتصادی آنها قبل‌به دلیل سوپه اومیکرون کرونا محدود شده بود، هزینه‌های بیشتری را به همراه داشته است. نوسانات ین ژاپن به فعالیت اقتصادی و اعتماد تجاری در ژاپن آسیب بیشتری وارد کرده است. این امر منجر به افزایش هزینه واردات و کاهش صادرات شده است. داده‌ها نشان می‌دهد که صادرات ژاپن در جولای ۲۰۲۳ برای اولین بار در دو سال و نیم گذشته کاهش یافته است. داده‌های وزارت دارایی ژاپن نشان می‌دهد که صادرات ژاپن در جولای نسبت به مدت مشابه سال قبل ۰٫۳ درصد کاهش یافته است. بخشی از دلیل این روند کاهشیی، کاهش تقاضا از سوی چین، بزرگ‌ترین شریک تجاری ژاپن بوده است. اقتصاد چین نیز از کمبود تقاضا و بی‌ثباتی رئیس‌جمهور چین برای باز کردن کامل بازار برای واردات رنج می‌برد. داستان هند اما بسیار متفاوت است. اقتصاد این کشور در حال تزلزل نیست و ارتقام هم این ادعا را تایید می‌کنند. براساس آمارهای دولتی، رشد هند در ماه‌های پایانی سال ۲۰۲۳ به ۸٫۴ درصد رسید که فراتر از رقم ۷٫۶ درصد مورد انتظار دولت در دوره ژوژن تا سپتامبر بوده است. رونق بازار سهام، مصرف داخلی قوی، پایداری روپیبه و افزایش صادرات، برخی از دلایل کلیدی این رونق هستند.

## اقتصاد چین برای جنگ آماده می‌شود؟

چین به طور فزاینده‌ای در حال جدارکردن اقتصاد خود از غرب است که می‌تواند آماده شدن آن را برای تنش‌های بلندمدت و حتی جنگ نشان دهد. چین قدم‌های برای کاهش وابستگی اقتصادی خود به غرب برداشته که می‌تواند نتنها انگیزه اقتصادی، بلکه نظامی نیز داشته باشد. به نوشته «بیزنس اینسایدر»، در سال‌های اخیر، چین میلیاردها دلار برای ارتقای تولید ترانشه‌های نیمه هادی، خودروهای برقی، باتری‌ها و پنل‌های خورشیدی سرمایه‌گذاری کرده است. در طول سال گذشته، آسیای جنوب شرقی به عنوان بزرگ‌ترین بازار صادراتی چین از آمریکا و اروپا جلو افتاده است. دولت چین همچنین نگهداری اوراق آمریکایی را زین کاهش داده است. سرمایه‌های آمریکا وابستگی خود به واردات غذا از غرب برداشته و روی بهبود امنیت انرژی خود کار کرده است. به گفته کارشناسان، از دیدگاه اقتصادی این تلاش‌ها می‌توانند در کوتاه مدت به اقتصاد در حال رکود چین کمک کند و این کشور را برای تنش‌های ژئوپلیتیکی با غرب در بلندمدت آماده کند. ولی این استراتژی‌ها می‌تواند به هدف دیگری هم کمک کند: آماده کردن کشور برای جنگ. به گفته یک کارشناس امنیت ملی، ادغام مجدد تایوان به سرزمین اصلی، یکی از واضح‌ترین خواسته‌های «شی جین پینگ» است و منطقی است اگر او بخواهد آن را به روشی انجام دهد که کمترین اثرگذاری را بر اقتصاد کشور داشته باشد. با این حال برخی دیگر معتقدند چین درحاضر حاضر بااین فرض عمل می‌کند که تنش‌ها با ایالات متحده و غرب کاملاً شدید است و بعید است به زودی کاهش یابد؛ در عین حال، انجام این کار کاملاً با آماده شدن برای یک جنگ واقعی متفاوت است.

رشد اقتصادی چین با کاهش مواجه است؛ چراکه این کشور با بحران بدهی املاک، بی‌کاری جوانان و جمعیت روبه پیری و همچنین کاهش تقاضا برای صادرات مبارزه است. درحالی که رشد تولید ناخالص داخلی چین در ماه آوریل از انتظارات فراتر رفت، این چالش‌ها همچنان باقی هستند. سرمایه‌گذاری‌های بزرگ این کشور در تکنولوژی هوش پاک به خصوص برای تحریک اقتصاد کشور در نظر گرفته شده است. با این حال، برخی درباره صحت داده‌های اقتصادی چین تردید دارند. در عین حال، چین با افزایش تقویت صنایع داخلی را به آن می‌دهد. تحریرهای و محدودیت‌های تجاری از جانب آمریکا و سایر کشورها روبه‌رو خواهد شد و همین موضوع دلیل کافی برای تقویت صنایع داخلی است. به گفته برخی‌ها، این احتمال وجود دارد که چین درس‌هایی هم از روسیه گرفته باشد؛ روسیه نیز پیش از حمله به اوکراین در سال ۲۰۲۲ اقداماتی برای تقویت منابع خود انجام داد. در حالی که اقتصاد روسیه از آن زمان آسیب دیده است، تلاش‌های این کشور برای تقویت عرضه داخلی غذا و تنوع بخشیدن به شرکت‌های تجاری‌اش به روسیه کمک کرده به‌را بماند و تاثیر تحریم‌های غرب را به حداقل برساند؛ واردات نفت روسیه از سوی چین نیز سهم مهمی در این مسئله ایفا کرده است. تولید خودکفای کالاهای پایه چون نفت، گاز طبیعی و گندم نیز به روسیه کمک کرده است؛ بخش دفاعی بزرگ آن نیز ارتش را تامین می‌کند.

درحالی که چین متلاطم‌هایی از این قبیل در صورت تهاجم با محاصره تایوان اقتصاد خود تسریع کرده باشد، این روند از یک دهه پیش آغاز شده است. هدف سیاست «ساخت چین ۲۰۲۵» که در سال ۲۰۱۵ راه‌اندازی شد، این بود که این کشور به رهبر جهانی در تولید فناوری‌های مهم مانند تراشه‌ها و خودروهای الکتریکی تبدیل شود. تلاش‌هایی از این قبیل در صورت تهاجم با محاصره تایوان با یک تحول پیش‌بینی‌نشده، مانند همه‌گیری، در نهایت چین را در موقعیت بهتری قرار می‌دهد.اما به اعتقاد کارشناس امنیت ملی، بیشتر تلاش‌های تولیدی خود چین برای بازگرداندن اقتصاد این کشور به مسیر، پس از توقف سیاست ضد کووید این کشور است که باعث شد برخی در چین اعتماد خود را به «شی جین پینگ» و دولتش از دست بدهند. به گفته او، حتی اگر تهاجم با محاصره به این زودی اتفاق نیفتد، تنش‌های فزاینده و سست شدن روابط تجاری با غرب می‌تواند به چین انگیزه زیادی برای سرمایه‌گذاری در اقتصادش بدهد. با وجود تدابیر احتیاطی، تصرف تایوان می‌تواند تأثیر «فاجعه‌بار» بر اقتصاد چین داشته باشد.

چین تجربه‌ای در تسلط خود بر یک قلمرو و عبور از غرب دارد. در سال ۲۰۲۰، این کشور یک قانون امنیت ملی برای هنگ کنگ تصویب کرد که آزادی‌ها و خودمختاری آن را از بین برد و منجر به دستگیری فعالان هنگ‌کنگسی شد. در پاسخ، ایالات متحده تحریم‌هایی را علیه ۱۱ مقام چینی و دو کنگ‌کنگ صادر کرد و برخی از شرکت‌های آمریکایی شهر را ترک کردند. برخی بر این باورند که مداخله چین در هنگ کنگ به عنوان یک مورد آزمایشی برای چگونگی نزدیک شدن به تصرف تایوان عمل کرد. اگر چین از مدل هنگ کنگ پیروی کند، ممکن است تایوان را بدون نیاز به حمله به تسلیم تهدید کند. با این حال، به اعتقاد یک کارشناس اقتصاد چین، تازمانی که ایالات متحده و تایوان از هیچ یک از خط قرمزهای چین عبور نکرده باشند، احتمال جنگ با تایوان بسیار کم است. او گفت که این خطوط قرمز شامل همه‌پرسی تایوان درباره تشکیل کشور و استقرار دارایی‌های نظامی قابل توجه ایالات متحده و غرب در تایوان است. اگر چین حمله کند، تأثیر آن بر اقتصاد جهانی زیاد خواهد بود و باوجود تلاش‌های این کشور برای تأمین امنیت اقتصادی، احتمالاً اقتصاد آن بدون سدمه نخواهد ماند. به گفته کارشناسی امنیت ملی، هرگونه اقدام علیه تایوان برای اقتصاد چین فاجعه‌بار خواهد بود، اما چنین نشان داده است که مایل است هزینه قابل توجهی را برای ایمنولوژی متحمل شود.

# بورس

روند نزولی بورس تهران برای دهمین روز متوالی ادامه یافت

# سقوط بورس به کانال ۲۰۱ میلیونی



مواجه بودند. مجموع ارزش صف‌های خرید با افت ۲۵ درصدی نسبت به روز کاری قبل به ۱۱۴ میلیارد تومان کاهش یافت و مجموع ارزش صف‌های فروش نیز با افزایش ۴۳ درصدی به ۲۲۲۱ میلیارد تومان رسید. جلسه ارکان بازار هم کارساز نبود بورس تهران همچنان بر مدار نزول می‌چرخد و روند افت بدون توقف است. شاخص کل بورس و اوراق بهادار تهران ۱۵ هزار واحد دیگر ریخت و به زیر سطح ۲٫۲ میلیون واحدی سقوط کرد تا کاری از دست جلسات حمایتی و اصلاح تبصره قانون بودجه نیز برنماید باشد. در جریان معاملات روز یکشنبه در بازار بورس و اوراق بهادار تهران، ارزش معاملات کمی بیشتر از ۴ هزار و ۵۰۰ میلیارد تومان رقم خورد و بازار باز هم رخ منفی را به خود گرفت. ارزش بازار بورس و اوراق بهادار تهران نیز حوالی ۷ هزار و ۵۰۰ هزار میلیارد تومان قرار گرفت تا حدود ۵۰۰ همت از ابتدای اردیبهشت ماه تاکنون افت را به چشم دیده باشد. بازار دیروز چشم انتظار اصلاح بند س تبصره ۶ قانون بودجه بود اما اصلاح آن هم برای بازار سرمایه کاری از پیش نبرد. برخی از اهالی بازار ترس انتشار اوراق با نرخ‌های بالا را در سر دارند و مشکل قطع برق در تابستان برای تولیدی‌ها که به عنوان یک چالش تکراری سالانه است، خریداران را از خرید منع می‌کند. اما چیزی که مشخص است ارزش معاملات پایین بازار است که نشان می‌دهد بازار به دست فراموشی سپرده شده است. اهالی تکنیکالیست بازار نیز از محدوده ۲٫۲ میلیون واحدی ناامید شده‌اند و ادامه کار برای بازار سرمایه را سخت‌تر از قبل پیش‌بینی می‌کنند. دیروز گروه انبوه‌سازی در رتبه اول برترین ارزش معاملاتی قرار گرفت. جایگاهی که در اختیار گروه خودرویی و فلزات اساسی قرار دارد اما این بار و در این بازار آشفته به گروه انبوه‌سازی رسید. ارزش معاملات گروه انبوه‌سازی به بیش از ۲۵۵ میلیارد تومان رسید. گروه خودرویی با ارزش معاملاتی در حدود ۲۳۴ میلیارد تومانی در جایگاه دوم و فلزات اساسی با ۲۱۰ میلیارد تومان در جایگاه سوم ایستاد.

۱۹۳ هزار و ۱۸۸ واحد رسید. شاخص کل هم‌وزن نیز با ریزش ۴ هزار و ۶۵۲ واحدی در تراز ۷۲۸ هزار و ۸۷۰ واحدی ایستاد. شاخص کل فرابورس هم با افت ۱۹۱ واحدی به سطح ۲۴ هزار و ۴۳۳ واحد و شاخص هم‌وزن فرابورس با کاهش هزار و ۱۶۵ واحد به سطح ۱۳۲ هزار و ۷۹۸ واحد رسید. روز گذشته برای دهمین روز متوالی، خالص تغییر مالکیت حقوقی به حقیقی بازار منفی شد و ۱۷۶ میلیارد تومان پول حقیقی از بازار سهام خارج شد. نماد خودرو بیشترین خروج پول حقیقی را به ارزش ۱۸ میلیارد تومان تجربه کرد. بیشترین ورود پول حقیقی نیز به نمادهای توسن، و تجارت، فولاد، خنیابن و نفارس تعلق داشت. نمادهای فارس، فملی و شینا از جمله نمادهای قرمزپوش بورس بودند که بیشترین اثر را در افت شاخص کل داشتند. نمادهای امید، بسویج و توسم نیز با اثر مثبت بر شاخص کل همراه شدند. در فرابورس نیز نمادهای پیاس، شگویا و هرمز بیشترین اثر کاهنده و نمادهای حسینا، خحزر و بپیوند بیشترین اثر فزاینده را بر شاخص کل داشتند. در بین نمادهای پرتراکنش بورس نماد ذوب بیشترین تراکنش را داشت و فولاد و خودرو در رتبه‌های بعدی قرار گرفتند. در فرابورس نیز آردینه، فزر و خاور بیشترین تراکنش را داشتند.

ارزش معاملات کل بازار سهام به ۱۱ هزار و ۱۵۴ میلیارد تومان رسید. ارزش معاملات اوراق بدهی در بازار ثانویه ۲ هزار و ۹۰۶ میلیارد تومان بود که ۲۶ درصد از ارزش کل معاملات بازار را در این روز تشکیل می‌دهد. ارزش معاملات خرید نیز با افزایش ۲۱ درصدی به نسبت روز معاملاتی قبل به رقم ۷۷۰ میلیارد تومان رسید. نماد دامین بیشترین ارزش معاملات بازار سهام را با رقم ۹۸ میلیارد تومان به خود اختصاص داد. در حجم معاملات نیز سهام ذوب با تعداد ۸۷۹ میلیون و ۳۶۰ هزار و ۳۳۳ سهم در صدر قرار گرفته است. و تجارت در رتبه دوم بیشترین حجم معاملات بازار قرار گرفت و رتبه سوم به شستا تعلق داشت. در پایان معاملات یکشنبه، ۴۱ نماد صف خرید داشتند و ۷۹ نماد با صف فروش

حداقل ۵۰ سامانه دولتی در فضای کسب وکار وجود دارد

## چالش مالیات‌ستانی با سامانه‌ها

موجب کژگزینی سازمان امور مالیاتی هم می‌شود. زمان‌بندی مقرر برای دادرسی فرون‌سازمان ۴۵۱ روز است و میانگین عملیاتی ۵۹۵ روز است. این رویداد عملاً صرفه ناشی از تورم ایجاد می‌کند. بر همین اساس هم در برخی سال‌ها ۷۰ درصد مودیبان اعتراض ثبت می‌کنند. پیش از اینکه مالیات‌ستانی الکترونیکی شود؛ یمان مالیات‌ستانی در کل منطقه خاورمیانه فقط به دلیل نظام مالیاتی ایران بالا و افزایشی بود. درحالی که در همین مقطع الجزایر و سنگال زمان خود را از ۱۹۵ ساعت به ۱۲۲ ساعت تقلیل دادند. کنیا نیز در سال ۲۰۱۵ زمان خود را از ۳۰۰ ساعت به ۸۱ ساعت کاهش داد.

«صیامی» در ادامه صحبت‌هایش به پروژه پایانه‌های فروشگاهی و سامانه مودیبان اشاره کرد و گفت: این سامانه سابقه طولانی دارد، اما به‌رغم به کارگیری صندوق مکانیزه فروش توسط بسیاری از مشاغل، صرفاً ۸ هزار و ۶۰۹ صندوق مکانیزه فروش معادل ۰۰۵ درصد توسط واحدهای شغلی به سازمان امور مالیاتی گزارش شده است. همین نکته نشان می‌دهد نظام مالیات بر ارزش افزوده به نحو مطلوب اجرا نشده است. بخشی از این رویداد ناشی از عدم شکل‌گیری یک پایگاه جامع اطلاعاتی از جریان کالا و خدمات در کشور است.

و بر سر این قرار گرفت. نمایندگان بخش خصوصی در این نشست به بررسی چالش‌های پیش روی اجرای قانون سامانه مودیبان و پایانه‌های فروشگاهی پرداختند و از ضرورت آموزش دقیق و شفاف فعالان اقتصادی پیش از اجرای این قانون گفتند. در این نشست به حضور مدیران ارشد تعدادی از شرکت‌های معتمد مالیاتی برگزار شد، چند و چون ماهیت و فعالیت این شرکت‌ها نیز به بحث گذاشته شد و نمایندگان این شرکت‌ها تأکید کردند که صرفاً به عنوان بازاری سازمان امور مالیاتی فعالیت می‌کنند و مالیات‌ستان نیستند. در آغاز یازدهمین نشست کمیسیون تحول، نوآوری و به‌هوری اتاق بازرگانی تهران مورد نقد و بررسی قرار گرفت. نمایندگان بخش خصوصی در این نشست به بررسی چالش‌های پیش روی اجرای قانون سامانه مودیبان و پایانه‌های فروشگاهی پرداختند و از ضرورت آموزش دقیق و شفاف فعالان اقتصادی پیش از اجرای این قانون گفتند. در این نشست به حضور مدیران ارشد تعدادی از شرکت‌های معتمد مالیاتی برگزار شد، چند و چون ماهیت و فعالیت این شرکت‌ها نیز به بحث گذاشته شد و نمایندگان این شرکت‌ها تأکید کردند که صرفاً به عنوان بازاری سازمان امور مالیاتی فعالیت می‌کنند و مالیات‌ستان نیستند.

در آغاز یازدهمین نشست کمیسیون تحول، نوآوری و به‌هوری اتاق تهران در آخرین جلسه این کمیسیون در سال ۱۴۰۲ م محسوب می‌شود، «هازیار نوربخش»، رئیس این کمیسیون به عدم آگاهی فعالان اقتصادی نسبت به قانون پایانه‌های فروشگاهی اشاره کرد و گفت: طبق قانون می‌دانیم جایگاه دولت و علت مالیات‌ستانی چیست. به تعبیر بهتر سهم دولت در این فرآیند مشخص است. سهم مودیبان مالیاتی هم مشخص است اما سهم و جایگاه شرکت‌های معتمد مالیاتی برای فعالان اقتصادی و صاحبان کسب‌وکار روشن نیست و در اولین گام باید این موضوع روشن شود.

در ادامه این نشست، «وحید صیامی» کارشناس صنعت بانکداری الکترونیک، گزارشی پیرامون عملکرد شرکت‌های معتمد مالیاتی ارائه داد و با اشاره به تفاوت نظام‌های مالیاتی دنیا و جایگاه مالیات در اقتصادهای مختلف گفت: برای اینکه مودیبان مجاب به پرداخت مالیات شوند؛ دولت‌ها باید نشان‌دهی درستی داشته و رویکردی را اتخاذ کنند که مودیبان نتیجه‌ای متفاوت از پرداخت کمالی نماند. ناصی با عدم تمکین به قانون مالیات به دست بیاورند. اشخاص مختلف بسته به خطرگریزی، خطرپذیری و شرایط خنثی، دستت به انتخاب‌های متفاوت می‌زنند. مالیات‌ستانی از کسب‌وکارهای شفاف و رسمی رخ می‌دهد و کسب‌وکارهای غیررسمی و در سایه که الزام کسب‌وکارهای سیاه هم نیستند، مالیات نمی‌دهند و از قضا گروهی که در این بخش قرار دارند؛ بزرگ هستند.

این مدرس حوزه فین‌تک و پرداخت به مشکلات ساختاری مالیات‌ستانی اشاره کرد و گفت: در بازه زمانی سال‌های ۱۳۸۶ تا ۱۳۹۸، نسبت معافیت مالیاتی به مالیات باقی‌وه ۴۱ درصد تولید ناخالص داخلی کشور بوده است. طبق اعلام مرکز پژوهش‌ها نیز نسبت معافیت مالیاتی پس از کسر فرات مالیاتی به مالیات باقی‌وه ۵۲ درصد بوده است. مطابق تحقیق صورت گرفته و براساس وزن‌های سبید کالا و خدمات مصرفی خانوار شهری بانک مرکزی، نزدیک به ۷۱ درصد از کالا و خدمات مصرفی مردم معاف از مالیات بر ارزش افزوده هستند. طبق اعلام بانک مرکزی، این نسبت در خصوص خوراکی‌ها و نوشیدنی‌ها به ۸۴ درصد افزایش می‌یابد.

او سپس به موضوع منشأ دریافت مالیات اشاره کرد و گفت: اخذ مالیات بر مجموع درآمد همچنان در دستورکار است و محقق نشده. در مقابل دریافت مالیات با درآمد شرکت‌ها که بدترین و زیانبارترین آثار جانبی را در دست جمع شده است؛ نشانی شده است.

پس از این اظهارات، «محسن محمودی»، مدیرعامل یکی از شرکت‌های معتمد مالیاتی به عدم آشنایی کامل مودیبان با قانون پایانه‌های فروشگاهی اشاره کرد و گفت: این قانون رانت دولتی و خصولتی را عملاً متوقف کرده است؛ نشئت شده است؛ و در مرحله بعد این مطرح است که اگر این اطلاعات تجمع شده، افشا نمی‌شود و اطلاعات ما همچون سایر اطلاعاتی که در کشور جمع شده است؛ نشئت نمی‌کند؟

پس از این اظهارات، «محسن محمودی»، مدیرعامل یکی از شرکت‌های معتمد مالیاتی به عدم آشنایی کامل مودیبان با قانون پایانه‌های فروشگاهی اشاره کرد و گفت: این قانون رانت دولتی و خصولتی را عملاً متوقف

می‌کند و یعنی با اجرای این قانون اعطای رانت امکان‌پذیر نیست و محال است با اجرای کامل این قانون، احتکار رخ دهد. با اجرای قانون مسیر تامین کالا فقط دو مسیر خواهد بود، تولیدکننده و واردکننده که مبدأ دومی گمرک است. در ماه‌های آینده در کارپوشه اشخاص همه اموال و همه مبادلات ثبت می‌شود. اگر وجهی در کارپوشه معتمد مالیاتی منجر شده باشد آن مشخص نباشد، سازمان امور مالیاتی و در کنارش سازمان مبارزه با پولشویی و ستاد مبارزه با قاچاق و … به سراغ شما به عنوان مؤدی می‌آیند. با این قانون دیگر نیاز نیست اطلاعات فصلی مالیاتی خود را ارائه دهید. در ضمن با بالا آمدن این سامانه به صورت کامل، بسیاری از سامانه‌ها از جمله سامانه جامع تجارت حذف می‌شوند.

همچنین تعداد دیگری از مدیران شرکت‌های معتمد مالیاتی نیز در این نشست گفتند که این شرکت‌ها مالیات‌ستان نیستند و عدم آگاهی صاحبان کسب‌وکار از ماهیت و فعالیت شرکت‌های معتمد مالیاتی منجر شده آنها در سطح مالیات‌ستان دیده شوند. آنها تأکید کردند که این شرکت‌ها به واقع بازاری سازمان مالیاتی هستند. «میرحسین تاج‌بخش» به عنوان مدیر یکی از شرکت‌های معتمد مالیاتی، تقلیل فعالیت این شرکت‌ها به مالیات‌ستانی را نقد کرد و گفت: ما برای اینکه به سوالات متعدد مودیبان پاسخ دهیم؛ دو الی سه مشاور مالیاتی داریم که دسته‌بندی‌شان را سازمان پرداخت نمی‌کند؛ بلکه خود ما پرداخت می‌کنیم. یعنی به دلیل استخدام مشاوران مالیاتی هزینه اضافی به ما تحمیل می‌شود. در ضمن افشای اطلاعات از طریق نرم‌افزار سریع‌تر است تا از طریق شرکت‌های معتمد.

«حمر یزدانی»، یکی دیگر از مدیران شرکت‌های معتمد مالیاتی نیز تأکید کرد که این شرکت‌ها در جریان ارائه اطلاعات به سازمان امور مالیاتی هیچ دخل و تصرفی در داده‌های مودیبان انجام نمی‌دهند و هر آنچه از سئوی شرکت‌ها اعلام شود، برمبنای فاکتورهای یازده‌گانه به سازمان منتقل می‌شود. ما موظف هستیم اجازه تحویل می‌گیریم را درست تحویل سازمان بدهیم. در ضمن ذخیره دیتا تا زمانی رخ می‌دهد که بخواهیم دیتای ارسال نشده‌ای را بازسازی کنیم. بنابراین از زمانی که دیتا را ارسال می‌کنیم تا زمانی که سازمان به استعمال ما در مورد نشستن فاکتور در کارپوشه مودی پاسخ مثبت می‌دهد؛ مسئولیت دیتا با شرکت معتمد است. وقتی سازمان تأیید بدهد؛ دیگر شرکت معتمد امکان دخل و تصرف بر روی آن فاکتور ندارد. «آبدین وجودی»، مدیر گروه نظارت بر شرکت‌های مالیاتی سازمان امور مالیاتی نیز در اظهاراتی با بیان اینکه سامانه مودیبان تنها راه ارتباطی مودیبان با سازمان است، گفت: قانونگذار برای حل چالش کنونی، قانون تسهیل سامانه فروشگاهی را وضع کرده است. طبق این قانون مودیبان می‌توانند تا پایان سال ۱۴۰۳، صورت‌های خود را وارد سامانه کنند؛ یعنی مودیبان می‌توانند صورتحساب‌های خود را برای سال جاری، خارج از سامانه هم ارائه دهند، اما از ابتدای سال ۱۴۰۴ دیگر هیچ معامله‌ای خارج از سامانه مورد پذیرش نیست.

قوانین، سامانه پایانه‌های فروشگاهی است که فعالان اقتصادی با آن مشکل جدی دارند. مصیبت بزرگ این است که پروژه به این بزرگی بدون آموزش کافی و مناسب اجرا می‌شود. اصلاً به همین دلیل است که سه سال اجرای آن به عقب افتاده است.



# تکنیک‌های سئو که باید آنها را کنار بگذارید



## به قلم: جان مک آلپین

کارشناس مدیریت سئو در موسسه بازاریابی کاردینال ترجمه: علی آل علی

امروزه مقالات بسیار زیادی با موضوع مدیریت سئو در مدت زمانی اندک در دسترس کاربران قرار دارد. این امر برای بسیاری از بازاریاب‌ها و کارآفرینان امیدهای بسیار زیادی در راستای مدیریت سئو در مدت زمانی کوتاه و کسب موفقیت‌های بلندمدت بدون نیاز به اختصاص زمان زیاد ایجاد کرده است. این امر نکته بسیار مهمی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف به همراه داشته و توانایی شما را در بلندمدت به شدت کاهش می‌دهد.

وقتی یک برند به دنبال موفقیت‌های کوتاهمدت به هر قیمتی باشد، خیلی زود توانایی تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را از دست می‌دهد. این امر به شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف کمکی نکرده و در عوض هزینه‌های سنگینی به همراه خواهد داشت. درست به همین خاطر شما باید به طور مداوم در تلاش برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف باشید تا بتوانید آن را به سرعت از دست داده و از نظر سئو به یک فاجعه تمام عیار نزدیک شوید.

بسیاری از اوقات کارآفرینان به روش‌های تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف توجه نمی‌کنند. این امر شامل تلاش برای استفاده از تکنیک‌های کلیشه‌ای نادرست است. در دنیای سئو شیوه‌های کلیشه‌ای بسیار زیادی در دسترس قرار دارد. نکته مهم در این میان تلاش شما برای صرف نظر از شیوه‌های قدیمی و کلیشه‌ای است. متأسفانه بسیاری از کارآفرینان با این شیوه‌ها آشنایی زیادی داشته و حتی به آنها اعتماد نیز دارند. درست به همین دلیل ترک چنین شیوه‌هایی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف سخت و غیرممکن محسوب می‌شود.

هدف اصلی در این مقاله مربوط به تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف با استفاده از شیوه‌های درست مدیریت سئو است. البته در این میان به جای بررسی کلاسیک شیوه‌های مدیریت سئو به دنبال برخی از اشتباهات رایج کارآفرینان و کسب و کارهای مختلف در این میان رفته‌ایم. این امر به شما برای تاثیرگذاری بهینه بر روی مخاطب هدف کمک کرده و وضعیت‌تان در دنیای سئو را به طور قابل ملاحظه‌ای بهینه‌سازی خواهد کرد. در ادامه برخی از مهمترین تکنیک‌ها و استراتژی‌های اشتباه در این حوزه را مورد ارزیابی دقیق قرار خواهیم داد.

### استفاده از استراتژی‌های کپی شده

هر برندی براساس نیاز و شرایطش در بازار باید استراتژی سئو منحصر به فردی برای خودش طراحی کند. این امر به کسب و کارها برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف به شیوه‌ای شخصی‌سازی شده کمک کرده و موقعیت‌تان در بازار را به طور قابل ملاحظه‌ای توسعه می‌دهد. درست به همین خاطر اگر شما به دنبال تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف در شرایط کنونی هستید، باید به خوبی توانایی جلب نظر کاربران را داشته باشید.

استفاده از استراتژی‌های کپی شده شاید در نگاه نخست کار شما را بی‌نهایت ساده سازد، اما در بازه‌های زمانی طولانی از برندگان یک کسب و کار کلیشه‌ای خواهد ساخت. درست به همین خاطر شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف همیشه باید از شیوه منحصر به فرد و اختصاصی برای بردتان سود ببرید، در غیر این صورت شاید هرگز توانایی تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را پیدا نکرده و به طور مداوم به مثابه یک برند کپی‌کننده در میان مشتریان شناسایی شوید.

شما به جای استفاده از ایده‌های دیگران بدون تغییر باید در تلاش برای گردآوری استراتژی‌های مربوط به برندهای بزرگ و تلاش برای درس گرفتن از هر کدام باشید. این امر به شما برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان به بهترین شکل ممکن کمک کرده و استراتژی سئوی بردتان را نیز در کانون توجه دیگران قرار می‌دهد.

یادتان باشد الگوبرداری از دیگر برندها همیشه ایده بسیار خوبی محسوب می‌شود. با این حال اگر شما ایده‌های دیگران را بدون تغییر مورد استفاده قرار دهید، هیچ سودی از این فرآیند نخواهید برد. در عوض به طور مداوم در بازار به مثابه یک برند متقلب شناخته شده و شاید هم با پیگیری حقوقی دیگر برندها نیز مواجه شوید.

### انداختن تقصیرات به گردن تغییرات الگوریتم موتورهای جست و جو

امروزه وقتی صحبت از موتورهای جست و جو می‌شود، دیگر نامی از یاهو یا حتی موتور جست و جوی مایکروسافت در میان نیست، چراکه اکنون تمام کاربران به دنبال تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف با استفاده از راهکارهای حرفه‌ای هستند. در این میان هم استفاده از گوگل ساده‌ترین مسیر برای جلب نظر مخاطب هدف محسوب می‌شود. در این میان برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف باید با تغییرات الگوریتم گوگل نیز به خوبی آشنا باشید، در غیر این صورت شاید هرگز فرصتی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف پیش روی‌تان قرار نگیرد.

یکی از نکات مهم درباره الگوریتم گوگل تغییرات مداوم آن است. شاید در نگاه نخست این تغییرات کاملاً بی‌مورد به نظر برسد. همچنین در برخی از موارد کارآفرینان نسبت به این تغییرات اعتراض‌های گسترده‌ای نشان می‌دهند. البته برای گوگل اعتراض برندها چندان اهمیتی ندارد. دلیل آن هم اعمال تغییر در الگوریتم رتبه‌بندی سایت‌ها براساس نیاز کاربران است. به عبارت بهتر، گوگل در تلاش برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف با نمایش بهترین نتایج ممکن است. در این میان هم نظرات برندها اهمیت بسیار کمتری برای آنها دارد.

بی‌شک تغییرات مربوط به الگوریتم گوگل برای همه برندها به یک صورت خواهد بود. به عبارت بهتر، این تغییرات فقط کسب و کار شما را تحت تاثیر قرار نمی‌دهد. در عوض برای بسیاری از برندهای دیگر نیز مشکلات فراوانی به همراه خواهد داشت. درست به همین خاطر شما باید برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان همیشه از بهترین راهکارهای ممکن سود ببرید، در غیر این صورت شاید الگوریتم گوگل به سادگی بردتان را از صدر جدول سئو به رتبه‌های پایین انتقال دهد.

در دنیای امروز شما باید همیشه آماده تغییرات سریع و مهم باشید. این امر به شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف کمک کرده و شرایط‌تان را به طور قابل ملاحظه‌ای بهینه‌سازی خواهد کرد. با این حساب دیگر مشکلاتی از نظر سطح تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف نداشته و شرایط‌تان به طور مداوم بهبود پیدا می‌کند. در این میان برخی از برندهایی که توانایی بهینه‌سازی شرایطشان در دنیای کسب و کار را ندارند، همین امر موجب انداختن تقصیرها از سوی چنین برندهایی به گردن الگوریتم گوگل می‌شود. این امر نه تنها یک اعتراض کاملاً بی‌دلیل است، بلکه حتی توجیه منطقی نیز ندارد.

شما به جای مقصر شناختن گوگل در تغییر وضعیت سئوی بردتان باید خودتان به دنبال ایجاد تغییرات اساسی در آن باشید. این امر به شما برای تاثیرگذاری بهینه بر روی مخاطب هدف کمک کرده و شرایط‌تان را نیز به طور قابل ملاحظه‌ای بهینه‌سازی خواهد کرد. در کنار این مسئله می‌توانید همیشه از کلاس‌های آموزشی برای ارتقای سطح دانش‌تان در دنیای سئو سود ببرید. این امر برای شما نتایج بسیار زیادی به همراه داشته و شرایط‌تان را نیز به طور مداوم ارتقا خواهد داد.

یکی از راه حل‌های مناسب برای ارزیابی تغییرات در دنیای سئو توجه به رفتار دیگر رقبا در بازار است. اگر یکی از رقبای بزرگ شما در بازار به سرعت استراتژی سئو خودش را تغییر داده است، این امر یکی از نشانه‌های مهم برای آمادگی شما خواهد بود. بنابراین شما نیز باید آمادگی لازم برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را داشته و براساس شرایط تازه استراتژی سئو خودتان را تغییر دهید. در غیر این صورت خیلی زود از عرصه رقابت جا مانده و شروع به انداختن تقصیرات به گردن دیگر برندها می‌کنید.

### کپی کردن مشخصات صفحات در تمام شرایط

هر صفحه از سایت برند باید دارای کلیدواژه‌ها و مشخصات خاص خودش باشد. در این میان برخی از برندها برای ساده‌سازی مسیر پیش روی‌شان اقدام به استفاده از فرآیند کپی کردن مشخصات یک صفحه برای تمام بخش‌های سایت می‌کنند. این امر به طور معمول در فرآیند طراحی سایت و سپس تولید محتوا به مرور زمان روی می‌دهد. اگر شما به دنبال تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان هستید، می‌توانید به سادگی هرچه تمام‌تر شرایط‌تان را برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف تغییر دهید. این امر به معنای پرهیز از کپی کردن مشخصات یک صفحه به طور مداوم و تلاش برای تاثیرگذاری بر روی کاربران به طور مداوم است. در این میان اگر شما به دنبال بهبود فرآیند تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف هستید، همان صفحه کلیدواژه‌ها و دیگر جزئیات آن صفحه را طراحی کنید. این امر به شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف کمک ویژه‌ای کرده و شانس‌تان در عمل را به شدت افزایش می‌دهد.

یادتان باشد در دنیای امروز مشتریان به برندهایی که دقت بالایی در زمینه فعالیت کاری‌شان نشان می‌دهند، توجه بسیار بیشتری خواهند داشت. این امر به شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف کمک کرده و تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را به طور قابل ملاحظه‌ای تغییر می‌دهد. درست به همین دلیل اگر شما به دنبال تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف در فرآیند سئو هستید، باید همیشه کارتان را با بالاترین دقت ممکن دنبال کنید، در غیر این صورت به تدریج میزان تاثیرگذاری‌تان بر روی مخاطب هدف به شدت کاهش پیدا کرده و مشتریان از کنار بردتان دور خواهند شد.

شما برای طراحی منحصر به فرد هر صفحه از سایت‌تان در زمینه سئو نمونه‌های موفق بسیار زیادی پیش روی‌تان دارید. درست به همین خاطر باید همیشه از نمونه‌های مورد نظر برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب‌تان سود برده و در تلاش برای استفاده از آنها در زمینه سئو باشید. ساده‌ترین راهکار در این میان تلاش برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف به طور حرفه‌ای مدرن کاربرد بسیار بیشتری داشته و توانایی شما نیز برای کمک کرده و شرایط‌تان را نیز به طور قابل ملاحظه‌ای تغییر می‌دهد.

### استفاده از اتوماسیون برای تمام کارها

استفاده از سرویس‌های دارای اتوماسیون در هر شرایطی خوب نیست. برخی از برندها در دنیای سئو صرفاً تا حد کارهای‌شان را با استفاده از اتوماسیون دنبال می‌کنند. این امر شاید در نگاه نخست جذاب به نظر برسد، اما در بلندمدت ایرادات بسیار زیادی در فرآیند فعالیت بردتان پدید می‌آورد. درست به همین دلیل شما باید برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان شرایط دیگری را در دستور کار قرار دهید.

توصیه ما در این میان تلاش برای پیگیری کارهای تکراری از سوی ابزارهای سئو و پرداختن به کارهای مهمتر در قالبی حرفه‌ای است. این امر به شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف کمک کرده و شرایط‌تان را نیز به طور قابل ملاحظه‌ای تغییر می‌دهد. هرچه باشد ابزارهای سئو در دنیای امروز کاربرد بسیار بیشتری دارند. درست به همین دلیل اگر شما قابل ملاحظه از دانش و مهارت خودتان در این حوزه استفاده نمایید. قرار نیست یک ابزار ساده با امکانات مربوط به اتوماسیون تمام مشکلات شما در مدیریت سئو را حل کرده یا حتی به جای شما تصمیم‌گیری کند. درست به همین خاطر شما باید خودتان در این راستا اقدام کرده و

تلاش برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را به پیش ببرید. در غیر این صورت خیلی زود توانایی‌تان برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف به شدت کاهش پیدا کرده و محتوای‌تان از نظر سئو وضعیت فاجعه‌باری خواهند داشت.

### پرداخت هزینه برای لینک‌ها

برخی از سایت‌ها و برندها به جای اینکه بر روی سئو صفحات‌شان تمرکز کنند، اقدام به پرداخت هزینه برای افزایش نمایشی ترافیک یا به عبارت بهتر، سئو بردشان می‌کنند. این امر شاید در نگاه نخست برای شروع به کار یک برند جذاب و هیجان‌انگیز باشد، اما در بلندمدت توانایی‌تان برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را به طور قابل ملاحظه‌ای تغییر خواهد داد. درست به همین دلیل اگر شما به سراغ تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف می‌توانید به خوبی شرایط خودتان را تغییر دهید. نکته مهم اینکه طور کامل فراموش کنید. دلیل این امر فقدان تاثیرگذاری روند موردنظر برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف است. همچنین در صورت قطع هزینه‌های مربوط به مدیریت سئو شما دیگر ترافیک بالایی نخواهید داشت.

توصیه ما در این میان برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف در دنیای سئو استفاده از شیوه‌هایی نظیر همکاری با آن‌س‌های روابط عمومی است. امروزه بخش‌های مختلف فعالیت برندها به طور قابل ملاحظه‌ای با هم گره خورده است. درست به همین خاطر شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف می‌توانید به خوبی شرایط خودتان را تغییر دهید. نکته مهم اینکه امروزه اغلب برندها دارای یک تیم روابط عمومی برای کسب و کارشان هستند. بنابراین همکاری میان بخش موردنظر و سئو چندان دور از ذهن نخواهد بود.

### ترس از طرح پرسش‌های مختلف

در دنیای سئو هیچ‌کس به تنهایی پاسخ تمام سوالات را ندارد. این امر در عمل به معنای ضرورت مراجعه به دیگران برای دریافت اطلاعات کاربردی خواهد بود. در این میان برخی از کارآفرینان برای طرح سوالات مربوط به سئو همیشه ترس و نگرانی دارند. دلیل این امر شاید نگرانی بابت به خطر افتادن جلوه حرفه‌ای‌شان باشد. در هر صورت شما به عنوان یک کارآفرین اصلاً نباید نگران چنین نکاتی باشید. طرح سوال از افراد حرفه‌ای در دنیای کسب و کار به شما برای تاثیرگذاری بر روی آنها کمک کرده و موقعیت‌تان در بازار را نیز به طور قابل ملاحظه‌ای بهبود بخشید.

امروزه کاربران در دنیای آنلاین نسبت به کارآفرینانی که آمادگی لازم برای طرح پرسش‌ها از هر کسی را دارند، روی خوش نشان می‌دهند. این امر انگیزه یادگیری و بهینه‌سازی شرایط برای مشتریان از سوی شما را نشان می‌دهد. درست به همین خاطر باید به سراغ تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف بروید.

شما برای طرح سسوال از افراد حرفه‌ای هیچ محدودیتی پیش روی خودتان ندارید. این امر می‌تواند به شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف کمک کرده و شرایط‌تان را نیز به طور قابل ملاحظه‌ای بهبود بخشد. در این صورت شما اطلاعات بسیار وسیع‌تری در دنیای سئو به دست آورده و یادگیری از افراد سوالات متعددی از هم می‌پرسند. شما نیز به عنوان یک کارآفرین می‌توانید سوالات‌تان را در این فضا مطرح کرده و در تلاش برای استفاده از پاسخ‌های مناسب باشید. به این ترتیب شانس‌تان برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف به طور قابل ملاحظه‌ای افزایش پیدا می‌کند.

منبع: searchenginejournal.com

دیر کل راه آهن منطقه آذربایجان:

## جابجایی بار توسط ناوگان راه آهن منطقه آذربایجان چهار در صدافزایش یافت



سرعت بازرگانی اقدامات مهمی انجام شده همچنین با اتخاذ تدابیر لازم و برنامه‌ریزی صورت گرفته مشکل واگنهای شبر

بسته رده سفید است و دیگر اجازه سیر با قابلیت اطمینان پایین برای واگنها داده نمی شود. وی با بیان اینکه این امر

باعث شده مانور قطارها کمتر و در ایستگاههای تشکیلاتی مبادله قطار در کمترین زمان ممکن انجام شود، اظهار کرد: این موضوع در بالا رفتن سرعت بازرگانی در راه آهن منطقه آذربایجان کمک بسزایی می کند.

**۱۸۰ هزار و ۹۰۰ مسافر در راه آهن منطقه آذربایجان جابجا شد**

وی همچنین اعلام کرد: در مدت یک ماهه نخست سال جاری از طریق ناوگان ریلی منطقه آذربایجان ۱۸۰ هزار و ۹۰۰ مسافر جابجا شد.وی خاطرنشان شد:این تعداد مسافر جابجا شده از طریق ناوگان ریلی این منطقه در این مدت شامل ۱۲۲ هزار و ۲۵ مسافر بین شهری و ۲۷ هزار و ۸۶۴ مسافر حومه ای است.مدیر کل راه‌آهن منطقه آذربایجان ضمن اشاره به تغییرات و وجود آمده در پیش فروش بلیت قطارهای مسافری و تأکید بر اولویت فروش اینترنتی بلیت قطارها افزود: از مزایای این روبه صرفه جویی در وقت، هزینه واز بین رفتن صفهای طولانی در ساعات اولیه پیش فروش بلیت قطار است. وی یاد آورد:بازخوردهای بعدستأمده از اجرای این طرح حاکی از آن است دیگر تیرازی به صرف وقت و هزینه برای خرید حضوری بلیت قطار نیست، در حالی که مسافر بر این مردم علاوه بر این که زمان زیادی برای تهیه بلیت صرف می کنند در اکثر مواقع با عدم وجود بلیت مواجه می شوند.

## چهار صنعت در استان‌های کرمانشاه و کردستان با ایجاد نیروگاه خود تامین گام مهمی در تولید انرژی پاک و مدیریت مصرف برداشتند

صنایع تولیدی وارد شود که موتور محرکه تولید و اشتغال هستند.

در ادامه شهپدیان سرپرست دفتر تحقیقات و کنترل کیفیت تجهیزات شرکت برق غرب، کرمانی از وضعیت پستنها و خطوط انتقال برق شرکت و نیز تصویب نامه هیات وزیران در راستای مدیریت مصرف توسط صنایع ارائه نمودند.شایان ذکر است در این مراسم مدیران صنایع سه استان به بیان دیدگاه ها و دغدغه های خود در مدیریت مصرف پرداختند و بیان کردند در سال جهش تولید باید تلاش شود فشار کمتری به صنایع وارد گردد. در این جلسه بیان شد: ایجاد نیروگاه خود تامین نیاز به تسهیلات دارد که این امر نیازمند مساعدت سازمان صمت می باشد. مدیریت مصرف در بخش خانگی، افزایش ظرفیت تولید برق استان و تجدید نظر در اعلام تصویب نامه هایسرای مدیریت مصرف از دیگر مواردی بود که مدیران صنایع بر آن تأکید نمودند. گفتنی است: صنایع پلیمیر کردستان تا تولید ۲۰ مگاوات، پتروشیمی پلیمیر کرمانشاه ۱۰ مگاوات، صنایع سیمان غرب با ۶۷ مگاوات و پتروشیمی بیستون با ۳ مگاوات ساعت برق توسط نیروگاه خود تامین سهم بسزایی در تولید و مدیریت مصرف برق برداشتند و در این مراسم با اهدافی لوح سپاس مورد تقدیر قرار گرفتند.



وی افزود:مهمترین مسأله امروز کشور تولید است که همواره مورد تأکید مقام معظم رهبری بوده است.

ایشان تأکید کرد: در سال جهش تولید باید در دوره مدیریت مصرف کمترین فشار بر

**اصلاح ۱۶ نقطه پر حادثه در محورهای استان برنامه‌ریزی شد؛**

## تشریح برنامه تحولی اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده‌ای آذربایجان شرقی

**فرصت امروز – ماهان فلاح:** مدیرکل راهداری و حمل و نقل جاده‌ای آذربایجان شرقی گفت: برنامه تحولی اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده‌ای در سال ۱۴۰۳ در ۶ محور انجام می‌شود.

این مقام مسئول با اعلام رویکرد، سه‌سال جاری، افزود: بهسازی و نگهداری محورهای شرقیانی و اصلی استان یکی از محورهای این برنامه است که عملیات اجرایی بهسازی ۴۵۰ کیلومتر از محورهای شرقیانی و اصلی استان با شرط تخصیص به موقع اعتبارات در دستور کار قرار داد.

وی اضافه کرد: حذف، اصلاح و ایمن سازی نقاط پر حادثه مصوب و شناسایی شده دیگر مهم برنامه است که اصلاح ۱۶ نقطه پر حادثه در محورهای استان برای سال جاری برنامه ریزی شده است.

وی ادامه داد: بهسازی، احداث و توسعه راه‌های روستایی محور بعدی برنامه تحولی این اداره کل می‌باشد که بر اساس آن بهسازی، احداث، و توسعه ۲۱۰



مدیر پی‌وهش، فناوری و مهندسی ساخت شرکت ملی حفاری ایران: نمایشگاه بین‌المللی نفت تهران محلی برای تبلور دستاوردهای صنعت نفت در زمینه های گوناگون است.

**اهواز – شبنم قباوند:**مدیر پژوهش، فناوری و مهندسی ساخت شرکت ملی حفاری ایران گفت: نمایشگاه بین‌المللی نفت تهران محل تبلور دستاوردهای صنعت نفت در زمینه های گوناگون است.
مدیرعاملی بیگ رنگ زاده در حاشیه نمایشگاه بین‌المللی نفت، گاز، پالایش و پتروشیمی گفت: این رویداد بزرگ، فرصتی مناسب برای شناسایی شرکت‌های سازنده و توالفند در حوزه تجهیزات و قطعات صنعت نفت و حفاری و شرکت‌های دانش‌بنیان دارای ظرفیت ورود به حوزه فناوری‌های پیشرفته و تجهیزات فوق تخصصی این صنعت به شمار می آید. وی با بیان این که نمایشگاه بین‌المللی نفت تهران و نمایشگاه تخصصی ساخت تجهیزات صنعت نفت خوزستان مکمل یکدیگرند، اظهار کرد: نمایشگاه‌های صنعت نفت در تهران و خوزستان مکمل یکدیگر و فضایی برای افزایش تعاملات شرکت‌های نفتی به شمار می آید.
مدیر پژوهش، فناوری و مهندسی ساخت شرکت ملی حفاری ایران در پیوند با این مطلب گفت: این شرکت در توسعه فرهنگ پویای سازی اقدامات ارزشمندی انجام داده و چشم انداز خوبی در این زمینه پیش رو دارد که تاکنون با

**اهواز – شبنم قباوند:**مدیر پژوهش، فناوری و مهندسی ساخت شرکت ملی حفاری ایران گفت: نمایشگاه بین‌المللی نفت تهران محل تبلور دستاوردهای صنعت نفت در زمینه های گوناگون است.
مدیرعاملی بیگ رنگ زاده در حاشیه نمایشگاه بین‌المللی نفت، گاز، پالایش و پتروشیمی گفت: این رویداد بزرگ، فرصتی مناسب برای شناسایی شرکت‌های سازنده و توالفند در حوزه تجهیزات و قطعات صنعت نفت و حفاری و شرکت‌های دانش‌بنیان دارای ظرفیت ورود به حوزه فناوری‌های پیشرفته و تجهیزات فوق تخصصی این صنعت به شمار می آید. وی با بیان این که نمایشگاه بین‌المللی نفت تهران و نمایشگاه تخصصی ساخت تجهیزات صنعت نفت خوزستان مکمل یکدیگرند، اظهار کرد: نمایشگاه‌های صنعت نفت در تهران و خوزستان مکمل یکدیگر و فضایی برای افزایش تعاملات شرکت‌های نفتی به شمار می آید.
مدیر پژوهش، فناوری و مهندسی ساخت شرکت ملی حفاری ایران در پیوند با این مطلب گفت: این شرکت در توسعه فرهنگ پویای سازی اقدامات ارزشمندی انجام داده و چشم انداز خوبی در این زمینه پیش رو دارد که تاکنون با

**بندرعباس – خیرنگار فرصت امروز:** به گزارش مدیریت ارتباطات و امور بین‌الملل شهرداری بندرعباس در پی امضای تفاهم نامه های خواهر خواندگی فی مابین شهرداران دو بندر کورینتو و بندرعباس و طی مراحل قانونی با یکپسری های نمایندگی وزارت امور خارجه در بندرعباس و واحد بین الملل شهرداری بندرعباس مراسم افتتاح و نام گذاری پارک بندرعباس در بندر کورینتو نیکاراگوآ برگزار شد.
باسالار مدیر ارتباطات و امور بین‌الملل شهرداری بندرعباس در این رابطه گفت: در گزارشی که به عنوان محترم همکاربهای فرهنگی و مستحتر مرکز دیپلماسی عمومی اعلام شده است مراسم نام گذاری پارک بندرعباس با حضور مسلم چناری سفیر کشورمان در نیکاراگوآ، مقامات مسئول بندر کورینتو، اعضای شورای شهر و شهردار این بندر، مدیران بندر گاه و نیز با مشارکت بیش از صد نفر مدعوین و شهروندان برگزار شده است.

وی افزود: نمایندگی وزارت امور خارجه گزارش کامل این مراسم را به شرح زیر به مدیریت ارتباطات و امور بین‌الملل شهرداری بندرعباس اعلام نموده است. در



#### اخبار

**تحویل سند قلعه سریزد در فرمانداری مهریز**



**یزد – سید محمد جواد عرفان فر:** در مراسمی با حضور سرپرست فرمانداری مهریز ، رئیس ثبت اسناد ، سند مالکیت کاداستری قلعه تاریخی سریزد ( قدیمی‌ترین صندوق امانات جهان ) را به رئیس میراث فرهنگی و نماینده اداره کل امور اقتصاد و دارایی استان تحویل داد.
با حضور احمد آخوندی سرپرست فرمانداری، روح الله محمدی رئیس ثبت اسناد مهریز سند قلعه تاریخی سریزد را تحویل علی اکبر قاضی رئیس میراث مهریز و سعید حاجی قاسمی نماینده اداره کل امور اقتصاد و دارایی استان داد.
با این سند، قلعه تاریخی سریزید به طور رسمی جزء اموال دولت جمهوری اسلامی گرفته‌است.
این قلعه از خارج شامل دیواری به ارتفاع ۲ متر گرداگرد است که قبلاً دارای ارتفاع بیشتری بوده است.
خندقی به عمق ۲ متر و عرض ۶ تا ۶ متر در اطراف قلعه، حصار و باروی قلعه که ارتفاعی حدود ۶ متر دارد و گرداگرد قلعه را فرا گرفته و دارای ۹ برج دیده بانی مدور به ارتفاع ۸ متر در گوشه ها و میانه اضلاع می باشد.
این قلعه دوره ساسانیان، چندان کاربری نظامی نداشته و بیشتر در حکم گلاصندوقی برای اموال مردم در برابر هجوم دشمنان به شمار می‌رفت و از آن عنوان ذخیره‌سازی غلات و مواد غذایی استفاده می‌کردند.
دو سریزد در تاریخ ۲۷ خرداد ۱۲۵۴ با شماره ثبت ۱۰۸۴ به‌عنوان یکی از آثار ملی ایران به ثبت رسیده‌است.

طی فروردین ماه سال جاری؛

**ثبت پیش از ۱۸ میلیون وسیله نقلیه در کلیه محورهای مواصلاتی استان کرمانشاه**



**کرمانشاه – خبرنگار فرصت امروز:**مدیرکل راهداری و حمل و نقل جاده‌ای استان کرمانشاه گفت: از ابتدای سال جاری بیش از ۱۸ میلیون تردد وسایل نقلیه در سطح کلیه محورهای مواصلاتی استان کرمانشاه انجام شده است.
سید شهرام کهزیری مدیرکل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان کرمانشاه اظهار داشت: در فروردین ماه سال جاری بیش از ۱۸ میلیون تردد وسایل نقلیه در سطح کلیه محورهای مواصلاتی استان کرمانشاه ثبت شده است.
وی افزود: از مجموع تردهای انجام شده در محورهای مواصلاتی، بیش از ۲ میلیون تردد وسایل نقلیه سنگین و ۱۶ میلیون و ۵۰۰ هزار تردد توسط وسایل نقلیه سبک انجام شده که تردد وسایل نقلیه سنگین ۴ درصدی داشته است.
کهزیری بیشترین تردد را مربوط به محور کرمانشاه به بیستون با ۹۱۲ هزار تردد و کمترین تردد در مربوطه به محور سد وادی و اسل میان راهان با ۸ هزار تردد اعلام کرد.
به گفته مدیر کل راهداری و حمل و نقل جاده‌ای استان کرمانشاه، تعداد تردد خودروی وسایل نقلیه به محورهای مواصلاتی استان کرمانشاه یک میلیون و ۲۵۲ هزار و تعداد تردد خودروی وسایل نقلیه یک میلیون و ۴۸۰ هزار بوده است.
وی تصریح کرد: تعداد تردد ورودی وسایل نقلیه به محورهای مواصلاتی استان کرمانشاه یک درصد و تعداد تردد خروجی وسایل نقلیه از استان ۹ درصد در ایام فروردین ماه سال جاری افزایش داشته است.
سید شهرام کهزیری در پایان افزود: ۵۲ساله‌ت ثبت تخلف هوشمند، پنج دستگاه توزین حرت، یک ۹۶ دستگاه ترده‌شمار، ۳ دستگاه تابلو پیام متغیر و ۲۳ دستگاه دوربین نظارتی در محورهای مواصلاتی استان کرمانشاه بصورت شبانه روزی فعال و ایمنی کاربران جاده‌ای را فراهم می کنند.

مدیرعامل سازمان ساماندهی مشاغل شهری و فرآورده‌های کشاورزی شهرداری اصفهان خبر داد:

**تعمید جشنواره «عید تا عید» بازارهای روز کوثر تا ولادت امام رضا(ع)**



**اصفهان – معصومه قاسمی:** مدیرعامل سازمان ساماندهی مشاغل شهری و فرآورده‌های کشاورزی شهرداری اصفهان از تعدیمد جشنواره «عید تا عید» بازارهای روز کوثر تا ولادت امام رضا(ع) خبر داد.
امیرحسین مامورپور با اعلام این خبر اظهار کرد: جشنواره «عید تا عید» که قرار بود تا عید فطر در بازارهای روز کوثر برگزار باشد، بهمناسبت هفته فرهنگی اصفهان تعدیم شد و تا ولادت امام رضا (ع) ادامه دارد.
وی با بیان اینکه با هر ۵۰ هزار تومان خرید از این بازارها، یک دقیقه‌کشی برای شهروندان ارسال می‌شود، افزود: یک دستگاه خودروی کوچک، ۱۰ موتور برقی و ۲۱۳ بن خرید می‌گردد.
سیدحسین خرید شهروندان، از جمله جوایز این جشنواره است.
مدیرعامل سازمان ساماندهی مشاغل شهری و فرآورده‌های کشاورزی شهرداری اصفهان با تأکید بر ضرورت جایگزینی کبسه‌های پارچه‌ای به جای کبسه‌های پلاستیکی توسط شهروندان، اظهار کرد: بهمناسبت هفته فرهنگی اصفهان از سوم تا نهم اردیبهشت ماه، کبسه‌های پارچه‌ای با شعار «اصفهان شهر زنده، شهر زندگی» در بازارهای کوثر توزیع شد.
وی خاطرنشان کرد: پیامک فروش روزانه کالاهای اساسی همچون مرغ و گوشت در بازارهای روز کوثر، برای شهروندان ارسال می‌شود.

مدیرعامل شرکت آبفای ایلام:

**رفع ۳۲ مورد حادثه انسداد و پس زدگی فاضلاب بر اثر بارندگی‌های اخیر ایلام-هدی منصوری:** مدیرعامل شرکت آبفای ایلام گفت: در پی بارندگی‌های اخیر و آبگرفتگی معابر با همت و تلاش شبانه روزی ۳۲ رفع اتفاقات فاضلاب آبفا شهروندان ایلام ۲۳ مورد حادثه انسداد و پس زدگی فاضلاب در سطح شهر ایلام رفع گردید.
محمد محمدی با بیان اینکه گرفتگی و پس‌زدگی فاضلاب یکی از مشکلات اصلی در زمان بارندگی می باشد، در خصوص علت اصلی بروز اینگونه حوادث در شبکه فاضلاب گفت: شبکه جمع آوری فاضلاب شهری صرفاً برای جمع آوری فاضلاب خانگی طراحی و اجرا شده است.
مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان ایلام در ادامه گفت: عدم گنجایش مناسب جداول برای هدایت آب های سطحی و اتصال غیر مجاز جداول به شبکه های جمع آوری فاضلاب باعث آبگرفتگی معابر و ورود روانبهای سطحی حاوی مواد جامد به داخل شبکه جمع آوری فاضلاب می شود، و با ورود به شبکه فاضلاب موجب پس زدگی فاضلاب در برخی منازل و خیابان ها می شود که می طلبد شهرداری ایلام با طراحی سازه های انتقال آب این مناطق که در بارندگی‌های شدید مشکلات عدیده‌ای برای همشهروندان عزیز بوجود می‌آورد جلوگیری نماید.
مدیرعامل شرکت آبفای ایلام افزود: در بارندگی اخیر حدود ۲۲مورد رفع انسداد در شبکه شهرهای استان انجام گرفته و اکیب های اجرایی نیز در این زمینه آماده بکار هستند تا در صورت بروز حادثه نسبت به انجام عملیات اجرایی اقدام کنند.

در جشنواره بهره وری و تعالی سازمانی شرکت ملی نفت ایران در حاشیه نمایشگاه نفت

**تندیس و گواهینامه تعهد سازمانی و نشان اهتمام به پیشرفت به شرکت ملی حفاری اختصاص یافت**



**اهواز – شبنم قباوند:** در حاشیه بیست و هشتمین نمایشگاه بین‌المللی نفت، گاز، پالایش و پتروشیمی ، جشنواره بهره وری و تعالی سازمانی شرکت ملی نفت ایران با حضور مدیران عامل شرکت های تابع، مدیران و کارشناسان برگزار شد و از شرکت‌های پیشرو در حوزه بهره وری و تعالی سازمانی تقدیر به عمل آمد.
در این جشنواره شرکت ملی حفاری ایران موفق به اخذ تندیس و گواهینامه تعهد به تعالی در حوزه تعالی سازمانی و نیز نشان اهتمام به پیشرفت در حوزه بهره وری گردید.
در همین ارتباط گواهینامه و لوح یادبود به مدیرعامل شرکت ملی حفاری ایران و قائم مقام مدیرعامل اهدا گردید.
گفتنی است کسب این موفقیت در نتیجه تلاش های اداره مهندسی ساختار و بهره وری ملی حفاری است که به صورت هدفمند وظیفه اجرای بهینه اصلاح ساختار سازمانی، رویکرد ها، بازسازی و نوسازی ناوگان حفاری و اصلاح طرح طبقه بندی مشاغل را بر عهده دارد.

**اجرای خط انتقال آب چاه های بهاباد**



**یزد – مرتضی نوراللهی پور:** مدیر امور آبفای بهاباد از اجرای خط انتقال آب چاه های بهاباد به مخازن این شهرستان خبر داد.
لطیف مدیر امور آبفای بهاباد گفت: با اجرای خط انتقال آب از چاه های بهاباد به مخزن این شهرستان حدود ۱۶ هزار نفر از بخش مرکزی و ۱۲ روستا از توابع بهاباد از بهبود فشار آب و آب شرب پایدار در بیک مصرف مأمهاگرم برخوردار می شوند.
او به پیشرفت ۸۰ درصدی این پروژه اشاره کرد و افزود: این پروژه با اعتباری بالغ بر ۱۷ میلیارد ریال از محل اعتبارات داخلی در حال اجرا است.

تابستان پیش و تأکید کرد و ادامه داد: این خط انتقال با طول سه هزار و ۱۰۰ متر که با لوله ۲۵۰ میلیمتر پلی اتیلن لوله گذاری می شود چهار چاه این شهرستان را به مخزن آن متصل می کند.

مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق استان همدان خبر داد:

**مصرف ۳۸۸۵ میلیون کیلووات ساعت انرژی برق در استان همدان**

**همدان – مجید ملکیان:** مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق استان همدان گفت: بیش از ۳۲۰۰ هزار مگواولت مصرف برق در استان با مصرف انرژی ۳۸۸۵ میلیون کیلووات ساعت داریم. اولین جلسه کمیته کار گروه تقاضا و مدیریت مصرف برق در سال ۱۴۰۳ با حضور استاندار همدان، معاون هماهنگی امور اقتصادی استاندار، مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق استان و جمعی از مدیران دستگاههای اجرایی و اعضای این کارگروه در سالن جلسات استانداری همدان برگزار شد.
علی سهرابی پیدار ، مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق استان همدان گفت: بیش از ۸۲۰ هزار مشترک برق در استان با مصرف انرژی ۳ هزار و ۸۸۵ میلیون کیلووات ساعت داریم. وی با اشاره به اقدامات اجرایی در راستای کاهش تلفات انرژی در حال حاضر ۹ درصد تلفات داریم و به عبارتی ۲ هزار و ۲۸۷ میلیون کیلووات ساعت برق تحویل می‌گیریم و ۳ هزار و ۸۸۵ میلیون کیلووات ساعت فروش داریم. سهرابی پیدار با اشاره به وجود ۲ هزار کیلووات شبکه فشار متوسط و فشار ضعیف برق و ۲۰ هزار دستگاه ترانسفورماتور در استان خاطرنشان کرد: باید همواره با پیش و بررسی از این شبکه‌ها صورت گیرد تا در شرایط جوی مشکلی نباشد و بتوانیم به مردم حاشه ارائه کنیم.
وی ادامه داد: بیک بار همزمان محقق شده ما با انجام اقدامات مدیریت مصرفی، ۸۰ مگاوات بودجه در حالی که بیک بار واقعی بیش از این است و با احتساب ۱۴ مصرف مهم و بزرگ در حیطه برق باختر در مجموع یک هزار و ۱۰ مگاوات برق مصرفی استان است که در حال حاضر بیش از تولید، در استان مصرف می‌شود.
به اینکه شبکه‌ها به هم پیوسته است در تأمین برق مشکلی ایجاد نمی‌شود.
مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق استان همدان با اشاره به اینکه ۱۴ حوضه برق باختر در استان ۳۰۰ مگاوات مصرف برق دارند، گفت: در حال حاضر مصرف شرکت توزیع نیروی برق استان همدان (یک هزار و ۷۲ روستا) برق‌را هستند و روستای برقیان منتقل شده بود که آن نیز اسال جزو روستاهای برق‌دار شده قرار گرفت.

**باید سالانه یک میلیون نهال صنوبر در همدان تولید شود**

**همدان – محبوبه یادگاری:** مدیر کل منابع طبیعی و آبخیزداری استان همدان گفت: مردم کمک کنند سالانه یک میلیون اصله نهال صنوبر در استان تولید شود.
استفاد از خزان در حاشیه بازید از نهالستان موقت منابع طبیعی شهرستان بهار اظهار کرد: در رابطه با طرح مردمی «کاشت یک میراثدخت»، سهمیه هر یک از شهرستان‌ها سالانه تولید ۲۰۰ هزار نهال بوده که تاکنون در این خصوص در نهالستان موقت شهرستان بهار ۸۰ هزار اصله نهال از گونه‌های صنوبر، زیان گنجشک، بادام و یزد کشت شده است.
وی با اشاره به پیش‌بینی تولید ۱۲۰ هزار نهال در نهالستان موقت شهرستان بهار طی سال جاری گفت: آبیاری این نهالستان به صورت آبیاری تحت فشار بوده و برای اینکه عملیات مبارزه با عفلهای هرز انجام شود، قلمه‌های صنوبر زیر لایه‌های پلاستیکی کشت شده و زنده‌مانی خوبی دارند و تاکنون ۱۰ سانتی‌متر رشد داشته‌اند.
مدیر کل منابع طبیعی و آبخیزداری استان همدان با بیان اینکه بارندگی‌های اخیر کمک کرده که این نهالستان آبیاری چندانی نداشته باشد خاطرنشان کرد: در حوزه طرح مردمی کاشت یک میلیون درخت تلاش داریم از همه عرض‌ها برای تولید نهال استفاده داشته باشیم.

**رشت – خبرنگار فرصت امروز:**جمعی از اصحاب رسانه‌های جمعی استان

گیلان از پست غرب رشت بازدید کردند.
محمد افتخاری معاون طرح و توسعه شرکت برق منطقه‌ای گیلان در جمع خبرنگاران رسانه‌های جمعی استان گیلان گفت: این پروژه یکی از ۱۱ پروژه حیاتی شرکت برق منطقه‌ای گیلان در بخش پست و جزو ۱۸۰ اقدام عملیاتی تدوین شده وزارت نیرو برای عبور موفق از اوج بار سال جاری بود که عملیات اجرایی آن با تلاش جهادی و شبانه‌روزی کارکنان شرکت برق منطقه‌ای گیلان قبل از اوج بار سال جاری به اتمام رسید و آماده بهره برداری است.

افتخاری در خصوص اهداف احداث این پروژه گفت: هدف از احداث پست ۲۲۰/۶۳/۲۰ کیلوولت غرب رشت، تعدیل بار پست‌های انتقال مجاور و تقویت و تأمین برق مشترکان محترم این منطقه‌دارد.

## پست ۲۰/۶۳/۲۳۰ کیلوولت غرب رشت آماده بهره‌برداری است

**رشت – خبرنگار فرصت امروز:**جمعی از اصحاب رسانه‌های جمعی استان

گیلان از پست غرب رشت بازدید کردند.
محمد افتخاری معاون طرح و توسعه شرکت برق منطقه‌ای گیلان در جمع خبرنگاران رسانه‌های جمعی استان گیلان گفت: این پروژه یکی از ۱۱ پروژه حیاتی شرکت برق منطقه‌ای گیلان در بخش پست و جزو ۱۸۰ اقدام عملیاتی تدوین شده وزارت نیرو برای عبور موفق از اوج بار سال جاری بود که عملیات اجرایی آن با تلاش جهادی و شبانه‌روزی کارکنان شرکت برق منطقه‌ای گیلان قبل از اوج بار سال جاری به اتمام رسید و آماده بهره برداری است.

افتخاری در خصوص اهداف احداث این پروژه گفت: هدف از احداث پست ۲۲۰/۶۳/۲۰ کیلوولت غرب رشت، تعدیل بار پست‌های انتقال مجاور و تقویت و تأمین برق مشترکان محترم این منطقه‌دارد.



# چطور در مصاحبه‌های استخدامی آنلاین شرکت کنیم؟

**به قلم: کایلا کارمیچل**
کارشناس بازاریابی در موسسه هاب اسپات ترجمه: علی آل‌علی

جست و جو برای کارهای تازه و شرکت در مصاحبه‌های استخدامی امر تازه‌ای در دنیای کسب و کار نیست. بسیاری از افراد در طول سال‌های متعددی فعالیت در بازارهای مختلف در مصاحبه‌های متفاوتی شرکت کرده و حتی تجربه فعالیت در شرکت‌های گوناگون را به رزومه‌شان اضافه می‌کنند. به طور معمول تجربه شرکت در مصاحبه‌های کاری به طور حضوری صورت می‌گیرد. در این میان شما در کنار برخی از مدیران یک شرکت بر سر موضوعات مهم و کلیدی در دنیای کسب و کار گفت و گو خواهید کرد. در نهایت نیز پس از مدت زمانی مشخص نتیجه مصاحبه به شما اعلام می‌شود. این امر می‌تواند به شما برای تأثیر گذاری بر روی مدیران به طور حضوری کمک کرده و شانس شما برای جلب موقعیت‌های کاری را به طور قابل ملاحظه‌ای افزایش دهد.

بسیاری از افراد برای تأثیر گذاری بر روی مخاطب هدف شیوه‌های بسیار متعددی را مورد ارزیابی قرار می‌دهند. این امر برای تأثیر گذاری بر روی مخاطب هدف ایده بسیار خوبی بوده و توانایی شما برای تأثیر گذاری بر روی مخاطب هدف را به طور قابل ملاحظه‌ای بهبود می‌بخشد. نکته مهم در این میان تغییر روند برگزاری مصاحبه‌های کاری است. امروزه دیگر کمتر کسی مصاحبه‌های کاری را به طور حضوری دنبال می‌کند. تأثیر همه‌گیری کرونا بر روی دنیای کسب و کار حتی امروز که اثرات این ویروس تا حد زیادی کنترل شده نیز ادامه دارد. با این حساب شما برای موفقیت در مصاحبه‌های کاری باید به شیوه آنلاین عادت کنید. در غیر این صورت به طور مداوم موقعیت‌های مصاحبه‌تان را از دست خواهید داد. این امر می‌تواند برای شما در ادامه مسیر کارآفرینی و تأثیر گذاری بر روی مخاطب هدف به شدت گران تمام شود و توانایی‌تان در این میان را نیز به طور قابل ملاحظه‌ای تغییر دهد.

یکی از نکات مهم برای شرکت در مصاحبه‌های استخدامی به طور آنلاین آمادگی برای شرایط تازه آن است. بدون تردید بسیاری از افراد هنوز تجربه لازم برای شرکت در مصاحبه‌های کاری را ندارند. این امر در بسیاری از موقعیت‌ها دردسر زیادی به همراه داشته و توانایی افراد برای تأثیرگذاری بسر روی مخاطب هدف را به شدت پایین می‌آورد. در این میان اگر شما بتوانید از تجربه دیگران استفاده کرده و توصیه‌هایی برای شرکت بهتر در مصاحبه‌های استخدامی به طور آنلاین پیدا کنید، وضعیت‌تان به طور قابل ملاحظه‌ای بهینه‌سازی خواهد شد. این امر می‌تواند برای شما سکوی پرتاب مهمی بوده و توانایی‌تان برای تأثیر گذاری بر روی مخاطب هدف را نیز به طور قابل ملاحظه‌ای افزایش دهد.

هدف اصلی در این مقاله بررسی برخی از مهمترین نکات و تکنیک‌ها برای شرکت در مصاحبه‌های استخدامی آنلاین است. این امر می‌تواند به شما برای تأثیر گذاری بر روی مخاطب هدف کمک کرده و وضعیت‌تان را به طور قابل ملاحظه‌ای توسعه دهد. در ادامه برخی از مهمترین نکات در این راستا را مورد ارزیابی دقیق قرار می‌دهیم.

**استفاده از لباس مناسب**

شرکت در مصاحبه‌های آنلاین به معنای امکان استفاده از لباس‌های غیررسمی نیست. شما در هر صورت در تعامل با مخاطب هدف از وبکم استفاده خواهید کرد. درست به همین دلیل باید از لباس مناسب برای تأثیر گذاری اولیه بر روی مخاطب هدف سود ببرید. در غیر این صورت شاید توانایی‌تان برای تأثیر گذاری بسر روی مخاطب هدف به شدت تحت تأثیر قرار گرفته و در ادامه مسیر هیچ‌کدام از اعضای تیم استخدامی به صحبت‌های شما توجهی نکنند. امروزه بسیاری از افراد در همان نگاه نخست نسبت به طرف مقابل‌شان یک پیش‌دوری بسیار کوتاه انجام می‌دهند. این‌ امر می‌تواند برای تأثیر گذاری بر روی مخاطب هدف اساسی بوده و توانایی‌تان برای بهینه‌سازی شرایط جلسه را افزایش دهد. بنابراین در مصاحبه‌های آنلاین نیز همیشه از لباس‌های مناسب و رسمی استفاده نمایید. همچنین اگر ظاهر شما نیز همیشه آراسته باشد، میزان تأثیر گذاری‌تان به شدت بیشتر خواهد شد.

بی‌تردید هیچ برندی مایل به همکاری با کارمندان شلخته و دارای لباس‌های غیررسمی نیست. این امر در همان برخورد نخست نوعی واکنش منفی در میان مدیران شرکت موردنظر ایجاد خواهد کرد. به این ترتیب شما هر چقدر هم که در تلاش برای تأثیر گذاری بر روی مخاطب هدف باشید، شانس‌تان در این میان به طور قابل ملاحظه‌ای کاهش پیدا خواهد کرد.

امروزه استفاده از لباس‌های مناسب برای تأثیر گذاری بر روی مخاطب هدف کار خیلی سختی نیست. تنها نکته مهم در این میان تلاش برای استفاده از یک لباس عادی در محل کار است. این امر شما را در حالت عادی پیش روی مخاطب هدف قرار داده و از همین طریق می‌توانید نظر مخاطب هدف‌تان را به خوبی جلب کنید.

یادتان باشد افرادی که در مصاحبه‌های کاری اقدام به

استفاده از لباس‌های خیلی شیک و گران می‌کنند، به طور معمول تأثیر معکوسی بر روی مخاطب هدف خواهند داشت. این امر می‌تواند موجب بروز مشکلاتی در ادامه مسیر همکاری میان افراد موردنظر و شرکت‌های مختلف شود.
خب وقتی شما در مصاحبه‌های استخدامی با ظاهری بی‌نهایت رسمی و شیک حاضر می‌شوید، انتظارات از شما افزایش پیدا کرده و باید برای همیشه این تیپ را حفظ کنید. بی‌شک این امر در بلندمدت هزینه‌های زیادی برای شما به همراه داشته و در صورت ناتوانی برای رعایت اصول موردنظر خیلی زود از چشم همکاران و مدیران خواهید افتاد.

پاستخگویی به تمام سوالات مخاطب هدف می‌سازد. با این حساب شما دیگر مشکلی از نظر سطح تأثیر گذاری بر روی مخاطب هدف نداشته و وضعیت‌تان به طور مداوم در این میان بهبود پیدا می‌کند.

یادتان باشد یادداشت‌های شما باید خیلی خلاصه باشد، چراکه در جلسات مصاحبه آنلاین شما زمان زیادی برای مطالعه برگه‌های‌تان ندارید. درست به همین خاطر باید به نکات ابتدایی اکتفا کرده و جزئیات را در حافظه‌تان مرور کنید، در غیر این صورت شاید کمتر کسی حتی فرصت استفاده از یادداشت‌ها را به شما بدهد. توصیه ما در این میان نگارش خلاصه یادداشت‌ها و همچنین ارائه آنها به

به شما نخواهند داشت. درست به همین دلیل شما باید توانایی‌تان در این میان برای تأثیر گذاری بر روی مخاطب هدف را به طور قابل ملاحظه‌ای تغییر داده و دست کم از یک نور مناسب سود ببرید.

امروزه استفاده از انواع چراغ‌های مطالعه یا دیگر شیوه‌های نورپردازی رواج بسیار زیادی دارد. این امر می‌تواند به شما برای برگزاری یک مصاحبه استاندارد کمک کرده و میزان بازدهی جلسات را افزایش دهد.

**حفظ ارتباط چشمی**

ارتباط میان شما با افراد مسئول برگزاری جلسات استخدامی اهمیت بسیار زیادی دارد. این امر فقط در بیان



یکی از دوستان‌تان برای ارزیابی‌اش است. این طوری با اعتماد به نفس بالا در جلسات استخدامی شرکت کرده و توانایی پاستخگویی به تمام سوالات مخاطب هدف‌تان را خواهید داشت.
وقتی یک مصاحبه استخدامی شروع می‌شود، انتظار اصلی از شما حضور مداوم در جلسه و شنیدن حرف طرف مقابل است. پس از این شیوه شما باید خودتان را در جلسات ارزیابی تجهیزات پیش از شروع مصاحبه را دارید. می‌تواند میزان تأثیر گذاری بسر روی مخاطب هدف را به طور قابل ملاحظه‌ای افزایش داده و شانس‌تان در این میان را افزایش دهد. یادتان باشد خرابی وسایل ارتباطی امری طبیعی نیست. چراکه شما در بسیاری از موارد امکان ارزیابی تجهیزات پیش از شروع مصاحبه را دارید. با این حساب برای تأثیر گذاری بر روی مخاطب هدف باید وضعیت‌تان را به طور مداوم تغییر دهید. این امر شامل حضور در موقعیتی مناسب از نظر آنتن‌دهی و همچنین چک کردن ارتباط اینترنت و میکروفون و وبکم رایانه‌تان است. به این ترتیب وضعیت‌تان برای مصاحبه استخدامی به شدت مناسب شده و دست کم در این میان خبری از ایرادات فنی نخواهد بود.

یکی دیگر از نکاتی که شما در این میان باید بدان توجه نشان دهید، بحث مربوط به نور کافی در اتاق‌تان است. وقتی یک مصاحبه آنلاین در محیطی با نور اندک انجام می‌شود، طرف‌های مقابل واکنش چندانی خوبی نسبت

را محکم می‌کنید.

**به حداقل رساندن حواس پرتی‌ها**

وقتی در جلسات استخدامی سئوالی از شما پرسیده می‌شود، نباید تقاضای طرح دوباره آن را نمایید. این امر نوعی حواس‌پرتی محسوب شده و طرف مقابل‌تان را نسبت به توانایی‌های شما ناامید می‌سازد. بسیاری از افراد در این میان برای تأثیر گذاری بر روی مخاطب هدف در جلسات استخدامی همیشه در بالاترین سطح تمرکز قرار دارند. با این حساب حواس‌پرتی شما می‌تواند در درس‌های زیادی به همراه داشته باشد. این امر باید همیشه مدنظر شما قرار گرفته و در طول جلسات تلاش‌تان در راستای کاهش حواس‌پرتی‌ها باشد.

امروزه بسیاری از افراد خواهان شرکت در جلسات استخدامی در خوابگاه‌های دانشجویی یا در خانه‌هایی همراه با دوستان‌شان زندگی می‌کنند. این امر هیچ مشکل مهمی برای شما محسوب نمی‌شود. نکته مهم اینکه باید قبل از برگزاری جلسه نسبت به اطلاع‌رسانی به دیگران اقدام نمایید. این امر شامل بیان اهمیت جلسه موردنظر و تقاضا از دیگران برای عدم مزاحمت در طول برگزاری جلسه خواهد بود. شما به این ترتیب فرصت بسیار خوبی برای تأثیر گذاری بر روی مخاطب هدف داشته و وضعیت‌تان به طور قابل ملاحظه‌ای در جلسات بهتر خواهد شد.

از آنجایی که در جلسات آنلاین امکان حواس‌پرتی به طور مداوم وجود دارد، یکی از مشکلات مداوم کارآفرینان مدیریت این شرایط است. توصیه ما در این میان تلاش برای حضور در محیط‌های آرام قبل و حین برگزاری جلسات است. این امر می‌تواند برای شما اهمیت بسیار زیادی داشته و توانایی‌تان را نیز به طور قابل ملاحظه‌ای افزایش دهد. بنابراین برای اینکه تجربه‌ای بی‌دردسر از شرکت در جلسات استخدامی برای خودتان ایجاد کنید، می‌توانید همیشه از مکان‌های خلوت مانند کافه‌های نه چندان شلوغ سود ببرید. البته اگر در محیطی سر بسته باشید، رفتار حرفه‌ای‌تان بیش از هر زمان دیگری به چشم خواهد آمد.

**آمادگی برای هر راند از مصاحبه**

یک مصاحبه کاری به طور معمول بخش‌های بسیار زیادی دارد. درست به همین دلیل شما برای تمام بخش‌های مصاحبه باید خیلی خوب آماده شوید. در غیر این صورت شاید در یکی از بخش‌ها و به هنگام پاستخگویی به یکی از سوالات شرایط‌تان به طور کامل به هم بریزد. این امر می‌تواند وضعیت‌تان برای تأثیر گذاری بر روی مخاطب هدف را تغییر داده و مناسبات جلسه را به هم بزند.

به طور معمول افرادی که در یکی از بخش‌های مصاحبه حسابی گیر می‌کنند، در نهایت نیز توانایی لازم برای تأثیر گذاری بر روی مدیران شرکت و همچنین قبولی در مصاحبه استخدامی را نخواهند داشت. درست به همین دلیل شما برای تأثیر گذاری بر روی مخاطب هدف باید به طور مداوم شیوه‌های فعالیت‌تان را تقویت کرده و آمادگی ذهنی بالایی داشته باشید. در غیر این صورت شاید هرگز در مصاحبه‌ای قبول نشوید.

توصیه ما در این مورد برای ایجاد آمادگی شرکت در مصاحبه‌ها استفاده از برخی تمرین‌های ساده است. به عنوان مثال، شما می‌توانید از دوستان‌تان برای شبیه سازی مصاحبه‌ها استفاده کنید. همچنین بیان برخی از نکات جلوی آینده نیز تکنیکی قدیمی خواهد بود. این امر وضعیت شما را به طور قابل ملاحظه‌ای بهبود بخشیده و شانس‌تان برای تأثیر گذاری بر روی مخاطب هدف را نیز تقویت خواهد کرد.

**صحبت کردن با صدای بلند و رسا**

استفاده از ابزارهای الکترونیکی برای مصاحبه‌های کاری امر بسیار مهمی محسوب می‌شود. وقتی شما از یک میکروفون برای صحبت استفاده می‌کنید، باید همیشه به دنبال استفاده از تن صدای بلند باشید. این امر می‌تواند برای شما تغییرات بسیار مهمی به همراه داشته باشد. دست‌کم در این شرایط شما می‌توانید به خوبی منظور‌تان در بیان کرده و بر روی مخاطب هدف تأثیر بگذارید.

متأسفانه بسیاری از کارآفرینانی که تجربه حضور در جلسات آنلاین استخدامی را ندارند، خیلی زود لحن و تن صدای‌شان ثابت لازم را از دست می‌دهد. به این ترتیب دیگر شناسنی برای تأثیر گذاری بسر روی مخاطب هدف نداشته و وضعیت‌شان به طور مداوم از دست می‌رود. توصیه ما به شما تلاش برای استفاده از یک لحن ثابت و بلند برای تعامل با دیگران در جلسات استخدامی است. این امر شما را در موقعیت بسیار خوبی قرار داده و فرصت‌های بی‌نهایت زیادی پیش روی‌تان قرار خواهد داد. با این حساب شما می‌توانید تجربه‌تان در جلسات آنلاین را به رخ دیگران کشیده و در نهایت هم شانس بیشتری در این میان داشته باشید.

بدون تردید شرکت در جلسات استخدامی، آن هم به طور آنلاین، سختی‌های زیادی دارد. نکات مورد بحث در این بخش می‌تواند برای شما به منظور تأثیر گذاری بر روی مخاطب هدف مفید باشد.

**منبع: هاب اسپات**

## عادت‌هایی برای بازیابی روحیه به عنوان کار آفرین

برای استفاده از برنامه‌های انعطاف‌پذیر را مد نظر قرار دهید. این امر به شما فرصت بسیار خوبی برای تأثیر گذاری بر روی مخاطب هدف داده و شانس‌تان در عمل را به طور چشمگیری برای کاهش استرس افزایش می‌دهد.

یکی از منابع اصلی استرس در دنیای کنونی ترس عقب ماندن از برنامه‌های کاری است. با این حساب اگر شما برنامه‌ای با انعطاف‌پذیری بالا طراحی کنید، دیگر مشکلی از نظر سطح اثر گذاری بسر روی مخاطب هدف نخواهید داشت و استرس‌تان هم به طور مداوم کمتر می‌شود.

شروع یک عادت تازه هر ۲ ماه یکبار

عادت‌های تازه میزان استرس شما برای ادامه فعالیت کاری‌تان را به طور قابل ملاحظه‌ای کاهش می‌دهد. این امر می‌تواند به شما انگیزه و روحیه تازه‌ای برای مبارزه در عرصه کسب و کار دهد. به این ترتیب دیگر خبری از استرس‌های گاه و بیگاه نخواهد بود. همچنین شما هر چند ماه یکبار مهارت تازه و عادت‌ی مفید به دست می‌آورید.

یادتان باشد در دنیای کسب و کار استرس مداوم شما را دیر یا زود از پا می‌اندازد. درست به همین دلیل باید همیشه دنبال راهکارهایی برای دوری از استرس باشید. بی‌شک دوری کامل از استرس امر امکان‌پذیری نیست. درست به همین دلیل باید تا جای ممکن سطح استرس را کم کنید. این امر با اجرای یک عادت مثبت هر دو ماه یکبار و سایر توصیه‌های این مقاله عملی خواهد شد.

می‌کنند، بسیاری از نگرانی‌های سابق را از دست داده و به راحتی توانایی مدیریت بهتر کسب و کارش را پیدا می‌کند. این امر در میان بسیاری از کارآفرینان بزرگ نیز به چشم می‌خورد. درست به همین خاطر اغلب کارآفرینان موفق به طور مداوم در تلاش برای یادگیری مهارت‌های تازه هستند. این امر در بازه‌های زمانی بلند افراد مورد نظر را بدل به کارآفرینانی همه فن حریف خواهد کرد. شما لازم نیست برای یادگیری مهارت‌های تازه همیشه به فکر ارتباط آنها با عرصه کاری‌تان باشید. فرآیند یادگیری به دلیل تأثیر روانی که بر روی افراد دارد امکان کاهش استرس و فشار روحی را به همراه خواهد داشت. درست به همین دلیل شما برای تأثیر گذاری بر روی مخاطب هدف باید به طور مداوم استرس‌تان در این میان را از بین ببرید. تنها راه مناسب در این راستا هم تلاش برای یادگیری مهارت‌های تازه خواهد بود.

استفاده از برنامه‌ریزی انعطاف‌پذیر
انعطاف‌پذیری برنامه‌های مختلف برای کارآفرینان مزایای بسیار زیادی دارد. شما با استفاده از چنین برنامه‌هایی امکان تأثیر گذاری بر روی مخاطب هدف به بهترین شکل ممکن را داشته و وضعیت‌تان در این میان به طور قابل ملاحظه‌ای بهبود پیدا خواهد کرد.

امروزه دیگر دوران برنامه‌ریزی‌های سفت و سخت تمام شده است. در عوض شما باید به طور مداوم آمادگی لازم