روزنامه مدیریتی - اقتصادی

فرصت امروز

برای کسب‌وکار آفرینی

شنبه
۲۶ اسفند ۱۴۰۲

Sat.16 Mar 2024
۵ رمضان ۱۴۴۵ - سال نهم
شماره ۲۴۳۸
۸ صفحه - ۵۰۰۰ تومان

www.forsatnet.ir

چینی‌ها از اردیبهشت وارد بازار مسکن می‌شوند

عوامل اثرگذار بر بازار مسکن ۱۴۰۳

چینی‌ها از اردیبهشت ماه ۱۴۰۳ وارد بازار مسکن ایران می‌شوند؛ این خبری است که رئیس کمیسیون عمران مجلس در پایان هفته گذشته اعلام کرد و گفت: «فقط پول و تجهیزات چینی وارد بازار مسکن ایران می‌شود و نه نیروی کار و پیمانکار.» به گفته رئیس کمیسیون عمران مجلس، «مدل همکاری شرکت چینی در ساخت و ساز مسکن در ایران فقط سرمایه‌گذاری است و...

۲

چرا زمینه‌های تولید رقابت‌پذیر در اقتصاد ایران شکل نمی‌گیرد؟

تکاپوی مونتاژکاری در صنعت خودرو

۲

سهم بخش کشاورزی از کیک اقتصاد و بازار اشتغال کاهش یافت

اشتغال کشاورزی در کف ۱۶ ساله

فرصت امروز: بخش کشاورزی در ۱۶ سال گذشته چه جایگاهی در اقتصاد ایران داشته و آیا تغییر اندازه این بخش اقتصادی، تاثیری روی بازار کار آن گذاشته است؟ داده‌های آماری نشان می‌دهد که سهم بخش کشاورزی از تولید ناخالص داخلی کشور در ۱۶ سال گذشته تقریبا ثابت بوده است. براساس آمارها، میزان تولیدات سالانه این بخش از ۳۳.۹ همت در سال ۱۳۸۷ به حدود ۵۳ همت در سال ۱۳۹۹ رسیده و با افزایش همراه بوده، اما این رویه از سال ۱۴۰۰ نزولی شده است. برآوردها همچنین حکایت از آن دارد که ارزش تولیدات در سال ۱۴۰۲ به حدود ۴۷.۵ همت خواهد رسید. با توجه به آنکه گروهی از شاغلان در بخش کشاورزی مشغول به کار هستند، تغییرات تولیدات این بخش، اشتغال در بازار کار را نیز در معرض خطر قرار خواهد داد. طبق داده‌های مرکز آمار ایران، از سال ۱۳۸۷ تا پایان امسال، سهم افراد شاغل در بخش کشاورزی کاهش یافته است. تعداد افراد شاغل در این بخش نیز در ۱۶ سال گذشته به سطوح کمتر از ۳.۵ میلیون نفر رسیده است. براساس شواهد موجود، کاهش تعداد شاغلان بخش کشاورزی اغلب با یک وقفه زمانی به کاهش تولیدات این بخش منجر می‌شود، بنابراین در صورت ادامه فرآیند کاهش اشتغال افراد در بخش کشاورزی و تحقق برآورد تنزل اشتغال به سطوح کمتر از ۳.۴ میلیون نفری، کاهش تولید این بخش دور از انتظار نبوده و منجر به تهدید امنیت غذایی خواهد شد...

۳

رئیس کل بانک مرکزی از برنامه‌ریزی کاهش تورم در سال ۱۴۰۳ خبر داد

هدف‌گذاری تورمی در کانال ۲۰ درصد

۴

مدیریت و کسب‌وکار

مصاحبه‌های استخدامی حوزه فروش چه شکلی هستند؟

اغلب کارشناس‌های فروش کارشان را به عنوان یک کارآفرین تک و تنها در بازار شروع می‌کنند. احتمالا همکاری با برندهای بزرگ دره سیلیکون ولی از همان روزهای اول آرزوی هر فروشنده‌ای خواهد بود. اگر شما هم چنین آرزوهای دور و درازی در صنعت فروش دارید، باید آماده شرکت در جلسات استخدامی نفسگیر هم باشید. چنین جلساتی مثل امتحان کنکور دارای سوالات متنوعی است. این وسط فقط داوطلبانی موفق به قبولی در چنین امتحان بزرگی می‌شوند که از مدت‌ها قبل حسابی خودشان را آماده کرده باشند. البته در صنعت فروش به جای کتاب‌های درسی، پای مهارت‌های متنوع در میان است. اینطوری برندهای بزرگ شما را روی هوا شکار کرده و خیلی زود تبدیل به کارمند یکی از برندهای مورد علاقه‌تان خواهید شد. اگر تجربه حضور در مصاحبه‌های استخدامی را داشته باشید، احتمالا بدترین سناریو برای‌تان مواجهه با سوالی است که...

۸

سرمقاله

دشواری‌های بانکداری در سالی که گذشت

علی نظافتیان
دبیر کمیسیون حقوقی کانون بانک‌ها

بانکداری مانند هر صنعت دیگری، سختی‌ها و دشواری‌های خاص خودش را دارد؛ از کمبود منابع و تسهیلات تکلیفی گرفته تا مشکلات مالیاتی و هزینه‌های سرسام‌آور عملیاتی و پرسنلی و برآوردن خواسته‌ها و توقعات مشتریان. حل این مشکلات، جزئی از نگرانی‌ها و دلواپسی‌های روزمره مدیران بانک مرکزی و شبکه بانکی کشور بوده و هست. در حالی واپسین روزهای سال ۱۴۰۲ را پشت سر می‌گذاریم که تحولات مهمی در این سال بر بانکداری ایران گذشته است؛ تحولاتی اثرگذار که هر کدام به‌تنهایی بر کارکرد شبکه بانکی کشور، تأثیری بسزا داشته‌اند و از جمله آنها، قانون جدید بانک مرکزی است که با وجود انتقادات فراوان و نقایص کارشناسی بسیار، از تصویب نهایی مجمع تشخیص مصلحت نظام گذشت و رسما برای اجرا ابلاغ شد.

اسب سرکش دلار اما بی‌اعتنا به این تحولات بانکی و با وجود تلاش بانک مرکزی همچنان مهارناپذیر باقی ماند و نرخ ارز در سال ۱۴۰۲ به طور پیوسته در نوسان بود. امسال همچنین موضوع ناترازی برخی بانک‌ها همچنان یکی از مشکلات و تنگناهای شبکه بانکی کشور بود و «محمدرضا فرزین»، رئیس کل بانک مرکزی بدون اشاره به دلایل کارشناسی این ناترازی و میزان تأثیر تسهیلات تکلیفی در ناتراز شدن بانک‌ها گفت: «به هشت بانک ناتراز اعلام کردیم که باید خود را اصلاح کنند، در غیر این صورت منحل یا ادغام خواهند شد.»

ادامه در همین صفحه

////////////////////

و بالاخره آنکه در سال ۱۴۰۲، کمیسیون اقتصادی مجلس، طرح ۹۰ ماده‌ای بانکداری اسلامی را کنار گذاشت و به‌جای آن از یک طرح ۳۸ ماده‌ای رونمایی کرد که به اعتقاد کارشناسان، ایرادات ساختاری و محتوایی زیادی دارد و در صورت تصویب بدون اصلاحات لازم، مشکلات بسیاری برای مردم و شبکه بانکی کشور به دنبال خواهد داشت. ادامه بحث را با مهمترین تحولات بانکی سال ۱۴۰۲ پی می‌گیرم:

نخست؛ پیشتازی ارز

«محمدرضا فرزین»، رئیس کل بانک مرکزی در ابتدای سکانداری کشتی بانک مرکزی، نرخ ارز موردنظر خود را ۲۸ هزار و ۵۰۰ تومان اعلام کرد، اما بازار سرکش ارز به نرخ اعلامی رئیس کل بانک مرکزی، روی خوش نشان نداد و قیمت ارز به‌ویژه یورو و دلار در سال ۱۴۰۲ پیوسته در نوسان و غالبا رو به بالا بود. حتی کنار گذاشتن میراث دوران مدیریت «عبدالناصر همتی» در بانک مرکزی، یعنی «بازار متشکل ارزی» و تأسیس یک شرکت جایگزین به نام «مرکز مبادله ارز و طلای ایران»، تأثیری چشمگیر در کاهش نرخ ارز و طلا و کنترل آن نداشت. تا زمان نگارش این نوشتار، نرخ غیررسمی ارز یا همان قیمت دلار آزاد به مرز ۶۰ هزار تومان رسیده و تمایلی به پایین آمدن هم از خود نشان نمی‌دهد. در نتیجه، ارز ارزان به همه متقاضیان وصال نداد. اما اشتیاق دستیابی به ارز ارزان با قیمت استثنایی رو به فزونی است و بازار را ملتهب می‌کند. شاید برای کاهش التهابات ارزی بود که چندی قبل، «احسان خاندوزی»، وزیر اقتصاد در مورد بازار غیررسمی ارز گفت: «قطعا نرخ ارز بازار آزاد را به رسمیت نمی‌شناسیم، ولی سیاست بانک مرکزی نیز نباید به فرار صادراتی و کم‌اظهاری صادرکنندگان منجر شود.» به نظر می‌رسد این سخنان، انتقاد زیرپوستی وزیر اقتصاد از سیاست‌های ارزی بانک مرکزی است. بازار غیررسمی ارز به همراه تورم مزمن، میهمان همیشگی اقتصاد ایران و سفره درآمدی مردم بوده است. حتی سیاست بانک مرکزی در زمینه ارز مسافرتی، مورد انتقاد یکی از نمایندگان مجلس قرار گرفته و او گفته است: «در این زمانه که ما برای کالاهای اساسی، دارو و مسائل این‌چنینی نیازمند به ارز هستیم، بنا بر نظر کارشناسان هیچ‌گونه توجیه تخصصی برای این کار وجود ندارد و حتما باید در این امر تجدیدنظر شود.» در حالی‌که در آخرین حراج «مرکز مبادله ارز و طلای ایران» وابسته به بانک مرکزی، نحوه قیمت‌گذاری سکه با ابهام همراه شد و واکنش برخی از فعالان اقتصادی را برانگیخت، «خبرآنلاین» در این باره گزارش داد: «به اعتقاد کارشناسان، سکه‌ها به قیمت دلار بالای ۹۰ هزار تومان به مردم فروخته شده است.»

در نهایت، روابط‌عمومی بانک مرکزی به انتقاد یکی از روزنامه‌ها از «گفتمان زنگار زده نرخ ارز»، واکنش نشان داد و در پاسخ نوشت: «روزنامه ... حتما در جریان واقعیت‌های اقتصادی ایران، واقعیت‌های منطقه و اقدامات پیدا و پنهان دشمنان و بازار رسمی ارز قرار دارد و نیک می‌داند که در روزهای اخیر، تحولات سیاسی و نظامی در منطقه موجب ایجاد نوساناتی در نرخ ارز بازار غیررسمی شده است. این در حالی است که در بازار رسمی، یعنی مرکز مبادله ارز و طلای ایران شاهد ثبات قیمتی در هر دو بخش اسکناس و حواله هستیم و روند تحولات آن برای فعالان اقتصادی پیش‌بینی‌پذیر شده است. به‌ویژه آنکه در هر دو بازار رسمی اسکناس و حواله، حجم مناسبی از منابع در روزهای گذشته عرضه شده است و دو سمت عرضه و تقاضای ارز در تعادل قرار دارند. به‌طور کلی، چشم‌انداز روند آتی نرخ ارز را در چارچوب تغییرات مولفه‌های بنیادین و عوامل غیربنیادین می‌توان تحلیل و ارزیابی کرد. واقعیت‌های اقتصادی نشان می‌دهد براساس آمارهای بانک مرکزی، از ابتدای امسال تا روزهای گذشته، حجم تخصیص ارز وارداتی ۶۹ میلیارد و ۸۴۵ میلیون دلار و حجم تأمین ارز هم حدود ۵۸ میلیارد دلار بوده است. از نظر فنی، آمارها نشان می‌دهد وضعیت تامین ارز واردات بسیار مطلوب بوده است.»

ارز همانند سایر کالاها، یک کالای باارزش است که معامله آن شرعا مجاز اعلام شده، ولی بهای این کالای باارزش همانند سایر کالاها تابع عرضه و تقاضا در بازار داخلی و بین‌المللی است؛ هم نمی‌توان نرخ ارز را «به فرموده یا حسب دستور» کاهش داد و باز بایستی به کاهش نرخ ارز رضایت داد. در کشورمان تولیدکننده اصلی ارز، دولت است. پس فروشنده اصلی ارز نیز دولت خواهد بود .هر زمان که بانک مرکزی بنا به سیاست‌های ارزی در بازار ارز اصطلاحا ارزپاشی می‌کند، قیمت آن نیز تا حدی کاهش پیدا می‌کند. افزون بر آن، قیمت بسیاری از تولیدات داخلی به نرخ ارز بستگی دارد؛ زیرا مواد اولیه آن از خارج از کشور تأمین می‌شود. پس نرخ ارز بر بازار داخلی نیز موثر است؛ بنابراین تفاوت نمی‌کند که بازار آزاد و غیررسمی ارز را قبول داشته باشیم یا آن را انکار کنیم. این بازار هرچند ما آن را قبول نداشته باشیم، واقعیت دارد و بالا و پایین رفتن نرخ ارز در این بازار غیررسمی، قیمت انواع کالاها و خدمات را تحت‌الشعاع خود قرار می‌دهد. متأسفانه چسبندگی شدید نرخ ارز به بازار، ارمغانی جز کاهش ارزش پول ملی و به همراه آن، افزایش شدید بهای کالا و خدمات ندارد. در تعیین سمت و سوی سیاست‌های ارزی، حفظ ارزش ریال از اولویت‌های اصلی است. ارز، کالایی باارزش است. زیاده عرضی نیست.

دوم؛ ناترازی بانک‌ها

عدم کفایت نسبی سرمایه بانک‌ها که اصطلاحا بدان ناترازی بانک‌ها گفته می‌شود، همچنان یکی از معضلات بانکداری ایران است. اینکه علت یا علل ناترازی بانک‌ها چیست، فرصت و نوشتاری دیگر را می‌طلبد. در این زمینه، «غلامرضا مصباحی‌مقدم»، رئیس شورای فقهی بانک مرکزی در همایش بانکداری اسلامی، علت‌های ناترازی بانک‌ها را چنین برشمرده است: «یکی از این علل، افزایش مطالبات غیرجاری و به دنبال آن، دارایی‌های موهومی و منجمد و طبعا درآمدهای موهومی و بی‌اساس است. همچنین از دیگر علل، تکالیف تحمیلی است که از سوی دولت و مجلس شورای اسلامی بدون تناسب با ظرفیت و توان تسهیلات‌دهی و اعتباری بانک‌ها بر آنها تحمیل می‌شود که به دنبال آن، کمبود نقدینگی به دلایلی همچون دارایی‌های منجمد، مطالبات غیرجاری، بدهی‌های بازپرداخت نشده دولت و ... بروز می‌کند و موجب ناترازی می‌شود.» رئیس شورای فقهی همچنین علت‌العلل و مهمترین علت ناترازی‌ها را چگونگی و کیفیت نرخ سود بانکی خواند و گفت: «چرخه‌ای که برای سود بانکی در نظر گرفته شده است، معیوب و مولد ناترازی است. بانکداری باید تابعی از وضعیت اقتصاد واقعی بازار کالا و خدمات باشد. بانکداری ارتباط تنگاتنگی باید با بازار واقعی داشته باشد و منافع بانک، سپرده‌گذار و سهامدار باید ناشی از تجارت واقعی و بازار واقعی باشد.»

از نظر مبانی قانون عملیات بانکی بدون ربا، هرچند تسهیلات تکلیفی، غیرشرعی است، اما با وجود این مباحث، باید توجه داشت که اگر مجلس، تسهیلات تکلیفی را بدون توجه به ظرفیت منابع بانک‌ها تصویب کند، چاره‌ای نخواهد ماند جز آنکه بانک‌ها برای اجرای قانون و تامین منابع لازم، دست نیاز به‌سوی منابع بانک مرکزی دراز کنند و یا آنکه خلق پول کنند. نتیجه هر دو راهکار البته ناترازی بانک‌ها خواهد بود. کفایت نسبی سرمایه بانک‌ها نیز یکی از شاخصه‌های اساسی توان مالی بانک‌هاست. در همین زمینه، رئیس‌کل بانک مرکزی در همایش بانکداری اسلامی با بیان اینکه «ناترازی بانک‌ها دلایل متعددی دارد، اما دولت یکی از مهمترین عوامل ناترازی بانک‌ها است»، گفت: «شرایط به گونه‌ای است که ناترازی دولت به بانک‌ها منتقل می‌شود و این روند در بانک‌های دولتی و خصوصی رایج است و به همین دلیل در برنامه هفتم، وزارت اقتصاد و بانک مرکزی، راهکارهایی برای حل بخشی از این مشکل پیش‌بینی کرده‌اند، اما نباید فراموش کنیم که امروزه بخش عمده‌ای از ناترازی در بانک‌ها ناشی از مطالبات آنها از دولت است و این امر، معضلی در نظام بانکی ایجاد کرده است.» او عدم رعایت کفایت سرمایه را یکی دیگر از عوامل تشدید ناترازی بانک‌ها عنوان کرد و افزود: «موسسان بانک، اعم از دولتی و خصوصی باید سرمایه آن را نیز تأمین کنند و لذا وقتی از ناترازی در بانک‌ها صحبت می‌کنیم، منظور هم ناترازی ناشی از نقدینگی است و هم ناترازی ناشی از کمبود سرمایه است.»

«ابوذر سروش»، معاون سابق نظارت بانک مرکزی نیز در این باره گفت: «بانک مرکزی حافظ و مراقب سپرده‌های مردم است و در این مسیر، نگرانی خاصی متوجه مردم جامعه نخواهد بود؛ لذا تمرکز بانک مرکزی بر ساماندهی بانک‌ها طی برنامه مشخص است تا بازسازی شده و به چرخه اقتصاد باز گردند؛ لذا هیچ‌گونه نگرانی در مورد سپرده‌های مردم در بانک‌ها وجود ندارد و مردم می‌توانند هر زمان که خواستند سپرده خود را تغییر داده و یا جابه‌جا کنند.» و بالاخره همانطور که اشاره شد، رئیس‌کل بانک مرکزی از ضرب‌الاجل به بانک‌های ناتراز خبر داد و گفت: «به هشت بانک ناتراز اعلام کردیم که باید وضعیت خود را اصلاح کنند؛ در غیر این صورت، منحل و یا ادغام خواهند شد.»

بدیهی‌ترین راه‌حل رفع ناترازی، افزایش سرمایه بانک‌های ناتراز است، اما سهامداران بانک‌ها زمانی راجع به افزایش سرمایه فکر خواهند کرد که این نوع سرمایه‌گذاری را سودآور تشخیص دهند. در نتیجه اگر افزایش سرمایه بانک سودآور نباشد، انگیزه‌ای برای مشارکت سهامداران در افزایش سرمایه بانک متصور نخواهد بود. در مجموع، یکی از راهکارهای موثر برای کاهش ناترازی بانک‌ها، حذف چسبندگی بخش دولتی به منابع بانک‌هاست که پرداخت آن معمولا به‌عنوان تسهیلات تکلیفی به بانک‌ها تکلیف می‌شود. در کنار آن، تضمین موثر و قابل‌وصول تسهیلات تکلیفی توسط دولت نیز کارآمد خواهد بود.

سوم؛ جریمه در پوشش مالیات

جریمه در پوشش مالیات، یکی از پدیده‌هایی است که گریبان بانک‌ها را گرفته تا دولت بتواند از این طریق، سرمایه مورد نیاز «صندوق ملی مسکن» را فراهم سازد و وعده ساختن سالانه ۴ میلیون مسکن را محقق سازد. البته بگذریم که یکی از ذی‌نفعان اصلی جریمه‌های مالیاتی مورد بحث، بانک دولتی مسکن است که سرمایه صندوق به این حساب واریز خواهد شد. شرح ماجرا آنکه در سال ۱۴۰۲، پیگیری جریمه مالیات قانون جهش تولید مسکن توسط شورای عالی مسکن، موجی از التهاب مالی در شبکه بانکی کشور ایجاد کرد؛ تا جایی که یکی از سایت‌های خبری در این مورد نوشت: «قانون جهش تولید مسکن برای تامین مالی ساخت مسکن تاکید داشت: در اولین سال اجرای این قانون، یعنی سال ۱۴۰۰، بانک می‌بایستی ۳۶۰ هزار میلیارد تومان یعنی دست‌کم ۲۰ درصد از تسهیلات خود را به پروژه نهضت ملی مسکن اختصاص دهند و برای سال بعد نیز این رقم متناسب با نرخ تورم افزایش داشته باشد. به گونه‌ای که در سال ۱۴۰۱ بانک‌ها قرار بود ۴۵۸ هزار میلیارد تومان از تسهیلات خود را به بخش مسکن اختصاص دهند. هدفی که در نهایت با عملکرد حد ۵ درصد برای سال اول و ۶۴ هزار میلیارد تومان برای سال دوم همراه شد.» گفتنی است ماده ۴ قانون جهش تولید مسکن، مصوب مردادماه ۱۴۰۰ در مورد تسهیلات تکلیفی مسکن می‌گوید: «بانک‌ها و موسسات اعتباری غیربانکی مکلفند حداقل ۲۰ درصد از تسهیلات پرداختی نظام بانکی در هر سال را با نرخ سود مصوب شورای پول و اعتبار به بخش مسکن اختصاص دهند، به صورتی که در سال اول اجرای قانون از حداقل ۳ میلیون و ۶۰۰ هزار میلیارد ریال تسهیلات برای واحدهای موضوع این قانون کمتر نباشد و برای سال‌های آینده نیز حداقل منابع تسهیلاتی مذکور با افزایش درصد صدرالذکر مطابق با نرخ تورم سالانه افزایش یابد.» نکته اینجاست که حکم صریح قانونگذار، اختصاص «حداقل ۴۰ درصد از تغییرات مانده تسهیلات پرداختی در هر سال مالی با نرخ سود مصوب شورای پول و اعتبار به بخش مسکن» است. میزان جریمه قانونی برای تخلف و استنکاف از اجرای این قانون نیز صرفا «۲۰ درصد تعهد انجام نشده» است و نه آنکه کل مبالغ تخصیص یافته توسط بانک مرکزی مبنا قرار گیرد و ۲۰ درصد آن را به عنوان جریمه از بانک‌ها گرفت و نام آن را مالیات گذاشت تا از این طریق به گفته یکی از مسئولان مسکن حدود ۱۵۰ هزار میلیارد تومان جریمه از بانک‌ها بابت عملکرد سال ۱۴۰۱ ستاند. بنابراین صرفا با ادعای تخلف و بدون بررسی اسناد و مدارک دفتری بانک‌ها و عملکرد متولیان امر مسکن در این زمینه، نمی‌توان کل مبالغ تسهیلات تکلیفی مسکن را مبنا قرار داد و به استناد آن، برگ تشخیص مالیاتی برای بانک‌ها صادر کرد. تنها با اثبات تخلف عمدی بانک‌ها از اجرای مقررات قانون جهش تولید مسکن، گرفتن جریمه از آنان در قالب مالیات، آن هم تا میزان «تعهد ایفا نشده»، موجه و قانونی خواهد بود. از قدیم گفته‌اند که گرهی که با دست باز می‌شود نباید با دندان گشود. در کشوری که اقتصاد آن به‌شدت نیازمند منابع تسهیلاتی بانک‌هاست، این شیوه جریمه‌ستانی، بحران‌های مالی و ناترازی بانک‌ها را تشدید خواهد کرد. به نظر می‌رسد حل معضل جدید نظام بانکی کشور نیازمند پیگیری موثر بانک مرکزی در این زمینه و همکاری متقابل وزارت مسکن و شهرسازی، سازمان امور مالیاتی و شبکه بانکی کشور است. حداقل آنکه بانک مرکزی و وزارت اقتصاد باید مشترکا فرآیند قانونی دقیق و مشخص برای احراز و تعیین میزان تعهد اجرا نشده بانک‌ها در اجرای قانون جهش تولید مسکن، تهیه و تصویب کنند تا از رویه‌ای متفاوت در این زمینه جلوگیری شود و این فرآیند مشخص شده قانونی، ملاک مراجع مالیاتی برای تشخیص و وصول جریمه از بانک‌ها باشد؛ در غیر آن صورت با استمرار رویه فعلی، تشدید بحران مالی و ناترازی و به‌تبع آن، کاهش شدید توان تسهیلات‌دهی بانک‌ها، دور از انتظار نخواهد بود.

بنا به اطلاع، مدیران بانک‌های خصوصی در مورد جرایم مورد بحث به دولت اعلام کرده‌اند: «در دو ساله اول اجرای قانون هیچ متقاضی‌ای از سوی وزارت راه و شهرسازی به بانک‌های خصوصی معرفی نگردیده است... ضمن تکذیب هرگونه استنکاف بانک‌های خصوصی از اجرای مقررات قانون جهش تولید مسکن، از آنجایی که جرائم مالیاتی وضع شده کاملا ناحق و غیرقانونی بوده و وصول قهری این مبالغ شبکه بانکی کشور را در هم خواهد شکست و شوک ناشی از آن به بخش‌های دیگر اقتصادی تسری خواهد یافت و تولید را نیز زمینگیر خواهد کرد. لذا استدعا دارد با توجه به عدم تقصیر و حتّی قصور بانک‌های خصوصی در این زمینه، درخواست می‌نماید حضرتعالی ضمن صدور دستور توقف عملیات اجرایی سازمان امور مالیاتی برای وصول ناحق جرایم مورد بحث، هیأتی مستقل را منصوب فرمایید تا با همکاری نمایندگان بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران، بانک‌های دولتی و بانک‌های خصوصی و موسسات اعتباری با بررسی مستندات قانونی و آمار واقعی در سامانه جامع مسکن براساس قانون، میزان واقعی تعهد اجرا نشده هر یک از بانک‌ها و موسسات اعتباری ذی‌ربط از زمان شروع به کار سامانه جامع مسکن را تعیین و به مراجع ذی‌ربط اعلام فرمایند.» باید در انتظار داوری مراجع قضایی در این مورد ماند.

چهارم؛ تصویب قانون بانک مرکزی

در آبان‌ماه ۱۴۰۲، قانون جدید بانک مرکزی نهایتا با اعمال اصلاحاتی در ۶۷ ماده به تصویب مجمع تشخیص رسید. طرح اولیه این قانون اگرچه انتقادات زیادی به همراه داشت، اما این انتقادات عموما نادیده گرفته شد. در این قانون جدید، شورای فقهی از یک شورای ساده به یکی از ارکان بانک مرکزی، ارتقای سازمانی پیدا کرد، ولی برعکس قانون برنامه ششم، توسعه وظایف و صلاحیت‌های آن چنین تعیین شد: «برای حصول اطمینان از عدم مغایرت تصمیمات بانک مرکزی درباره نوع قراردادهای مورد استفاده در عملیات بانکی (سپرده‌گیری، پرداخت تسهیلات و ایجاد اعتبار) با موازین شرع.» اما مهمترین نکته در مورد قانون جدید بانک مرکزی، خروج بخش غیردولتی از ساختار سیاستگذاری بانک مرکزی و جانشینی دولتیان به جای آنهاست. به نظر می‌رسد با تصویب این قانون، بانک مرکزی عملا در اختیار بخش دولتی قرار گرفته و اختیارات نظارتی آن نیز به صورت فوق‌العاده افزایش یافته است.

پنجم؛ انتشار متن طرح ۳۷ ماده‌ای بانکداری

آن زمان که قانون جدید بانک مرکزی به مجمع تشخیص ارجاع شد، کمیسیون اقتصادی مجلس هم یک طرح مفصل ۹۰ ماده‌ای به نام «طرح بانکداری» تهیه و برای بررسی به بانک مرکزی و شبکه بانکی کشور ارسال کرد. طرحی پر از ایراد که البته مورد پذیرش شبکه بانکی کشور قرار نگرفت. سپس در آستانه انتخابات مجلس، گزارش رسمی کمیسیون اقتصادی مجلس در مورد طرح بانکداری (در ۱۰ بهمن ماه ۱۴۰۲) منتشر شد و موجی از تعجب را در محافل کارشناسی بانکی پدید آورد؛ طرحی که در ۳۷ ماده تنظیم شده و «طرح بانکداری جمهوری اسلامی» نام گرفته، اما نشانه‌هایی از موافقت یا مشارکت بانک مرکزی و همچنین شبکه بانکی و نهادهای کارشناسی آن نظیر «کانون بانک‌ها»، «شورای هماهنگی بانک‌های دولتی» و «انجمن مدیران بانکی» در تنظیم این طرح دیده نمی‌شود. یکی از مدیران کارکشته و مجرب بانکی پس از انتشار این طرح چنین اظهارنظر کرده است: «پیش‌نویس طرح قانونی بانکداری جمهوری اسلامی ایران از جهات حقوقی و عملیاتی دارای ایرادات اساسی است که اقتصاد بانک محور کشور را در تنگنای نافرجامی قرار می‌دهد. طرح حاضر بیش و پیش از آنکه قانون بانکداری باشد، به‌نوعی دستورالعمل اجرایی قانون برنامه هفتم است که با یک نگاه محدود و غیرکارآمد و دیدگاه چپ‌گرایانه خاص تنظیم گردیده و عملا سیستم بانکی کشور را به «باجه»های تحت مدیریت و کنترل بانک مرکزی تقلیل می‌دهد.»

متاسفانه در تصویب قانون جدید بانک مرکزی به نظرات مدیران و کارشناسان بانکی، توجه چندانی نشد و فرجام ناخوشایند آن نیز تصویب یک قانون بود که با دهها ایراد شورای نگهبان و مجمع تشخیص مواجه شد. نظام بانکی کشور، ایرادات این طرح را به مراجع مسئول اعلام کرده؛ بنابراین برای طراحی و تنظیم یک طرح بانکی بدین اهمیت که قطعا فعالیت بانک مرکزی و شبکه بانکی کشور را کاملا تحت تاثیر قرار خواهد داد، محوریت بانک مرکزی، اصل اساسی است. در واقع، این طرح غیرکارشناسی بایستی توسط بانک مرکزی با بهره‌گیری از نظرات و رهنمودهای مراکز کارشناسی بانکی نظیر «شورای هماهنگی بانک‌های دولتی»، «کانون بانک‌ها و موسسات اعتباری خصوصی» و «انجمن مدیران بانکی» بررسی و اصلاح شود و نتیجه کار توسط بانک مرکزی به دولت و مجلس اعلام گردد. تصویب شتاب‌زده این طرح بدون اصلاح اساسی نه‌تنها مشکلات نظام بانکی کشور را حل نخواهد کرد؛ بلکه بالعکس بر مشکلات فعلی نظام بانکی کشور نیز خواهد افزود. امید می‌رود با اصلاح اساسی این طرح سرشار از ایراد، شبکه بانکی کشور با مشکلات اجرایی و مباحثی همچون پرونده «چای دبش» مواجه نشود.

سخن پایانی اینکه، در سالی که گذشت، مباحث و مشکلات زیادی برای شبکه بانکی کشور اتفاق افتاد. برای اهالی شبکه بانکی نیز همواره مشکلات اجرایی وجود داشته، اما با وجود این مشکلات، تلاش کارکنان شبکه بانکی کشور برای ارائه خدمات بانکی به مردم قابل تقدیر است. نکته مهم در این گونه مشکلات همانا دوری از برتری‌خواهی و توسعه تشکیلاتی و توجه به مسئولیت‌های شرعی و قانونی بانک‌ها در برابر سپرده‌گذاران است. تفاهم و همدلی برای حل این مشکلات کارساز است، اما یک نکته اصلی را نباید فراموش کرد و آن اینکه بانک صندوق پرداخت نیست و در برابر سپرده‌گذاران مسئول است. از سوی دیگر، متولی اصلی بانکداری در کشورمان، بانک مرکزی است، بنابراین در طرح‌ها و لوایح بانکی، متولی اصلی باید بانک مرکزی باشد که با بهره‌مندی از نظرات مدیران و کارشناسان مجرب بانکی و نهادهای بانکی همچون «شورای هماهنگی بانک‌های دولتی» و «کانون بانک‌های خصوصی»، طرح یا طرح‌های موردنظر را تنظیم نماید. تصویب شتاب‌زده قانون جدید بانک مرکزی با دهها ایراد شورای نگهبان و مجمع تشخیص، تجربه‌ای عبرت‌آموز از تبعات بی‌توجهی به نظرات کارشناسان بانکی است. در پایان، سالی نیکو، همراه با آرامش و توفیق ارائه خدمت بهتر به مردم برای همه همکاران بانکی آرزو دارم.

سرکار خانم امیدی
سرپرست محترم روزنامه در استان مرکزی
با نهایت تاسف و تاثر، درگذشت پدر بزرگوارتان را خدمت جنابعالی و خانواده محترم تسلیت عرض نموده، از درگاه خداوند یکتا برای آن عزیز سفر کرده علو درجات الهی و برای بازماندگان صبر و شکیبایی مسئلت می نماییم.
سیدمسعود یعقوبی و همکاران رسانه مجاز

نگـــاه

اکونومیست: روسیه فقط اوکراین را تهدید نمی‌کند

تهدید روسی غرب

هفته‌نامه «اکونومیســت» در ســرمقاله این هفته خود و در آستانه انتخابات روسیه به تهدید «ولادیمیر پوتین» برای آمریکا و اروپا اشاره کرده و نوشته اســت: «غرب باید نشان دهد که دشمن او «ولادیمیر پوتین» اســت و نه ۱۴۳ میلیون نفر مردم روســیه». «اکونومیست» با تاکید بر اینکه «روســیه نه فقط اوکراین بلکه کل جهان را تهدید می‌کند»، در سرمقاله شماره ۱۴ مارس خود می‌نویسد: «درست مانند تزارها، «ولادیمیر پوتین» در شرف انتخاب به عنوان حاکم این کشور برای شش سال آینده است. انتخاباتی که پوتین در ۱۷ مارس در آن پیروز خواهد شــد، ظاهرسازی اســت و باید به عنوان یک بیدارباش برای غرب قلمداد شــود. دولت روســیه دچار فروپاشی نشده و نشان داده که مقاوم اســت. جاه‌طلبی‌های پوتیــن نیز یک خطر بلندمدت را ایجاد می‌کند؛ خطری کــه از اوکراین هم فراتر می‌رود. او می‌تواند تنش‌های بیشــتری در آفریقا و خاورمیانه ایجاد کند، ســازمان ملل متحد را از کار بیندازد و در فضا سلاح هسته‌ای قرار دهد. کشورهای غربی برای مقابله با روســیه نیازمند یک استراتژی بلندمدت هستند که فقط شــامل کمک به اوکراین نمی‌شــود، امــا در حال حاضر این اســتراتژی وجود ندارد. غرب همچنین باید نشان دهد که دشمنش «ولادیمیر پوتین» است، نه جمعیت ۱۴۳ میلیون نفری مردم روسیه.

بسیاری در غرب این امید را داشتند که تحریم‌ها و اشتباهات پوتین در اوکراین از جمله قربانی کردن بی‌معنای ســربازان جوان روســی می‌تواند باعث فروپاشــی دولت او شــود، اما این اتفاق نیفتاده است. بررسی‌های «اکونومیست» نشان می‌دهد مقاومت دولت پوتین چند علت دارد؛ اقتصاد روسیه از نو طراحی شده و صادرات نفت این کشور با نادیده گرفتن تحریم‌ها به ســوی کشــورهای جهان جنوب سرازیر شــده است. شرکت‌های غربی از بی‌ام‌و گرفته تا اچ اند ام، با بِرندهای داخلی و چینی جایگزین شــده‌اند. در کتاب‌های درســی و رسانه‌ها، روایتی از ناسیونالیسم و قربانی شدن روس‌ها تبلیغ می‌شود. «الکسی ناوالنی»، کاریزماتیک‌ترین رقیب سیاسی پوتین در ماه فوریه به قتل رسید. کرملین تاکنون برای کنترل جمعیتی که به عزاداری «ناوالنی» پرداخته‌اند، با دشواری روبه‌رو نشده است.

با گذشــت زمان، دولت روسیه با آسیب‌پذیری‌های جدیدی روبه‌رو خواهد شــد. اثرات دور ماندن از فناوری‌هــای غربی بر بهره‌وری این کشــور، تأثیر منفی خواهد داشت؛ از فرسودگی هواپیماهای بوئینگ گرفته تا وابستگی به نرم‌افزارهای غیرقانونی. وابستگی فزاینده روسیه به چین ممکن اســت به یک نقطه‌ضعف برای این کشور تبدیل شود. نظامی‌ســازی اقتصاد روسیه باعث آسیب به استانداردهای زندگی در این کشــور می‌شود و طی دو دهه آینده، جمعیت روسیه تا یک‌دهم کاهش خواهد یافت. با افزایش سن پوتین ۷۱ ساله، چالش جایگزینی او نزدیک خواهد شــد. همیشه دشوار است که بتوان پیش‌بینی کرد دولت‌هایی نظیر روســیه چه زمانی دچار فروپاشــی می‌شوند؛ با این حال، یک فرض محتاطانه این است که «ولادیمیر پوتین» سال‌ها در قدرت باقی می‌ماند.

در جنــگ ســرد، اتحــاد جماهیر شــوروی یک تهدیــد نظامی و ایدئولوژیک برای جهان آزاد ایجاد کرد. غرب توانســت با موفقیت آن را مهار کند و پس از فروپاشــی شــوروی، از اصلاحات دموکراســی و بازارهای این کشور استقبال کرد. پوتین که در سال ۱۹۹۹، قدرت را در دســت گرفت، باعث تضعیف دموکراسی در روسیه شده است. این روند در ابتدا آهسته بود، اما پس از اعتراضات گسترده دهه ۲۰۱۰ در این کشــور، روند آن سرعت گرفت. پوتین غرب را مقصر چالش‌های حکمرانی‌اش می‌داند و سعی دارد با جلوگیری از نفوذ غرب، مقابله با آمریکا و ناتو و متحد کردن مردم روسیه، از دولت خود حفاظت کند. امروزه روســیه یک اقتصاد متوسط دارد و هیچ ایدئولوژی منسجمی برای صادرات در این کشــور مشاهده نمی‌شــود. با این حال، روسیه می‌تواند یک چالش جهانی تلقی شــود. خطر قریب‌الوقوع این اســت که اوکراین شکست بخورد و سپس حمله به کشورهای همسایه مانند مولداوی و کشورهای حوزه دریای بالتیک آغاز شود، اما آنجا نقطه‌ای نیست که جاه‌طلبی‌های «ولادیمیر پوتین» پایان می‌یابد.

ســلاح‌های جدید یا غیرمتعارف را در نظر بگیرید. گزارش شــده که روســیه در حال آزمایش قرار دادن کلاهک‌های هسته‌ای در فضا است. پهپادها و نیروهای سایبری روسیه اجازه دارند فراتر از مرزهای این کشور به عملیات دست بزنند. گسترش اطلاعات نادرست از سوی روسیه باعث ســردرگمی شده اســت. ترکیب این عوامل باعث بی‌ثباتی کشورها در منطقه ساحل آفریقا شده است. این عوامل همچنین می‌تواند بر تعداد زیــادی از انتخاباتی که در ســال ۲۰۲۴ برگزار می‌شــود، تأثیر بگذارد. بسیاری در کشورهای جهان جنوب، دیدگاه‌های روسیه را قبول دارند؛ دیدگاه‌هایی نظیر اینکه پوتین در حال نجات اوکراین از دســت نازی‌ها اســت، ناتو متجاوز واقعی اســت و غرب به دنبــال تحمیل هنجارهای اجتماعی خود بر دیگران اســت. توانایی روســیه در مانع‌تراشی در کار موسسات جهانی به‌ویژه شــورای امنیت سازمان ملل متحد که پس از سال ۱۹۴۵ تأسیس شدند نیز نباید دست‌کم گرفته شود. روسیه به یک تهدید غیرقابل پیش‌بینی برای نظم جهانی کنونی تبدیل شده است.

آمریکا و اروپا بر دو اســتراتژی تکیه دارند؛ دفاع از اوکراین و وضع تحریم علیه روسیه. ارسال سلاح به اوکراین و تأمین مالی این کشور همچنان مقرون‌به‌صرفه‌ترین راه برای خنثی کردن تجاوز روسیه است، با این حال، عزم غرب برای ادامه این کار در حال متزلزل شدن است. در این میان، تحریم‌ها تأثیری کمتر از حد انتظار داشته‌اند. تحریم‌ها همچنین می‌تواننــد دارای نتیجه معکوس و بهانه‌ای برای اجتناب از انتخاب‌های سخت باشند. بیش از ۸۰ درصد از جمعیت جهان و ۴۰ درصد از اقتصاد جهانــی این تحریم‌ها را دنبال نمی‌کنند؛ عاملی که باعث شده روسیه بتواند به شکل آزادانه به تجارت خود ادامه دهد. اگر غرب تلاش کند به تحریم‌های ثانویه روی بیاورد، این اتفاق می‌تواند منجر به خروج برخی کشــورها از سیستم مالی تحت رهبری آمریکا شود. در بلندمدت حفظ تحریم‌های هدفمند بر اشخاص مرتبط با کاخ کرملین و اطمینان از این موضوع که روسیه نمی‌تواند به فناوری‌های پیشرفته غرب دسترسی داشته باشد، محتمل‌ترین مسیر خواهد بود. این بدان معناست که یک استراتژی موثر برای روسیه باید بر دو بخش فشــار بیشتری وارد کند؛ نخست، استفاده از اهرم قدرت نظامی برای جلوگیری از هجوم بیش از پیش روســیه اســت. این ضعف در اروپا آشکار است. هزینه‌های دفاعی سالانه کمتر از ۲ درصد تولید ناخالص داخلی است و اگر «دونالد ترامپ» به کاخ سفید بازگردد، تعهد آمریکا به ناتو ممکن است از بین برود. اروپا نیاز دارد که دست‌کم ۳ درصد از تولید ناخالص داخلی را صرف هزینه‌های دفاعی کند.

غــرب همچنین نیاز دارد که یکی از قوی‌ترین ســلاح‌های خود را به کار گیرد: ارزش‌های لیبرال جهانی. این نکته به همراه ابتکار دفاع اســتراتژیک و قدرت دلار آمریکا به فروپاشی اتحاد جماهیر شوروی کمک کرد. دیپلماســی غــرب باید به دنبال جلوگیری از گســترش اطلاعات نادرســت از ســوی روسیه در سراســر جهان جنوب باشد. غرب همچنین باید نقض حقوق بشــر در روسیه، حمایت از مخالفان و اســتقبال از روس‌هایــی که می‌خواهند کشورشــان را ترک کنند، برجسته کند. این به معنای حمایت از نیروهای مدرنیزاسیون با ترویج جریان اخبار و اطلاعات واقعی به روســیه است. همچنین غرب باید تحریم‌هــای مربوط به حقوق بشــر را از ســایر تحریم‌ها جدا کند؛ از تجهیزات پزشــکی گرفته تا ابزارهای آموزشی. در کوتاه‌مدت شانس کمی وجود دارد که نخبگان روســیه یا شــهروندان عادی این کشور، دولت پوتین را کنار بزنند، اما در بلندمدت اگر مردم روسیه بخواهند، این کشور می‌تواند دیگر یک کشور سرکش نباشد.»

چرا زمینه‌های تولید رقابت‌پذیر در اقتصاد ایران شکل نمی‌گیرد؟

تکاپوی مونتاژکاری در صنعت خودرو

فرصت امروز: یکی از آسیب‌شناسی‌های رایجی که برای پاسخ به چرایی نرسیدن به تولید محصول رقابت‌پذیر در اقتصاد ایران ارائه می‌شود، فقدان رقابت کافی در بین بازیگران و نبود آزادی ورود بازیگر جدید اســت. تلقی رایــج نیز افزایــش رقابت از طریق افزایش تعــداد بازیگران یک صنعت را همواره موجب افزایش رشد بهره‌وری و رقابت‌پذیری تولید داخلی می‌داند. با این وجود، نتایج یک گزارش پژوهشــی نشــان می‌دهــد که در صنایع مســتلزم تحقیق و توســعه، افزایش تعداد بازیگران یک صنعت از طریق تسهیل صدور مجوزهای کسب‌وکار می‌تواند مانع شکل‌گیری تولید انبوه و سرشکن شدن هزینه‌های تحقیق و توسعه روی تعداد کافی محصول نهایی شــود و همچنین رقابت‌پذیری محصــولات داخلی غیرمونتاژی را کاهش دهد. به نظر می‌رسد در شرایط فعلی اقتصاد ایران و در غیاب سیاست‌های صنعتی لازم، تسهیل صدور مجوزها برای صنایع مستلزم تحقیق و توسعه، نتیجه عکس می‌دهد و باعث تقویت تولید مونتاژی می‌شود؛ به طوری که شرکت‌های جدید زیادی با هدف مونتاژ قطعات منفصله شکل می‌گیرند. این امر، ســاختار بازار را برای تولید نوآور از حالت بهینه خارج می‌کند و انگیزه بازیگران برای ســرمایه‌گذاری در تحقیق و توسعه را بیش از پیش تضعیف می‌نماید.

بنابراین سیاســت‌های آزادسازی در غیاب سیاســت‌های صنعتی لازم ممکن اســت به تله مونتاژکاری منجر شود و هرگز صنعت بزرگ داخلی شکل نگیرد. بر همین اساس، توصیه می‌شود که تعداد شرکت‌های درگیر صنعت محدود شده و هر کدام با تیراژ بالاتری دست به تولید بزنند. البته این روند نمی‌تواند موجب اقتصادی شــدن تیراژ شود؛ چراکه تقریبا هیچ کدام از شــرکت‌های خصوصی در مقیاس اقتصادی تولید نمی‌کنند و این موضوع منجر به تکاپوی مونتاژکاری در صنعت خودرو ایران شده است. به نظر می‌رسد دلیل اصلی این اتفاق، تولید در مقیاس غیراقتصادی است که باعث شده تنها مونتاژ خودرو برای شرکت‌های جدید، مقرون‌به‌صرفه باشد.

موانع رسیدن به رقابت‌پذیری

آیا باز گذاشــتن درهای ورود به هر کسب وکاری، بدون در نظر گرفتن ملاحظــات اقتصادی و صنعتی لزوما به رشــد و توســعه اقتصادی منجر می‌شــود؟ به نظر می‌رســد این پرســش در سال‌های گذشــته، پرسش تصمیم‌ســازان و سیاســتگذاران اقتصادی ایران نیز بوده است. بررسی‌ها نشــان می‌دهد که در مختصات اقتصاد ایــران، ایجاد واحدهای تولیدی و صنعتی مشــابه و متعدد، یکی از مهمترین موانع رسیدن به رقابت‌پذیری در برخی صنایع بوده اســت. این نگاه که ظرفیــت اقتصاد ایران به لحاظ میزان تقاضا و بستر رقابتی‌سازی بنگاه‌ها محدود است و لذا تعدد بنگاه‌های تولیدی مشــابه، یکی از موانع مهم رشد و توسعه اقتصادی در ایران است؛ مسئله‌ای است که مورد توجه تحقیق گروه مشاوران هاروارد نیز قرار گرفته اســت. این گروه در کتاب «روش‌های تأمیــن مالی صنعتی در ایران» که سیاســت‌های اقتصادی ایران در دهه‌های پیش از انقلاب را مورد بررسی قرار داده مشــخصا چنین آورده اســت: «اشتیاق بی‌حد و حساب و کتاب کارآفرینان به تقلید از پیشگام در فلان صنعت که به شکل تأسیس مقلدانه و ناســنجیده از «پیشگام» بدون بررســی ظرفیت بازار انجام می‌شود، در برخــی صنایع منجر به اضافــه ظرفیت حاد در آن مناطق و اشــباع بازار شــده است. حکومت قادر است با صادر نکردن جواز تولید از این وضعیت جلوگیــری کند ولــی تا به امروز فقط به تحریک اشــتیاق آن کارآفرینان سهل‌انگار پرداخته اســت.» جملات بالا نشان‌دهنده این است که چنین مسئله ای در ساختار توسعه اقتصادی ایران، سابقه تاریخی داشته و ایجاد واحدهای تولیدی و صنعتی مشــابه و متعدد، موجب از بین رفتن امکان رســیدن به رقابت پذیری در آن صنایع شده است. جالب‌تر آنکه بررسی و چنین نتیجه‌ای از این گروه، زمانی رخ داده که سیاســت‌های آزادســازی اقتصادی در قله دوران خود بوده است.

بر همین اســاس در قالب یک گزارش پژوهشی، صنایع خودروسازی و لوازم خانگی در ایران و جهان از نظر تیراژ تولید و اقتصاد مقیاس بررسی و مقایســه شده اســت. این دو صنعت از نظر آزادی ورود بازیگر جدید با یکدیگر متفاوت هســتند. در صنعت خودروسازی در سالیان اخیر، آزادی ورود کم بوده و فقط در چند سال گذشته آزادی ورود سهل‌تر شده است اما در صنعت لوازم خانگی، آزادی ورود در همه دوره‌ها زیاد بوده و تاکنون مجوزهای فعالیت زیادی صادر شده است. حال سوال این است که آیا این آزادی ورود بیشتر توانسته است تولید محصول رقابت‌پذیر را در این صنایع به همراه بیاورد؟

زمینه‌های رشد مونتاژکاری

گزارش مرکز پژوهش‌ها از «مخاطرات تســهیل صدور مجوز در کســب وکارهای مســتلزم تحقیق و توسعه» نشــان می‌دهد که در شرایط فعلی اقتصاد ایران در غیاب سیاست‌های صنعتی لازم، تسهیل صدور مجوزهای کسب‌وکار در صنایع مستلزم تحقیق توسعه می‌تواند سبب شود شرکت‌های جدید زیادی با هدف مونتاژ قطعات منفصله شکل بگیرند. این امر ساختار بازار را برای تولید مبتنی‌بر طراحی و تحقیق و توسعه از حالت بهینه خارج کرده و می‌تواند سبب شود امکان‌پذیری و انگیزه بازیگران فعلی این صنایع برای ســرمایه‌گذاری در تحقیق و توسعه بیش از پیش تضعیف شود. این گزارش به بررســی صنعت خودرو و لوازم خانگی در ایران و مقایسه آن با کشــورهای موفق پرداخته و می‌گوید: بسیاری از تولیدکنندگان ایرانی از تیراژ تولید کمتر از حد بهینه برای تولید همراه با طراحی بهره می‌برند؛ زیرا این بنگاه‌ها در بخش مونتاژ از زنجیره تولید فعالیت می‌کنند.

براســاس این گزارش، رســیدن به محصول رقابت‌پذیر همراه با عمیق شدن در زنجیره تولید، مهمترین هدف ارتقای محصولات تولید ملی است. یکی از آسیب‌شناســی‌های رایجی که برای پاســخ به چرایی نرسیدن به این مهم در اقتصاد ایران ارائه می‌شود، نبود رقابت کافی در بین بازیگران و فقــدان آزادی ورود بازیگر جدید اســت. تلقی رایج نیــز افزایش رقابت از طریــق افزایــش تعداد بازیگران یک صنعت را همیشــه موجب رشــد بهره‌وری و رقابت‌پذیری تولید می‌داند. این در حالی اســت که در صنایع مســتلزم تحقیق و توســعه، افزایش تعداد بازیگران یک صنعت از طریق تســهیل صدور مجوزهای کســب‌وکار، می‌تواند مانع شــکل‌گیری تولید انبوه مبتنی‌بر طراحی و سرشــکن شدن هزینه‌های تحقیق و توسعه روی تعــداد کافی محصول نهایی شــود. افزایش تعداد بازیگران در شــرایطی، می‌تواند امکان‌پذیری ســرمایه‌گذاری در تحقیق و توسعه را به‌دلیل وجود محدودیت‌های وام گرفتن و نیز انگیزه نوآوری و سرمایه‌گذاری در تحقیق و توسعه را به‌دلیل کاهش رانت پسانوآوری کاهش داده و مانع شکل‌گیری رقابت‌پذیری و مزیت نسبی اقتصاد در آن صنایع شود؛ چراکه دستیابی به رقابت‌پذیری با محصولات شرکت‌های پیشرو خارجی و حفظ آن، مستلزم صرف هزینه‌های ثابت بالای تحقیق و توسعه به‌صورت مستمر به‌منظور کم کردن فاصله با مرز فناوری در آن صنعت اســت و بنگاه نیاز دارد محصول نهایی خود را در تیراژ بالایی تولید کند و به فروش برســاند تا بتواند این هزینه‌های ثابت بالا را روی تعداد بیشتری محصول نهایی سرشکن کند.

تجربیات صنعتی هند و کره

تجربه سیاســت صنعتی در صنایع خودرو، الکترونیک و ماشــین‌آلات کره‌جنوبــی و صنعت سیکلت‌ســازی هند نشــان می‌دهد سیاســت‌های صنعتی‌ای که تمرکز کافی ساختار بازار بر صنایع مستلزم تحقیق و توسعه را بــرای بهره‌منــدی از صرفه‌های مقیاس تضمین کننــد، یکی از دلایل پیشرفت این صنایع بوده‌اند. بسیاری از تولیدکنندگان ایرانی، از تیراژ تولید کمتــر از حد بهینه برای تولید همراه بــا طراحی بهره می‌برند. این امر به آن دلیل اســت که این بنگاه‌ها در بخش مونتــاژ از زنجیره تولید فعالیت می‌کنند، اما در شــرایطی که سیاســت‌های صنعتــی لازم وجود ندارند، تسهیل صدور مجوزهای کسب‌وکار می‌تواند شبیه آزادسازی واردات عمل کند و در نتیجه آن، تعداد زیادی شــرکت مونتاژ قطعات منفصله به‌وجود بیاید. بخش مونتاژ از زنجیــره تولید، در تیراژ پایین‌تری از تولید به‌صرفه اقتصادی می‌رســد؛ چراکه هزینه‌های ثابت کمتری را نیاز دارد. در نتیجه، تســهیل صدور مجوزهای کسب‌وکار سبب تغییر ســاختار بازار به بازاری متشــکل از تعداد زیاد تولیدکنندگان با تیراژ تولید پایین خواهد شد. این تغییر ســاختار بازار می‌تواند توانایی و انگیــزه بازیگران فعلی برای صرف هزینه در نوآوری و تحقیق و توسعه را بیش از پیش تضعیف کند؛ چراکه بخش زیــادی از تقاضای داخل، جذب محصــولات خارجی مونتاژ داخل خواهد شد.

اغلــب پژوهش‌ها می‌گویند صنایع با پتانســیل یادگیری بالا در مراحل اولیه توســعه خود، نه‌تنهــا امکان رقابت در بازارهــای صادراتی را ندارند، بلکه لازم اســت در برابر رقابت با محصولات خارجی محافظت شــوند تا بتواننــد با یادگیری‌های ضمــن فرآیند تولید، ســاختار هزینه‌ای خود را بهبود دهند. مراحل اولیه توســعه این صنایع بایــد محدود و معطوف به بــازار داخل پیش بــرود. اگر درآمد بنگاه از طریق تولید و فروش محصول نهایی نتواند هزینه‌های تحقیق و توسعه را پوشش دهد، انگیزه بنگاه برای نوآوری و تحقیق و توســعه از بین می‌رود (نبود رانت پسانوآوری). در پی آن، تولیدکنندگان فعلی نیز برای آنکه بتوانند در بازاری با تعداد بازیگران بالا حضور داشته باشند، در بخش مونتاژ از زنجیره تولید فعالیت می‌کنند که بدون نیاز به هزینه‌های تحقیق و توســعه در تیراژ پایین‌تری از تولید صرفه اقتصادی داشته باشد. مقایسه صنایع لوازم‌خانگی و خودروی ایران با کشــورهای موفق خارجی نشــان می‌دهد که بسیاری از تولیدکنندگان ایرانــی، از تیراژ تولید کمتر از حد بهینه برای تولید همراه با طراحی بهره می‌برند.

تولید در مقیاس غیراقتصادی

ایــن گزارش نشــان می‌دهد که عدم رعایت مقیــاس اقتصادی تولید و همگام نبودن آن با هزینه‌های تحقیق و توسعه، نقش مهمی در چالش‌های اقتصاد ایران دارد. هرچند سیاست‌های آزادسازی در برخی کسب‌وکارها به تنهایی سودمند هستند، اما برای موفقیت در برخی صنایع، به سیاست‌های صنعتی نیاز اســت؛ وگرنه سیاست آزادســازی و تسهیل صدور مجوزهای کسب‌وکار در غیاب سیاست‌های صنعتی لازم می‌تواند باعث شکل‌گیری تولید مونتاژی شده و سبب شود شرکت‌های جدید زیادی با هدف مونتاژ قطعات منفصله شکل بگیرند، بنابراین بهتر است تعداد شرکت‌های درگیر صنعت محدود شــده و هر کدام با تیراژ بالاتری دســت بــه تولید بزنند. به عنوان نمونه در صنعت خودروســازی ایران و براســاس آمارهای وزارت صمت، هرچند بیش از ۱۷ شرکت فعالیت دارند، اما بیشتر از ۸۰ درصد از تولید خودرو در اختیار دو غول بزرگ خودروســاز است. شاید این موضوع نمایانگر انحصار در صنعت خودرو باشد، اما به گفته بازوی پژوهشی مجلس، تجمیع تولید در تعداد محدودی شــرکت می‌تواند منجر به رشــد صنعت شــود؛ همچنان‌که تجربه کره جنوبی، این موضوع را اثبات می‌کند. وقتی دولت کره جنوبی با وقفه در رشــد تقاضای خودرو مواجه شد، یکی از سه بنگاه موجود را مجبور به خروج از بازار کرد (به شرط آنکه پس از افزایش تقاضا بازگردد). البته این روند نمی‌تواند موجب اقتصادی شدن تیراژ شود؛ زیرا تقریبا هیچ کدام از شــرکت‌های خصوصی در مقیاس اقتصادی تولید نمی‌کننــد و این موضوع منجر به تکاپــوی مونتاژکاری در صنعت خودرو شده است. دلیل اصلی این اتفاق، تولید در مقیاس غیراقتصادی است که باعث شده تنها مونتاژ خودرو برای شرکت‌های جدید، مقرون‌به‌صرفه باشد.

چینی‌ها از اردیبهشت وارد بازار مسکن می‌شوند

عوامل اثرگذار بر بازار مسکن ۱۴۰۳

چینی‌ها از اردیبهشــت ماه ۱۴۰۳ وارد بازار مسکن ایران می‌شوند؛ این خبری است که رئیس کمیســیون عمران مجلس در پایان هفته گذشته اعــلام کرد و گفت: «فقط پول و تجهیزات چینی وارد بازار مســکن ایران می‌شــود و نه نیروی کار و پیمانکار.» به گفته رئیس کمیســیون عمران مجلس، «مدل همکاری شــرکت چینی در ساخت و ساز مسکن در ایران فقط ســرمایه‌گذاری اســت و پول چینی‌ها وارد بازار مسکن می‌شود. قرار نیست از نیروی کار چینی در صنعت ساختمان ایران استفاده شود؛ چراکه هم مصالح ســاختمانی و هم نیروی کار در حوزه مســکن وجود دارد و در این حوزه‌ها وابســتگی خارجی نداریم.» او با بیان اینکه چینی‌ها مابه‌ازای سرمایه‌گذاری در ســاخت سهم خواهند داشــت، توضیح داد: «چینی‌ها به اندازه آورده خود در ســاخت و ســازها و از محل فروش واحدها ســهم خواهند داشت. یکی از شروط ایران برای سرمایه‌گذاری چینی‌ها در صنعت ســاختمان، انتقال تکنولوژی و فناوری‌های نوین صنعتی‌ســازی است که واردات فناوری‌های نوین در ساخت مسکن نباید در حد مصالح ساختمانی باشد.» به گفته «محمدرضا رضایی کوچی»، «مذاکرات به طور مداوم ادامه دارد و چینی‌ها قول داده‌اند که از اردیبهشت سال آینده وارد بازار مسکن شوند.»

اما در حالی به پایان ســال ۱۴۰۲ نزدیک می‌شــویم که بازار مســکن کماکان در رکود معاملاتی به ســر می‌برد و پیش‌بینی بازار مسکن ۱۴۰۳ به محل گمانه‌زنی کارشناســان و فعالان اقتصاد مســکن بدل شده است. در همین زمینه، «مهدی کرباسیان» عضو هیأت رئیسه اتحادیه مشاوران امــلاک، از جمله عوامل اثرگذار بر بازار مســکن در ســال آینده را هزینه ســاخت، تعداد معاملات، فعالیت‌های ســوداگرانه، نوسان بازار ارز، بودجه دولت، تســهیلات بانکی، مالیات‌های حوزه مســکن و نرخ رشد نقدینگی برشــمرد و گفت: «عوامل متعددی بر بازار مسکن در سال ۱۴۰۳ اثرگذار اســت کــه از جمله آن می‌توان به هزینه‌های ســاخت، تعــداد معاملات، فعالیت‌های ســوداگرانه، نوسانات بازار ارز، بودجه دولت، تسهیلات بانکی، مالیات‌های حوزه مســکن، نرخ رشد نقدینگی و اثرات آن بر تورم عمومی اشاره کرد. آمارها و داده‌های موجود در سطوح مختلف اقتصادی تا حدودی مسیر و چشــم‌انداز بازار مسکن در سال آینده را مشخص می‌کند. بخش دیگــر به عملکرد و برنامه‌های دولت در ســال ۱۴۰۳ و همچنین حرکت بازارهای موازی مربوط می‌شود.»

او با اشــاره به رشــد بخش مسکن از طریق پروژه نهضت ملی ادامه داد: «دولت تلاش دارد بخش مســکن را به عنوان یک حوزه پیشران به رونق برســاند. رسیدن رشد بخش مسکن از منفی ۱۵ درصد در سال ۱۳۹۹ به مثبت ۳.۸ درصد در ســال جاری نشان می‌دهد تلاش‌هایی در این حوزه صــورت گرفته و این رشــد عمدتا از طریق طرح نهضت ملی مســکن به دست آمده اما کافی نیست. وقتی آمارها و ارقام سال جاری را می‌بینیم به اعدادی می‌رسیم که می‌تواند تا حدودی افق بازار مسکن در سال آینده را به تصویر بکشد. امسال تورم ۴۵ درصدی مصالح ساختمانی را داشتیم. با تورم عمومی ۴۳ درصد مواجه بودیم و قیمت مسکن شهر تهران نیز تقریبا در همین محدوده به میزان ۴۶ درصد افزایش داشت. لذا می‌بینیم که در این سه حوزه، اعداد و ارقام به هم نزدیک است.»

«کرباسیان» همچنین به نوسانات قیمت ارز در سال ۱۴۰۲ اشاره کرد و گفت: «نرخ دلار در بازار آزاد از حدود ۵۰ هزار تومان در ابتدای ســال جاری به حدود ۶۰ هزار تومان در پایان سال رسیده که رشد ۲۰ درصدی را نشــان می‌دهد؛ این یعنی دلار کمتر از نصف تورم عمومی، نهاده‌های ساختمانی و رشد قیمت مسکن افزایش داشته که علت آن، کنترل بازار ارز توسط بانک مرکزی بوده است. البته درست است که تحرکات بازار ارز بر بازار مســکن اثرگذار می‌گذارد اما تنها مولفه برای ارزیابی این بازار در ســال آینده نیست. اثرات سایر بخش‌ها را نیز باید در نظر گرفت. در این خصوص علاوه بر آنکه با تــورم بالای ۴۰ درصدی متغیرهای اثرگذار بر بخش مسکن مواجهیم، انتظارات تورمی را نیز نمی‌توان نادیده گرفت.» به گفته وی، «رصد شرایط عمومی بازار مسکن در ماه‌های بهمن و اسفند نشــان می‌دهد علی‌رغم رکود معاملات، نرخ‌های پیشنهادی دچار تغییر شده که از انتظارات تورمی نشأت گرفته است. بر این اساس معتقدم که دولت برای ایجاد آرامش در بازار مســکن باید متغیرهای اثرگذار بر تورم این بازار را کنترل کند.»

او در پایان در مورد نوســانات شدید بازار مسکن از سال ۱۳۹۶ تاکنون افزود: «در شــرایطی که مشاوران املاک، تاثیری بر افزایش قیمت نداشته و ندارند، نگاه‌های منفی به این صنف آســیب زده اســت. مشاوران املاک به عنوان واســطه و دلالت‌کننده، عامل کاهنده قیمت هســتند اما برخی تصمیمات مثل کاهش حق‌الزحمه این صنف و ایجاد ســامانه خودنویس، فعالیت مشاوران را تحت تاثیر قرار داد. معتقدم سامانه خودنویس، امنیت بازار مســکن را کاهش می‌دهد کــه پیامدهای منفی بــرای خریداران و فروشندگان خواهد داشت. اثرات این سامانه حدود یک سال دیگر نمایان می‌شــود.» گفتنی اســت طبق اعلام مرکز آمار ایران در دی ماه ۱۴۰۲، متوســط قیمت وزنی آپارتمان‌های مسکونی شــهر تهران ۸۰.۶ میلیون تومان و متوســط حســابی ۷۷ میلیون تومان در هر متر مربع بوده است. تورم نقطه به نقطه قیمت آپارتمان‌های مسکونی شهر تهران در این ماه به عدد ۴۶.۵ درصد رسید که در مقایسه با ماه قبل (۵۷.۵ درصد)، افت ۱۱ واحد درصدی را نشان می‌دهد.

سهم بخش کشاورزی از کیک اقتصاد و بازار اشتغال کاهش یافت

اشتغال کشاورزی در کف ۱۶ ساله

فرصت امروز: بخش کشـاورزی در ۱۶ سال گذشـته چه جایگاهی در اقتصاد ایران داشـته و آیا تغییر اندازه ایـن بخش اقتصادی، تاثیری روی بازار کار آن گذاشته است؟ داده‌های آماری نشان می‌دهد که سهم بخش کشـاورزی از تولید ناخالص داخلی کشور در ۱۶ سال گذشته تقریبا ثابت بوده است. براساس آمارها، میزان تولیدات سالانه این بخش از ۳۳.۹ همت در سـال ۱۳۸۷ به حدود ۵۳ همت در سـال ۱۳۹۹ رسـیده و با افزایش همراه بوده، اما این رویه از سال ۱۴۰۰ نزولی شده است. برآوردها همچنین حکایـت از آن دارد کـه ارزش تولیدات در سـال ۱۴۰۲ بـه حدود ۴۷.۵ همت خواهد رسید. با توجه به آنکه گروهی از شاغلان در بخش کشاورزی مشغول به کار هستند، تغییرات تولیدات این بخش، اشتغال در بازار کار را نیز در معرض خطر قرار خواهد داد. طبق داده‌های مرکز آمار ایران، از سال ۱۳۸۷ تا پایان امسال، سهم افراد شاغل در بخش کشاورزی کاهش یافته اسـت. تعداد افراد شـاغل در این بخش نیز در ۱۶ سال گذشته به سطوح کمتر از ۳.۵ میلیون نفر رسیده است. براساس شواهد موجود، کاهش تعداد شـاغلان بخش کشاورزی اغلب با یک وقفه زمانی به کاهش تولیدات این بخش منجر می‌شود، بنابراین در صورت ادامه فرآیند کاهش اشتغال افراد در بخش کشـاورزی و تحقق برآورد تنزل اشتغال به سطوح کمتر از ۳.۴ میلیون نفری، کاهش تولید این بخش دور از انتظار نبوده و منجر به تهدید امنیت غذایی خواهد شد.

معمـولا برای فهم بهتر مفاهیم پیچیده اقتصـادی، آنها را با مثال‌های ساده و ملموس معرفی می‌کنند. مصداق این مسئله را می‌توان در تشبیه تولید ناخالص داخلی به کیک اقتصاد دانست. در این تشبیه، تولید ناخالص داخلی یا همان کل کالا و خدمات تولید شده در یک زمان معین در داخل مرزهای یک کشـور را به یک کیک تشبیه می‌کنند. این کیک شامل سه برش «صنعت»، «خدمات» و «کشاورزی» است.

تولید کشاورزی در ۱۶ سال گذشته

تولید ناخالص داخلی، یکی از شاخص‌های مهم اقتصادی است که نشان می‌دهـد در یک بازه زمانی معین، میزان تولیـد نهایی کالا و خدمات در داخل کشـور چگونه بوده است. به گزارش «اکوایران»، این تولید می‌تواند شـامل تولیدات افراد ایرانی و یا تبعه خارجی باشـد کـه در داخل ایران فعالیت داشـته‌اند. تولید ناخالص داخلی را می‌توان مشـابه یک کیک در نظر گرفت. کیک اقتصادی عموما از سه برش تشکیل شده است. این سه برش شـامل «خدمات»، «صنعت» و «کشاورزی» است. بخش کشاورزی به دلیل امنیت غذایی و تامین اشتغال افراد دارای اهمیت است. هدف این گزارش، بررسـی تغییرات تولید ناخالص داخلی ایران در ۱۶ سال گذشته است. همچنین میزان اشـتغال بخش کشاورزی به دنبال تغییرات تولید ناخالص داخلی این بخش بررسـی شده اسـت. داده‌های مرکز آمار ایران نشـان می‌دهد، میزان تولیدات بخش کشاورزی در برخی فصل‌های سال بیشـتر از فصول دیگر بوده اسـت. مثلا تولیدات بخش کشاورزی در بهار افزایش یافته و در تابسـتان به بیشـترین مقدار خود دست پیدا می‌کند، اما به دلیل فصلی‌بودن این فعالیت و شرایط جوی، تولیدات بخش مذکور در پاییـز شـروع به کاهش کرده و در زمسـتان کمترین میـزان خود را به ثبت می‌رسـاند. البته این رفتـار در پاییز برخی سـال‌ها از روند خود پیروی نکرده اسـت. چنانکه در سال‌های ۱۳۹۷ و ۱۳۹۳، تولیدات بخش کشاورزی بیشترین مقدار تولید خود را در پاییز تجربه کرده و مقادیر ارزش

محصولات نسبت به تابستان افزایش یافته است.

براسـاس آمارها، در سـال ۱۳۸۷ میزان تولیـد ناخالص داخلی بخش کشـاورزی، ۳۳.۹ همت بوده است. تولیدات این بخش در دو سال پایانی دهه ۱۳۸۰ بیشـتر شده و در سال ۱۳۸۹ از مسیر صعودی خود بازگشته و به ۴۱.۶ همت رسـیده اسـت. البته این رویه پایدار نبوده است. در سال ۱۳۹۰ نیز ارزش تولیدات بخش کشاورزی در سطح ۳۷.۵ همت قرار گرفته است. این رقم پایین‌ترین میزان تولیدات بخش کشاورزی در دوره ۱۶ ساله بررسی شده محسوب می‌شود. از سال ۱۳۹۱ تا پایان سال ۱۳۹۹، ارزش تولیدات بخش کشـاورزی هر ساله نسبت به سال قبل بیشتر شده است. البته ارزش محصولات این بخش در این دهه فقط یک بار در سال ۱۳۹۷ کمتر شـده و بار دیگر به رویه افزایشـی خود ادامه داده اسـت. در سال ۱۳۹۹ نیز تولید ناخالص داخلی گروه کشاورزی به ۵۳ همت رسیده است. این رقم بالاترین ارزش تولیدات بخش کشـاورزی بین سال‌های ۱۳۸۷ تا ۱۴۰۲ محسوب می‌شود.

کوچ رونق از کشاورزی در قرن جدید

با آغاز سـال ۱۴۰۰، رونق از بخش کشـاورزی رخت بربسـته و ارزش تولیدات بخش کشاورزی کاهش یافته است. این رویه تا سال ۱۴۰۲ ادامه داشـته و طبق برآوردها، میـزان تولید این بخش در این سـال به ۴۷.۵ همت خواهد رسـید. کرونـا و قرنطینه خانگی، کاهش نـزولات جوی و مهاجرت روسـتائیان از جمله عوامل کاهش تولید ناخالص داخلی بخش کشاورزی در این سال‌هاست. افراد شاغل در بازار کار در یکی از سه بخش اصلی اقتصاد از جمله بخش کشـاورزی فعالیت می‌کنند، بنابراین کاهش تولیدات کشاورزی، می‌تواند انگیزه ورود افراد به این بخش را متأثر ساخته و با کاهش تعداد کشـاورزان، زمینه کاهش تولید محصولات کشاورزی را رقم بزند. داده‌های مرکز آمار نشـان می‌دهد تغییرات اشـتغال در بخش کشـاورزی با تولیـد محصولات این بخش ارتباط مسـتقیم دارد. به بیان دقیق‌تر، همزمان با افزایش محصولات کشاورزی در بهار و تابستان، سهم شاغلان آن نیز بیشتر شده است. در مقابل با کاهش محصولات کشاورزی در فصل پاییز و زمستان، تعداد شاغلان این بخش نیز رو به کاهش گذاشته است. بنابراین همانطور که کشاورزی یک فعالیت فصلی است، شاغلان این بخش نیز به عنوان نیروی کار فصلی در نظر گرفته می‌شوند.

نگاهی به تعداد شاغلان بخش کشاورزی از سال ۱۳۸۷ تا پایان امسال نشـان می‌دهد، تعداد شـاغلان این بخش در سـال ۱۳۸۷ معادل ۴.۳۴ میلیون نفر بوده است. این تعداد در سال ۱۳۹۰ به سطح کمتر از ۴ میلیون نفر رسـیده است. شاغلان بخش کشـاورزی در سال ۱۳۹۳ نیز در سطح مشـابه با سال ۱۳۹۰ قرار داشته است. از سـال ۱۳۹۴ با بهبود وضعیت تولید بخش کشاورزی، انگیزه افراد به فعالیت در این بخش افزایش یافته و در سال ۱۳۹۸ به بیشترین مقدار خود رسیده است. در این سال بالغ بر ۴.۲ میلیون نفر از افراد شاغل در بخش کشاورزی مشغول فعالیت بوده‌اند. از سال ۱۳۹۹ اما تعداد افراد شاغل در این بخش به صورت مستمر کاهش یافته و تا پایان سـال ۱۴۰۱ این رویه ادامه داشـته است. تعداد شاغلان بخش کشاورزی در سال ۱۴۰۱ به حدود ۳.۵ میلیون نفر رسیده است. این تعداد، کمترین اشتغال بخش کشاورزی در ۱۶ سال گذشته بوده است. با فرض آنکه رشد تعداد شاغلان بخش کشاورزی در زمستان ۱۴۰۲، مشابه رشد آن در زمستان ۱۴۰۱ باشد، تعداد شاغلان این بخش در سال جاری به ۳.۴ میلیون نفر خواهد رسید و رکورد جدیدی را به ثبت می‌رساند.

از کاهش اشتغال تا کاهش تولید

بررسی‌ها نشان می‌دهد که در بهار ۱۳۸۷، سهم شاغلان بخش کشاورزی ۲۳.۵ درصد بوده است؛ یعنی در فصل بهار ۱۳۸۷ از هر ۱۰۰ فرد شاغل، بالغ بر ۲۳ نفر در بخش کشـاورزی فعالیت داشـته‌اند. این سهم در بهار امسال کاهش یافته و به ۱۵.۵ درصد رسیده است، بنابراین نگاهی به روند ۱۶ سـاله سهم اشتغال در بخش کشاورزی، احتمال تحقق برآورد مذکور را افزایـش داده و وقـوع آن را دور از انتظار نمی‌بیند. برآوردها براسـاس رشـد سهم شاغلان بخش کشاورزی در سال‌های قبل، سهم شاغلان این بخش در زمستان امسال را در سطح ۱۱.۶ درصدی تخمین می‌زند. کاهش اشتغال در بخش کشاورزی، می‌تواند منجر به کاهش میزان تولیدات این بخش شـود؛ چراکه مشاهدات نشان می‌دهد اغلب به دنبال کاهش تعداد شاغلان در بخش کشاورزی در یک سال، طی سال‌های آتی میزان تولیدات این بخش نیز کاهش یافته و اغلب از رویه تغییرات آن پیروی کرده است.

بنابراین می‌توان گفت که بین تعداد شاغلان با میزان تولید محصولات بخش کشـاورزی در اکثر مواقع، یک رابطه مستقیم وجود داشته است. با توجه به کاهش تعداد شـاغلان این بخش در سال ۱۴۰۲، انتظار کاهش میزان تولیدات آن در سال ۱۴۰۳ وجود دارد. حال باید دید که آیا برآورد مذکور به وقوع پیوسـته و تعداد شاغلان بخش کشاورزی در سال جاری، کمتر خواهد شد یا خیر؟ با توجه به موارد فوق، اهمیت توجه سیاستگذاران بـه افزایش انگیزه حفظ و گسـترش روستانشـینی، افزایش فعالیت‌های کشـاورزی و بهبود بهره‌وری آن مشخص می‌شـود، اما نادیده‌انگاری این پدیده و عدم اجرای سیاسـت‌های همه‌جانبه و کارا، وضعیت بحرانی این بخش را دوچندان کرده و در نهایت موجب خدشه به امنیت غذایی کشور خواهد شد.

با وجود افزایش تزریق نقدینگی در بازارها

نرخ بهره بین‌بانکی به سقف ۴ ماهه رسید

بررسی‌ها نشان می‌دهد که علی‌رغم افزایش تزریق اعتبار در دو بازار باز و اعتباردهی قاعده‌مند توسـط بانک مرکزی، نرخ بهره بازار بین‌بانکی در سـقف چهار ماهه خود قرار گرفته است. به گزارش «اکوایران»، در هفته منتهی به ۲۳ اسفندماه ۱۴۰۲، نرخ بهره بین‌بانکی به سطح ۲۳.۶۲ درصد به ثبت رسـیده است. مشاهده می‌شـود این نرخ در مقایسه با هفته‌های گذشته در سقف خود از ابتدای آذرماه سال جاری قرار گرفته است. این در حالی اسـت که این موضوع همزمان با تزریق بانک مرکزی در بازار باز در سطوح بالا و افزایش شدید اعتبارگیری قاعده‌مند بانک‌ها از بانک مرکزی به وقوع پیوسته است که می‌تواند نشان از شدت گرفتن نیاز به نقدینگی بانک‌ها باشد.

بازار بین بانکی سـازوکاری است که در آن بانک‌های دارای مازاد منابع می‌توانند در ازای دریافت نرخ بهره توافقی، به مدت ۲۴ تا ۴۸ سـاعت به بانک‌های دچار کسری نقدینگی، اعتبار قرض دهند. نرخ بهره توافق شده در ایـن بازار یکی از مهمترین متغیرها درون اقتصاد اسـت که تغییر آن منجر به تغییر سـایر نرخ بهره‌ها هم‌راسـتا با نرخ بهره بین‌بانکی می‌شود به همیـن ترتیب بانک مرکزی با اسـتفاده از ابزارهای مختلفی همچون اعتبارگیـری قاعده‌مند و بازار باز، بـرای تحت کنترل قرار دادن نرخ بهره بین بانکی تلاش می‌نماید. آخرین داده‌های بانک مرکزی نشان می‌دهد در هفته منتهی به ۲۳ اسـفندماه سال جاری، نرخ بهره در بازار بین‌بانکی در سطح ۲۳.۶۲ درصد رقم خورده که بالاترین نرخ به ثبت رسیده از ابتدای آذرماه امسـال است. به‌طور کلی، در بازار بین‌بانکی نیز قانون تقاضا برقرار است به این شکل که با افزایش مازاد تقاضا نسبت به میزان عرضه، قیمت محصـول مورد تقاضا افزایش پیدا می‌کنـد. به همین ترتیب به نرخ بهره بین‌بانکی نیز می‌توان به چشم قیمت منابع بانکی نگریست.

افزایـش نرخ بهره بـازار بین‌بانکی در حالی رخ داده اسـت که گزارش عملیات اجرایی سیاسـت پولـی بانک مرکزی در هفته‌های اخیر نشـان می‌دهـد علاوه بر اینکه میزان تزریق اعتبار توسـط بانک مرکزی در بازار باز در سطوح بالایی قرار دارد و هر هفته حدود ۱۴۵ همت اعلام می‌شود، به صورت هفتگی میزان اعتبارگیـری قاعده‌مند بانک‌ها نیز افزایش پیدا می‌کنـد. آخرین آمار اعتبارگیری قاعده‌مند حاکی از اسـتقراض بیش از ۱۱۴ همت بانک‌ها از بانک مرکزی هسـتند. اعتبارگیری قاعده‌مند بانک مرکزی بستری فراهم کرده تا بانک‌ها بتوانند با نرخ بهره مشخصی که در حال حاضر ۲۴ درصد اسـت، به میزان نامحدود منابع استقراض کنند. با توجه به اینکه نرخ بهره در اعتبارگیری قاعده‌مند نسبت به بازار باز و بازار بین‌بانکی بالاتر اسـت، عمدتا جزو آخرین دسـتاویزهای بانک‌ها به شمار می‌آید، بنابراین مشـاهده می‌شود علاوه بر اینکه در بازار باز و اعتباردهی قاعده‌مند به بانک‌ها در هفته‌های اخیر التهاب وجود داشته است، در بازار بین‌بانکی نیز احتمالا در اثر افزایش مازاد تقاضا بر عرضه منابع بین‌بانکی، نرخ بهره این بازار در بالاترین نقطه خود از ابتدای آذرماه سال جاری قرار گرفته است. براساس این گزارش، داده‌های آماری همچنین نشان می‌دهد که از ابتدای سـال جاری تا پایان بهمن‌ماه امسال ۲۴ بانک به ۱۹۵ هزار بدهکار بالغ بر ۸۵.۸ هزار میلیارد تومان وام امهالی اعطا کرده‌اند. بانک‌های کشور همچنین در بهمن ماه به بیش از ۷ هزار بدهکار بانکی فرصت جبران برای بازپرداخت تسهیلات دادند. طی ۱۱ ماهه سال جاری حدود ۴ هزار و ۸۰۰ همت تسهیلات توسط سیستم بانکی کشور پرداخت شده که از این میان، ۱.۸ درصد به بدهکاران خوش‌شانس تعلق گرفته و به نوعی فرصت دوباره برای جبران بدهی‌های‌شان به آنها داده شده است.

گزارش مربوط به تسهیلات پرداختی بانک‌های کشور به تفکیک امهالی و غیرامهالی به تازگی از سوی بانک مرکزی منتشر شده که به نظر می‌رسد بخشـش بدهکاران بانکی در سـال جاری با وجود کاهـش در ماه اخیر، همچنان ادامه دارد. تسهیلات امهالی به معنای این است که به بدهکاران برای بازپرداخت تسهیلات بدون لحاظ کردن جریمه تاخیر، فرصت دوباره داده می‌شـود. طبق قانـون این فرصت تنها یک‌بار و به مدت پنج سـال امکان‌پذیر بـوده و بانک‌ها می‌توانند به دو حالت این فرصت را به بدهکار بدهند، یکی ادامه قرارداد فعلی با کمک تقسیط یا تمدید قرارداد و حالت دوم به صورت انعقاد قرارداد جدید، در قالب تجدید یا تبدیل قرارداد. حال براساس آخرین آمارها، ۲۴ بانک طی ۱۱ ماهه امسال به ۱۹۵ هزار بدهکار حـدود ۸۵.۸ هزار میلیـارد تومان وام امهالی اعطـا کرده‌اند اما در مقابل پنج بانک تمایلی به بخشـش جرایم دیرکرد و امهال وام‌ها نشان نداده‌اند. افزایش نرخ تورم و ریسک نقدینگی می‌تواند دلیل اصلی این امر باشد.

اما کدام بانک‌ها بدهکاران را بخشیدند؟ بررسی جزییات داده‌های آماری نشـان می‌دهد که در یک ماهه بهمن ماه امسـال، حدود ۱.۶ درصد کل تسـهیلات پرداختی بانک‌ها را تسـهیلات امهالی تشکیل داده که معادل ۷.۸ همت بوده اسـت. در بهمن ماه امسـال بانک‌های ملی، سـپه، پست بانک، مسکن، کشاورزی، صنعت و معدن، توسعه صادرات، توسعه تعاون، صادرات، تجارت، ملت، رفاه، سـامان، سـرمایه، سـینا، آینده، دی، شهر، گردشـگری، ایران زمین، پاسـارگاد و خاورمیانه و موسسه اعتباری ملل تعـداد ۱۱ هزار و ۵۸۳ فقره تسـهیلات به ارزش ۷ هـزار و ۷۹۲ میلیارد تومان را امهال کردند. تعداد و ارزش تسـهیلات امهالی بانک‌های یادشده در بهمن‌ماه نسـبت به ماه قبل هر کدام به ترتیب ۸۲ درصد و ۶۲ درصد کاهش داشته که نشان از افت تمایل بانک‌ها برای بخشش بدهکاران بانکی بوده اسـت. بررسی آمارهای تسهیلات امهالی از ابتدای سال جاری نشان می‌دهد که میزان این تسـهیلات از نظر تعداد و ارزش در ماه قبل یعنی در دی ماه بی‌سـابقه بوده اما در ماه‌های دیگر در سـطح پایین‌تری قرار داشته است.

اخبـــــار

در پایان هفته گذشته بین ۴۴۶ تا ۹۰۶ هزار تومان

سود سهام عدالت واریز شد

آنطور که رئیس سـازمان بورس اعلام کرده، واریز مرحله دوم سود سـهام عدالت از روز پنجشنبه هفته گذشته آغاز شده و تا ۴۸ ساعت ادامـه دارد. مبلـغ پرداختی نیز بین ۴۴۶ تا ۹۰۶ هزار تومان اسـت. «مجید عشـقی» با بیان اینکه براساس مصوبه شورای عالی بورس و اوراق بهادار، سـود سهام عدالت مربوط به سـال مالی منتهی به ۲۹ اسـفندماه ۱۴۰۱ شرکت‌های سـرمایه‌پذیر در دو مرحله به حساب دارندگان سـهام عدالت واریز می‌شود، گفت: از صبح پنجشنبه واریز مرحله دوم سـود سهام عدالت به حساب ۴۴ میلیون نفر از دارندگان سـهام عدالت آغاز شـده که تا بعدازظهر جمعه ادامه خواهد داشت. شرکت سپرده‌گذاری مرکزی، اطلاعات سهامداران سهام عدالت را روز چهارشنبه به بانک‌های عامل ارسال کرد تا فرآیند واریز سود از امروز عملیاتی شود.

رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار با بیان اینکه مبلغ سود پرداختی با توجه به میزان سـبد سهام عدالت هر سهامدار متفاوت خواهد بود، گفت: دارندگان سـبد سهام عدالت ۴۹۲ هزار تومانی مبلغ ۴۴۶ هزار تومـان، ۵۳۲ هزار تومانی مبلغ ۴۸۲ هزار تومان و سـبد سـهام یک میلیون تومانی ۹۰۶ هزار تومان سـود دریافت خواهند کرد. متاسفانه با وجود پیگیری‌های سازمان بورس، هشت شرکت سود سهام عدالت خود را به حسـاب‌های شرکت سپرده‌گذاری مرکزی واریز نکردند که این سازمان اقدامات قانونی لازم را برای دریافت سود سهامداران انجام خواهد داد تا بعد از تامین وجه از سوی شرکت‌های سرمایه‌پذیر، مابقی سود به حساب سهامداران واریز شود.

وی درباره واریز سود سهام عدالت به حساب وراث نیز گفت: بالغ بر ۳۶۰ هزار نفر از وراث متوفیان که اقدام به تشـکیل پرونده کردند در این مرحله سود را دریافت می‌کنند. سایر افراد نیز در شبکه کارگزاری و بانکی که معرفی شده حضور پیدا کنند تا نسبت به تشکیل پرونده و تقسیم اصل دارایی و مشخص شدن بحث گیرندگان سود اقدام کنند تا در مرحله بعد پرداخت‌ها انجام شود.

«عشـقی» درخصوص شرکت‌هایی که سود سهام عدالت را به‌موقع پرداخت نکردند، افزود: تعداد هشـت شـرکت از مجموع شرکت‌های سـرمایه‌پذیر سهام عدالت، سـود مربوط به سـهامداران را پرداخت نکردند که حتما با آنها برخورد قانونی لازم انجام خواهد شـد. گفتنی اسـت در مرحله نخست واریز سود سهام عدالت سال مالی منتهی به ۲۹ اسـفندماه ۱۴۰۱ که در اواخر آذرماه امسـال انجام شد، شرکت سپرده‌گذاری مرکزی به حساب حدود ۴۳ میلیون سهامدار سود واریز کرد. سود مرحله دوم حدود ۳۰ درصد کمتر از مرحله اول است.

آژانس بین‌المللی انرژی گزارش داد

اختلال کشتیرانی به نفع نفت

آژانس بین‌المللی انرژی (IEA) با اعلام اینکه اختلالات حمل‌ونقل باعث تقویت بازار نفت در کوتاه‌مدت می‌شود، برآوردش از رشد تقاضا برای نفت را اندکی بالا برد. آژانـس بین‌المللی انرژی در جدیدترین گزارش ماهانه خود، با اشـاره به افزایش نیاز به سـوخت کشتی‌هایی که مسـیر خود را از دریای سـرخ تغییر می‌دهند و چشم‌انداز اقتصادی روشن‌تر آمریکا، پیش‌بینی کرد تقاضای جهانی برای نفت، بیش از حد انتظار رشد می‌کند. این آژانس مستقر در پاریس، با توجه به اینکه عملیات دریایی یمن در دریای سـرخ، عرضه را بـه تاخیر می‌اندازد، در پیش‌بینی قبلی خـود تجدیدنظر کرد و برآوردش از تقاضای جهانی برای نفت را ۱۱۰ هزار بشکه در روز بالا برد. آژانس بین‌المللی انرژی اکنون انتظار دارد تقاضای جهانی برای نفت در سـال میلادی جاری، ۱.۳ میلیون بشکه در روز رشد کند.

آژانس بین‌المللی انرژی با اشاره به سوخت موردنیاز کشتی‌ها گفت: اختلال در مسیرهای تجاری بین‌المللی در پی تحولات دریای سرخ، مسافت کشتی‌ها را طولانی‌تر می‌کند و منجر به سرعت بیشتر کشتی‌ها و افزایش تقاضا برای سوخت بانکر می‌شود. نیروهای مسلح یمن در همبستگی با مردم فلسطین در جنـگ غزه، از اواسـط نوامبر، کشـتی‌های مرتبط با شـرکت‌های رژیم صهیونیستی، آمریکایی و انگلیسی را هدف حمله قرار داده‌اند. تحولات مذکور، تجارت جهانی را در این مسـیر که حدود ۱۵ درصد از ترافیک کشـتیرانی جهان را تشکیل می‌دهد، مختل کرده است و شرکت‌ها را مجبور به حرکت از سـمت جنوب آفریقا کرده و باعث شده سـفرهای طولانی‌تر و گران‌تری داشته باشـند. براسـاس گزارش آژانس بین‌المللی انرژی، این اختلالات به معنای آن اسـت که در پایان ماه میلادی گذشـته، نزدیک به ۱.۹ میلیارد بشکه نفت در دریا بوده که تقریبا بالاترین میزان از زمان پاندمی کرونا است. مسـیرهای طولانی‌تر، تقاضا برای سوخت را افزایش داد و بارگیری کشتی‌ها با سوخت در سنگاپور، به بالاترین حد خود رسید، اما این آژانس هشدار داد با فرونشسـتن تلاطم پـس از پاندمی کرونا و چشـم‌انداز اقتصادی ابری، بر تقاضـا تاثیر می‌گذارد، حتی اگر اختلالات حمل‌ونقل باعث تقویت تقاضا در کوتاه‌مدت شود. رشد سالانه تقاضا، به دلیل افزایش بهره‌وری انرژی و استفاده از وسـایل نقلیه برقی، به میزان چشمگیری کمتر از سال ۲۰۲۳ خواهد بود که به ۲.۳ میلیون بشکه در روز رسید. پیش‌بینی می‌شود کل تقاضا در سال ۲۰۲۴، به ۱۰۳.۲ میلیون بشـکه در روز در مقایسه با ۱۰۱.۸ میلیون بشکه در روز در سال گذشته می‌رسد. آژانس بین‌المللی انرژی همچنین اعلام کرد که اگر اوپک پلاس کاهش داوطلبانه خود را تا پایان سال ۲۰۲۴ حفظ کند، بازار به جای مازاد عرضه، با کسری خفیف روبه‌رو می‌شود و اضافه کرد: قیمت نفت در اوایل مارس که بازار تصمیم اخیر اوپک پلاس را مورد لحاظ قرار داد، در بازه محدودی ماند. به گفته آژانس بین‌المللی انرژی، رشـد عرضه نفت از سوی کشورهای غیراوپک پلاس همچنان به طور قابل توجهی فراتر از رشد تقاضا برای نفت خواهد بود.

آگهی تجدید مزایده عمومی

نوبت دوم

شهرداری اندیشه در نظر دارد به استناد مجوز شماره ۵/۵۹۷/د مورخ ۱۴۰۲/۰۹/۰۴ موضوع ابلاغ بند ۵ صورتجلسه شماره ۱۴۳ مورخ ۱۴۰۲/۰۸/۱۶ شورای اسلامی شهر اندیشه، نسبت به واگذاری امتیاز بهره برداری از ۱۷ غرفه بازار روز بهستان بصورت یکجا به مدت سه سال از طریق مزایده عمومی به اشخاص حقیقی و حقوقی واجد شرایط اقدام نماید.

۱- مبلغ پایه شرکت در مزایده اجاره : مبلغ پایه کارشناسی شده طبق گزارش کارشناس رسمی دادگستری به شماره ۲۲ — ش مورخ ۱۴۰۲/۰۶/۲۲ به شرح جدول (پیوست) می‌باشد :

ردیف	مبلغ پایه اجاره سال اول (ریال)	مبلغ پایه اجاره سال دوم (ریال)	مبلغ پایه اجاره سال سوم (ریال)
۱	۴/۳۲۰/۰۰۰/۰۰۰	۴/۹۸۰/۰۰۰/۰۰۰	۵/۷۹۶/۰۰۰/۰۰۰

• تبصره ۱ : مبلغ پایه اعلام شده صرفا بابت اجاره می باشد و سایر هزینه ها (کلیه کسورات قانونی هزینه شارژ مشاعات ، انشعابات آب ، برق ، گاز و ...) بر عهده برنده مزایده خواهد بود.
• تبصره ۲ : با توجه شرایط موجود بازار شرکت کنندگان جهت بازدید از بازار مذکور می بایست به واحد میادین میوه و تره بار شهرداری مراجعه نمایند.

۲- تضمین شرکت در مزایده : سپرده شرکت در مزایده مبلغ ۷۵۴/۸۰۰/۰۰۰ ریال می باشد که می بایست تا پایان مهلت تسلیم پیشنهاد قیمت به یکی از صورت‌های ذیل به واحد دبیرخانه شهرداری تسلیم و شماره ثبت پاکت الف را دریافت نمایند.

الف) رسید بانکی واریز وجه به شماره حساب سپرده ضمانت شرکت در مزایده به شماره ۰۱۱۳۹۹۴۴۵۶۰۰۱ نزد بانک ملی شعبه شهر اندیشه کد ۲۴۱۷

ب) ضمانت نامه بانکی

تذکر۱: تضمین فوق می بایست در زمان بازگشایی دارای اعتبار بوده و برای سه ماه دیگر نیز قابل تمدید باشد و علاوه بر آن ضمانت نامه های بانکی باید طبق فرمهای قابل قبول تنظیم شود.

تذکر۲: به پیشنهادهایی که سپرده شرکت در مزایده آنها به غیر از موارد فوق باشد ترتیب اثر داده نخواهد شد.

۳- مهلت و محل دریافت اسناد مزایده : از تاریخ انتشار آگهی لغایت پایان ساعت اداری یکشنبه مورخ ۱۴۰۲/۱۲/۲۷ و محل دریافت آن صرفا از طریق سامانه تدارکات الکترونیک دولت www.setadiran.ir میباشد.

۴- مهلت و محل تسلیم پیشنهادات : متقاضیان می بایست تا پایان ساعت اداری روز دوشنبه مورخ ۱۴۰۳/۰۱/۲۰ پیشنهاد قیمت خود را در سامانه تدارکات الکترونیک www.setadiran.ir بارگذاری نموده و اصل ضمانت نامه را به واحد دبیرخانه شهرداری تحویل و شماره ثبت پاکت الف دریافت نمایند.

• تبصره : صرفا اسناد پاکت های پیشنهاد (ب) و (ج) دارای امضای الکترونیکی مورد پذیرش است.در جلسه بازگشایی پاکت های (ب) و (ج) اسناد فیزیکی (کاغذی) و اسناد فاقد امضای الکترونیکی به هیچ وجه مورد پذیرش نیست.

۵- مدارک لازم جهت دریافت اسناد مزایده : متقاضیان جهت دریافت اسناد می بایست از طریق سامانه ستاد نسبت به خرید اسناد شرکت در مزایده اقدام نمایند.

۶- زمان بازگشایی پیشنهادها : روز شنبه مورخ ۱۴۰۳/۰۱/۲۵ می باشد.

۷- شهرداری در رد یا قبول یک یا تمام پیشنهادات بدون ذکر دلیل مختار می باشد.

۸- هزینه درج آگهی در روزنامه به عهده برنده مزایده می باشد.

تاریخ چاپ نوبت اول : ۱۴۰۲/۱۲/۱۹ — تاریخ چاپ نوبت دوم : ۱۴۰۲/۱۲/۲۶

بهروز کاویانی — شهردار شهر اندیشه

۴۲

نوبت دوم

شناسه آگهی ۱۶۸۱۹۸۵

آگهی مناقصه عمومی – یک مرحله ای همراه با ارزیابی کیفی شماره ۱۰۱–۱۴۰۲/۱

شرکت برق منطقه ای مازندران و گلستان

بشماره ثبت سامانه تدارکات دولت «ستاد» : ۲۰۰۲۰۰۱۲۲۴۰۰۰۱۰۸

شرکت برق منطقه ای مازندران در نظر دارد نصب ، تست و راه اندازی ۸۸ مگاوار بانک خازنی در ایستگاه های فوق توزیع برابر شرایط ذیل و بشرح مشخصات و اطلاعات مندرج در اسناد مناقصه به مناقصه گر واجد شرایط واگذار نماید.لازم به ذکر است کلیه فرآیندهای برگزاری مناقصه از دریافت اسناد تا ارائه پیشنهاد و همچنین گشایش پاکات ، مطابق فرآیند تعریف شده در بستر سامانه تدارکات الکترونیک دولت به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد.

الزامات مورد نیاز	۱- ارائه گواهی حداقل رتبه ۵ رشته نیرو از سازمان برنامه و بودجه الزامی میباشد. ۲ - ارائه گواهی تایید صلاحیت ایمنی از اداره تعاون، کار و رفاه اجتماعی.
مبلغ ضمانتنامه (شرکت در فرآیند ارجاع کار)	۱،۵۱۰،۶۴۴،۸۷۴ ریال معادل یک میلیارد و پانصد و ده میلیون و ششصد و چهل و چهار هزار و هشتصد و هفتاد و چهار ریال»
نوع ضمانتنامه (شرکت در فرآیند ارجاع کار)	تضمین های معتبر (شامل فیش واریزی(وجه نقد) ،ضمانتنامه بانکی....) مطابق آیین نامه تضامین دولتی مصوبه هیأت وزیران بشماره ۱۲۳۴۰۳/ت۵۰۶۵۹ هـ مورخ ۱۳۹۴/۹/۲۲ و اصلاحیه های بعدی آن (مندرج در اسناد مناقصه).
محل دریافت و ارسال اسناد:	سامانه «تدارکات الکترونیک دولت (ستاد)» به آدرس www.setadiran.ir
زمان دریافت اسناد:	از ساعت ۹:۰۰روز چهار شنبه مورخ ۱۴۰۲/۱۲/۲۳ الی ساعت ۱۹:۰۰ روز یکشنبه مورخ ۱۴۰۳/۱۲/۲۷
مهلت ارسال پیشنهاد	تا ساعت ۱۵:۳۵روز یکشنبه مورخ ۱۴۰۳/۰۱/۱۹.
زمان گشایش پاکات:	ساعت ۰۸:۳۰ صبح روز سه شنبه مورخ ۱۴۰۳/۰۱/۲۱.
قیمت پایه مناقصه:	۳۰،۲۱۲،۸۹۷،۴۷۷ ریال معادل سی میلیارد و دویست و دوازده میلیون و هشتصد و نود و هفت هزار و چهارصد و هفتاد و هفت ریال تمام»

به پیشنهادهای فاقد سپرده، سپرده های مخدوش، سپرده های کمتر از میزان مقرر، چک شخصی و نظایر آن که مغایر با آیین نامه مذکورباشد، ترتیب اثر داده نخواهد شد. همچنین به پیشنهادهای فاقد امضاء ، مشروط ، مخدوش و پیشنهاداتی که بعد از موعد مقرر در اسناد واصل شوند مطلقاً ترتیب اثر داده نخواهد شد. سایر اطلاعات و جزئیات مربوطه در اسناد مناقصه مندرج میباشد.

مراتب در سایت معاملات توانیر به آدرس https://wamp.tavanir.org.ir/tender/main صرفا جهت اطلاع رسانی درج گردیده است.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۲/۱۲/۲۲ — تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۲/۱۲/۲۶

روابط عمومی شرکت برق منطقه ای مازندران و گلستان

۳۹۸

خبرنامه

دلار در کانال ۵۰ هزار تومان می‌ماند؟

بازدهی بازارها در هفته آخر اسفند

در آخرین هفته سال، ریزش بهای ارز سبب شد قیمت‌ها در بازار دستخوش کاهش شده و روند سودآوری بازارها معکوس شود. به گزارش «خبرآنلاین»، بازارهای ایران در هفته‌های آخر سال تحت تاثیر پیشرانی قیمت ارز، با رشد قابل ملاحظه‌ای روبه‌رو شدند، اما با عقب‌نشینی قیمت ارز سایر بازارها نیز ریزش قیمت را تجربه کردند و اینچنین شد که آخرین هفته سال ۱۴۰۲ با ریزش قیمت‌ها در بازارهای چهارگانه سرمایه‌گذاری بسته شد.

سیاستگذار تمام تلاش خود را به کار بست تا بتواند قیمت ارز را در کانال ۵۰ هزار تومان ببندد. البته وضعیت کنونی از نگاه کارشناسان شکننده است. به عبارت دیگر، بازار ارز مستعد ورود دوباره به کانال ۶۰ هزار تومان است و حضور در سقف کانال ۵۰ هزار تومان با اولین تکانه می‌تواند به فراموشی سپرده شود. از راه رسیدن ماه مبارک رمضان اتفاق دیگری بود که سبب شد اندکی آرامش به بازار ارز بازگردد. تعطیلات طولانی‌مدت از یک سو و سیاست دولت برای تامین ارز مسافری از سوی دیگر تا حدی فشار موجود بر بازار را تخلیه کرد با این حال کارشناسان بر این عقیده‌اند که نحوه تامین ارز مسافری خود عاملی است برای توزیع رانت. قیمت دلار از ۱۷ تا روز ۲۵ اسفندماه و طی شش روز معاملاتی هفته اخیر، نوسانات کاهشی داشت. این اسکناس در مدت یادشده افت بازدهی ۲۲ درصدی و کاهش قیمت هزار و ۳۵۰ تومانی داشت. در آخرین معامله هفته گذشته، اسکناس آمریکایی در محدوده قیمتی ۵۹ هزار تومان قرار گرفت.

از سوی دیگر، بازدهی بازار طلا با وجود رشد انس جهانی، منفی شد و عقبگرد قیمت دلار زمینه را برای کاهش اندک بهای طلا مهیا کرد این روزها البته مصنوعات طلا مشتری کمی دارد و اغلب سرمایه‌گذاران بر این عقیده‌اند که بهتر است نسبت به خرید طلای دست دوم و همچنین طلای آب شده اقدام کنند. روز پنجشنبه هر گرم طلای ۱۸ عیار به قیمت ۳ میلیون و ۱۰۷هزار و ۳۰۰ تومان به فروش رسید و با کاهش ۸۹ هزار تومانی نسبت به هفته گذشته، به کار خود پایان داد. به این ترتیب بازار طلا شاهد کاهش ۲.۸ درصدی قیمت بود. این افت بالاترین بازدهی را از آن بازار طلا کرد. بر این اساس بهای هر مثقال طلای ۱۸ عیار روی رقم ۱۳ میلیون و ۴۷۳ هزار تومانی ایستاد. در کنار کاهش قیمت ارز، کاهش تقاضای طلا نیز در ریزش قیمت موثر بود. البته در هفته پایانی سال ۱۴۰۲، قیمت هر اونس طلای جهانی با افزایش ۱۳ دلاری مواجه شد. قیمت هر اونس طلا در میانه روز جمعه به ۲۱۶۹ دلار وارد شد.

در هفته اخیر همچنین سکه امامی کاهش بازدهی ۰.۵۱ درصدی داشت. این قطعه در آخرین معامله روز پنجشنبه ۲۴ اسفندماه با قیمت ۳۶ میلیون و ۹۱۰ هزار تومان به کار خود پایان داد و کاهش قیمت ۱۹۰ هزار تومانی نسبت به هفته گذشته داشت. روز پنجشنبه قیمت سکه بهار آزادی در سطح ۳۴ میلیون و ۹۹۰ هزار تومانی قرار گرفت. در آخرین معامله این هفته نیم‌سکه با قیمت ۲۱ میلیون و ۸۰۰ هزار تومان و ربع سکه با رقم ۱۳ میلیون و ۷۰۰ هزار تومان معامله شدند. سکه گرمی روی رقم ۶ میلیون و ۷۰۰ هزار تومانی ایستاد. نکته اینجاست که حراج سکه و ربع سکه نتوانست زمینه را چندان برای مهار بازار سکه مهیا کرده و زمینه را برای شکسته شدن حباب فراهم نماید.

بازار سرمایه نیز همچنان با شرایط بحرانی روبه‌روست. بازار بورس هم در موعد افزایش نرخ دلار با ریزش مواجه می‌شود و هم در موعد افزایش نرخ ارز. بازار سرمایه مانند سایر بخش‌های اقتصاد یاران درگیر وضعیتی نامتعارف است. عقب‌ماندگی این بازار از تورم البته این شائبه را ایجاد کرده بود که امسال سال رشد بورس است، اما تصمیمات اتخاذشده از سوی دولت سبب شد بورس نتواند همپای تورم و سایر بازارها پیش برود. نگاهی به معاملات هفته چهارم اسفندماه ۱۴۰۲ حکایت از آن دارد که شاخص کل این هفته از ۲ میلیون و ۱۶۵ هزار واحد با کاهش ۰.۷۲ درصدی به ۲ میلیون و ۱۵۰ هزار واحد رسیده است. شاخص هم‌وزن نیز طی پنج روز معاملاتی این هفته با کاهش حدود ۰.۹ درصدی از ۷۳۸ هزار واحد به ۷۳۲ هزار واحد رسیده است.

افت ۷۳ هزار تومانی طلا در هفته گذشته

سکه ۱۵۰ هزار تومان ریخت

رئیس اتحادیه طلا و جواهر تهران با اشاره به نوسانات هم افزایشی و هم کاهشی در مجموع یک هفته اخیر بازار جهانی طلا و همچنین بازار داخل، مجموع هفته را در نهایت کاهشی برای سکه تمام (طرح قدیم و جدید) و طلا تحلیل کرد؛ به گونه‌ای که در مجموع در آخرین معاملات پایانی هفته از بهای سکه ۱۵۰ هزار تومان و از بهای هر گرم طلای ۱۸ عیار ۷۳ هزار تومان، نسبت به ابتدای هفته، کاسته شده است. «نادر بذرافشان» در رابطه با وضعیت یک هفته اخیر بازار سکه و طلا به «ایسنا» توضیح داد: در هفته‌ای که گذشت علی‌رغم تمام نوسانات افزایشی و کاهشی در بازارهای جهانی در نهایت در مجموع شاهد میانگین ۱۳ دلار کاهش اونس جهانی طلا را داشتیم و از اوجی که در هفته پیش از آن، گرفته بود فاصله گرفته و اکنون هر اونس جهانی طلا در بازارهای جهانی ۲۱۶۵ دلار، قیمت دارد.

رئیس اتحادیه طلا و جواهر تهران ادامه داد: کاهش قیمت طلا در بازارهای جهانی و همچنین کنترل نسبی بازار ارز با عرضه ارز توسط بانک مرکزی در این هفته سبب شد که قیمت سکه و طلا در بازار داخل نیز از اوج خود فاصله گرفته و روند صعودی را متوقف کرده و رو به کاهش بگذارد؛ به‌گونه‌ای که بهای سکه طرح جدید و طرح قدیم و همچنین بهای طلا کاهشی شد. در قطعات کوچک‌تر سکه، سکه‌های یک گرمی بانک مرکزی بدون تغییر ماند اما نیم سکه و ربع سکه افزایشی شدند. هر گرم طلای ۱۸ عیار در مجموع یک هفته اخیر ۷۳ هزار تومان کاهش قیمت داشته و در آخرین معاملات روز پنجشنبه ۳ میلیون و ۹۰ هزار تومان مبنای معاملات مصنوعات طلا قرار گرفت.

این مقام صنفی در رابطه با آخرین قیمت انواع قطعات سکه و تغییرات آن نسبت به ابتدای هفته، گفت: هر قطعه سکه تمام طرح جدید با ۱۵۰ هزار تومان کاهش به ۳۷ میلیون و ۱۵۰ هزار تومان و هر قطعه سکه تمام طرح قدیم با ۳۰۰ هزار تومان کاهش به ۳۵ میلیون تومان رسید. نیم سکه و ربع سکه اما در مجموع یک هفته اخیر صعودی بوده است؛ نیم سکه با یک میلیون و ۳۰۰ هزار تومان افزایش در آخرین معاملات روز پنجشنبه، ۲۲ میلیون و ۲۰۰ هزار تومان و ربع سکه با افزایش ۲۵۰ هزار تومان ۱۳ میلیون و ۷۵۰ هزار تومان قیمت داشته است. سکه‌های یک گرمی بانک مرکزی تغییر خاصی نسبت به ابتدای هفته نداشته و در آخرین معاملات پایانی هفته، ۶ میلیون و ۸۰۰ هزار تومان معامله شده است. همچنین حباب سکه در طول این هفته، ۷۰۰ هزار تومان رشد کرده و در حال حاضر هر قطعه سکه ۶ میلیون و ۹۰۰ هزار تومان دارای حباب است.

او در پایان درباره سمت و سوی بازار سکه و طلا در پایان سال ۱۴۰۲ گفت: همانطور که اشاره شد، در این هفته هم نوسانات افزایشی داشتیم، اما در مجموع قیمت‌ها کاهشی هفته را به پایان رساند. این در حالی است که باتوجه به اینکه روزهای پایانی سال را پشت سر می‌گذاریم اما برخلاف سنوات گذشته، افزایش تقاضایی در بازار شکل نگرفت و متاسفانه شرایط بحرانی و رکود شدید در صنعت طلا و جواهر که از ابتدای سال آغاز شد، تا انتهای سال هم ادامه پیدا کرد و این بازار به لحاظ تقاضا، هیچ رونقی نداشت. امید داشتیم که هفته و روزهای پایانی سال، اوضاع کمی بهتر شود اما متاسفانه این اتفاق نیفتاد و بازار هیچ‌گونه رونقی به خود ندید.

افت یک درصدی بورس در هفته پایانی اسفندماه

بورس در نوروز سبز می‌شود؟

فرصت امروز: بورس تهران در ایام نوروز معمولا معاملات سبزی را تجربه می‌کند و حال باید دید که آیا در نوروز ۱۴۰۳ نیز این اتفاق خواهد افتاد؟ البته در روزهای پایانی اسفندماه ممکن است بسیاری از سهامداران ترجیح دهند بخشی از سرمایه خود را پیش از تعطیلات نوروز خارج کنند تا از سرمایه خود در برابر ریسک‌ها و رخدادهای احتمالی در روزهای تعطیلات نوروز محافظت کنند.

شاخص کل بورس تهران در پایان معاملات هفته گذشته بیش از هزار واحد ریزش کرد و با ایستادن در سطح ۲ میلیون و ۱۵۰ هزار واحد، بازدهی هفتگی منفی ۰.۷ درصد را به ثبت رساند. شاخص کل بورس در روز شنبه هزار و ۹۹۴ واحد و در روز یکشنبه ۳ هزار و ۴۹۴ واحد سقوط کرد، اما در روزهای دوشنبه و سه‌شنبه به ترتیب بیش از هزار و ۳۵۰ واحد و هزار و ۹۲۱ واحد افت کرد و نهایتا در روز چهارشنبه مجددا ۱۳ هزار واحد ریزش داشت. بدین ترتیب شاخص کل در پایان هفته به رقم ۲ میلیون و ۱۵۰ هزار و ۲۰۹ واحد رسید و با ثبت افت ۱۵ هزار واحد، بازدهی منفی ۰.۷ درصد را ثبت کرد. شاخص هم‌وزن نیز در پایان هفته گذشته نسبت به هفته پیشین ۶ هزار و ۵۹۴ واحد پایین‌تر ایستاد و بازدهی منفی ۰.۹ درصد را تجربه کرد. در این هفته همچنین ۴۲۷ میلیارد تومان پول حقیقی از بورس خارج شد و میانگین روزانه خروج پول حقیقی ۸۵ میلیارد تومان بود. روند تغییرات ارزش معاملات خرد سهام در مجموع نزولی بود که البته متأثر از اختلال سامانه معاملاتی فرابورس بود. میانگین ارزش معاملات خرد بورس نیز در هفته اخیر ۴ هزار و ۴۳۷ میلیارد تومان بود که نسبت به رقم ۶ هزار و ۸۲ میلیاردی هفته پیشین، کاهش ۲۷ درصدی را نشان می‌دهد.

پیش‌بینی بورس در پایان سال

ممکن است بسیاری از سهامداران ترجیح دهند پیش از تعطیلات بخشی از سرمایه خود را از بازار خارج کنند تا از سرمایه خود در برابر ریسک‌های احتمالی در تعطیلات نوروز محافظت کنند. شاخص کل بورس تهران در پایان معاملات هفته اخیر در سطح ۲ میلیون و ۱۵۰ هزار واحد ایستاد و بازدهی هفتگی منفی ۰.۷ درصد را به ثبت رساند. شاخص کل در پایان معاملات چهارشنبه، ۱۵ هزار و ۵۲۹ واحد پایین‌تر از هفته پیش ایستاد و بازدهی منفی ۰.۷ درصد را تجربه کرد. شاخص کل هم‌وزن نیز با افت ۶ هزار و ۵۹۴ واحدی در پایان هفته، بازدهی منفی ۰.۹ درصد را ثبت کرد. در این هفته ۴۲۷ میلیارد تومان پول حقیقی از بورس خارج شد. روند تغییرات ارزش معاملات خرد سهام در مجموع نزولی بود که البته متأثر از اختلال سامانه معاملاتی فرابورس بود. میانگین ارزش معاملات خرد بورس در هفته اخیر ۴ هزار و ۴۳۷ میلیارد تومان بود که نسبت به رقم ۶ هزار و ۸۲ میلیاردی هفته پیشین، کاهش ۲۷ درصد را نشان می‌دهد.

بدین ترتیب شاخص کل در پایان هفته در نیمه کانال ۲.۱ میلیونی قرار گرفت. به نظر می‌رسد بازار در روزهای پایانی سال نوسان کمی داشته باشد و در حوالی محدوده فعلی ماندگار باشد. طرفه آنکه ممکن است بسیاری از سهامداران ترجیح دهند پیش از تعطیلات بخشی از سرمایه خود را از بازار خارج کنند تا از سرمایه خود در برابر ریسک اخبار و رخدادهای احتمالی در روزهای تعطیلات نوروز محافظت کنند. انتظار از سیاستگذار این است که در روزهای پایانی سال و روزهای ابتدایی سال آینده سعی در ثبات بخشی و کاهش ریسک‌های کلان و سیستماتیک بازار داشته باشد.

آنچه مورد اتفاق نظر کارشناسان است، این است که در دو سال اخیر نه تنها اعتماد سرمایه‌گذاران به بازار سرمایه شدیدا کاهش یافته، بلکه فعالان اقتصادی و سهامداران خرد نسبت به هرگونه سیاستگذاری دولت و سازمان بورس بدبین هستند. این باور عمومی در میان فعالان بازار سرمایه شکل گرفته که دولت نقش اصلی را در بازار ایفا می‌کند و اولویت اول او کسب درآمد و پوشش کسری بودجه خود است. فارغ از درستی یا نادرستی چنین باورهایی، مهم این است که سرمایه اجتماعی دولت کاهش یافته و سیاستگذار نیز در ترمیم سرمایه اجتماعی ناتوان و ناکام بوده است. سازمان بورس و شرکت بورس تهران حتی در فنی‌ترین حوزه‌های فعالیت خود مانند بهبود عملکرد هسته معاملات، کاربری وب‌سایت معاملات و افزایش شفافیت در گزارش‌دهی شرکت‌ها نیز ناکام بوده‌اند. در پایان سال می‌توان گفت که سازمان بورس نمره قبولی دریافت نمی‌کند.

وضعیت بورس در نوروز ۱۴۰۳

بورس تهران در سال‌های قبل و در ایام نوروز معمولا معاملات سبزی را تجربه می‌کرد. حال باید دید که آیا در نوروز ۱۴۰۳ نیز این اتفاق خواهد افتاد یا خیر؟ پس از تجربه تلخی که بازار سرمایه در سال جاری پشت سر گذاشته اینکه علی‌رغم تورم مثبت نتوانسته است قیمت‌های ابتدای سال را تجربه کند - تحلیلگران و معامله‌گران در انتظار حرکت شاخص کل به سمت مقاومت خود بودند؛ چراکه قیمت دلار در بازار تهران روند صعودی به خود گرفته و به سمت مقاومت سالانه خود حرکت کرده بود. قیمت اسکناس سبز آمریکایی در نزدیکی سقف یک ساله خود معامله شده و نوسان می‌کند ولی بازار سرمایه نه به قیمت دلار توجه نشان می‌دهد و نه تورم را در نوسان‌های خود لحاظ می‌کند. شاخص کل برخلاف آنچه که انتظار می‌رود روند اصلاحی در پیش گرفته و بازار سرمایه از رونق افتاده است. به نظر می‌رسد تا بازار سرمایه می‌خواهد جان بگیرد، خبر یا نامه‌ای تقاضای شاخص را برای رشد می‌گیرد و بازار را دچار اصلاح می‌کند. در انتهای هفته گذشته نیز خبری منتشر شد که اهالی بازار سرمایه را نگران کرد و صدای انتقادشان را بلندتر کرد. کانون کارگزاران بورس و اوراق بهادار در نامه‌ای به رئیس سازمان بورس خبر داد که تعدادی از بانک‌ها از پرداخت تسهیلات سر باز می‌زنند حتی برخی بانک‌ها هم از کارگزاری‌ها خواستند زودتر تسویه کنند. همین خبر به ضرر بازار سرمایه تمام شد و بازار بورس در واپسین روز کاری هفته بیش از ۱۳ هزار واحد منفی شد تا به کانال ۲ میلیون و ۱۵۰ هزار واحدی برسد. رفتارهای اخیر بازار سرمایه و نامه‌نگاری‌های شبانه، حال بورس را بدتر کرده است، اکثریت سهامداران در زیان هستند و یکی از راه‌ها برای بهبود وضعیت، دریافت اعتبار و کاهش میانگین قیمت است. در چنین شرایطی بازار سرمایه که از کمبود نقدینگی رنج می‌برد باید تقویت شود و اگر جریان نقدینگی بازار سرمایه تقویت نشود رکود بازار سرمایه سنگین‌تر خواهد شد. شاخص کل بورس تهران مقاومت محدوده ۲ میلیون و ۲۰۰ هزار واحد را در پیش دارد. در سال‌های قبل بورس تهران در نوروز معاملات سبزی را تجربه می‌کرد و حال باید دید که نوروز ۱۴۰۳ نیز این اتفاق رخ خواهد داد؟

رئیس کل بانک مرکزی از برنامه‌ریزی کاهش تورم در سال ۱۴۰۳ خبر داد

هدف‌گذاری تورمی در کانال ۲۰ درصد

رئیس کل بانک مرکزی از افزایش خوب منابع ارزی بانک مرکزی در سال جاری، کاهش ۲۲ درصدی نرخ تورم نقطه به نقطه از ابتدای سال تا پایان بهمن ماه و گشایش‌های ارزی اخیر خبر داد و اعلام کرد برنامه‌ریزی بانک مرکزی برای پایان سال آینده دستیابی به نرخ رشد نقدینگی ۲۳ درصد با دامنه مثبت و منفی ۲ درصد و همچنین قرار گرفتن نرخ تورم نقطه به نقطه پایان سال آینده در کانال ۲۰ درصد است. «محمدرضا فرزین» در دیدار پایان سال مدیران عامل بانک‌ها با ارائه گزارشی از آخرین تحولات اقتصادی کشور، برنامه‌های بانک مرکزی برای سال ۱۴۰۳ را در حوزه‌های مختلف سیاستگذاری تشریح کرد و گفت: براساس آمارهای مقدماتی، نرخ رشد اقتصادی کشور طی ۹ ماهه سال جاری نسبت به مدت مشابه سال قبل معادل ۴.۵ درصد بوده است که با توجه به شرایط فعلی و نرخ رشد کشورهای منطقه در سال ۲۰۲۳ نرخ رشد مطلوبی محسوب می‌شود.

او به نرخ رشد بالای ۱۶ درصد در بخش نفت اشاره کرد و توضیح داد: در دوره مورد بررسی، بخش نفت نرخ رشد بالای ۱۶ درصد را تجربه کرده است که ناشی از اجرای طرح‌های توسعه‌ای در راستای افزایش ظرفیت تولید نفت کشور در سال جاری بوده است. امید است در سال آینده نیز به دلیل سرمایه‌گذاری‌های صورت گرفته در این حوزه، رشد این بخش تداوم یابد. به گفته «فرزین»، در بخش خدمات نیز برخلاف رویه رشد پایین سال‌های گذشته، نرخ رشد حدود ۴ درصد بوده است و در برخی بخش‌ها مانند حمل و نقل و بخش‌های عمده‌فروشی و خرده‌فروشی نیز نرخ‌های رشد مناسبی محقق شده است. رشد بخش کشاورزی در ۹ ماهه اخیر معادل ۰.۷ درصد بوده است که نسبت به سال گذشته اندکی کاهش نشان می‌دهد. در گروه صنایع و معدن هم نرخ رشد ۹ ماهه معادل ۳.۹ درصد تحقق یافته که نسبت به دوره مشابه سال گذشته کاهش یافته است. البته برخی از بخش‌های زیرمجموعه صنعت و معدن نرخ‌های رشد بالاتری داشته‌اند.

رئیس کل بانک مرکزی ادامه داد: مصرف خصوصی طی ۹ ماهه سال جاری معادل ۴.۲ درصد رشد پیدا کرده است. همچنین تشکیل سرمایه ثابت ناخالص رشدی معادل ۴.۵ درصد و صادرات کالاها و خدمات نیز رشدی معادل ۱۷.۹ درصد را در ۹ ماهه سال جاری تجربه کردند. از سوی دیگر واردات کالا و خدمات نیز تنها ۵.۳ درصد رشد داشته و این مهم موجب شده است تولید ناخالص داخلی با قیمت بازار معادل ۵درصد نسبت به مدت مشابه سال قبل افزایش یابد که نرخ رشد نسبتاً مطلوبی در سال جاری محسوب می‌شود.

او در ادامه این نشست با اشاره به اقدامات بانک مرکزی برای مهار تورم و نرخ رشد نقدینگی در سال جاری گفت: در ابتدای سال جاری کشور با تشدید انتظارات تورمی و افزایش نرخ تورم به خصوص در فروردین ماه مواجه بود که با اجرای برنامه‌ها و اقدامات بانک مرکزی تورم نقطه به نقطه شاخص بهای کالاها و خدمات مصرفی در سال ۱۴۰۲ روند کاهشی قابل ملاحظه‌ای به خود گرفت. به نحوی که براساس محاسبات بانک مرکزی نرخ تورم نقطه به نقطه از ابتدای سال جاری تا پایان بهمن ماه ۲۲ واحد کاهش پیدا کرده است. برای پایان سال جاری نیز برآورد می‌شود نرخ تورم نقطه به نقطه در سطح مناسبی از کانال ۳۰ درصد قرار گیرد که این امر مطابق با هدف از پیش تعیین شده است. به گفته وی، هدف نرخ رشد نقدینگی در پایان سال جاری حدود ۲۵ درصد تعیین شده است که در دی ماه نیز نرخ رشد نقدینگی معادل ۲۵.۴ درصد بوده است. باید توجه کرد نرخ رشد ۲۵ درصد معادل نرخ رشد نقدینگی تعادلی بلندمدت اقتصاد ایران در ۴۰ سال اخیر است. دستیابی به این مهم به معنای عبور و پشت سر گذاشتن یک دوره پرفشار نقدینگی چهار ساله و رسیدن به شرایطی باثبات براساس متغیرهای اقتصاد کلان است.

به گزارش «ایسنا»، رئیس کل بانک مرکزی همچنین درباره آخرین وضعیت ارزی کشور گفت: بانک مرکزی در سال جاری سیاست تثبیت اقتصادی را در دستور کار قرار داد که به دنبال اجرای این سیاست آرامش در بازارها برقرار شد. مادامی که نقدینگی و انتظارات تورمی کنترل شود، نرخ ارز افزایش شدیدی نخواهد داشت. از ابتدای سال تاکنون حدود ۷۸ میلیارد دلار ارز به نرخ حمایتی و غیرحمایتی تخصیص داده شده که از این میزان حدود ۶۷ میلیارد دلار تامین و پرداخت شد. این عملکرد در زمینه تامین ارز موردنیاز کشور یک رکورد محسوب می‌شود.

«فرزین» با تاکید بر اینکه منابع ارزی بانک مرکزی رشد بسیار خوبی نسبت به سال‌های گذشته تجربه کرده و میزان ارز عرضه شده به بازار نسبت به سال‌های ۱۳۹۹، ۱۴۰۰ و ۱۴۰۱ قابل توجه بوده که منجر به رشد تشکیل سرمایه به ویژه در ماشین‌آلات شده است، افزود: در حال حاضر حراج سکه و طلا در مرکز مبادله طلا و ارز ایران صورت می‌گیرد و انتظار می‌رود در آینده فروش اسکناس ارز نیز در این مرکز انجام شود. توسعه فعالیت‌های مرکز مبادله یکی از برنامه‌های بانک مرکزی بوده و امید می‌رود بازار سلف و آتی نیز در این نهاد راه‌اندازی شود. در مجموع باید گفت که با توجه به نسبی بودن متغیرها در اقتصاد، اهداف تعیین‌شده در ابتدای سال در حوزه متغیرهای واقعی اقتصاد و همچنین درخصوص متغیرهای پولی اقتصاد به تحقق نزدیک بوده است.

رئیس کل بانک مرکزی در ادامه این نشست به سیاست‌ها و برنامه‌های سال آینده اشاره کرد و گفت: برنامه‌ریزی بانک مرکزی دستیابی به نرخ رشد نقدینگی ۲۳ درصد با دامنه مثبت و منفی ۲ درصد در پایان سال آینده است. تغییر اندک نرخ رشد هدف سال آینده نسبت به سال جاری به دلیل بهبود رشد اقتصادی و ممانعت از اثرات رکودی کنترل نقدینگی است. برنامه بانک مرکزی برای نرخ تورم در سال ۱۴۰۳، قرار گرفتن نرخ تورم نقطه به نقطه پایان سال در کانال ۲۰ درصد است که در این صورت هدف بلندمدت در دسترس خواهد بود.

«فرزین»، مهمترین سیاست بانک مرکزی در سال آینده را آزادسازی منابع ارزی در کشورهای خارجی خواند و افزود: در حوزه ارزی یکی از مهمترین سیاست‌های بانک مرکزی در سال آینده، آزادسازی منابع ارزی‌مان است که در کشورهای خارجی داریم و تمرکز اصلی‌مان روی این موضوع خواهد بود. ما منابع بسیار زیادی در کشورهای خارجی داریم که به دنبال این هستیم با همکاری دستگاه‌های مختلف در دولت بتوانیم این منابع را آزاد کنیم و از این منابع برای سرمایه‌گذاری و رشد کشور استفاده شود. همچنین گشایش‌های بسیار خوبی که دو - سه هفته اخیر داشتیم و فاینانس‌های جدیدی که انجام شده در روند رشد سرمایه‌گذاری کشور در سال آینده تاثیری بسیار مستقیم خواهد داشت. بانک مرکزی همچنان تلاش خواهد کرد تا با اعمال سیاست‌های ارزی، نوسانات نرخ ارز را به حداقل برساند و حضور بانک مرکزی در بازارهایی مانند طلا و ارز تداوم خواهد داشت.

او با تاکید بر اینکه هدف این بانک، تامین تمام منابع مورد نیاز سرمایه‌گذاری و تجارت کشور است، گفت: در زمینه سرمایه‌گذاری با آزادسازی منابع و نیز گشایش‌هایی که در همین دو سه هفته اخیر در برخی کشورها رخ داده و فاینانس‌های بسیار خوبی که انجام شده است، انتظار می‌رود رشد سرمایه‌گذاری کشور مستقیماً متأثر گردد. بانک مرکزی به گونه‌ای در مرکز مبادله عمل خواهد کرد که برای طرح‌هایی که نیاز ارزی دارند، اوراق ارزی منتشر شود و حتی در حوزه فاینانس وارد خواهد شد تا این‌گونه سرمایه‌گذاری دچار محدودیت ارزی نشود. به گفته رئیس کل بانک مرکزی، عملکرد مطلوب نظام بانکی اولویت اصلی بانک مرکزی است و بانک مرکزی بنگاه اقتصادی نیست که به دنبال سودآوری باشد. در صورت حل مسائل و مشکلات نظام بانکی و خدمت‌رسانی مطلوب به مردم، بانک مرکزی در انجام ماموریت خود موفق محسوب می‌شود. هدایت اعتباری دارای جایگاه نظری و عملی بوده و ابزار بسیار مهمی برای بهبود فعالیت‌های اقتصادی و رشد محسوب می‌شود. بانک مرکزی با همکاری وزارت امور اقتصادی و دارایی اصلاحاتی را در اوراق گام انجام داده و آن را توسعه داده است. برخی بانک‌ها نیز فعالیت‌های خوبی در زمینه خدمات زنجیره‌ای تأمین مالی داشته‌اند. امید می‌رود در سال آتی اوراق گام و سایر بازارهای تامین مالی زنجیره‌ای سهم بیشتری را در تأمین مالی تولید کشور به خود اختصاص دهند.

سکاندار بانک مرکزی پس به تداوم اصلاح نظام بانکی در سال آینده اشاره کرد و گفت: بانک مرکزی به دنبال آن است که به بانک‌های ناتراز برای اجرای برنامه‌های اصلاحی کمک نماید. همچنین تلاش می‌شود تا با همفکری مدیران شبکه بانکی، مشکلات برطرف گردد. البته باید توجه نمود در هر شرایط اصول بانکداری باید در همه زمینه‌ها رعایت شود.

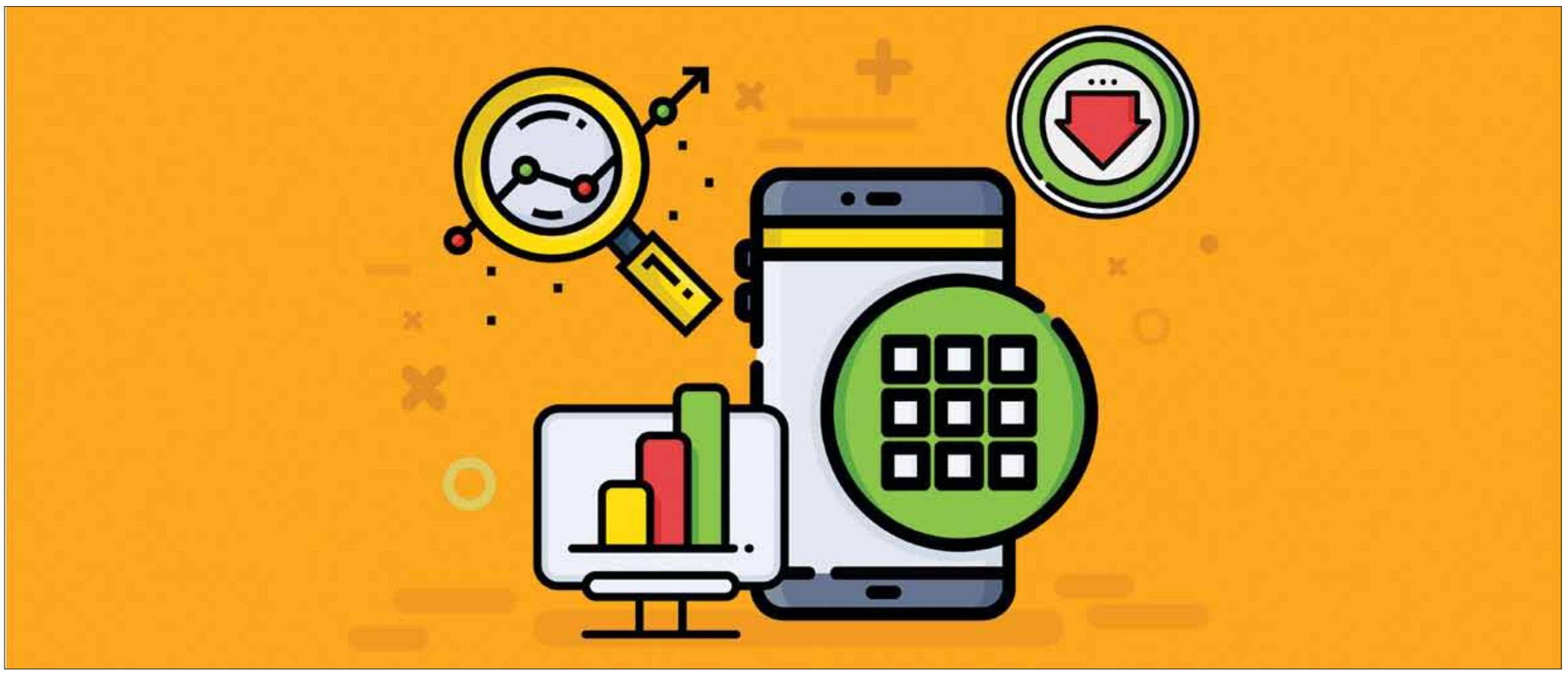
وی همچنین با تاکید بر اینکه در سال جدید قانون جدید بانک مرکزی اجرایی خواهد شد، تصریح کرد: این قانون در برخی موارد اختیارات جدیدی را در حوزه نظارت به بانک مرکزی داده است. انتظار می‌رود توسعه سامانه‌های نظارت ادامه یابد تا بانک مرکزی بتواند نظارت برخط داشته باشد.

آگهی مزایده اموال غیر منقول (اسناد رهنی)

آگهی مزایده اموال غیر منقول (سند رهنی) پرونده کلاسه شماره بایگانی ۹۵۰۰۰۴۹

در خصوص وصول طلب موضوع پرونده اجرائی کلاسه فوق له بانک سرمایه (شعبه مستقل مرکزی) علیه شرکت فریور تجارت شایا (وام گیرنده) و آقای امیررضا آب سوران (راهن) مورد مزایده عبارت است از ششدانگ یکدستگاه آپارتمان بمساحت ۲۱۷ مترمربع (دویست و هفده مترمربع) قطعه ۱۷۶ تفکیکی واقع در سمت شمالی طبقه ۱۲ بلوک ۲ که ۸،۱۹ متر مربع آن تراس مسقف شمالی است و ۱۲،۶۵ متر مربع ان تراس مسقف شرقی است، تحت پلاک ۸۰۸ فرعی مجزی شده از ۹۵۲ فرعی از ۳۷۳ اصلی (هشتصد و هشت فرعی از نهصد و پنجاه و دو فرعی از سیصد و هفتاد و سه اصلی) واقع در قریه اصغرآباد دهستان کلارآباد بخش دو ثبت عباس آباد بانضمام پارکینگ قطعه ۲۰۵ بمساحت ۱۴،۷۴ متر مربع واقع در زیرزمین یک و انباری قطعه ۱۴۵ بمساحت ۶،۵۶ متر مربع واقع در طبقه همکف به قدرالسهم اعیان از کل عرصه و سایر مشاعات و مشترکات طبق قانون و آیین نامه تملک آپارتمان ها ذیل ثبت ۶۳۸۷۹ صفحه ۱۴۴ جلد ۴۱۳ بنام امیررضا آب سوران مسبوق به ثبت میباشد و سند مالکیت آن بشماره سریال ۱۶۷۱۵۰ صادر و تسلیم شده است و تمامی مورد ثبت بموجب سند رهنی شماره ۲۶۹۵۹ مورخ ۹۳/۰۵/۰۵ دفتر ۶۳۶ تهران در رهن بانک سرمایه قرار دارد حدود و ثغور ملک با حدود اربعه: شمالا: در سه قسمت ، که قسمت دوم آن شرقی ، است . بطول های : سه متر و سه سانتیمتر، یک متر و هفده سانتیمتر ، سه متر و دوازده سانتیمتر، اول و دوم نرده ایست ، سوم دیوار و پنجره است . شرقا: در پنج قسمت که قسمت دوم آن شمالی، است. بطولهای دو متر و نوزده سانتیمتر ، یک متر و پنجاه و چهار سانتیمتر ، سه متر و سی و پنج سانتیمتر ، دو متر و پنجاه و چهار سانتیمتر، دوازده متر و نود و دو سانتیمتر ، اول دیوار و پنجره است، دوم و سوم نرده ایست، چهارم و پنجم دیوار و پنجره است ،جنوبا : در شش قسمت ،که قسمت پنجم آن غربی، است. بطولهای: یک متر و چهار سانتیمتر ، یک متر و چهل و پنج سانتیمتر ، هشتاد سانتیمتر، دو متر و پنجاه و پنج سانتیمتر ، نود و پنج سانتیمتر، دو متر و سی و دو سانتیمتر ، اول و دوم دیواریست مشترک ، سوم دیواریست، چهارم تا ششم دیواریست مشترک ، اول تا ششم به آپارتمان قطعه ۱۷۵ غربا : در سیزده قسمت ، که قسمت دوم آن شمالی، قسمتهای چهارم و پنجم و ششم و نهم و یازدهم آن جنوبی، است. بطول های : سه متر و چهل و هشت سانتیمتر ، هشتاد و شش سانتیمتر، یک متر و هفتاد و پنج سانتیمتر، هشتاد و شش سانتیمتر ، دو متر و پنجاه وسه سانتیمتر، یک متر و چهل و دو سانتیمتر ، دو متر و ده سانتیمتر ، سی سانتیمتر، یک متر و سی وشش سانتیمتر ، یک متر و چهل و دو سانتیمتر ، سی و پنج سانتیمتر، هفت متر و نود و پنج سانتیمتر، دو متر و چهل و شش سانتیمتر ، اول تا ششم دیواریست ، هفتم درب و دیوار است ، هشتم تا یازدهم دیواریست ، دوازدهم و سیزدهم دیواریست مشترک ، اول تا یازدهم به راه پله و آسانسور مشاعی دوازدهم و سیزدهم به آپارتمان قطعه ۱۷۲ حقوق ارتفاقی ملک طبق قانون تملک آپارتمانها وآئین نامه اجرائی آن می باشد و حق عبور پارکینگها از یکدیگر مورد گواهی است ، لذا طبق نظریه مورخ ۱۴۰۲/۱۰/۲۷ هیات کارشناسان رسمی دادگستری ملک فوق به نشانی سلمانشهر - مجتمع برجهای ساحل قو ، بلوک دو طبقه دوازدهم، تحت پلاک ثبتی فوق الذکر (واحد۱۷۶) تفکیکی میباشد و دارای پروانه ساختمانی شماره ۹۰۲۷ مورخ ۸۱/۰۹/۱۹ و پایان کار شماره ۸۵۷۹ مورخ ۸۵/۱۲/۲۳ صادره از شهرداری سلمانشهر می باشد. واحد مورد ارزیابی مشتمل بر چهارخواب و هال و پذیرائی و آشپزخانه و تراس بوده که پوشش کف آن سرامیک و پنجره ها دو جداره نصب بوده و واحد فاقد کلید و پریز و کابینت و شیرآلات و دربهای اتاق و غیره ... بوده و دارای دو دستگاه آسانسور که یکی به صورت باربر و مشاعات ساختمان دارای استخر و سالن بیلیارد و باشگاه بدنسازی و محوطه سازی کامل و نگهبانی است ارزش ملک مذکور به مبلغ ۱۰۵،۷۳۴،۴۰۰،۰۰۰ ریال (یک صد و پنج میلیارد و هفتصد و سی و چهار میلیون و چهارصد هزار ریال) تعیین و بر آورد گردیده است و ارزیابی مذکور قطعی می باشد ، لذا ششدانگ پلاک فوق الذکر متعلق به مدیون فوق در ساعت ۹ الی ۱۲ روز سه شنبه مورخ ۱۴۰۳/۰۱/۱۴ در محل اداره ثبت اسناد و املاک شهرستان عباس آباد به نشانی : شهرستان عباس آباد، خیابان امام، جنب اداره بهزیستی - واحد اجرای اسناد رسمی از طریق مزایده به فروش میرسد، مزایده ششدانگ پلاک فوق از مبلغ پایه ۱۰۵،۷۳۴،۴۰۰،۰۰۰ ریال (یک صد و پنج میلیارد و هفتصد سی و چهار میلیون و چهارصد هزار ریال) راس ساعت ۹ صبح تاریخ فوق الذکر شروع و به بالاترین قیمت پیشنهادی نقداً بفروش خواهد رسید و ساعت ۱۲ تاریخ مذکور پایان جلسه مزایده می باشد ،لازم به ذکر است پرداخت بدهی های مربوط به آب و برق و گاز اعم از حق انشعاب و یا حق اشتراک و مصرف در صورتی که مورد مزایده دارای آنها باشد و نیز بدهی های مالیاتی و عوارض شهرداری و غیره تا تاریخ مزایده اعم از اینکه رقم قطعی آن معلوم شده یا نشده باشد بعهده برنده مزایده است و نیز در صورت وجود مازاد وجوه پرداختی بابت هزینه های فوق از محل مازاد به برنده مزایده مسترد خواهد شد (شرکت در مزایده منوط به پرداخت ده درصد از مبلغ پایه کارشناسی فوق به حساب سپرده ثبت به شماره شبا IR۴۸۰۱۰۰۰۰۴۰۵۳۰۱۳۲۰۷۵۵۰۳۸۶ با شماره شناسه ۹۷۱۱۰۸۵۵۳۱۳۲۰۰۰۰۰۰۰

ایده‌های خلاقانه برای بازاریابی آفلاین



نویسنده: علی آل‌علی

در دنیای امروز که بازاریابی دیجیتال حرف اول را می‌زند، شاید بازاریابی آفلاین به حاشـیه رانده شده باشد. خب خیلی از بازاریاب‌ها اصلا حوصله اسـتفاده از شیوه‌های آفلاین را ندارند. برای آنها بازاریابی فقط در پیوند با اینترنت معنا دارد. نکته کلیدی در این میان، شیوه بازاریابی قبل از دوران طلایی اینترنت اسـت. خب قبل از دهه ۹۰ میـلادی هم بازاریابی وجود خارجی داشته، مگر نه؟

ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم روش‌های قدیمی الزاما از کار افتاده نیسـتند. خیلی وقت‌ها اسـتفاده از یک روش تازه جا را برای سایر الگوها تنگ می‌کند. با این حال این به معنای تمام شدن تاریخ مصرف یک الگوی قدیمی نیست، اما این به معنای از کار افتادگی این روش سنتی نیست. این ماجرا درباره بازاریابی آفلاین دقیقا مصداق دارد. خب شما می‌توانید به طور همزمان از تمام الگوهای بازاریابی در کنار هم استفاده کنید. اینطوری دیگر جایی برای شک و تردید نخواهد ماند و مشتریان بازخورد بهتری نسبت به کسب و کارتان خواهند داشت.

مـا در این مقاله قصد داریم به پنـج ایده خلاقانه برای بازاریابی آفلاین برویم. اگر شما هم دوست دارید در کنار بازاریابی تماما دیجیتال در حوزه آفلاین نیز دسـتی بر آتش داشته باشید، بد نیسـت در ادامه با ما همراه باشید. اینطوری یک سر و گردن از رقبا جلو می‌افتید.

پیش‌نیازهای موفقیت در بازاریابی آفلاین

• مخاطبان خود را بشناسـید: قبل از شـروع هرگونه فعالیت بازاریابی، باید مخاطبان خود را به خوبی بشناسـید و نیازها و خواسـته‌های آنها را درک کنید.

• اهداف خود را مشـخص کنید: قبل از شـروع به کار باید اهداف خود را به طور مشخص تعیین کنید. اینطوری در میانه راه گیج نخواهید شد.

• بودجه خود را مشخص کنید: بازاریابی آفلاین می‌تواند پرهزینه باشد. قبل از شروع هرگونه فعالیت، باید بودجه خود را مشخص کنید. خب هر فعالیتی در دنیای بازاریابی و تبلیغات هزینه‌ای مشـخص برای برندها به همراه دارد. به همین خاطر باید خودتان را برای تعامل در این حوزه آماده نگه دارید.

• نتایـج را رصد کنید: پس از شـروع فعالیت‌های بازاریابی، باید به طور مداوم نتایج را رصد کنید و در صورت نیاز، استراتژی خود را اصلاح کنید. در دنیای امروز برندهایی در عرصه بازاریابی موفق خواهند شد که همیشه انگیزه کافی برای اصلاح کارهای خود داشته باشند.

ایده‌های بازاریابی آفلاین برگزاری چالش‌های خلاقانه

ایجاد چالش‌های خلاقانه می‌تواند راهی عالی برای جلب نظر مخاطبان و افزایش آگاهی از برند شما باشد. مردم در سراسر دنیا عاشق مسابقه دادن هسـتند. البته در این میان شما نباید مسـابقه‌ای مثل ماراتن را طراحی کنید؛ چراکه هدف اصلی در این میان حضور افراد در کنار هم و آشـنایی بهتر با برندتان است. رقابت‌های سنگین به طور معمول اوضاع را برای شما به شدت سخت خواهد کرد. پس بهتر است دور آن را خط بکشید.

اگر شما دفتر کاری در داخل شهر دارید، بد نیست چالش‌های شرکت را به طور حضوری برگزار کنید، اینطوری مخاطب‌تان خیلی سریع‌تر با حس و حال شرکت آشنا خواهند شد.

یادتان باشد، آشـنایی مخاطب با برند اتفاقی نیست که به این سادگی روی دهد. درسـت به همین خاطر شما باید از توانایی‌تان برای اثرگذاری بر روی مخاطب با هر شانسـی اسـتفاده کنید، وگرنه فرآیند بازاریابی‌تان ناکام خواهد ماند.

اعطای هدیه به مخاطب

هدیه دادن، راهی عالی برای ایجاد حس وفاداری در مشتریان و تشویق آنها به خرید بیشـتر است. برای مثال، به اولین خریداران محصول جدید خود، هدیه‌ای مانند یک محصول جانبی یا یک کارت تخفیف ارائه دهید. این هدیه شاید خیلی چشمگیر نباشد، اما حس مثبتی در مخاطب ایجاد خواهد کرد.

یادتان باشد، شما قرار نیست هر هدیه‌ای به مخاطب‌تان دهید. در عوض بهتر است هدیه را در ارتباط با هویت برند یا مکمل یکی از محصولات در نظر بگیرید. این امر اثرگذاری بهتری بر روی ذهن مخاطب خواهد داشت. به علاوه، شـما می‌توانید در همکاری با سایر برندها سراغ هدیه مشترک بروید. اینطوری هزینه‌های بازاریابی میان شما و شرکا تقسیم خواهد شد. ماجرا تازه جالب شد، نه؟

برگزاری رویدادهای آفلاین

برگزاری رویدادهای آفلاین مانند کارگاه‌های آموزشـی، سـمینارها یا جلسـات معارفه فرصتی عالی برای تعامل مستقیم با مشتریان و معرفی محصولات و خدمات شـما به آنها اسـت. در این رویدادهـا می‌توانید به سـوالات مشتریان پاسـخ داده و آنها را به خرید محصولات خود تشویق کنید.

هر چقدر هم که تکنولوژی در دنیا پیشـرفت کند، باز هم جای تعامل حضوری را نخواهد گرفت. درسـت به همین خاطر شما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم شـما باید روی تعامل یـا به عبارت بهتر ملاقات حضوری با مخاطب‌تان حسـاب ویـژه‌ای باز کنید. اینطـوری فرصت بهتری برای اثرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان خواهید داشت.

رویدادهای مرتبط با کسـب و کارها لازم نیست حتما بی‌نهایت بزرگ یا پرهزینه باشـند. گاهی اوقات شما با ایده‌های ساده امکان جلب تعامل مخاطب را خواهند داشـت. نکته کلیدی در ایـن میان تلاش برای درک نقطه نظرات و نیازهای اساسـی مشتریان است. اینطوری مراسم شما هر چقدر هم کوچک، کلی مخاطب دور خودش جمع خواهد کرد. خب مگر یک بازاریاب به غیر از اسـتقبال گسترده از مراسم برند دیگر چه انتظاری خواهد داشت؟

استفاده از تبلیغات چاپی

تبلیغات چاپی مانند بروشور، تراکت و پوستر هنوز هم ابزاری موثر برای بازاریابی آفلاین محسـوب می‌شود. مثلا بیلبوردها را در نظر بگیرید؛ این گزینه‌ها به سادگی هرچه تمام‌تر در سطح شهر دم دست بازاریاب‌ها قرار دارد. نکتـه کلیدی در این میان اسـتفاده از ایده‌های خلاقانه برای جلب توجه مخاطب اسـت. بی‌شـک کلی بیلبورد در سطح شـهر وجود دارد، بنابراین شـما باید سـراغ ایده‌ای بروید که کارتان را از رقبا متمایز سازد، وگرنه کلاه‌تان پس معرکه خواهد بود.

اگـر نظر ما را بخواهید، بد نیسـت قبل از اینکـه باعجله بیلبوردتان را طراحی کنید، نیم نگاهی به ایده‌های بقیه برندها داشته باشید. اینطوری با دردسر کمتری کارتان را جلو خواهید برد. خب وقتی از ایده‌های دیگران سود ببرید، کارتان بی‌نهایت ساده‌تر خواهد شد. مگر نه؟

همکاری با کسب و کارهای دیگر

همکاری با کسـب و کارهای دیگر در زمینه‌های مرتبط، می‌تواند راهی عالـی برای افزایش ترافیک و فروش باشـد. برای مثـال، می‌توانید با یک رستوران محلی همکاری کنید و به مشتریان خود که از آن رستوران غذا می‌خرند، تخفیف ارائه دهید.

یک شیوه همکاری رایج در میان برندها، میان کسب و کارهایی است که زنجیره مشتریان مشترک دارند. مثلا برند سامسونگ معمولا با برند بیتز همـکاری می‌کند. این همکاری در جهت افزایش فروش دو طرف صورت می‌گیـرد. البته نکته کلیدی در این رابطه ارتبـاط معناداری میان حوزه فعالیت طرفین اسـت. وگرنه همکاری موفقیـت زیادی به همراه نخواهد داشت.

اگر دنبال یافتن یک شـریک تجاری خوب برای بازاریابی هستید، باید قبل از اینکه اوضاع برای‌تان به هم بریزد، سراغ حوزه‌های مشترک بروید. مثلا یک رستوران می‌تواند با آژانس‌های گردشگری همکاری کند. به طور مشابه، شـرکت های اتومبیل‌سازی فرصت همکاری با موسسات خدمات خودرو را خواهند داشت.

اگـر به مثال‌های بالا توجه کنید، همه برندهای مورد بحث حوزه کاری مرتبط به هم دارند. به همین خاطر شما هم باید حوزه مشترکی را مورد توجـه قرار دهید. فقـط در این صورت فرصت اسـتفاده از یک همکاری بازاریابی خوب را خواهید یافت.

ماموریت شـما در این بخش مثل روز روشن اسـت. شما باید به جای سـرمایه‌گذاری بر روی خودتان و پیشبرد انفرادی همه کارها، دنبال یک شریک مناسب باشید. این طوری نه تنها در هزینه‌ها صرفه‌جویی خواهید کـرد، بلکه خیال‌تـان از بابت اثرگذاری بهتر بـر روی مخاطب نیز راحت می‌شود. پس منتظر چه هستید؟ همین حالا دست به کار شده اوضاع را به سود خود تغییر دهید.

سخن آخر

بازاریابـی آفلاین هنوز هـم می‌تواند ابزاری قدرتمنـد برای جلب نظر مشتریان و افزایش فروش باشد. با استفاده از ایده‌های خلاقانه و نوآورانه، می‌توانید از این روش سنتی برای رونق کسب و کار خود استفاده کنید. ما در این مقاله سـعی کردیم برخی از ایده‌های جذاب برای بازاریابی آفلاین را به شما معرفی کنیم. از اینجا به بعد همه چیز به سعی و تلاش خودتان بستگی خواهد داشت.

مـا در روزنامه فرصت امروز امیدواریم نکات مورد بحث در این مقاله به شما برای آشـنایی با بازاریابی آفلاین کمکی هرچند کوچک کرده باشد. مثل همیشـه اگر سـوالی درباره نکات مورد بحث در این مقاله داشتید، کارشناس‌های ما در روزنامه فرصت امروز همیشه آماده دریافت نظرات‌تان هستند. پس تعارف را کنار گذاشته و با ما در ارتباط باشید.

منابع:
https://www.bplans.com/start-a-business/marketing/
/channels/offline-marketing-ideas
https://www.heightsplatform.com/blog/offline-

آگهی قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی حوزه ثبتی نوشهر

نظر به دستور مواد ۱و۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مصوب ۱۳۹۰/۹/۲۰ ، املاک متقاضیانی که در هیات موضوع ماده یک قانون مذکور مستقر در واحد ثبتی نوشهر مورد رسیدگی و تصرفات مالکانه و بلا معارض آنان محرز و رای لازم صادر گردیده جهت اطلاع عموم به شرح ذیل آگهی می گردد.
املاک متقاضی واقع در مرتع دودارک پلاک ۱ اصلی بخش ۳ قشلاقی کلاسه ۱۴۰۲/۱۰۳ پلاک ۱۶۳۳ فرعی آقای هادی مریخ فرزند ابوالقاسم نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احدائی (کاربری مسکونی) به مساحت ۳۸۱،۶۷ متر مربع خریداری بدون واسطه / با واسطه از خانم فرخ جلائیان شیرزاده
لذا به موجب ماده ۳قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی وماده ۱۳ آئین نامه مربوطه این آگهی در دونوبت به فاصله ۱۵روز از طریق روزنامه محلی /کثیرالانتشار در شهرمنتشر ودر روستا علاوه برانتشار آگهی ، رای هیات الصاق تا در صورتیکه اشخاص ذینفع به آرای اعلام شده اعتراض داشته باشند باید از تاریخ انتشار اولین آگهی ودر روستاها از تاریخ الصاق در محل تا دو ماه اعتراض خود را به اداره ثبت محل وقوع ملک تسلیم ورسید اخذ نمایند. معترض باید ظرف یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض مبادرت به تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل نماید وگواهی تقدیم درخواست به اداره ثبت محل تحویل دهد که در این صورت اقدامات ثبت موکول به ارائه حکم قطعی دادگاه است ودر صورتی که اعتراض در مهلت قانونی واصل نگردد یا معترض گواهی تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل ارائه نکند اداره ثبت مبادرت به صدور سند مالکیت می نماید وصدور سند مالکیت مانع از مراجعه متضرر به دادگاه نیست.بدیهی است برابر ماده ۱۳ آئین نامه مذکور در مورد قسمتی از املاکی که قبلا اظهارنامه ثبتی پذیرفته نشده، واحد ثبتی با رای هیات پس ازتنظیم اظهار نامه حاوی تحدید حدود مراتب رادر اولین آگهی نوبتی وتحدید حدود بصورت همزمان به اطلاع عموم می رساند ونسبت به املاک در جریان ثبت وفاقد سابقه تحدید حدود، واحد ثبتی آگهی تحدید حدود را به صورت اختصاصی منتشر می نماید.
شناسه آگهی: ۱۶۷۸۶۳۶
تاریخ انتشار نوبت اول : ۱۴۰۲/۱۲/۱۲
تاریخ انتشار نوبت دوم : ۱۴۰۲/۱۲/۲۶
علی اکبر مقدسی فر
رئیس اداره ثبت اسناد و املاک نوشهر

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

نظر به دستور مواد ۱و۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مصوب ۱۳۹۰/۹/۲۰ ، املاک متقاضیانی که در هیات موضوع ماده یک قانون مذکور مستقر در واحد ثبتی آمل مورد رسیدگی و تصرفات مالکانه و بلا معارض آنان محرز و رای لازم صادر گردیده جهت اطلاع عموم به شرح ذیل آگهی می گردد:
املاک متقاضیان واقع در بخش نه ثبت آمل –دهستان لیتکوه
۶- اصلی (قریه هلی کتی)
۵۳ فرعی قسمتی از یک اصلی و شش اصلی (واقع در بامتی و هلی کتی) آقای امید احتشام مهر در ششدانگ یک قطعه زمین با ساختمان احدائی با کاربری ۱۴۱ مترمربع مسکونی و الباقی باغی به مساحت ۱۴۸،۵۵ مترمربع که سی و یک سیر و هفت مثقال و دو نخود مشاع از کل عرصه پلاک باقیمانده ۶ اصلی (به میزان ۹،۴۰ مترمربع) وقف می باشد. خریداری شده بلاواسطه از محمدعلی نتاج جلودار.
لذا به موجب ماده ۳- قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی وماده ۱۳ آئین نامه مربوطه این آگهی در دونوبت به فاصله ۱۵روز از طریق روزنامه محلی و کثیرالانتشار در شهرها منتشر ودر روستاها رای هیات الصاق تا در صورتیکه اشخاص ذینفع به آرای اعلام شده اعتراض داشته باشند باید از تاریخ انتشار اولین آگهی در روستاها از طریق الصاق در محل تا دو ماه اعتراض خود را به اداره ثبت محل وقوع ملک تسلیم ورسید اخذ نمایند. معترض باید ظرف یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض مبادرت به تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل نماید وگواهی تقدیم دادخواست به اداره ثبت محل تحویل دهد که در این صورت اقدامات ثبت موکول به ارائه حکم قطعی دادگاه است ودر صورتی که اعتراض در مهلت قانونی واصل نگردد یا معترض گواهی تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل ارائه نکند اداره ثبت مبادرت به صدور سند مالکیت می نماید وصدور سند مالکیت مانع از مراجعه متضرر به دادگاه نیست.بدیهی است برابر ماده ۱۳ آئین نامه مذکور در مورد قسمتی از املاکی که قبلا اظهارنامه ثبتی پذیرفته نشده، واحد ثبتی با رای هیات پس ازتنظیم اظهار نامه حاوی تحدید حدود مراتب رادر اولین آگهی نوبتی وتحدید حدود به صورت همزمان به اطلاع عموم می رساند ونسبت به املاک در جریان ثبت وفاقد سابقه تحدید حدود، واحد ثبتی آگهی تحدید حدود را به صورت اختصاصی منتشر می نماید.
شناسه آگهی: ۱۶۷۵۹۴۹
تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۲/۱۲/۱۲
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۲/۱۲/۲۶
حسن صالحی – رئیس اداره ثبت اسناد و املاک آمل

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

نظر به دستور مواد ۱و۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مصوب ۱۳۹۰/۹/۲۰ ، ملک متقاضیانی که در هیات موضوع ماده یک قانون مذکور مستقر در واحد ثبتی آمل مورد رسیدگی و تصرفات مالکانه و بلا معارض آنان محرز و رای لازم صادر گردیده جهت اطلاع عموم به شرح ذیل آگهی می گردد:
املاک متقاضیان واقع در بخش نه ثبت آمل –دهستان لیتکوه
۶- اصلی (قریه هلی کتی)
۵۳ فرعی قسمتی از یک اصلی و شش اصلی (واقع در بامتی و هلی کتی) آقای امید احتشام مهر در ششدانگ یک قطعه زمین با ساختمان احدائی با کاربری ۱۴۱ مترمربع مسکونی و الباقی باغی به مساحت ۱۴۸،۵۵ مترمربع که سی و یک سیر و هفت مثقال و دو نخود مشاع از کل عرصه پلاک باقیمانده ۶ اصلی (به میزان ۹،۴۰ مترمربع) وقف می باشد. خریداری شده بلاواسطه از محمدعلی نتاج جلودار.
لذا به موجب ماده ۳- قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی وماده ۱۳ آئین نامه مربوطه این آگهی در دونوبت به فاصله ۱۵روز از طریق روزنامه محلی و کثیرالانتشار در شهرها منتشر ودر روستاها رای هیات الصاق تا در صورتیکه اشخاص ذینفع به آرای اعلام شده اعتراض داشته باشند باید از تاریخ انتشار اولین آگهی در روستاها از طریق الصاق در محل تا دو ماه اعتراض خود را به اداره ثبت محل وقوع ملک تسلیم ورسید اخذ نمایند. معترض باید ظرف یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض مبادرت به تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل نماید وگواهی تقدیم دادخواست به اداره ثبت محل تحویل دهد که در این صورت اقدامات ثبت موکول به ارائه حکم قطعی دادگاه است ودر صورتی که اعتراض در مهلت قانونی واصل نگردد یا معترض گواهی تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل ارائه نکند اداره ثبت مبادرت به صدور سند مالکیت می نماید وصدور سند مالکیت مانع از مراجعه متضرر به دادگاه نیست.بدیهی است برابر ماده ۱۳ آئین نامه مذکور در مورد قسمتی از املاکی که قبلا اظهارنامه ثبتی پذیرفته نشده، واحد ثبتی با رای هیات پس ازتنظیم اظهار نامه حاوی تحدید حدود مراتب رادر اولین آگهی نوبتی وتحدید حدود به صورت همزمان به اطلاع عموم می رساند ونسبت به املاک در جریان ثبت وفاقد سابقه تحدید حدود، واحد ثبتی آگهی تحدید حدود را به صورت اختصاصی منتشر می نماید.
شناسه آگهی: ۱۶۷۴۷۱۸
تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۲/۱۲/۱۲
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۲/۱۲/۲۶
حسن صالحی – رئیس اداره ثبت اسناد و املاک آمل

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

نظر به دستور مواد ۱ و ۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مصوب ۱۳۹۰/۹/۲۰ و برابر رای شماره ۱۴۰۲۶۰۳۱۰۰۱۳۰۲۳۱۵۵ مورخ ۱۴۰۲/۱۱/۲۵ هیات قانون تعیین تکلیف موضوع ماده یک قانون مذکور مستقر در واحد ثبتی چمستان تصرفات مالکانه و بلامعارض متقاضی آقای/ خانم محمدحسن میرزائی فرزند امیراله نسبت به از ششدانگ یک قطعه زمین با کاربری زراعی به مساحت ۳۷۳/۵۵ متر مربع به شماره پلاک ۷۵۷فرعی از ۴۸ فرعی از ۴۷ اصلی واقع در قریه عبداله آباد بخش ۱۱ خریداری شده از آقای / خانم خلیل میرزائی مالک رسمی محرز گردیده است لذا به موجب ماده ۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی و ماده ۱۳ آئین نامه مربوطه این آگهی در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز از طریق این روزنامه و محلی / سراسری در شهرها منتشر و در روستاها رای هیات الصاق تا در صورتیکه اشخاص ذینفع به آرای اعلام شده اعتراض داشته باشند باید از تاریخ انتشار اولین آگهی و در روستاها از تاریخ الصاق در محل تا دو ماه اعتراض خود را به اداره ثبت محل وقوع ملک تسلیم و رسید اخذ نمایند. معترض باید ظرف یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض مبادرت به تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل نماید و گواهی تقدیم دادخواست به اداره ثبت محل تحویل دهد که در این صورت اقدامات ثبت موکول به ارائه حکم قطعی دادگاه است و در صورتی که اعتراض در مهلت قانونی واصل نگردد یا معترض، گواهی تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل را ارائه نکند اداره ثبت مبادرت به صدور سند مالکیت می نماید و صدور سند مالکیت مانع از مراجعه متضرر به دادگاه نیست.
تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۲/۱۲/۱۲
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۲/۱۲/۲۶
رئیس اداره ثبت اسناد و املاک چمستان – عین اله تیموری
شناسه آگهی ۱۶۷۸۲۰۹
۳۳۴

آگهی فقدان سند مالکیت

نظر بر اینکه آقای مسعود اکبری برابر وکالتنامه شماره ۱۰۲۱۵۱ – مورخ ۱۴۰۰/۰۶/۱۲ وکالتا از طرف خانم سرور شریعت و برابر درخواست وارده شماره ۱۰۷۰۶۴۷ مورخ ۱۴۰۲/۱۲/۲۱ اعلام داشته که سند مالکیت مقدار یک یازدهم از بیست و یکشعیر و دو خردل مشاع از ۹۶ شعیر ششدانگ پلاک باقی مانده ۴۵۸۸ اصلی واقع در بخش یک منطقه یک اردبیل مربوط به صفحه ۷۲۰ دفتر ۴۹ شماره ثبت ۳۸۱۶ بشماره چاپی – سری – که باستناد سند قطعی شماره – مورخ – دفترخانه ۲۶ اردبیل بنام خانم سرور شریعت انتقال قطعی داده شده بعلت نامعلوم مفقود و پس از جستجوی کامل پیدا نشده لذا طبق تبصره یک ماده ۱۲۰ آیین نامه اصلاحی قانون ثبت تقاضای صدور سند مالکیت المثنی را نموده است که در بررسی پرونده ثبتی مشخص گردید پلاک مذکور به دفعات به قطعات متعددی تفکیک گردیده و اکثر قطعات بغیر انتقال یافته و سند مفقودی باعتبار قطعه قطعه سوم تفکیکی بشماره ۴۷ فرعی از باقیمانده ۴۵۸۸ اصلی از موضوع صورتجلسه تفکیکی شماره ۱۱۰۰۱ – مورخه ۴۷/۰۵/۲۷ ثبت اردبیل در مالکیت خانم سرور شریعت باقی مانده است طی شماره یکتا ۱۴۰۲۸۰۰۰۳۱۴۴۰۰۰۴۴۶ مورخ ۱۴۰۲/۱۲/۲۲ به کلیه دفاتر اسناد رسمی بخشنامه گردیده حال موضوع یکبار در روزنامه اگهی تا هر کس هرگونه ادعا ی به وجود سند مالکیت یا سند معامله نزد خود داشته باشد ظرف مدت ده روز از تاریخ انتشار این اگهی اصل سند مالکیت را با اخذ رسید تسلیم این اداره نمایند بدیهی است پس ا ز انقضای مدت مقرره اداره ثبت نسبت به صدور سند مالکیت المثنی طبق مقررات قانونی اقدام نموده و سند اولیه را ا زدرجه اعتبار ساقط خواهد نمود.
تاریخ انتشار ۱۴۰۲/۱۲/۲۶
احمدیان – رئیس ثبت منطقه یک شهرستان اردبیل
۴۱۴

آگهی موضوع ماده۳ قانون وماده ۱۳آئین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی

برابر رای شماره ۱۴۰۲/۱۶۰۰۱ مورخ ۱۴۰۲/۱۱/۰۴ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک بهشهر تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی بنام میرزابلبلی قره تپه فرزند اکبر نسبت ششدانگ یکقطعه زمین مزروعی به مساحت ۱۹۱۳۴،۹۷ متر مربع قسمتی ازپلاک ۵۹-اصلی به شماره کلاسه ۱۴۰۲/۱۹۳۷ واقع در اراضی قره تپه بخش ۱۸ ثبت بهشهر مستند مالکیت خریداری شده مع الواسطه از مالک رسمی اکبر بلبلی قره تپه برگه استشهادیه ارائه شده محرز گردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روزآگهی میشود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه ازتاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مرجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است درصورت انقضای مدت مذکور وعدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.
شناسه آگهی : ۱۶۷۵۳۵۷
تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۲/۱۲/۱۲ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۲/۱۲/۲۶
محمدحسن صادقی– سرپرست اداره ثبت اسناد و املاک بهشهر

اصول طراحی استراتژی تبلیغاتی برای سال جدید

نویسنده: علی آل‌علی

سال نو که از راه می‌رسد، همه در تکاپوی تغییر وضعیت‌شان هستند. از خانه‌تکانی گرفته تا قول و قرارهای جدی برای دستیابی به اهداف کاری یا تحصیلی، همه و همه به محض نزدیک شدن به سال جدید به ذهن آدم می‌رسد. در این میان کارآفرینان شرایط ویژه‌ای دارند؛ چراکه قول و قرارهای تازه برای آنها نه یک انتخاب دلخواهانه، بلکه ضرورتی اجتناب‌ناپذیر است. خب شما نمی‌توانید هر سال با یک استراتژی تبلیغاتی یکسان سراغ مشتریان رفته و انتشار بازخوردهای طلایی را نیز داشته باشید.

معمولا با آغاز سال نو کسب و کارها به دنبال طراحی استراتژی‌های تبلیغاتی جدید برای جذب مشتریان بیشتر و افزایش فروش هستند. نکته کلیدی در این میان ضرورت برنامه‌ریزی پیش از شروع سال جدید است. اینطوری شما فرصت تعامل با مخاطب هدف درست از شروع سال نو را خواهید داشت.

ما در این مقاله به بررسی اصول کلیدی طراحی استراتژی تبلیغاتی در سال جدید خواهیم پرداخت. اگر شما هم دوست دارید بهار و سال نو را با یک استراتژی تازه در صنعت تبلیغات شروع کنید، بد نیست در ادامه با ما همراه باشید. این امر به شما کمک می‌کند تا با آمادگی بیشتری به استقبال سال کاری نو بروید.

شناخت مخاطب

اولین کاری که یک بازاریاب یا کارآفرین برای طراحی استراتژی تبلیغات باید انجام دهد، کسب شناخت درست از مخاطب است. شما بدون شناخت اصولی از مخاطب هدف هیچ شانسی در بازار نخواهید داشت. درست به همین خاطر بسیاری از کارآفرینان قبل از اینکه در بازار دست به سیاه و سفید بزنند، سراغ شناخت مخاطب‌شان می‌روند.

اشتباه نکنید، شما در این بخش قرار نیست به صورت کلیشه‌ای دست به شناخت مخاطب بزنید. در عوض ما در روزنامه فرصت امروز یک پکیج کامل برای‌تان آماده کرده‌ایم.

اولین کاری که شما باید به خوبی انجام دهید، مطالعه بازار است. اصلا مخاطب هدف شما چه ویژگی‌های اصلی دارد و در قبال رقبای‌تان رفتارهایی نشان می‌دهد؟ خب تا وقتی منطق کلی رفتار مشتریان را درک نکنید، همیشه یک جای کارتان لنگ خواهد زد. این در حالی است که مطالعه بازار به شما کمک می‌کند با دست پر سراغ مشتریان بروید.

هدف اصلی در مطالعه بازار شناخت سلیقه و از همه مهمتر نیازهای مشتریان است. خب شما تا وقتی با نیازهای اساسی مشتریان آشنایی نداشته باشید، نمی‌توانید محتوای تبلیغاتی جذاب برای‌شان تولید کنید. این دقیقا همان سهل‌انگاری است که خیلی از کارآفرینان به سادگی آب خوردن مرتکب می‌شوند.

نکته دیگری که باید همیشه پس ذهن‌تان باشد، طراحی پرسونا برای مشتریان است. این فرآیند در واقع ایجاد شخصیت ایده‌آل برای مشتریان است. به طوری که شما فرصت تعامل با مخاطب به شیوه متفاوت را به دست بیاورید.

وقتی دنبال طراحی پرسونا هستید، باید از تمام اطلاعات مربوط به مخاطب هدف به طور یکجا استفاده کنید. یادتان باشد، گاهی اوقات کسب و کارها بیشتر از یک پرسونا دارند. به همین خاطر شما نباید فقط روی یک پرسونای خاص متمرکز شوید. به علاوه، تلاش برای کپی‌برداری از سایر برندها نیز در این میان دردی از شما دوست نخواهد کرد. پس بهتر است همین الان دور آن را خط بکشید.

آخرین کاری که شما در این بخش باید انجام دهید، مربوط به بررسی شبکه‌های اجتماعی است. خب این روزها کمی گشت و گذار در فضای شبکه‌های اجتماعی به شما برای آشنایی بهتر با مخاطب هدف کمک ویژه‌ای می‌کند. به عنوان مثال می‌توانید هشتگ‌های مرتبط با برندتان را جست‌وجو کنید. این کار اطلاعات دقیقی درباره وضعیت برند به شما می‌دهد. پس منتظر چه هستید؟ همین حالا دست به کار شده و اوضاع را به سود خود تغییر دهید. نکته کلیدی در این میان ضرورت تمرکز بر روی پلتفرم‌های پرطرفدار است. وگرنه جامعه آماری شما بی‌نهایت محدود شده و توان اثبات ماجرا را از دست می‌دهید.

تعیین اهداف

آیا تا حالا به اینکه چرا قصد طراحی یا آپدیت استراتژی تبلیغات‌تان را دارید، فکر کرده‌اید؟ این سوالی است که بسیاری از بازاریاب‌ها باید از خودشان بپرسند. خب کار بدون برنامه و هدف همیشه محکوم به شکست خواهد بود. به همین خاطر باید قبل از اینکه بی‌گدار به آب بزنیم، نکات مربوط به تعیین اهداف را مورد بررسی دقیق قرار دهیم.

ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم تعیین اهداف برای استراتژی تبلیغات دقیقا مثل انتخاب تاکتیک از سوی مربی‌های فوتبال است. اگر شما اهداف اشتباه یا نامناسبی را انتخاب کنید، در نهایت سنگ روی یخ خواهید شد. پس بهتر است به نکات زیر توجه کنید تا چنین تجربه وحشتناکی رو به روی‌تان قرار نگیرد.

• اهداف هوشمند (اسمارت): اهداف خود را به طور واضح، قابل اندازه‌گیری، قابل دستیابی، مرتبط و زمان‌دار تعیین کنید. این ویژگی‌ها به فرآیند انتخاب هدف شما ویژگی هوشمند را خواهد داد؛ چراکه کاملا دقیق و منطبق با نیازهای کسب و کارتان انتخاب می‌شود. به علاوه، شما در نهایت کار ساده‌تری برای ارزیابی و سنجش نتیجه نهایی کار خواهید داشت. این در حالی است که اهداف بی‌سر و ته معمولا حسابی کارآفرینان را به دردسر می‌اندازد.

• اهداف کوتاه‌مدت و بلندمدت: ترکیبی از اهداف کوتاه‌مدت و بلندمدت را برای خود تعیین کنید. گاهی اوقات بازاریاب‌ها آنقدر درگیر آرزوهای دور و دراز می‌شوند که عملا وضعیت فعلی یادشان می‌رود. از طرف دیگر، برعکس این قضیه نیز ممکن است. به طوری که گاهی اوقات بازاریاب‌ها فقط به روزمره‌شان توجه کرده و از برنامه‌ریزی بلندمدت غافل می‌شوند. نکته کلیدی در این میان ایجاد تعادل میان اهداف کوتاه و بلندمدت است. فقط در این صورت شما اهدافی همه‌جانبه برای خودتان طراحی کرده‌اید که کلی هم طرفدار خواهد داشت.

• اهداف واقع‌بینانه: اهدافی را تعیین کنید که با توجه به بودجه و منابع شما قابل دستیابی باشند. اشتباه خیلی از بازاریاب‌ها بلندپروازی‌های عجیب به هنگام تعیین اهداف است. به طوری که اوضاع خیلی زود از دست‌شان در رفته و دیگر هیچ توانایی برای مدیریت شرایط نخواهند داشت. یک ایده هوشمندانه در این میان تلاش برای استفاده از عینک واقع‌گرایی است. این طوری دیگر وسط راه با کمبود منابع برای تبلیغات رو به رو نخواهید شد. ماجرا تازه جالب شد، نه؟

انتخاب کانال‌های مناسب

تبلیغات باید با استفاده از یک کانال مشخص به دست مخاطب هدف برسد. اگر شما نتوانید کارتان در این حوزه را مدیریت کنید، خیلی زود اوضاع‌تان به هم خواهد ریخت. اجازه دهید از یک مثال ساده استفاده کنیم. وقتی یک بازاریاب از تبلیغات رادیویی استفاده می‌کند، بی‌شک سراغ جذاب‌ترین گزینه دنیا نرفته است. به همین دلیل خیلی وقت‌ها کارآفرینان با مشکلات زیادی در زمینه انتخاب کانال ارتباطی رو به رو می‌شوند. ما در این بخش سعی می‌کنیم در این رابطه راهنمای خوبی برای‌تان ترسیم کنیم.

شما به طور کلی باید حواس‌تان به چند نکته کلیدی باشد:

• کانال‌های آنلاین: تبلیغات آنلاین در کنار استفاده از شبکه‌های اجتماعی و سرمایه‌گذاری بر روی موتورهای جست‌وجو نکات کلیدی و مهمی محسوب می‌شود. اگر بازاریابی محتوا و ایمیل مارکتینگ را نیز به ماجرا اضافه کنیم، آن وقت در دنیای آنلاین دیگر مو لای درز کار برند شما نخواهد رفت. این در حالی است که شاید خیلی از رقبای شما در زمینه استفاده همه‌جانبه از کانال‌های آنلاین دچار مشکل باشند.

• کانال‌های سنتی: تبلیغات تلویزیونی، رادیویی، چاپی، استفاده از بیلبوردها و تبلیغات در وسایل حمل و نقل عمومی از جمله گزینه‌هایی هستند که هنوز هم طرفدارهای خاص خودش را دارد. در این راستا شما باید در کنار کانال‌های ارتباطی آنلاین، حواس‌تان به گزینه‌های آفلاین نیز باشد. اینطوری شانس بیشتری برای تعامل با مخاطب هدف‌تان خواهید یافت.

• کانال‌های نوین: فناوری واقعیت مجازی واقعیت افزوده گزینه‌های تازه‌ای هستند که باید همیشه حواس‌تان به آنها باشد. این امر به شما کمک می‌کند تا درک بهتری نسبت به شرایط پیدا کرده و همیشه یک گام از رقبا جلوتر باشید. پس منتظر چه هستید؟ همین حالا از این فناوری‌های جدید استقبال کنید.

تولید محتوای جذاب و کاربردی

هر استراتژی تبلیغاتی باید درباره نوع محتوا نیز حرفی برای گفتن داشته باشد. خب شما نمی‌توانید این مسئله مهم را به شانس و اقبال واگذار کنید. در عوض باید یک استراتژی قرص و محکم برای خودتان داشته باشید.

اگر دوست دارید در زمینه تولید محتوا هم به جذابیت ماجرا و هم کاربردهای اصلی‌اش توجه کنید، بد نیست به نکات زیر توجه نمایید:

• محتوای مرتبط: محتوای شما باید با نیازها و علایق مخاطبان شما مرتبط باشد. به علاوه، ارتباط میان محتوا و حوزه کاری‌تان هم باید مشخص باشد. وگرنه هیچ شانسی برای تعامل با مخاطب‌تان نخواهید داشت. خب مردم انتظار مشاهده تبلیغ ماشین آخرین مدل از سوی یک برند تولید لپ تاپ را که ندارند، بنابراین باید نوعی تعادل میان فعالیت‌های شما مشاهده شود.

• محتوای خلاقانه: از ایده‌های جدید و خلاقانه برای تولید محتوای خود استفاده کنید. هرچه محتوای شما از نظر خلاقیت وضعیت بهتری داشته، ساده‌تر از رقبا متمایز خواهید شد. این امر به شما کمک می‌کند تا خیلی راحت‌تر از رقبا متمایز شوید.

• محتوای باکیفیت: محتوای شما باید از نظر کیفیت بالا باشد و به طور حرفه‌ای تولید شده باشد. گاهی اوقات بازاریاب‌ها به سادگی دور کیفیت را خط کشیده و سراغ ایده‌های تکراری می‌روند. این در حالی است که شما باید همیشه خودتان را نسبت به تولید محتوای باکیفیت از نظر مفهومی و فنی متعهد کنید، وگرنه کلاه‌تان پس معرکه خواهد بود.

ارزیابی نتایج

هر استراتژی تبلیغاتی برای اینکه بازگشت سرمایه و موفقیت تیم بازاریابی را تضمین کند، نیاز به ساز و کاری برای ارزیابی نتایج به طور منظم دارد. شما در این راستا باید به چند نکته کلیدی توجه داشته باشید. برخی از این نکات به این شرح است:

• استفاده از ابزارهای مختلف: از ابزارهای مختلف مانند گوگل آنالیتیکس برای ارزیابی و رصد نتایج کمپین‌های تبلیغاتی خود استفاده کنید. چنین ابزارهایی نه تنها اطلاعات خوبی در اختیار شما قرار می‌دهد، بلکه به لطف هوش مصنوعی توانایی خوبی در پردازش اطلاعات نیز دارد، بنابراین در یک چشم‌انداز گسترده به طور قابل ملاحظه‌ای کار شما را ساده‌تر می‌کند.

• تجزیه و تحلیل داده‌ها: داده‌های جمع‌آوری شده را به طور تجزیه و تحلیل کنید تا بفهمید کدام کمپین‌ها موفق بوده و کدام کمپین‌ها نیاز به اصلاح دارند. این فرآیند نه تنها با کمک هوش مصنوعی، بلکه بایستی از طریق مدیریت خودتان نیز انجام شود. اینطوری جمع‌بندی همه‌جانبه‌ای نسبت به امور پیدا می‌کنید.

• بهبود و بهینه‌سازی استراتژی: براساس نتایج به دست آمده، کمپین‌های تبلیغاتی خود را به طور مداوم آپدیت کنید. این امر به شما کمک می‌کند تا همیشه کمپین‌های بازاریابی درجه یکی برای تعامل با مخاطب هدف دم دست داشته باشید.

برخی از مهمترین نکاتی که به طور خلاصه در رابطه با طراحی استراتژی تبلیغات باید مدنظر شما قرار گیرد، به این شرح است:

• در طراحی استراتژی تبلیغاتی خود خلاق باشید و از ایده‌های جدید استفاده کنید.

• از بودجه خود به طور عاقلانه استفاده کنید و کانال‌های تبلیغاتی مناسب را انتخاب کنید. اینطوری از صفر تا صد ماجرا همیشه بودجه و توانایی اثرگذاری مناسب بر روی مخاطب‌تان را حس خواهید کرد.

• به طور مرتب با مخاطبان خود تعامل داشته باشید و نظرات آنها را در مورد تبلیغات خود جویا شوید.

• از ابزارهای مختلف برای اندازه‌گیری و رصد نتایج کمپین‌های تبلیغاتی خود استفاده کنید. این امر به شما برای آپدیت در لحظه استراتژی‌تان کمک خواهد کرد.

سخن پایانی

با پیروی از اصول ذکرشده در این مقاله، می‌توانید استراتژی تبلیغاتی موفقی برای سال جدید طراحی کنید و به اهداف بازاریابی خود دست پیدا کنید. ما در این مقاله سعی کردیم برخی از مهمترین نکاتی که باید مورد توجه شما قرار داشته باشد، زیر ذره بین ببریم. بی‌شک نکات دیگری هم هست که ما به دلیل محدودیت مقاله آنها را کنار گذاشته‌ایم، بنابراین شما با کمی کنجکاوی می‌توانید کلی ایده و نکته دیگر در این رابطه پیدا کنید. یادتان باشد، کمی کنجکاوی و سرک کشیدن در چنین مباحثی هیچ وقت برای‌تان ضرری نخواهد داشت. این طوری می‌توانید خیلی راحت‌تر استراتژی‌تان را در برابر تهدیدات احتمالی بیمه کنید. پس منتظر چه هستید؟ همین حالا دست به کار شده و اوضاع را به سود خود تغییر دهید.

من و همکارانم در روزنامه فرصت امروز امیدواریم نکات مورد بحث در این مقاله کمکی هرچند کوچک به شما برای آشنایی با اصول طراحی استراتژی تبلیغاتی برای سال جدید کرده باشد. مثل همیشه اگر سوالی درباره نکات مورد بحث در این مقاله دارید، کارشناس‌های ما همیشه آماده پاسخگویی به شما هستند. پس تعارف را کنار گذاشته و با ما در ارتباط باشید.

منابع:
https://www.webfx.com/blog/ppc/advertising-plan/
https://blog.hubspot.com/marketing/how-to-prepare-an-advertising-plan

شناسه ۱۶۸۲۵۰۸

وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات
سازمان فناوری اطلاعات ایران

«فراخوان شناسایی شرکتهای توانمند در زمینه سامانه چت آنلاین»

سازمان فناوری اطلاعات ایران در نظر دارد شرکت‌های دارای نرم‌افزار «چت آنلاین جهت پشتیبانی برخط سایت‌های سازمان» که دارای گواهی‌نامه افتا می‌باشند را شناسایی نماید. لذا خواهشمند است شرکت‌های توانمند در این خصوص مدارک و مستندات خود را به آدرس ایمیل fava@ito.gov.ir ارسال نمایند. در ضمن شماره تلفن ۸۸۱۱۵۷۹۸ پاسخگوی سوالات تلفنی در این خصوص می‌باشند.

م.الف ۴۸۶۴

نوبت دوم

آگهی مناقصه عمومی یک مرحله ای همزمان با ارزیابی کیفی

شناسه آگهی ۱۶۸۱۹۷۴

شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی ایران
منطقه هرمزگان

شماره فراخوان : ۲۰۰۲۰۹۲۸۶۸۰۰۰۰۶۴
مناقصه گزار: شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه هرمزگان
موضوع: مناقصه تهیه ، نصب و راه اندازی سامانه پلاک خوان انبار نفت شهید رجایی
تاریخ مهلت ونشانی محل دریافت تحویل اسناد مناقصه:
پس از انتشار آگهی در روزنامه کلیه مناقصه‌گران برای دریافت کامل اسناد مناقصه و بارگذاری پاکت‌های الف - ب و ج به سایت http://setadiran.ir مراجعه نمایند
۱. نوع و مبلغ تضمین : ضمانت نامه فرایند ارجاع کار مناقصه به مبلغ ۲/۷۹۰/۰۰۰/۰۰۰ (دو میلیارد وهفتصد و نود میلیون) ریال در صورت واریز نقدی به شماره حساب ۲۱۷۲۵۸۸۰۲۸۰۰۳ بانک مرکزی یا به شماره شبا IR ۶۷۰۱۷۰۰۰۰۰۰۲۱۷۲۵۸۸۰۲۸۰۰۳ (حساب در بانک ملی شعبه نفت می باشد) به نام شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی ایران منطقه هرمزگان. (شماره ثبت ۶۷۳۳۷ ،کد اقتصادی ۴۱۱۱۱۱۷۱۳۹۷۹ ، شناسه ملی ۱۰۱۰۱۱۲۲۹۰۴ ، کدپستی ۷۹۱۷۹-۱۴۵۷۵)
۲. مبلغ برآورد ۵۵/۷۳۵/۸۱۰/۰۰۰ ریال .
۳. مدت اجرای کار ۳ ماه می باشد .
۴. دارای سابقه کاری مرتبط و داشتن حداقل دوقرارداد مشابه در حوزه سیستم های حفاظتی.
۵. دارا بودن گواهینامه تایید صلاحیت از سازمان کل حراست وزارت نفت .
۶. دارابودن گواهینامه تاییدصلاحیت ایمنی از اداره کار.
۷. ارائه آگهی مربوط به شخص یا اشخاصی که طبق آخرین تغییرات درروزنامه رسمی مجاز به امضاء اسناد تعهد آور شرکت می باشد .(تصویر آخرین تغییرات اساسنامه در پاکت ب و پاکت ارزیابی کیفی قرارداده شود)
۸. تصویر اساسنامه شرکت(مناقصه گر) در پاکت ب و پاکت ارزیابی کیفی قرارداده شود.
۹. ارائه تاییدیه آخرین نمونه امضاء مدیرعامل و رییس هیات مدیره در پاکت ب و پاکت ارزیابی کیفی.
۱۰. احرازامتیازحداقل ۶۰ براساس معیارهای ارزیابی کیفی وتوانمندیهای بهداشتی وزیست محیطی (HSE)الزامی می باشد.
۱۱. تصویر کلیه گواهینامه ها و مدارک فوق در هر دو پاکت ب و پاکت ارزیابی کیفی قرارداده شود.
۱۲. توزیع اسناد از تاریخ ۱۴۰۲/۱۲/۲۳ لغایت ۱۴۰۳/۰۱/۱۱ ، مهلت بارگذاری پاکت های (الف،ب،ج) تاساعت ۱۹ مورخ ۱۴۰۳/۰۱/۲۷ می باشد. بازگشایی پاکت ارزیابی کیفی مورخ ۱۴۰۳/۰۱/۲۸ و تاریخ بازگشایی پاکتهای(الف ،ب ،ج) دارای تایید صلاحیت حراست متعاقبا" اعلام خواهد شد .
۱۳. جلسه توجیهی ساعت ۱۰ صبح مورخ ۱۴۰۳/۰۱/۱۸ در سالن جلسات برگزار میگردد.
۱۴. به پیشنهادهای فاقدامضاء ،مشروط،مخدوش وهمچنین پیشنهاداتی که پس از مهلت مقرر درفراخوان واصل گردد ترتیب اثر داده نخواهد شد. ارقام به ریال و حروف / عدد درج و فاقد خط خوردگی / لاک گرفتگی باشد.
***نکته مهم نمایی مناقصه گران باید در سامانه ستاد ثبت نام نموده و سپس اسناد را به صورت فیزیکی بعد از احراز هویت و تایید صلاحیت از دبیرخانه رمز و محرمانه (حراست شرکت) اخذ و سپس پاکت های الف و ج (ضمانت نامه و قیمت پیشنهادی) در سامانه ستاد بارگذاری و پاکت ب و ارزیابی خود را به صورت فیزیکی تحویل نمایند

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۲/۱۲/۲۳
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۲/۱۲/۲۶

روابط عمومی شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه هرمزگان

۴۰۷

نوبت اول

آگهی مناقصه

شرکت آب و فاضلاب استان گیلان

۱	نام دستگاه مناقصه گزار : شرکت آب و فاضلاب استان گیلان
۲	شرح مختصر موضوع مناقصه : فعالیت های بهره برداری آب شهرستان های استان گیلان - (بر اساس فهرست بها پایه سال ۱۴۰۲) بهره برداری ونگهداشت تجهیزات برقی،کنترلی و ابزاردقیق تاسیسات آب و فاضلاب ، شبکه توزیع آب و بهره برداری و نگهداری تاسیسات آب شرب) ۱- مناقصه شماره ۷۰-۱۴۰۲ق : فعالیت های بهره برداری آب شهرستان رودسر ۸ ماهه شماره فراخوان ستاد: ۱۲۷-۲۰۰۲۰۰۵۱۱۷۰۰۰-۲۰۰ برآورد اولیه:۷۸،۰۶۸،۵۸۹،۵۹۱ ریال ، میزان سپرده شرکت در مناقصه ۲،۶۳۲،۱۰۰،۰۰۰ ریال ۲- مناقصه شماره ۸۳-۱۴۰۲ق : فعالیت های بهره برداری آب شهرستان فومن یکساله شماره فراخوان ستاد: ۱۲۸-۲۰۰۲۰۰۵۱۱۷۰۰۰-۲۰۰ برآورد اولیه:۱۱۱،۱۸۸،۴۱۴،۹۰۴ ریال ، میزان سپرده شرکت در مناقصه ۳،۶۳۵،۷۰۰،۰۰۰ ریال
۳	مهلت زمانی دریافت اسناد مناقصه از سایت ستاد : از تاریخ ۲۶ / ۱۴۰۲/۱۲ الی ۰۶ / ۱۴۰۳/۰۱ مهلت زمانی ارائه پیشنهاد تا ساعت ۰۹:۳۰ صبح روز یکشنبه مورخ ۱۹ / ۱۴۰۲/۰۱ زمان بازگشایی پیشنهادها: ساعت ۱۰:۳۰ صبح روز یکشنبه مورخ ۱۹ / ۱۴۰۲/۰۱ - سالن جلسات
۴	تاریخ انتشار مناقصه در سامانه از مورخه ۱۴۰۲/۱۲/۲۶ می باشد.کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد تا ارائه پیشنهاد مناقصه گران و بازگشایی پاکتها از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت(ستاد) به آدرس (www.setadiran.ir) انجام خواهد شد و لازم است مناقصه گران در صورت عدم عضویت قبلی مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند.(ضمنا پیمانکاران مکلف هستند پاکت الف را بصورت فیزیکی نیز تحویل دهند). اطلاعات تماس دستگاه مناقصه گزار جهت دریافت اطلاعات بیشتر در خصوص اسناد مناقصه -معاونت بهره برداری و توسعه آب ۰۱۳-۳۳۵۶۹۱۲۷ و برگزاری مناقصه -۱۳۳۳۲۶۸۴۸۲- اطلاعات سامانه ستاد جهت انجام مراحل عضویت در سامانه ۰۱۳۳۳۲۵۱۱۳۶ - تهران ۱۴۵۶
۵	قیمت اسناد هر مناقصه : با توجه به اختلال ایجاد شده در درگاه پرداخت سامانه ستادایران ، مناقصه گران مبلغ ۱،۰۰۰،۰۰۰ ریال از بابت خرید اسناد مناقصه را به حساب شماره ۰۱۱۲۷۶۱۴بانک تجارت شماره شبا IR۰۲۰۱۸۰۰۰۰۰۰۰۰۰۸۰۱۱۲۷۶۱۴ به نام شرکت آب و فاضلاب استان گیلان واریز و اصل فیش واریزی را به همراه تضمین شرکت در فرایند ارجاع کار در پاکت الف قرار دهند.
۶	انواع تضمین : چک بانکی تضمینی، واریز وجه ،ضمانتنامه بانکی
۷	رشته پیمانکار –حد اقل پایه ۵ رشته آب شروط مناقصه : شرط اول : ارائه اسناد مثبته در خصوص توان مالی حداقل هزینه کرد بیست وپنج درصد مبلغ برآورد ، توسط شرکت کنندگان درمناقصه الزامی می باشد. شرط دوم :ارائه گواهی حسن انجام کار از کار فرمایان قبلی ، در پروژه های اجراشده فعالیتهای بهره برداری دوسال گذشته توسط شرکت کنندگان درمناقصه الزامی می باشد . شرط سوم : پیمانکار باید سابقه کار مشابه را طی دو سال گذشته داشته باشد. شرط چهارم: در صورتیکه سابقه کار مشابه در شرکت آب و فاضلاب بوده ارایه گواهی حسن انجام کار با تایید دستگاه نظارت الزامی است. شرط پنجم : پیمانکار باید بومی باشد . شرط ششم: پیمانکار باید گواهی صلاحیت بهره برداری از تاسیسات آب از شرکت مهندسی آبفای کشور داشته باشد.
۸	محل تامین اعتبار :جاری
۹	ارایه گواهینامه تایید صلاحیت ایمنی(HSE)معتبر و مورد تایید وزارت تعاون،کار و رفاه اجتماعی هنگام عقدقرارداد الزامی است.
۱۰	دستگاه نظارت: معاونت بهره برداری و توسعه آب
۱۱	سایت ملی مناقصات کشور: http://iets.mporg.ir سایت شرکت آب و فاضلاب استان گیلان: www.abfa-guilan.ir
۱۲	مهلت اعتبار پیشنهاد: ۳ ماه(برای مدت سه ماه دیگر قابل تمدید می باشد)
۱۳	هزینه دو نوبت آگهی مندرج در روزنامه کثیرالانتشار کشوری به عهده برندگان مناقصه می‌باشد

تاریخ انتشار نوبت اول : ۱۴۰۲/۱۲/۲۶
تاریخ انتشار نوبت دوم : ۱۴۰۲/۱۲/۲۷

۴۱۷

نوبت اول

فراخوان مناقصه عمومی(ارزیابی کیفی-فشرده) شماره ۱۴۰۲/۰۰۴۸ مربوط به پروژه تکمیل المان شهدای گمنام شهر گلگیر

شناسه آگهی: ۱۶۸۴۴۵۷

شرکت ملی نفت ایران
شرکت ملی مناطق نفتخیز جنوب
شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجدسلیمان

شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجدسلیمان در نظر دارد مناقصه عمومی یک مرحله ای شماره ۱۴۰۲/۰۰۴۸ مربوط به پروژه تکمیل المان شهدای گمنام شهر گلگیر فراخوان شماره ۲۰۰۲۰۹۳۹۸۴۰۰۰۱۸۰ را از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت به نشانی www.setadiran.ir برگزار نماید.کلیه مراحل برگزاری فراخوان از دریافت و تحویل اسناد فراخوان تا بازگشایی پاکت ها از طریق سامانه مذکور انجام خواهد شد

الف- شرح مختصر خدمات
پروژه تکمیل المان شهدای گمنام شهر گلگیر
ب- محل اجرای خدمات و مدت انجام کار
محل اجرای خدمات : شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجدسلیمان مدت انجام کار : ۳ ماه
ج – برآورد کارفرما
برآورد کارفرما: ۲۱،۵۹۵،۳۳۲،۷۵۵ ریال
د – الزامات و شرایط متقاضیان (مدارک ذیل باید در پاکت استعلام ارزیابی کیفی بارگذاری و ارسال شوند)
- گواهینامه معتبر تایید صلاحیت ایمنی پیمانکاری صادره از وزارت تعاون ،کار و رفاه اجتماعی
- گواهینامه معتبر تعیین صلاحیت پیمانکاری از سازمان برنامه و بودجه کشور رتبه ۵ لینه و ساختمان
- گزارش صورتهای مالی حسابرسی شده (صرفا صورتهای مالی حسابرسی شده توسط سازمان حسابرسی و یا موسسات حسابرسی عضو جامعه حسابداران رسمی ایران که در سامانه پردیس بارگذاری شده باشد قابل پذیرش می باشد)
- اساسنامه شرکت/آگهی تاسیس شرکت / آخرین تغییرات شرکت در روزنامه رسمی/ آگهی آخرین تغییرات ثبتی دارندگان امضا مجاز معتبر مناقصه گر
- سوابق کاری و سایر موارد مندرج در استعلام ارزیابی کیفی
ر- نوع و مبلغ تضمین شرکت در مناقصه (فرایند ارجاع کار):
نوع تضمین: ضمانتنامه بانکی مبلغ تضمین : ۱،۰۸۰،۰۰۰،۰۰۰ ریال
ه-محل و مهلت دریافت اسناد
از کلیه متقاضیان واجد شرایط دعوت میگردد ظرف مهلت مقرر جهت اعلام آمادگی و دریافت اسناد مناقصه و استعلام ارزیابی کیفی بصورت همزمان،از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت به نشانی www.setadiran.ir اقدام نمایند.بانوجه به اینکه مناقصه بصورت فشرده انجام می شود. پس از بررسی های لازم و ارزیابی کیفی سوابق متقاضیان، پاکات پیشنهادی(الف،ب،ج) شرکتهایی گشایش خواهد شد که حداقل امتیاز ارزیابی کیفی مندرج در استعلام ارزیابی را کسب نمایند.
۱- مهلت اعلام آمادگی : بصورت الکترونیکی (غیرحضوری) از ساعت ۰۸:۰۰ تاریخ ۱۴۰۳/۰۱/۱۵ لغایت ساعت ۱۴:۰۰ تاریخ ۱۴۰۳/۰۱/۲۸
۲- مبلغ خرید اسناد: پرداخت مبلغ ۸۴۰،۰۰۰ ریال از طریق درگاه پرداخت الکترونیکی موجود در سامانه به نشانی www.setadiran.ir
ضمنا متقاضیان باید حداکثر ظرف مدت ذیل مدارک ارزیابی کیفی مورد نیاز را مطابق با اطلاعات و شرایط قید شده در آگهی مناقصه و مفاد استعلام ارزیابی کیفی ، از طریق سامانه (ستاد) در پاکت پاسخ استعلام ارزیابی کیفی بارگذاری نمایند. بدیهی است مناقصه گزار این حق را برای خود محفوظ می دارد به مدارکی که مطابق شرایط مندرج در متن آگهی و استعلام ارزیابی کیفی تنظیم یا ارائه نشده باشند ترتیب اثر نداده یا مردود اعلام نماید.
و : محل، زمان تحویل و گشایش پیشنهادها
متقاضیان مکلفند پیشنهادات (پاسخ استعلام ارزیابی کیفی، پاکات الف ، ب و ج) خود را حداکثر تا ساعت ۱۴:۰۰ روز یکشنبه مورخ ۱۴۰۳/۰۲/۱۶ به صورت الکترونیکی و از طریق سامانه(ستاد) تسلیم نمایند. ضمنا پاکات پاسخ استعلام ارزیابی کیفی ساعت ۱۴:۳۰ روز یکشنبه مورخ ۱۴۰۳/۰۲/۱۶ گشایش میگردد و زمان گشایش پاکات الف،ب و ج در صورتجلسه بررسی و پاسخ (پیش از تسلیم نرخ) در روز دوشنبه مورخ ۱۴۰۳/۰۲/۰۳ ساعت ۱۰:۰۰ تعیین و ابلاغ خواهد شد.
www.mis.nisoc.ir http://iets.mporg.ir www.shana.ir

تاریخ انتشار نوبت اول : ۱۴۰۲/۱۲/۲۶
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۲/۱۲/۲۷

روابط عمومی شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجدسلیمان

۴۱۶

روابط عمومی برق منطقه ای گیلان موفق به دریافت عنوان برتر در حوزه تولید محتوای شاخص شد

رشت- خبرنگار فرصت امروز: از رضا احمدی مدیر روابط عمومی برق منطقه ای گیلان به موجب کسب عنوان شرکت برتر در حوزه تولید محتوای شاخص قدردانی شد.

مصطفی رجبی مشهدی رئیس هیات مدیره و مدیرعامل شرکت توانیر و همایون حایری معاون برق و انرژی وزارت نیرو با اهدای لوح برتر به رضا احمدی از همت والای روابط عمومی شرکت برق منطقه ای گیلان در سال جاری در انجام ماموریت‌های ملی که موجب کسب عنوان شرکت برتر در حوزه تولید محتوای شاخص گردیده است، قدردانی کردند.

در این لوح سپاس آمده است:

"مساعی ارزنده جنابعالی و همکاران محترمتان در تبیین اهداف، برنامه‌ها و عملکرد صنعت برق کشور و اطلاع رسانی گسترده به مشترکان و اقدامات شایسته فرهنگی مدیریت مصرف برق در سال جاری مایه افتخار و سربلندی و برگ زرینی است که در دفتر افتخارات روابط عمومی‌های این صنعت درج خواهد شد.

با عنایت به ارزیابی صورت گرفته، کوشش و همت والای آن روابط عمومی در سال جاری در انجام ماموریت‌های ملی موجب کسب عنوان شرکت برتر در حوزه تولید محتوای شاخص گردیده است. بدین وسیله این لوح تقدیر به پاس تلاش‌های ارزنده جناب عالی و به نمایندگی از مجموعه همکارانتان تقدیم آن جناب می‌گردد.

امید است در سال‌های آتی با ارتقای سطح تعاملات و ارتباطات با مخاطبان، انتشار حداکثری اخبار رویدادهای صنعت برق در رسانه‌ها و مدیریت و برنامه‌ریزی برای حضوری فعال در عرصه جامعه در راستای اجتماعی سازی صنعت برق و ارتقاء ارزش انرژی و فرهنگ مصرف بهینه شاهد افزایش رضایتمندی مردم و موفقیت‌های روز افزون باشیم."

شایان ذکر است که روابط عمومی شرکت برق منطقه ای گیلان در سال جاری علاوه بر موفقیت فوق موفق به دریافت عنوان روابط عمومی برتر در ارزیابی جشنواره عملکرد روابط عمومی های صنعت آب و برق در سال ۱۴۰۲ ، کسب بالاترین امتیاز در شاخص تبیین دستاوردها و اقناع افکار عمومی در جشنواره شهید رجایی، دریافت لوح سپاس از مدیر عامل وقت توانیر در خصوص شاخص اطلاع رسانی و عبور موفق از دوره اوج مصرف و لوح سپاس از سوی عباسی استاندار گیلان به جهت کسب رتبه برتر در اولین جشنواره جهاد تبیین، امید و ایمان شده است.

روابط عمومی برق منطقه‌ای خوزستان موفق به دریافت عنوان برتر در حوزه "تولید محتوای شاخص" شد

اهواز - شبنم قجاوند: روابط عمومی شرکت برق منطقه‌ای خوزستان با کسب عنوان شرکت برتر در حوزه "تولید محتوای شاخص" در بین روابط عمومی‌های صنعت برق، از معاون برق و انرژی وزیر نیرو و مدیرعامل شرکت توانیر لوح تقدیر دریافت کرد.

در تقدیرنامه اهدایی همایون حایری معاون برق و انرژی وزارت نیرو و مصطفی رجبی مشهدی رئیس هیات مدیره و مدیرعامل شرکت توانیر به سید حجت‌اله موسوی مدیر روابط عمومی شرکت برق منطقه‌ای خوزستان با معرفی این شرکت به عنوان شرکت برتر در حوزه "تولید محتوای شاخص" آمده است:

مساعی ارزنده جنابعالی و همکاران محترمتان در تبیین اهداف، برنامه‌ها و عملکرد صنعت برق کشور و اطلاع‌رسانی گسترده به مشترکان و اقدامات شایسته فرهنگی و مدیریت مصرف برق در سال جاری مایه افتخار و سربلندی و برگ زرینی است که در دفتر افتخارات روابط عمومی‌های این صنعت درج خواهد شد.

با عنایت به ارزیابی صورت گرفته، کوشش و همت والای آن روابط عمومی در سال جاری در انجام ماموریت‌های ملی موجب کسب عنوان شرکت برتر در حوزه "تولید محتوای شاخص" گردیده است.

بدینوسیله این لوح تقدیر به پاس تلاش‌های ارزنده جنابعالی و به نمایندگی از مجموعه همکارانتان، تقدیم آن جناب می‌گردد.

امید است در سال‌های آتی با ارتقای سطح تعاملات و ارتباطات با مخاطبان، انتشار حداکثری اخبار و رویدادهای صنعت برق در رسانه‌ها و مدیریت و برنامه‌ریزی برای حضوری فعال در عرصه جامعه در راستای اجتماعی سازی صنعت برق و ارتقاء ارزش انرژی و فرهنگ مصرف بهینه شاهد افزایش رضایت‌مندی مردم و موفقیت‌های روزافزون باشیم.

بر اساس این گزارش ، روابط عمومی شرکت برق منطقه‌ای خوزستان پیش از این نیز در "جشنواره ارزیابی روابط عمومی‌های صنعت آب و برق کشور" به عنوان روابط عمومی برتر معرفی و مورد تقدیر قرار گرفت.

روابط عمومی شرکت برق منطقه‌ای خوزستان همچنین به عنوان روابط عمومی برتر "نوزدهمین دوره سمپوزیوم بین‌المللی روابط عمومی و بیستمین دوره جشنواره برترین‌های روابط عمومی ایران" انتخاب و تندیس و لوح سپاس دریافت کرده است.

امضای تفاهم نامه نظام آموزشی استان با منابع طبیعی؛

اولین گلخانه مدرسه ای در استان مرکزی افتتاح می شود

اراک - خبرنگار فرصت امروز: مدیرکل منابع طبیعی و آبخیزداری استان مرکزی از افتتاح اولین گلخانه مدرسه ای استان در آینده ای نزدیک خبر داد.

به گزارش روابط عمومی منابع طبیعی و آبخیزداری استان مرکزی، ۲۲ اسفندماه عبدالحسین محمدی از عقد تفاهم نامه چهارجانبه بین ادارات کل منابع طبیعی و آبخیزداری، نوسازی، توسعه و تجهیز مدارس، آموزش و پرورش و مجمع خیرین مدرسه ساز استان مرکزی خبر داد و گفت: این تفاهم نامه در راستای اجرای طرح مردمی کاشت یک میلیارد درخت در سطح مدارس استان منعقد شد.

وی بیان کرد: پیرو این تفاهم نامه، از این پس اداره کل نوسازی مدارس استان مرکزی در حین احداث و یا نوسازی مدارس، اقدام به جانمایی و ساخت یک گلخانه تولید نهال خواهد داشت که این امر قطعا در راستای ترویج فرهنگ درختکاری و حفظ عرصه های طبیعی و در بین دانش آموزان تاثیر موثری خواهد داشت.

محمدی افزود: این تفاهم نامه در هنرستان خیرساز امیرکبیر واقع در پارک کلاله اراک منعقد شد و در حاشیه این مراسم مسئولان حاضر و کارکنان هنرستان اقدام به کاشت تعدادی نهال کردند.

وی ارائه آموزش مناسب به دانش آموزان در حوزه منابع طبیعی و تولید، کاشت و مراقبت از درخت با ایجاد گلخانه در مدارس استان، ترویج فرهنگ منابع طبیعی و تبدیل آن به معارف عمومی در بین آحاد جامعه و اجرای برنامه های فرهنگی با محوریت دانش آموزان و فرهنگیان و استفاده از ظرفیت خانواده بزرگ آموزش و پرورش در حفاظت و احیای عرصه های منابع طبیعی از جمله اهداف و مفاد این تفاهم نامه برشمرد.

گفتنی است پس از عقد تفاهم نامه، مدیران کل منابع طبیعی و آبخیزداری، آموزش و پرورش و نوسازی،توسعه و تجهیز مدارس استان از گلخانه در حال ساخت در یکی از مدارس در حال بازسازی اراک بازدید کردند و لنجابی مدیرکل نوسازی، توسعه و تجهیز مدارس، بیان کرد: این مدرسه دارای وسعتی برابر با ۲۲۰۰ مترمربع در ۱۵ کلاس درس است که مطابق با الگوی ایرانی- اسلامی و در تراز سند تحول بنیادین آموزش و پرورش احداث می شود و در کنار آن نیز یک گلخانه مناسب نیز احداث شده است که قطعا در زمان بهره برداری از این مدرسه، گلخانه نیز افتتاح می شود.

وی اضافه کرد:وسعت این گلخانه ۳۰ مترمربع است که با مشاوره های مدیرکل کارشناسان منابع طبیعی و موافقت اداره کل نوسازی مدارس استان به ۷۰ مترمربع افزایش می یابد که این امر بهره وری از گلخانه را دوچندان خواهد کرد.

لنجابی ضمن بیان احداث گلخانه در تمام مدارسی که نوسازی و یا احداث می شوند تاکید کرد: کارشناسان فنی منابع طبیعی حتما در امر احداث و جانمایی این گلخانه با اداره کل نوسازی مدارس استان، همفکری و مشارکت خواهد داشت تا با توجه به فضای موجود، اقلیم و ظرفیت نقشه مناسبی برای گلخانه ها طراحی و اجرایی شود.

مهرداد کیانی:

شهرداری کرج با تمام توان در روزهای پایانی سال خدمت رسانی می کند

کرج- خبرنگار فرصت امروز: شهردار کرج طی بازدید از معاونت مالی و اقتصادی این نهاد و خداقوت گویی به همکاران این حوزه که در روزهای پایانی سال با توان مضاعف به مراجعین خدمات ارائه می دهند، همچنین با تعدادی از شهروندان گفتگو کرد و میزان رضایتمندی ایشان از نحوه پاسخگویی و خدمت رسانی را جویا شد.

به گزارش خبرنگار کرج امروز، مهرداد کیانی در این بازدید که در حضور معاون مالی و اقتصادی شهرداری کرج و مدیران کل و کارشناسان این معاونت صورت پذیرفت، گفت: معاونت های شهرسازی و معماری و مالی و اقتصادی در ایام پایانی سال ترافیک کاری مضاعفی دارند که طبیعی است و انتظار می رود همکاران محترم به خوبی پاسخگوی مراجعین باشند و با تمام توان و صبوری خدمات مربوطه را ارائه دهند.وی ادامه داد: خوشبختانه طبق گزارشی که معاون محترم ارائه نمودند، شهرداری کرج امسال نیز در بحث تحقق بودجه سالانه و متمم آن عملکرد قابل قبولی ارائه نموده و شاهد همکاری خوب شهروندان و سازندگان محترم در پرداخت عوارض و مطالبات و انجام امور اداری و مالی مربوط به دریافت پروانه ساختمانی هستیم و این موارد ترافیک کاری بخش های مختلف را تشدید نموده است. این مسئول عنوان کرد: آمادگی داریم تا در صورت نیاز و افزایش تعداد مراجعین، ساعات کاری را در روزهای پایانی سال در بخش های دارای ترافیک کاری افزایش دهیم تا مراجعین خدمات لازم را توأم با رضایتمندی و سرعت و کیفیت مناسب دریافت نمایند؛ هدف نهایی ما نشاندن لبخند رضایت بر چهره شهروندان عزیزمان است. همچنین در این دیدار تعدادی از مراجعین موضوعات و دغدغه های خود را با شهردار کرج در میان گذاشتند که در جهت تسریع امور دستورات لازم صادر شد و معاون مالی و اقتصادی نیز گزارشی از روند تحقق بودجه و متمم آن و روند خدمت رسانی به مراجعین در روزهای پایانی سال ارائه نمود.

از ابتدای سال جاری تا کنون؛

تخصیص یک هزار و ۳۱۷ تن نهاده دامی به دامداران و عشایر شهرستان خاتم

یزد - سید محمد جواد عرفان‌فر؛ مسئول امور دام و عشایر شهرستان خاتم گفت: با هدف حمایت از صنعت دامپروری و کاهش هزینه‌های خوراک دام، تا کنون ۱۰۰۰ تن نهاده وارد شهرستان شده است که نسبت به مدت مشابه رشد چشمگیری داشته است.

جواد احمدی نسب از خرید یک هزار و ۳۱۷ تن نهاده دامی از ابتدای سال جاری تا کنون خبر داد و تصریح کرد: نهاده‌های دامی خریداری شده شامل ۴۰۰ تن خوراک،۳۰۰ تن ذرت و ۶۱۷ تن جو می باشد.

وی با بیان آنکه از این میزان نهاده ۱۰۰۰ تن آن وارد شهرستان شده است، گفت: ۴۰۰ تن خوراک توسط شرکت تعاونی عشایر شهرستان از شرکت جام گستر یزد خریداری و بین عشایر توزیع شده است.

احمدی نسب افزود: ۳۰۰ تن ذرت و ۳۰۰ تن جو از سهمیه امور دام (دام سبک) به کارخانه خوراک دام و طیور شهرستان اختصاص یافته که به این واحد تحویل داده شده و پس از فراوری به خوراک دام تبدیل شده و در اختیار دامداران قرار میگیرد.

مسئول امور دام و عشایر شهرستان خاتم در پایان تصریح کرد: با توجه به ذخایر موجود نهاده های دامی، خوشبختانه در حال حاضر مشکلی از این بابت وجود ندارد و پیگیری ها برای جذب ۶۰۰ تن سهمیه مازاد بر موارد فوق الذکر نیز صورت گرفته که در روزهای آتی به شهرستان منتقل خواهد شد.

برپایی نمایشگاه قرآن و عترت «می خوانمت» در بوشهر

بوشهر - خبرنگار فرصت امروز: نمایشگاه قرآن و عترت می خوانمت همزمان با روز قرانی بوشهر با حضور نماینده ولی فقیه در استان و امام جمعه بوشهر برپا شد.

معاون فرهنگی و رسانه ای اداره کل در این خصوص گفت: نمایشگاه قرآنی می خوانمت بمناسبت سالروز ارتحال علامه میرزا معتقد اهرمی ریشهری که به عنوان روز قرآنی بوشهر نام‌گذاری شده است با همکاری موسسات قرآنی شهرستان بوشهر برپا شده است.

وحید حیدری افزود: این نمایشگاه در شش بخش مشاوره تخصصی و عمومی، عرضه محصولات قرآنی و فرهنگی ، پوشش برتر،تبلیغ و ترویج (کودک و نوجوان) ،کارگاه تخصصی طب و تغذیه، ویژه برنامه های قرآنی، شرح نهج البلاغه و معرفی دستاوردها و مفاخر قرآنی در حال برگزاری است.

وی در ادامه گفت: هدف از برگزاری این نمایشگاه معرفی آثار و دستاورد ها و مفاخر قرآنی در بین جامعه است.

وحید حیدری گفت: قرآن چراغ نمایان کننده راه راستی است و خواندن قرآن روشنایی بخش قلب ها است و خانه ای که صوت قرآن در آن جاری باشد،مکان امنی برای ارتباط قلبی با خدا است.

تولید تختال گرید ۳۱۶؛ دستاوردی غرورانگیز و چشمگیر

اصفهان - خبرنگار فرصت امروز: مسئولیت شرکت فولاد مبارکه همواره تلاش برای تحقق استقلال و خودکفایی، تأمین نیاز فولاد داخل کشور، جلوگیری از خروج ارز، صادرات محصولات فولادی و به‌طور ویژه تأمین نیاز بازار داخل و برآورده ساختن انتظارات مشتریان بوده است. از سویی، تولیدات مطلوب این شرکت در طول سه دهه فعالیت، توقعات از فولاد مبارکه را بیش از پیش افزون ساخته؛ از همین رو ساخت گریدهای ویژه در دستور کار این شرکت قرار گرفته و خوشبختانه توفیقات در این عرصه چشم‌گیر و قابل‌توجه بوده است. شرکت فولاد مبارکه باوجود موانع متعدد بین‌المللی، تحریم‌های کمرشکن و محدودیت‌های داخلی، به حول و قوه الهی و تنها به مدد اراده و همت و پشتکار همکاران بخش‌های مختلف شرکت فولاد مبارکه، توفیقات بسیاری در تولید محصولات ویژه به دست آورده است؛ به‌طوری‌که از ابتدای راه‌اندازی تاکنون، بیش از ۵۰۰ گرید فولادی در این شرکت طراحی و ساخته‌شده و تنها در سال ۱۴۰۱، ۱۴ گرید خاص در این شرکت ساخته و به سبد محصولات فولاد مبارکه اضافه‌شده است که یکی از آن‌ها فولاد زنگ‌نزن است و تولید آن تنها در اختیار معدود کشورهایی بوده است. تولید تختال فولاد آستنیتی گرید ۳۱۶ در روزهای پایانی سال جاری و یکی از سردترین روزهای سال، گرمای ویژه‌ای به مجموعه صنعتگران و فولادگران کشور بخشید و در شرایطی که امکانات لازم برای تولید این نوع گرید پرآلیاژ وجود نداشت، همکاران ناحیه فولادسازی و ریخته‌گری مداوم با پشتیبانی سایر واحدها و با به‌کارگیری تمام توان، دانش فنی و خلاقیت مثال‌زدنی، موفق به تولید یکی از پرمصرف‌ترین تختال‌ها و پرآلیاژترین گریدهای فولاد زنگ‌نزن در کشور شدند. حرکت مجاهدانه و متعهدانه و پرشتاب فولاد مبارکه در مسیر تولید گریدهای فولادی خاص با ارزش‌افزوده بیشتر با برنامه‌ریزی منظم و با هدف دست‌یابی به دانش فنی تولیدِ این نوع محصولات پیچیده، جلوگیری از واردات و خروج ارز، ایجاد ظرفیت‌های صادراتی و ارزآوری برای کشور و حضور پررنگ در بازارهای رقابتی جهانی همچنان ادامه دارد و تولید تختال فولاد آستنیتی گرید ۳۱۶ در شرایط تحریم، تنها در سایه همت و اراده و عزم کارکنان و کارگران فولاد مبارکه برای تعالی ایران اسلامی و ارتقای منزلت و جایگاه صنعت و تولید ایران در داخل و خارج کشور میسر است و به‌یقین چشم‌انداز روشنی از خلق آینده بهتر در حوزه صنعت و اقتصاد، پیش روی صنعت فولاد کشور قرار خواهد داد.

اخبار

تقدیر مدیرعامل شرکت توانیر از مدیرعامل برق منطقه‌ای خوزستان برای حمایت از تولید "محتوای هنری و رسانه‌ای"

اهواز - شبنم قجاوند: مدیرعامل شرکت توانیر از مدیرعامل شرکت برق منطقه‌ای خوزستان به دلیل حمایت از روابط عمومی این شرکت در زمینه تولید "محتوای هنری و رسانه‌ای" تقدیر کرد.

در تقدیرنامه اهدایی مصطفی رجبی مشهدی رئیس هیئت مدیره و مدیرعامل شرکت توانیر به علی اسدی مدیرعامل این شرکت آمده است: در سایه تعامل و ارتباطات سازنده صنعت برق با عموم مردم و مشترکین برق در سراسر کشور در تابستان سال جاری، تامین برق پایدار به نحو مطلوب انجام پذیرفت و رضایت اجتماعی به عنوان بزرگترین دستاورد صنعت، رقم خورد. در این بین حمایت جنابعالی از روابط عمومی آن مجموعه در زمینه " تولید محتوای هنری و رسانه‌ای" نقشی تاثیرگذار در دستیابی به موفقیت‌های صنعت برق در استان خوزستان داشته است. بدینوسیله از مدیریت داهیانه جنابعالی و مساعی و تلاش آن مجموعه به ویژه همکاران روابط عمومی آن شرکت در اقناع و رضایت افکار عمومی تقدیر می‌نماییم. بر اساس این گزارش، روابط عمومی شرکت برق منطقه‌ای خوزستان با کسب عنوان شرکت برتر در حوزه "تولید محتوای شاخص" در بین روابط عمومی‌های صنعت برق، از معاون برق و انرژی وزیر نیرو و مدیرعامل شرکت توانیر لوح تقدیر دریافت کرد.

رونق اقتصاد گردشگری و ترویج سفر ارزان از رویکردهای ستاد خدمات سفر

اصفهان -لیلا قاسمی: جانشین رییس ستاد خدمات سفر شهر اصفهان در تشریح برنامه‌های این ستاد گفت: رونق اقتصاد گردشگری ضمن ترویج سفر ارزان از رویکردهای اصلی ستاد در این دوره است. مهدی بقایی در این جلسه اظهار کرد: ستاد خدمات سفر شهر اصفهان طی ۲سال گذشته به صورت دائمی فعالیت داشته و به جز ایام نوروز در سایر ایام نیز به خدمت رسانی مشغول بوده است. او افزود: امسال تلاش کردیم به مسایل بنیادین و زیرساختی در ستاد بپردازیم و نقاط قوت و ضعف فعالیت آن را در پژوهشی با همکاری جهاد دانشگاهی اصفهان شناسایی کنیم. بقایی با اشاره به اینکه رونق اقتصاد گردشگری ضمن ترویج سفر ارزان از رویکردهای اصلی ستاد در این دوره است، افزود: تلاش شده تا با همگرایی میان نهادها به خدمت رسانی بپردازیم. به گفته بقایی ستاد خدمات سفر شهر اصفهان امسال با ۱۲ کمیته مختلف از ۲۴ اسفندماه تا ۲۴ فروردین ماه به خدمت رسانی می‌پردازد و هر کدام از مناطق نیز دارای یک ستاد خدمات منطقه ای است. سخنگوی ستاد خدمات سفر شهر اصفهان نیز در این نشست با بیان اینکه کمیته اطلاع رسانی ستاد خدمات سفر امسال اطلاع رسانی سریع و شفاف را در دستور کار قرار داده، گفت: این کمیته نسبت به معرفی مبداها و مقصدهای سفر به شهر اصفهان اقدام کرده است. سید علی معرک نژاد افزود: ۲درگاه ۱۳۷ و اپلیکیشن اصفهان من مراجع اطلاع رسانی به مسافران هستند و تلاش شده تا مرجعیت اطلاع رسانی از بنرها و تبلیغات شهری به ۲ درگاه مذکور تبدیل شود. او خاطرنشان کرد: در این قرارگاه، همه ظرفیت‌های متنوع رسانه‌ای اعم از تولید و انتشار اخبار مکتوب، تولیدات چندرسانه‌ای، رادیو اینترنتی، برنامه زنده رادیویی و تلویزیونی، تبلیغات محیطی و اطلاع‌رسانی از طریق نرم‌افزار اصفهان من پیش‌بینی شده است.

۵دستگاه اتوبوس گردشگری در ۲ خط به مسافران نوروزی اصفهان خدمت‌رسانی می‌کنند

اصفهان –معصومه قاسمی: مسئول کمیته حمل‌ونقل و ترافیک ستاد دائمی خدمات سفر شهر اصفهان از تأمین ۵ دستگاه اتوبوس گردشگری ویژه باغ فدک و در ۲ خط مجزا خبر داد. به گزارش اداره ارتباطات رسانه ای شهرداری اصفهان؛ حمید آقایی، اظهار کرد: برای نوروز سال آینده ۴۶ پارکینگ با ظرفیت پارک ۱۱ هزار خودرو در نظر گرفته شده است. او افزود: سال جاری ۳۰۰۰ جای پارک خودرو نسبت به سال گذشته به ظرفیت این پارکینگ‌ها اضافه شد. مسئول کمیته حمل‌ونقل و ترافیک ستاد دائمی خدمات سفر شهر اصفهان تاکید کرد: پارکینگ‌های اطراف میدان امام حسین (ع) حدود ۷۰۰ تا ۸۰۰ خودرو ظرفیت دارد، همچنین تلاش می‌شود تا نشانی این پارکینگ‌ها در اپلیکیشن «اصفهان من» درج شود. آقایی گفت: حدود ۵ دستگاه اتوبوس گردشگری برای باغ فدک در ۲ خط در نظر گرفته شده است. او با بیان اینکه ظرفیت خوبی در جنوب سی‌وسه‌پل ایجاد شد و در اختیار شرکت مهندسی نیک‌اندیش قرار گرفت، ادامه داد: این اقدام موجب شده است تا ظرفیت پارکینگ‌های سطح شهر افزایش پیدا کند. مسئول کمیته حمل‌ونقل و ترافیک ستاد دائمی خدمات سفر شهر اصفهان با بیان اینکه ساعت کاری پارکینگ‌ها برای ایام نوروز تا ساعت یک بامداد افزایش پیدا کرده است، خاطرنشان کرد: از ظرفیت تاکسیرانی نیز در بخش حمل‌ونقل عمومی استفاده می‌شود.

اتصال خط لوله آزادگان به خط لوله زیرزمینی انتقال نفت آبتیمور به اهواز ۳

اهواز - شبنم قجاوند: مدیر عامل شرکت بهره برداری نفت و گاز کارون از اتصال خط لوله ۱۲ اینچ آزادگان در کوتاهترین زمان ممکن و با اقدامی جهادی به خط لوله زیر زمینی انتقال نفت آبتیمور به تاسیسات بهره برداری شماره ۳ این شرکت با افزایش تولید ۵ هزار بشکه در روز خبر داد. مهندس حسن شهروئی در تشریح خبر فوق اظهار داشت: با توجه به نشت مکرر خط لوله ۱۲ اینچ زیرزمینی ارسال نفت از آبتیمور به تأسیسات اهواز ۳- بدلیل افزایش فشار خط و همچنین کاهش تولید ناشی از آن،پس از برگزاری جلسات فنی و بازدید و تحویل گیری بخشی از خط ۱۲ اینچ آزادگان از شرکت نفت و گاز اروندان در مرز عملیاتی شرکت کارون، استفاده از این خط بعنوان کمکی خط ۱۲ اینچ آبتیمور مد نظر قرار گرفت. مهندس شهروئی افزود: پس از انجام بررسی های فنی، اصلاحیه های مورد نیاز در محل شیرگاه سیدکریم و همچنین پشت واحد بهره برداری شماره ۳ شرکت نفت و گاز کارون ارائه گردید که پس از تهیه کالای مورد نیاز ، در کوتاهترین زمان ممکن و با استفاده از توان نیروهای عملیاتی و انجام کار جهادی، دو اصلاحیه فوق انجام و متعاقب آن آزمایش فشار خط صورت گرفت.

مدیر عامل شرکت نفت و گاز کارون ضمن تقدیر از همه دست اندرکاران این اقدام،گفت پس از اطمینان از عملکرد مناسب خط لوله و اصلاحیه های انجام شده، خط مذکور با موفقیت در مدار عملیاتی قرار گرفت که ضمن تقلیل فشار ارسال نفت ، تولید نفت واحد بهره برداری آبتیمور نیز از ۵۰ به ۵۵ هزار بشکه در روز افزایش داده شد.

تاسیسات به روز قدیمی ترین جایگاه پمپ بنزین وارد گرگان شد

گرگان - خبرنگار فرصت امروز: معاون زیربنایی، حمل و نقل و ترافیک شهرداری گرگان اعلام کرد: کلیه تاسیسات جدید برای نصب در قدیمی ترین پمپ بنزین شهر وارد گرگان شد. مقداد صادقیان افزود: این اقدام در راستای بهسازی کامل پمپ بنزین ۱۷ شهریور و نیز به منظور اجرای طرح « کهاب» به معنای کاهش، هدایت، انتقال و بازیافت بخار بنزین انجام می شود. وی خاطر نشان کرد: پمپ بنزین فعلی دچار فرسودگی در مخازن و نشت مخزن و خط لوله شده بود که امکان خطر و بروز حادثه در آن وجود داشت، به همین سبب شهرداری گرگان با تعطیل این جایگاه بنزین، دستور بازسازی و بهسازی آن را در دستور کار قرار داد. معاون زیربنایی و حمل و نقل ترافیک شهرداری گرگان تصریح کرد: در حال حاضر تعویض کلیه مخازن، کابل ها، لوله کشی ها و پمپ (دستگاه دیسپنسر) در حال انجام است. به گفته وی، دستگاه بازیافت بخار و دوربین های مدار بسته نیز خریداری شده است. گفتنی است این جایگاه پمپ بنزین گرگان واقع در میدان معلم فعلی در سال ۱۳۴۹ ساخته شده است.

برگزاری دوره کوتاه مدت امور خدمات آموزشی در مراکز علمی کاربردی گلستان

گرگان - خبرنگار فرصت امروز: اولین دوره کوتاه مدت امورخدمات آموزشی در مراکز علمی کاربردی برگزار شد.به گزارش روابط عمومی دانشگاه جامع علمی کاربردی گلستان، اولین دوره کوتاه مدت امور خدمات آموزشی در مراکز علمی کاربردی توسط مرکز آموزش علمی کاربردی نوین گلستان در سالن اجتماعات شهید حاجی حتم لو واحد استانی و با حضور روسا، مدیران آموزش و کارشناسان مراکز آموزش علمی کاربردی گلستان برگزار شد.دوره کوتاه مدت امور خدمات آموزشی در مراکز علمی کاربردی توسط مرکز آموزش علمی کاربردی نوین گلستان تدوین و توسط ،مسعود فاضلی راد، رئیس این مرکز آموزشی اجرا گردید.

تکمیل بیش از ۲۰ هزار فرم دادخواهی توسط مردم استان گلستان

گرگان - خبرنگار فرصت امروز: رئیس ستاد مردمی دادخواهی کودتای ۲۸ مرداد از تکمیل بیش از ۲۰ هزار فرم طرح دعوی علیه آمریکا به اتهام معاونت و مشارکت در کودتای ۲۸ مرداد سال ۱۳۳۲ خبر داد.به گزارش پایگاه اطلاع رسانی شهرداری گرگان، حجت مقسم با اشاره به استقبال خوب مردم استان از طرح دعوی حقوقی علیه دولت متخاصم آمریکا در ماجرای کودتای ۲۸ مرداد سال ۱۳۳۲ اظهار کرد: شکل‌گیری ستادی با محوریت مردم، علیه جنایت‌های آمریکا، برای اولین بار است که در دنیا اتفاق افتاده و پس از اعلام فراخوان عمومی جمع‌آوری امضا و تکمیل فرم‌ها، خوشبختانه استقبال خوبی از آن به‌عمل آمد.رئیس ستاد دادخواهی کودتای ۲۸ مرداد افزود: تاکنون بیش از ۲۰ هزار فرم طرح دعوی حقوقی تکمیل شد و جمع‌آوری امضا و تکمیل فرم‌ها همچنان ادامه دارد و مردم می‌توانند با مراجعه به کانون‌های فرهنگی هنری مساجد، هیئت‌ها و تشکل‌های مذهبی، تشکل‌های کارگری و کارفرمایی، کانون‌های هلال احمر، هیئت‌های ورزشی، انجمن‌های فرهنگی، هنری و قرآنی، خانه‌های فرهنگ، شوراهای اسلامی شهرها و دهیاری روستاها و ... این فرم‌ها را دریافت کنند.وی یادآور شد: ستاد دادخواهی برای نخستین بار توسط مردم استان علیه دولت آمریکا ایجاد شده و با مشارکت مردم و رسانه‌ها تبدیل به کارزاری ملی خواهد شد.گفتنی است کودتای ۲۸ مرداد سال ۱۳۳۲ با طراحی آمریکا و انگلیس و اجرای عوامل داخلی آنها اتفاق افتاد و سبب برکناری دولت قانونی وقت، شکست نهضت ملی نفت و استمرار دیکتاتوری پهلوی بر ایران شد.

ارایه دستاوردهای جشنواره نورا، در حضور وزیر نیرو

یزد - سید محمد جواد عرفان‌فر؛ به گزارش روابط عمومی شرکت برق منطقه‌ای یزد، در جلسه ای که با موضوع مدیریت مصرف با حضور وزیر نیرو، معاونین و مشاورین وزیر و مدیران عامل شرکت های مادرتخصصی برگزار گردید، کارشناسان برق منطقه ای یزد گزارشی از فعالیت‌های حوزه آموزش و ترویج بازی محور فرهنگ مدیریت مصرف در قالب برگزاری جشنواره نورا ارائه نمودند. دکتر محرابیان ضمن ابراز خرسندی و تشکر از اقدامات خلاقانه انجام شده توسط شرکت برق منطقه‌ای یزد، خواهان گسترش و توسعه این نوع برنامه‌ها برای عموم جامعه گردید. لازم به ذکر است خدیجه یاوری و امیر وحیدی‌مقدم نمایندگان شرکت برق منطقه‌ای یزد در جلسه مدیریت مصرف وزارت نیرو جهت ارائه این گزارش بودند.

ابلاغ ضوابط صدور پروانه ساختمانی در بافت فرسوده اصفهان

اصفهان – فایزه مرادیان: معاون شهرسازی و معماری شهردار اصفهان گفت: نحوه صدور پروانه ساختمان‌های واقع در بافت‌های فرسوده بر اساس ابلاغیه اداره کل راه وشهرسازی با توجه به ویژگی گروه‌ها و شرایط بهره‌مندی از ضوابط تشویقی، اجرا و ابلاغ می‌شود.

وحید مهدویان اظهار کرد: بر اساس اعلام اداره کل راه و شهرسازی و با ابلاغ سیاست‌ها و ضوابط تشویقی کالبدی متضمن نوسازی محله‌ای در بافت‌های فرسوده و ناکارآمد شهری اصفهان، شهروندانی که متقاضی دریافت پروانه ساختمانی در پهنه بافت فرسوده هستند، می‌توانند از این فرصت استفاده کنند.

او افزود: نحوه صدور پروانه ساختمان‌های واقع در بافت‌های فرسوده بر اساس ابلاغیه اداره کل راه و شهرسازی با توجه به ویژگی گروه‌ها و شرایط بهره‌مندی از ضوابط تشویقی، اجرا و ابلاغ می‌شود.

معاون شهرسازی و معماری شهردار اصفهان تصریح کرد: هم‌اکنون با توجه به مصوبه کمیسیون ماده ۵ «ضوابط تشویقی کالبدی متضمن نوسازی محله‌ای در بافت‌های فرسوده» تسهیل در ضوابط معماری، ملاک عمل برای صدور پروانه ساختمانی خواهد بود، همچنین شهروندان می‌توانند نسبت به دریافت بسته‌های تشویقی مطابق فرم ابلاغی اقدام کنند.

مهدویان ادامه داد: بسته تشویقی جدید، ابلاغی کمیسیون ماده ۵ در واقع فرصت منحصر به‌فردی برای سازندگان و مالکان واحدهای فرسوده محسوب می‌شود و ظرفیت خوبی را برای نوسازی بافت‌های فرسوده غیر تاریخی است که با استفاده از آن ساکنان این بافت‌ها می‌توانند، برای برخورداری از این فرصت به مناطق پانزده‌گانه شهرداری اصفهان مراجعه کنند.

سوالات رایج در جلسات استخدامی برای تیم فروش

مصاحبه‌های استخدامی حوزه فروش چه شکلی هستند؟

نویسنده: علی آل‌علی

اغلب کارشناس‌های فروش کارشان را به عنوان یک کارآفرین تک و تنها در بازار شروع می‌کنند. احتمالا همکاری با برندهای بزرگ دره سیلیکون ولی از همان روزهای اول آرزوی هر فروشنده‌ای خواهد بود. اگر شما هم چنین آرزوهای دور و درازی در صنعت فروش دارید، باید آماده شرکت در جلسات استخدامی نفسگیر هم باشید. چنین جلساتی مثل امتحان کنکور دارای سوالات متنوعی است. این وسط فقط داوطلبانی موفق به قبولی در چنین امتحان بزرگی می‌شوند که از مدت‌ها قبل حسابی خودشان را آماده کرده باشند. البته در صنعت فروش به جای کتاب‌های درسی، پای مهارت‌های متنوع در میان است. اینطوری برندهای بزرگ شما را روی هوا شکار کرده و خیلی زود تبدیل به کارمند یکی از برندهای مورد علاقه‌تان خواهید شد.

اگر تجربه حضور در مصاحبه‌های استخدامی را داشته باشید، احتمالا بدترین سناریو برای‌تان مواجهه با سوالی است که حتی روح‌تان هم از آن خبر ندارد. این طور وقت‌ها آدم دوست دارد از خجالت آب شود؛ چراکه جواب‌های سر بالا فقط آبروی آدم را جلوی دیگران می‌برد. از آنجایی که ما در روزنامه فرصت امروز اصلا دوست نداریم شما چنین تجربیاتی را پشت سر بگذارید، از قبل به فکرتان بوده‌ایم و مجموعه‌ای از سوالات پرتکرار در جلسات استخدامی برای تیم‌های فروش را گردآوری کرده‌ایم. خب اگر شما هم دوست دارید با دست پر در چنین جلساتی حاضر شوید، این مقاله کاملا مخصوص شماست. با ما همراه باشید تا دیگر کابوسی به اسم مصاحبه استخدامی حتی نزدیک‌تان هم آفتابی نشود!

سوالات مهم برای استخدام در حوزه فروش درباره شرکت ما چه می‌دانید؟

اولین سوالی که در جلسات استخدامی از فروشنده‌ها پرسیده می‌شود، کمی سخت به نظر می‌رسد. اینکه شما به عنوان کسی که هنوز کارمند نیمه رسمی شرکت هم نیستید، چه فکری درباره آن سازمان می‌کنید خیلی پیچیده به نظر می‌رسد. چنین کاری مثل سوال پیچ کردن یک دانشجوی ادبیات درباره بزرگترین نویسنده‌های دنیاست. بی‌شک دانشجوی بخت برگشته ما هر چقدر هم که زور بزند، نهایتا چند تا جواب دست و پا شکسته تحویل دیگران خواهد داد. با این حساب بد نیست از خودمان بپرسیم چرا از فروشنده‌ها چنین سوالی می‌شود؟

آنچه در ذهن مسئول برگزاری جلسه استخدامی درباره این سوال می‌گذرد، تلاش برای آشنایی با میزان وسواس شما در انتخاب یک برند است. خب اگر به طور کاملا تصادفی در این مصاحبه شرکت کرده باشید، احتمالا کمتر کسی شما را جدی خواهد گرفت. برعکس، اگر اطلاعات دقیقی درباره برند موردنظر ارائه کنید، همه به چشم دیگری نگاه‌تان خواهند کرد.

حالا که متوجه دلیل طرح سوال این بخش شدید، باید آستین‌ها را بالا زده و جوابی درخور برای آن پیدا کنیم. ما در روزنامه فرصت امروز بهترین روش برای یافتن جواب این سوال را زیر و رو کردن سایت برند می‌دانیم. باور کنید یا نه، سایت یک برند حرف‌های زیادی درباره هویت و ارزش‌های اصلی‌اش دارد. پس اصلا آن را دست‌کم نگیرید. در عوض مثل یک مشتری سختگیر صفر تا صد سایت را زیر و رو کنید. قول می‌دهم کلی اطلاعات دست اول گیرتان بیاید!

از اینجا به بعد تنها کاری که باید انجام دهید، انتخاب یکی از ارزش‌ها یا نکات کلیدی برای برند موردنظر و بیان آن در جلسه استخدامی است. اینطوری نه تنها مصاحبه‌کننده را شیفته اطلاعات‌تان خواهید کرد، بلکه سختگیری‌تان در انتخاب یک برند برای همکاری را نیز نشان می‌دهید.

چرا علاقه‌مند به کار در حوزه فروش هستید؟

وقتی کسی برای عضویت در تیم فروش داوطلب می‌شود، طرح سوالی درباره دلیل علاقه‌ای به این حوزه اندکی عجیب به نظر می‌رسد. با این حال معمولا در مصاحبه کاری برندهای بزرگ این سوال همیشه جایگاه ویژه‌ای دارد. پس باید کمی خودتان را برای جواب دادن به آن آماده کنید. البته قبل از هر چیزی باید دلیل طرح این سوال را بدانیم. راستش را بخواهید، هدف اصلی در این میان ارزیابی میزان علاقه‌تان به کار در حوزه فروش است. پس باید دور جواب‌های کلیشه‌ای را خط بکشید.

توصیه ما برای سرهم‌بندی جوابی عالی در این بخش بی‌نهایت ساده است. کافی است ملاک‌های اساسی برای یک فروشنده حرفه‌ای را برشمرده و مهارت‌تان در آنها را نشان دهید. مثلا روابط عمومی بالا هر فروشنده‌ای الزامی است. حالا شما با مانور بر روی این نکته می‌توانید دلیل علاقه‌تان به حوزه فروش را مهارت‌تان در زمینه روابط عمومی عنوان کنید. با این دست فرمان به طرف مقابل نشان می‌دهید حوزه فروش را نه به خاطر تفریح و سرگرمی، بلکه مهارت‌تان دوست دارید.

احتمالا سر جلسه مصاحبه آدم آنقدر استرس دارد که حتی اسمش را هم فراموش کند. به همین خاطر شما باید قبل از اینکه کار به برگزاری جلسه برسد، کمی درباره مهارت‌های‌تان فکر کنید. اگر از ما می‌شنوید، ساده‌ترین روش پیدا کردن جواب‌های احتمالی برای این سوال است: «چرا فکر می‌کنید در حوزه فروش موفق می‌شوید؟»

سوال بالا به شما کمک می‌کند ته توی همه مهارت‌های‌تان که به درد حوزه فروش می‌خورد را دربیاورید. از این مرحله به بعد هم اثبات اینکه شما به درد حوزه فروش می‌خورید، کار سختی نخواهد بود. خب وقتی کسی اکثر مهارت‌های لازم برای موفقیت در یک کار را دارد، چرا نباید همان روز وارد حوزه مورد بحث شود؟

چه زمانی بیشتر از همه به خودت افتخار کردی؟

سوال بالا بیشتر از اینکه با ساز و کار تیم‌های فروش هماهنگ باشد، به درد جلسات مشاوره می‌خورد. هرچه باشد چنین سوالی نه تنها آدم را غافلگیر می‌کند، بلکه زمان زیادی برای یافتن جواب هم نیاز دارد. حالا این وسط معمولا کمتر کسی زمان لازم برای مرور خاطراتش در سابقه کاری‌تان است. شما را نمی‌دانم، ولی من که بارها و بارها کسانی را دیده‌ام که در کارنامه کاری‌شان مثل آب خوردن دروغ می‌گویند. به همین خاطر مدیران ارشد برندهای مختلف برای اینکه از شر چنین اتفاقاتی خلاص شوند، همان اول کار سراغ طرح این سوال کلیدی می‌روند.

یادتان باشد شما برای جواب دادن به سوالات در جلسات استخدامی باید همیشه اعتماد به نفس‌تان را حفظ کنید. باور کنید یا نه، خیلی وقت‌ها کارآفرینان سابقه کاری بی‌نظیری دارند، اما استرس زیاد فرصت بیان درست آن را نمی‌دهد. این امر درباره بهترین تجربه از حوزه فروش هم مصداق دارد. توصیه ما در این بخش توجه به موفقیت‌های تیمی به جای موفقیت شخص خودتان است. هرچه باشد کار تیمی این روزها حسابی طرفدار دارد. به علاوه، در عرصه فروش کمتر کسی به تنهایی موفقیت‌های بزرگ کسب می‌کند.

دنیای فروش را دارد؛ چراکه مسئول برگزاری جلسه نهایتا چند دقیقه به شما زمان خواهد داد.

اول از همه اجازه دهید دلیل طرح چنین سوالی را با هم بررسی کنیم. احتمالا مسئول استخدام یک شرکت از قبل رزومه شما را زیر و رو کرده است. با این حساب نباید سوالات زیادی برای او درباره دلیل علاقه‌تان برای همکاری با شرکت یا حتی نقاط عطف کارنامه هنری‌تان باقی بماند. پس واقعا چرا این سوال در جلسات استخدامی همیشه تکرار می‌شود؟

راستش را بخواهید، سوال بالا نوعی راستی‌آزمایی درباره دنیای کسب و کار همیشه مثل فیلم‌های سینمایی پر از لحظات خوش نیست. چه بسا چندین ماه پشت سرهم شما حتی یک لحظه هم توان فروش محصولات‌تان را نداشته باشید. این امر در کنار فشار بالای تیم مدیریتی بر روی اعضای بخش فروش هر کسی را از پا درمی‌آورد. با این حساب طبیعی است برندها دنبال فروشنده‌هایی بی‌نهایت خوشبین و امیدوار باشند.

یکی از دلایل اصلی برای طرح سوال درباره شیوه تقویت روحیه به تجربه هولناک کرونا برمی‌گردد. زمانی که تمام کسب و کارها به طور ناگهانی کارشان تعطیل شد، تا مدت‌ها کسی حتی سراغ بازگشایی برندش نمی‌رفت. در این میان دورکاری الگویی رایج برای نجات برندها بود اما مشکلات زیادی به همراه داشت. کسانی که سال‌های سال در دفترهای کار حاضر شده و تا دست کم هشت ساعت از روزشان آنجا می‌گذشت، به همین سادگی توانایی کنار گذاشتن عادت‌های قبلی را نداشتند. احتمالا شما هم در این دوران بارها و بارها احساس افسردگی کرده‌اید، مگر نه؟

ما در روزنامه فرصت امروز برای جواب دادن به سوال این بخش به عادت‌های ساده‌ای که روحیه آدم را عوض می‌کند، اشاره خواهیم کرد. مثلا پیاده‌روی روزمره را در نظر بگیرید. شاید این فعالیت بیشتر برای حفظ تناسب اندام باشد اما تاثیر انکارناپذیری بر روی آرامش روانی هم دارد. به طور مشابه، گپ و گفت‌های منظم با دوستان یا همکاران نیز ایده خوبی خواهد بود. به زبان خودمانی، شما باید هر کاری که حال و هوای‌تان را عوض می‌کند در جلسه استخدامی بیان کنید. اینطوری طرف مقابل مطمئن می‌شود شما برنامه‌ای برای تقویت روحیه‌تان حتی در بدترین شرایط دارید.

بزرگ‌ترین چالش شما در شرکت ما چه خواهد بود؟

شروع به کار در یک موقعیت تازه برای هیچ‌کس ساده نیست. حتی کارآفرینانی با چند دهه سابقه کاری نیز وقتی پای یک ماجراجویی تازه در میان باشد، کمی تردید خواهند داشت. درست به همین خاطر خیلی از کارمندان حتی سراغ تغییر شغل‌شان هم نمی‌روند؛ حتی اگر بدترین شرایط کاری را هم داشته باشند!

فعالیت در یک شرکت تازه نه تنها برای کارمندان سخت خواهد بود، بلکه تیم مدیریتی را نیز نگران می‌سازد. اجازه دهید ماجرا را با یک مثال کاربردی توضیح دهیم. تهیه‌کننده‌ای را در نظر بگیرید که در طول ۲۰ سال گذشته با یک مجری شناخته‌شده همکاری داشته و برنامه‌اش هم حسابی پربیننده از آب درآمده است. حالا اگر به طور ناگهانی مجری قصه ما بازنشست شود، چه اتفاقی خواهد افتاد؟ بی‌شک انتخاب یک مجری تازه، آن هم بعد از این همه سال، کاری نیست که یک شبه انجام شود. اگر به اینها استرس ناشی از تغییرات تازه را هم اضافه کنیم، آن وقت با معجونی بی‌نهایت ترسناک طرف خواهیم بود.

حالا که مثال بالا را بررسی کردیم، دیگر نباید سوال این بخش خیلی برای‌مان عجیب باشد؛ چراکه کارآفرینان دوست دارند همه چیز مطابق میل‌شان پیش برود. این وسط هم شما باید نقش اصلی را بازی کنید. پس در مواجهه با سوال درباره بزرگ‌ترین چالش همکاری با برند جوابی چند وجهی تحویل طرف مقابل دهید. ما در اینجا برخی از نکاتی که باید حتما به آنها توجه کنید را گردآوری کرده‌ایم:

- اشاره به سختی‌های کار به عنوان عضوی از تیم فروش
- تاکید بر روی تجربه و مهارت‌تان برای عبور از شرایط دشوار
- مرور سابقه‌های کاری‌تان با توجه ویژه بر روی نحوه سازگاری‌تان با محیط‌های تازه

اگر نظر ما را بخواهید، همین که خودتان را به عنوان عضوی تازه از شرکت مشتاق به سازگاری با شرایط تازه نشان دهید، همه مدیران عاشق‌تان خواهند شد. اجازه دهید با هم روراست باشیم، هیچ مدیری دوست ندارد چند ماه از وقتش را پای آموزش به کارمندان تازه وارد هدر دهد. پس باید به مدیران شرکت این اطمینان را بدهید که خبری از چنین آموزش‌های تکراری نخواهد بود.

چرا دنبال کار جدید هستید؟

یکی از سوالاتی که همیشه آدم را به وحشت می‌اندازد، همین مورد بالاست. اینکه چرا شما دنبال کار تازه‌ای هستید، احتمالا به این راحتی‌ها جواب داده نمی‌شود. گاهی اوقات فروشندگان بر روی تجربه بدشان در سال‌های قبل سرمایه‌گذاری می‌کنند. به طوری که با تخریب بقیه برندها دنبال ایجاد فرصتی تازه برای درخشش در بازار هستند. اگر شما هم دوست دارید چنین فرمولی را امتحان کنید، احتمالا اوضاع‌تان در بازار را حسابی به هم خواهد ریخت؛ چراکه همه برندها به خوبی از اوضاع یکدیگر خبر دارند. پس یک لطفی به خودتان کرده و دور این تکنیک قدیمی را خط بکشید.

فرمول ما در اینجا مثل همیشه ساده و سرراست است. به جای اینکه با تخریب بقیه برندها دنبال عادی ساختن شرایط باشید، بهتر است روی ماجراجویی خودتان حساب کنید. یادتان باشد هدف طرف مقابل از طرح چنین سوالی نه گوش دادن به شکایت‌های شما از محل کار قبلی، بلکه آگاهی از میزان جسارت‌تان است. پس خودتان را مثل یک قهرمان همه فن حریف در بازار نشان دهید که دنبال موفقیت است. اینطوری نه‌تنها کارتان حسابی می‌گیرد، بلکه از همان روز اول مدیران حساب ویژه‌ای روی شما خواهند کرد.

شاید پیش خودتان فکر کنید ایراد گرفتن از جاهایی که قبلا با آنها همکاری داشتید، خیلی هم ایده بدی نیست. در این صورت یک نکته مهم را از قلم انداخته‌اید: اگر آن برند تا این اندازه اوضاع بدی داشت، چرا شما سراغ همکاری با آنها رفتید؟ چنین سوالی آنقدر سخت و پیچیده هست که اعتبار خودتان را در جلسه استخدامی به خطر بیندازد. پس حتی سراغ آن هم نروید.

کمی درباره رزومه‌تان حرف بزنید

صحبت درباره رزومه‌ای که به بهترین شکل ممکن جلوی تیم مدیریت منابع انسانی یک شرکت قرار گرفته، کار عجیبی به نظر می‌رسد. فرض کنید یک کارگردان بعد از کلی تست مختلف و انتخاب بازیگر دوباره از هنرمندان منتخب بخواهد جلوی دوربین تست بزنند. بی‌شک در چنین اوضاعی همه به کار کارگردان قصه‌مان شک خواهند کرد، مگر نه؟

دلیل اصلی درخواست مدیران از شما برای صحبت درباره رزومه‌تان، روشن است. آنها دوست دارند مهارت‌های ارتباطی و توانایی‌تان برای اقناع مشتریان احتمالی را محک بزنند. فکر می‌کنم شما هم قبول داشته باشید مهارت اقناع بقیه چیزی نیست که از دل رزومه‌ها بیان شود. پس باید تمام تلاش‌تان برای اثرگذاری درست بر روی مخاطب را انجام دهید. وگرنه خیلی زود همه از شما ناامید خواهند شد. آن وقت دیگر هیچ شانسی برای عضویت در شرکتی باسابقه و معتبر نخواهید یافت. حالا مهمترین سوال نحوه معرفی رزومه به مدیران است. امیدوارم پیش خودتان فکر نکنید تا صبح برای مرور رزومه‌تان وقت دارید؛ چراکه در جلسات استخدامی همه چیز روی دور تند جریان دارد. پس لطفا مهمترین نکات درباره رزومه‌تان را در حداکثر دو دقیقه بیان کنید. قبول دارم این چالش خیلی سختی است. به همین خاطر باید از قبل بارها و بارها این فرآیند را تمرین کنید. یادتان باشد، هر کار سختی فقط با تمرین مداوم ممکن می‌شود. پس اگر دوست دارید شانسی در بازار داشته باشید، باید کمی روی مرور سریع رزومه‌تان کار کنید. اشتباهی که خیلی از فروشنده‌ها موقع جواب دادن به این سوال می‌کنند، تمرکز ۱۰۰درصدی روی آخرین کارشان است. انگار که بقیه رزومه‌شان اصلا اهمیتی ندارد. یادتان باشد، یک رزومه استاندارد نه‌تنها به سوابق کاری اشاره می‌کند بلکه باید کمی از مهارت‌های شما را هم معرفی کند. ما قبلا در روزنامه فرصت امروز درباره تکنیک‌های رزومه‌نویسی حسابی با شما گپ زده‌ایم. اگر فکر می‌کنید رزومه‌تان ایراد دارد، بد نیست یکبار دیگر مقالات ما درباره رزومه‌نویسی را مرور کنید.

کی می‌توانید کارتان را شروع کنید؟

چنین سوالی معمولا نشانه خیلی خوبی از رضایت مدیران جلسه از سابقه کاری و توانایی‌های شماست. به طوری که اغلب کارآفرینان وقتی با چنین سوالی رو به رو می‌شوند، خودشان را برنده مسابقه می‌دانند. البته شما نباید خیلی خوشحال شوید؛ چراکه برندهای بزرگ معمولا به طور همزمان چند نفر را در آب نمک نگه می‌دارند تا دست‌شان در پوست گردو نماند. این یعنی احتمالا شما همراه با چند نفر دیگر به مرحله دوم راه پیدا کرده‌اید. پس هنوز تکلیف هیچ چیز مشخص نیست!

بی‌شک وقتی یک فروشنده شغل مشخصی ندارد، جواب سوال بالا کاملا مشخص است. با این حال ماجرا وقتی پیچیده می‌شود که شما همزمان مشغول فعالیت در یک شرکت دیگر باشید. آن وقت باید کمی درباره نحوه قطع همکاری با برند فعلی‌تان فکر کنید. اگر فکر کرده‌اید رها کردن شغل فعلی بهترین ایده دنیاست، باید کمی ناامیدتان کنیم؛ چراکه برندی که قصد همکاری تازه با آن را دارید، شش دانگ حواسش پیش شما خواهد بود. خب وقتی یک کارمند به راحتی شغلش را کنار می‌گذارد، تصویر خیلی خوبی در ذهن آدم شکل نمی‌گیرد. به همین خاطر شما باید کاملا هوشمندانه در این بخش عمل کنید.

ما در روزنامه فرصت امروز اعلام فرصت‌های دو هفته‌ای برای شروع به کار در شرکت را بهترین ایده دنیا می‌دانیم. این امر بیانگر احترام شما به محل کاری فعلی‌تان بوده و از طرف دیگر نشان‌دهنده علاقه‌تان برای شروع به کار در سریع‌ترین زمان ممکن است. یادتان باشد، هر چقدر به محل کار قبلی‌تان احترام بگذارید، مدیران استخدامی علاقه بیشتری برای همکاری با شما پیدا می‌کنند. پس کارتان را کاملا جدی بگیرید.

چه نکاتی برای شما در شرکت ما مهم است؟

در مصاحبه‌های کاری قرار نیست شما پشت یک میز نشسته و مثل متهم به تک تک سوالات و خواسته‌های مدیران جواب دهید. از آنجایی که دنیای کسب و کار جاده‌ای دوطرفه میان مدیران و کارمندان است، ارزش‌های مهم شما نیز باید مورد توجه قرار گیرد. به همین خاطر این روزها مدیران از کارمندان درباره نکاتی که به نظرشان بی‌نهایت مهم است، سوال می‌کنند. شاید این ایده برای‌تان جالب به نظر برسد، اما اگر جوابی برای آن نداشته باشید، خیلی زود از فهرست گزینه‌های نهایی کنار گذاشته خواهید شد. متاسفانه درباره این سوال هیچ جواب حاضر و آماده‌ای در دسترس نیست. به همین خاطر شما باید مطابق سلیقه خودتان شروع به پاسخگویی کنید. مثلا اگر فعالیت در محیطی آرام برای‌تان خط قرمز محسوب می‌شود، باید هر طور شده آن را بیان کنید. ضمنا، اصلا روی نکات کلیشه‌ای مثل کار تیمی دست نگذارید؛ چراکه در همان ثانیه نخست لو می‌روید. مدیران همیشه نیروهایی که متفاوت از بقیه هستند را ستایش می‌کنند. پس سعی کنید تا جای ممکن خودتان باشید و از روی دست دیگران کپی نکنید. با این کار از همان لحظه نخست تاثیر ماندگاری روی ذهن مدیران خواهید داشت. باور کنید یا نه، چنین نکته‌ای مهمترین ویژگی فروشنده‌ها در دنیای کنونی محسوب می‌شود.

منابع:
https://www.saleshacker.com/sales-/interview-questions-answers
https://www.indeed.com/career-advice/interviewing/sales-manager-interview-questions

فرصت امروز
روزنامه مدیریتی-اقتصادی
شنبه | ۲۶ اسفند ۱۴۰۲ | شماره ۲۴۳۸ | صفحه ۸
صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز
مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی
چاپ: ریحان
دفتر مرکزی: مطهری، خیابان علی‌اکبری، پلاک ۱۱۵
دفتر مرکزی: ۸۸۵۱۴۵۳۸
سازمان آگهی‌ها: ۸۸۵۲۶۹۲۳
آیین نامه اخلاق حرفه ای روزنامه: WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS
WWW.FORSATNET.IR
INFO@FORSATNET.IR