روزنامه مدیریتی - اقتصادی

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

شنبه ۱۸ بهمن ۱۳۹۹

Sat. 6 Feb 2021

۲۳ جمادی‌الثانی ۱۴۴۲ - سال هفتم

شماره ۱۷۲۱ - ۱۶صفحه - ۵۰۰۰۰ریال

www.forsatnet.ir

بدهی دولت به بانک مرکزی در ۷ سال گذشته ۶ برابر شد

دومینوی بدهی

فرصت امروز: آخرین آمارها نشان می‌دهد که بدهی دولت به بانک مرکزی در ۷ سال اخیر ۶ برابر شده است، به طوری که در تیرماه ۱۳۹۲ میزان بدهی دولت به بانک مرکزی ۱۸,۹ هزار میلیارد تومان بود که در آذرماه...

۲

اختلاف نظر دولت و مجلس بر سر بودجه به نااطمینانی اقتصادی دامن می‌زند

دوراهه تفریق در بودجه ۱۴۰۰

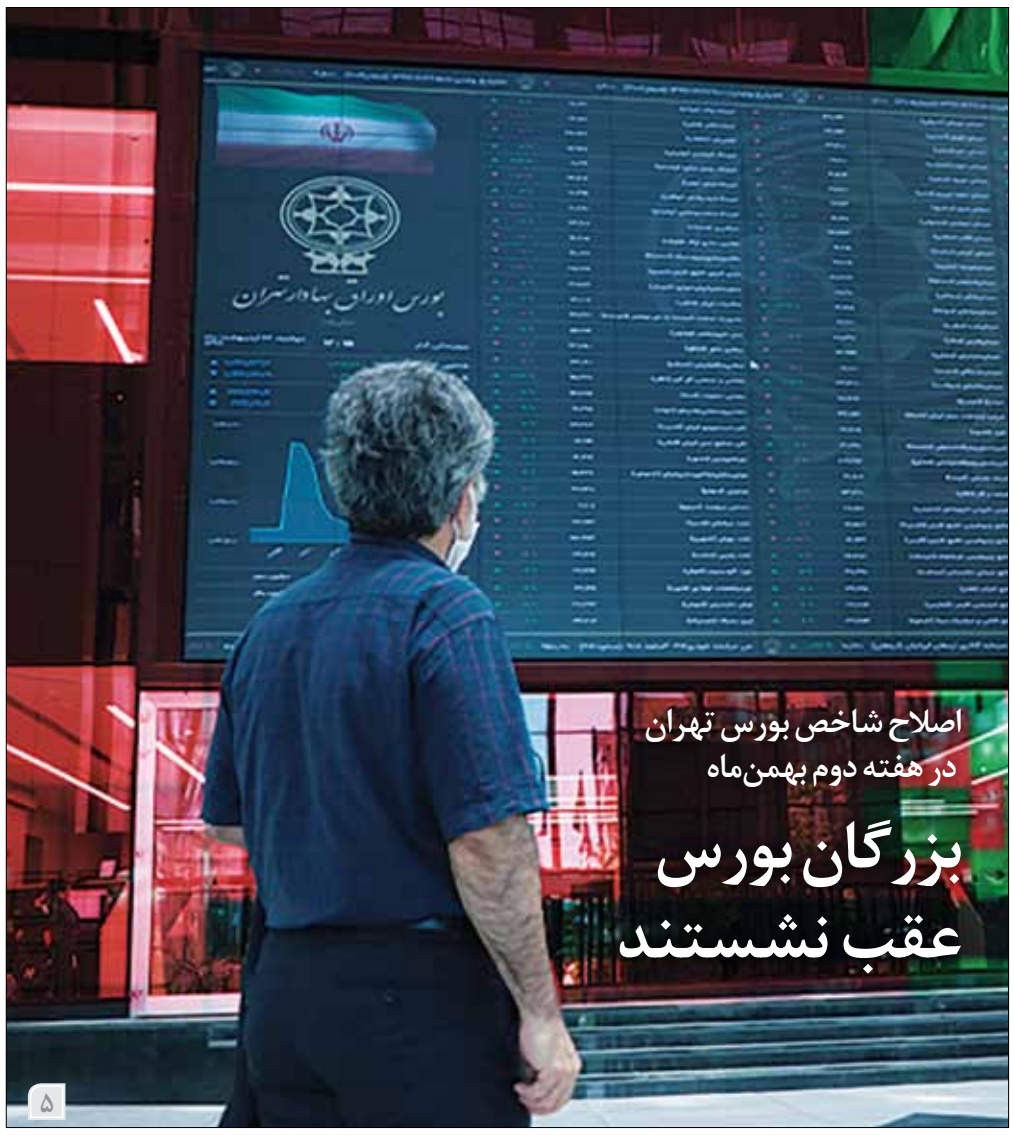
فرصت امروز: لایحه بودجه سال ۱۴۰۰ سه‌شنبه گذشته در صحن علنی مجلس رد شد و نمایندگان آن را به دولت بازگرداندند. دوازدهم آذرماه بود که دولت دوازدهم لایحه بودجه سال آینده را به مجلس ارائه کرد و با اینکه نمایندگان ابتدا از احتمال رد کلیات بودجه سخن می‌گفتند، اما در ادامه آخرین بودجه قرن در فاصله پاستور تا بهارستان چنان تغییری کرد که داد دولتمردان را درآورد. کمیسیون تلفیق بودجه مجلس نزدیک به دو ماه بر روی سند مالی سال...

۳

وقتی شاخص بورس با فراز و فرود قیمت ارز بالا و پایین می‌رود

سنگینی بار دلار روی دوش بورس

۴



اصلاح شاخص بورس تهران در هفته دوم بهمن‌ماه

بزرگان بورس عقب نشستند

۵

مدیریت و کسب‌وکار

- تفاوت‌های دورکاری و کار از خانه در عرصه کسب و کار
- ۶ روش برای هدایت مسیر شغلی در بحران کرونا
- برترین ترندهای حوزه روابط عمومی کدامند؟
- کمپین اولد اسپایس برای مقابله با کرونا
- توصیه‌های بازاریابی در اینستاگرام
- اپل و رکوردشکنی در زمینه سودآوری در سال ۲۰۲۱

مرور ۲۵ سال مدیریت جف بزوس بر آمازون

۸ تا ۱۶

سرمقاله

تعامل بیشتر با مشتریان بدهکار بانک‌ها

علی نظافتیان
دبیر کمیسیون حقوقی کانون بانک‌ها

مشتریان بانک‌ها ولو آنکه بدهکار باشند، همچنان مشتری بانک هستند و رعایت احترام و حقوق آنان لازم است و باید درباره پرداخت بدهی با آنان تعامل کرد، اما چگونه؟ شاید برای بسیاری از مردم، واژه بیگانه «امهال» چندان آشنا و شناخته شده نباشد، اما همکاران بانکی به خوبی در جریان هستند که بانک مرکزی در سال ۱۳۹۸ اولین نسخه دستورالعمل امهال تسهیلات بانکی را به شبکه بانکی کشور ابلاغ کرد؛ دستورالعملی که تایید شورای فقهی بانک مرکزی را به همراه داشت تا فرآیندهای بانکی آلوده به مبانی ربوی نشود. تقریبا یک سال بعد در مهرماه ۱۳۹۹ نسخه اصلاحی دستورالعمل مورد اشاره نیز به شبکه بانکی کشور ابلاغ شد. دستورالعمل امهال تسهیلات از جمله اقدامات مفید و راهگشای بانک مرکزی است که نحوه تعیین تکلیف تسهیلات بانکی معوق را مدیریت و ساماندهی کرده است. اما به راستی «امهال» چیست و چه تاثیری در روابط مشتریان و بانک‌ها دارد؟

ادامه در همین صفحه

تعامل بیشتر با مشتریان بدهکار بانک‌ها

ادامه از همین صفحه

شاید اولین نکته انتقادی بر این دستورالعمل، نام غیرفارسی آن است که فهم عمومی از آن را با مشکل مواجه می‌سازد. به زبان ساده و از منظر نتیجه کار، تسهیلاتی که بانک‌ها پرداخت می‌کنند، بر دو گونه هستند:

اول؛ تسهیلاتی که براساس عرف و فرآیندهای بانکی پس از پایان مدت قرارداد بایستی به تسهیلاتی جدید تبدیل شوند. مانند تسهیلات مشارکت مدنی که در صورت درخواست تسهیلات‌گیرنده و ناتوانی وی از خرید نقدی سهم الشرکه بانک، می‌تواند به تسهیلات فروش اقساطی سهم‌الشرکه بانک و یا به تسهیلات مرابحه تبدیل شود. به عبارتی، در این فرآیند بانکی تسهیلات مشارکتی به تسهیلات مبادله‌ای تغییر ماهیت می‌دهد. پس در فرآیند تبدیل مطالبات بانک به قرارداد تسهیلات جدید، به حیات قرارداد سابق یعنی مشارکت مدنی خاتمه داده می‌شود و ضامنین و متعهدات تسهیلات تسویه شده دیگر مسئولیتی در مقابل بانک تسهیلات‌دهنده نخواهند داشت.

دوم؛ تسهیلاتی که بنا به هر دلیل در پرداخت اقساط آن تاخیر روی می‌دهد و به اصطلاح بدهی جاری تسهیلات‌گیرنده تبدیل به بدهی غیرجاری می‌شود و مشکل مطالبات معوق را برای بانک‌ها به وجود می‌آورد.

در مورد نوع اول تسهیلات، مشکل اجرایی و حقوقی قابل توجهی وجود ندارد. تسهیلات یا تمدید می‌شود و یا به نوعی جدید از تسهیلات تبدیل خواهد شد. اما مشکل اصلی در مورد تسهیلات معوق و غیرجاری است. نکته قابل توجه در این زمینه آن است که در تسهیلات معوق برای بانک‌ها فقط دو راهکار متصور است: شروع به اقدام قضایی و ثبتی برای وصول مطالبات معوق و یا فرصت‌دهی به مشتری بدهکار برای پرداخت بدهی. اقدامات قضایی و ثبتی نهایتا منتهی به تملک رهینه تسهیلات توسط بانک خواهد شد. پدیده‌ای که چندان مطلوب تسهیلات‌گیرنده، راهنین و ضامنین تسهیلات نیست. برای بانک‌ها نیز تملک وثایق آغاز مشکلات است. پس باید به مشتری بدهکار فرصت داد تا بدهی خود را پرداخت نماید، اما سوال این است که در این مهم چگونه باید اقدام کرد که به مشتری بدهکار اجحاف نشود و بانک‌ها نیز متهم به اخذ بهره یا سود مرکب نشوند؟ دستورالعمل امهال، راهکار شرعی و قانونی این فرآیند را مشخص کرده است. پس برای مساعدت به مشتری بدهکار بایستی در چارچوب موازین دستورالعمل امهال اقدام نمود. در این بین، اشاره به مهمترین بخش‌های دستورالعمل امهال، خالی از لطف نیست:

اول؛ امهال تسهیلاتی که تمام یا بخشی از آن غیرجاری شده، فقط برای یک بار و تنها به مدت پنج سال امکان‌پذیر است.

دوم؛ برابر مقررات ماده ۳ دستورالعمل امهال مطالبات توسط مؤسسه اعتباری جز در موارد قانونی صرفا برای مشتریانی امکان‌پذیر است که به تشخیص مؤسسه اعتباری و در چارچوب ضوابط داخلی مصوب هیأت مدیره و برمبنای اعتبارسنجی انجام شده، مطالبات امهال شده در سررسیدهای مقرر با درجه اطمینان معقول، قابل وصول باشد. این مطلب بدان معناست که مسئولیت احراز قابلیت وصول مطالبات معوق امهال شده برعهده بانک و موسسه اعتباری تسهیلات‌دهنده خواهد بود.

سوم؛ امهال تسهیلات معوق مستلزم تعیین تکلیف وجه التزام تاخیر و هزینه‌های مترتب بر آن است، ولی در هر حال، به وجه التزام تأخیر تأدیه دین، سود یا وجه التزام تأخیر تأدیه دین تعلق نمی‌گیرد. پس مبلغ وجه التزام تعلق گرفته اساسا به همراه اصل و سود مطالبات معوق قابل امهال نیست.

چهارم؛ از نظر شکلی امهال مطالبات به دو صورت ادامه قرارداد فعلی (تقسیط مجدد و یا تمدید قرارداد) یا انعقاد قرارداد جدید امکان‌پذیر است. بدین ترتیب، مؤسسه اعتباری می‌تواند براساس درخواست مشتری بدهکار بانک از طریق تقسیط مجدد بدون انعقاد قرارداد جدید، اصل، سود و وجه التزام تأخیر تأدیه دین متعلقه اقساط سررسیدشده قراردادهای مبتنی بر عقود مبادله‌ای و غیرمشارکتی را محاسبه و از مشتری بدهکار دریافت نماید.

پنجم؛ امهال مطالبات از طریق انعقاد قرارداد جدید به هر یک از روش‌های تجدید قرارداد و تبدیل قرارداد در چارچوب مفاد دستورالعمل امهال امکان‌پذیر است. در تمدید قرارداد مشارکت مدنی، مؤسسه اعتباری و مشتری می‌توانند درخصوص مفاد دیگر قرارداد ازجمله میزان سهم‌الشرکه پرداختی، نسبت تقسیم سود و وثایق مأخوذه توافقات جدیدی نمایند، اما در مشارکت مدنی، تبدیل قرارداد از طریق عقود تسهیلاتی فروش اقساطی، مرابحه، اجاره به شرط تملیک، سلف و خرید دین مجاز است، اما در امهال تسهیلات مضاربه فقط از طریق عقود تسهیلاتی فروش اقساطی، مرابحه، اجاره به شرط تملیک، سلف و خرید دین امکان‌پذیر است.

ششم؛ در قراردادهای مبتنی بر عقود مبادله‌ای و غیرمشارکتی، امهال مطالبات از طریق تقسیط مجدد، تجدید و تبدیل قرارداد در چارچوب مفاد دستورالعمل امکان‌پذیر است، اما باید توجه داشت امهال مطالبات تسهیلات معوق فروش اقساطی، اجاره به شرط تملیک، مرابحه کالا و یا تسهیلات استصناع با استفاده از تجدید قرارداد در صورتی مجاز است که عین مال/کالای موضوع قرارداد موجود بوده و حصول انتفاع از اموال و کالا در آینده ممکن باشد. پس در تسهیلات مبادله‌ای که عین کالای مورد معامله موجود نیست، امهال در قالب عقودی مانند فروش اقساطی یا اجاره به شرط تملیک امکان‌پذیر نخواهد بود.

هفتم؛ پدیده جدید در دستورالعمل امهال، ابداع قرارداد تسهیلاتی نسبتا ناآشنا به نام مشارکت کاهنده است. دستورالعمل در این زمینه گفته است: در امهال مطالبات از طریق انعقاد قرارداد در قالب عقد مشارکت مدنی کاهنده، مؤسسه اعتباری براساس قرارداد شرکتنامه (منعقده با مشتری) به میزان مطالبات خود در کسب و کار مشتری شریک می‌گردد و سهم‌الشرکه وی به صورت تدریجی/یکجا براساس جدول زمان‌بندی با تأیید مؤسسه اعتباری به مشتری واگذار می‌شود، اما متاسفانه عقد ابداعی مشارکت کاهنده نه تایید مجلس و نه تایید شورای نگهبان را به همراه ندارد و این ابهام حقوقی در مورد آن وجود دارد که در پروژه مورد مشارکت که اجرای پروژه مدتی طول خواهد کشید تا پروژه تمام شده و به مرحله بهره‌برداری و یا فروش رسد، بانک چگونه می‌تواند هم شریک تسهیلات‌گیرنده شده و هم به تدریج سهم‌الشرکه ناتمام بانک را به وی فروخت. این مهم از جمله ابهامات حقوقی قرارداد نوظهور مشارکت کاهنده است که تاکنون پاسخی علمی بدین ابهامات داده نشده است.

هشتم؛ امهال مطالبات ناشی از تسهیلات اعطایی در قالب عقد خرید دین از طریق تبدیل قرارداد به عقود مشارکت مدنی کاهنده، اجاره به شرط تملیک، سلف و خرید دین دیگر مجاز است.

نهم؛ برابر مقررات بانک مرکزی، مطالبات معوق بانک‌ها به سه طبقه مطالبات سررسید گذشته، مطالبات معوق و مطالبات مشکوک الوصول تقسیم می‌شود. پرسش این است که آیا امهال بدهی غیرجاری منتهی به تبدیل بدهی به جاری می‌شود یا خیر؟ در این زمینه ماده ۳۵ دستورالعمل مقرر کرده است: مؤسسه اعتباری می‌تواند صرفا پس از وصول حداقل ۲۰درصد از کل مبلغ مطالبات امهال شده و به ازای هر شش ماه بازپرداخت منظم و به موقع مطالبات مزبور در هر یک از طبقات سررسید گذشته، معوق و مشکوک‌الوصول از جانب مشتری، مطالبات مذکور را به یک طبقه امهالی بالاتر منتقل نماید.

دهم؛ و نکته آخر آنکه چنانچه مشتری بدهی امهال شده را بیش از ۶۰ روز از موعد/مواعد مقرر به بانک بازپرداخت ننماید، مشمول ممنوعیت‌های ناظر بر اشخاص دارای بدهی غیرجاری می‌گردد و از دریافت خدمات بانکی محروم خواهد شد.

در هر حال، امهال فرآیند بانکی مناسبی است که فرصت تعامل بیشتر بین بانک و مشتری بدهکار را فراهم می‌آورد و به تسهیلات‌گیرنده بدهکار فرصتی مجدد برای پرداخت و تسویه بدهی‌اش به بانک می‌دهد. بانک تسهیلات دهنده نیز اطمینان می‌یابد که تسهیلات معوق غیرجاری بدین ترتیب وصول می‌شود و قسمتی از مشکلات مطالبات معوق حل خواهد شد. پس امهال تسهیلات معوق از حیث مدارا با مشتری بدهکار، تدبیر بانکی مناسب‌تری است، اما نباید فراموش کرد که ادامه فعالیت بانک‌ها و قدرت تسهیلات‌دهی آنها به بازگشت اصل و سود تسهیلات پرداخت شده بستگی دارد، ضمن آنکه اگر اقساط تسهیلات وصول نشود، بانک‌ها به هر حال مسئول پرداخت سود علی‌الحساب سپرده‌های بانکی به سپرده‌گذاران خواهند بود بنابراین منصفانه نیست که پرداخت تسهیلات را مسئولیت و یا به عبارتی وظیفه بانک‌ها دانست، اما اقدام بانک‌ها برای وصول مطالبات را در جامعه گناهی نابخشودنی و از مصادیق رباخواری جلوه داد. اگر پاره‌ای از صاحب‌نظران، امهال تسهیلات معوق در چارچوب موازین دستورالعمل امهال را مغایر با موازین شرعی و یا قانونی می‌دانند، بهتر است نظریات کارشناسی خود را با بانک مرکزی و شورای فقهی آن مطرح نمایند و اجازه دهند بانک‌ها و موسسات اعتباری، امهال تسهیلات معوق را فقط در چارچوب مصوبات ابلاغی بانک مرکزی انجام دهند و از برداشت‌های شخصی در این زمینه و تخلف از مقررات ابلاغ شده بانک مرکزی دوری نمایند. در صنعت بانکداری، مدارا با مشتری و پرهیز از هرگونه اجحاف به آنان، یک اصل است.

از سال آینده ثبت چک در سامانه صیاد اجباری می‌شود

چک بر مدار صیاد از ابتدای ۱۴۰۰

روز چهارشنبه گذشته بود که از طرح جدید چک در بانک مرکزی رونمایی شد و رئیس کل بانک مرکزی در این مراسم از ثبت چک در سامانه صیاد از ابتدای سال ۱۴۰۰ خبر داد. بر این اساس، از ابتدای سال آینده ثبت چک‌های جدید در سامانه صیاد اجباری می‌شود و بانک مرکزی در آینده، چک‌های موجود را جمع‌آوری و با چک‌های جدید جایگزین می‌کند که در این خصوص، فرجه زمانی مناسب را در اختیار مشتریان قرار می‌دهد تا مشکلی به وجود نیاید. البته این موضوع به معنای عدم اعتبار چک‌های موجود در سطح جامعه نیست و به گفته عبدالناصر همتی، چک‌هایی که هم‌اکنون در اختیار مردم است تا زمانی که اطلاع‌رسانی شود دارای اعتبار هستند، هرچند او به افرادی که دارای چک هستند و یا به دنبال دریافت چک هستند، توصیه کرد که به تدریج به سمت چک‌های جدید بروند. رئیس کل بانک مرکزی با بیان اینکه امیدوارم مردم هرچه زودتر با روش صدور چک آشنا شوند، گفت: اکنون دو ماه فرصت داریم تا مردم خود را با روش جدید آشنا کنند تا از ابتدای سال آینده در فعالیت‌های اقتصادی و نقل و انتقالات مالی خود دچار مشکل نشوند. امیدوارم با اجرای این سیستم، تحول مهمی در صدور و پرداخت چک ایجاد شود و شاهد کاهش چک‌های برگشتی و بازگشت اعتبار به چک باشیم.

او با بیان اینکه از ابتدای ۱۴۰۰ دیگر چک حامل نخواهیم داشت، افزود: از این تاریخ چک‌هایی که با طرح جدید به بازار عرضه می‌شوند هنگام صدور باید در سامانه صیاد ثبت شود و فرد دریافت‌کننده نیز در سامانه صیاد اعتبار صادرکننده را کنترل می‌کند و در صورتی که مشکلی نداشت، چک را قبول می‌کند. همتی همچنین از مجلس به خاطر تلاشی که برای اصلاح قانون چک داشت و از بانک مرکزی به خاطر پیگیری و به نتیجه رسیدن این قانون تشکر کرد و گفت: خواسته ما از بانک‌ها این است که تا کمتر از دو ماه آینده، اطلاع‌رسانی درست به مردم در این زمینه انجام شود. به این ترتیب، از ابتدای سال آینده ثبت چک‌های جدید در سامانه صیاد اجباری می‌شود و بانک مرکزی در آینده، چک‌های موجود را جمع‌آوری کرده و با چک‌های جدید جایگزین می‌کند. البته تا زمان اجرایی شدن کامل قانون جدید چک، چک‌های فعلی در شبکه بانکی کشور طبق روال سابق کارسازی می‌شوند. در این میان، با توجه به اجرایی شدن قانون جدید چک در آینده نزدیک، مجموعه سوالات متداول شهروندان درخصوص تغییرات قانونی اعمال شده در استفاده از چک در پایگاه اطلاع‌رسانی بانک مرکزی (بخش پرسش‌های متداول) به‌روزرسانی شده است. اولین سوالی که اغلب شهروندان در مورد آن ابهام دارند، زمان اجرای ثبت چک در سامانه صیاد است و اینکه از چه زمانی ثبت چک‌ها در سامانه صیاد اجباری می‌شود؟ همانطور که در ابتدای گزارش نیز اشاره شد، از آغاز سال آینده ثبت چک‌های جدید در سامانه صیاد اجباری می‌شود و چک‌های موجود نیز هم‌اکنون می‌توانند به صورت اختیاری در سامانه صیاد ثبت شوند. دومین سوالی که در بخش پرسش‌های متداول مطرح شده، این است که اگر بانک عامل اپلیکیشن یا نرم‌افزار نداشته باشد، مشتریانی که دارای چک جدید صیاد هستند چگونه می‌توانند چک خود را در سامانه صیاد ثبت کنند؟ در پاسخ باید گفت، آنها می‌توانند به شعبه مراجعه کنند و یا از طریق اپلیکیشن‌های پرداخت عمومی برای دسترسی به سامانه صیاد استفاده کنند.

سومین پرسش این است که پشت‌نویسی چک برای انتقال به چه روالی انجام می‌شود؟ پایگاه اطلاع‌رسانی بانک مرکزی در پاسخ به این سوال نوشته است: پشتنویسی چک‌های موجود برای انتقال، طبق روال قبلی ادامه دارد، اما انتقال چک‌های جدید باید از طریق سامانه صیاد انجام شود. اما سوالی که شاید برای بیشتر مخاطبان ایجاد شده باشد، این است که اگر چک‌های صیاد طرح جدید در سامانه صیاد ثبت نشود چه اتفاقی برای‌شان می‌افتد؟ بانک مرکزی در جواب گفته است: این چک‌ها مشمول الزام‌ها و سازوکارهای مقرر در قانون صدور چک نمی‌شوند و صرفا نقش یک سند مدنی دارد که نشان می‌دهد از شخصی طلب دارید.

سوال پایانی بخش پرسش‌های متداول نیز این است که وظیفه ثبت چک در سامانه صیاد برعهده چه شخصی است؟ بانک مرکزی پاسخ داده است: صادرکننده چک، چک را در سامانه صیاد ثبت می‌کند و ذی‌نفع چک نیز آن را تایید می‌نماید.

بانک نامه

قیمت دلار با رشد ۲۳ درصدی به ۲۵ هزار تومان رسید

فراز و فرود دلار در پاییز

نگاهی به فراز و فرود قیمتی دلار در فصل پاییز امسال نشان می‌دهد که قیمت فروش این ارز در بازار آزاد نسبت به فصل تابستان امسال تقریبا ۲۳درصد رشد داشته است.

بانک مرکزی در گزارشی نرخ فروش دلار در بازار بین بانکی و بازار آزاد در پاییز سال ۹۹ را اعلام کرده که طبق آن در مهرماه دلار در بازار بین بانکی معادل ۴۲۰۰ تومان فروخته شد و در بازار آزاد نیز به قیمت ۲۹ هزار و ۲۴۳ تومان فروخته شده است. علاوه بر این، در آبان امسال نیز نرخ فروش دلار در بازار بین بانکی همچنان ۴۲۰۰ تومان و در بازار آزاد ۲۶ هزار و ۹۳۲ تومان بوده است. به گفته بانک مرکزی همچنین دلار در آذرماه امسال در بازار بین بانکی ۴۲۰۰ تومان و در بازار آزاد به قیمت ۲۵ هزار و ۵۱۳ تومان فروخته شده است بنابراین دلار در بازار بین بانکی با نرخ ۴۲۰۰ تومان و در بازار آزاد با میانگین نرخ ۲۷ هزار و ۲۲۹ تومان در پاییز امسال معامله شده است.

از آنجا که در تابستان امسال نرخ فروش دلار در بازار بین بانکی ۴۲۰۰ تومان و در بازار آزاد نیز به طور متوسط ۲۲ هزار و ۶۳۲ تومان بوده است، در مقایسه با پاییز امسال در بازار آزاد تقریبا با ۲۳ درصد رشد مواجه شده است. علاوه بر این، در این مدت نرخ این ارز در بازار بین بانکی نیز نسبت به تابستان سال جاری تغییری نکرده و ثابت مانده است. همچنین نرخ فروش دلار در مهرماه فصل پاییز بیشترین قیمت نسبت به ماه‌های دیگر این فصل را به خود دیده است.

در پاییز امسال

چقدر اسکناس و مسکوک منتشر شد؟

میزان اسکناس و مسکوک تا پایان آذر امسال معادل ۷۲ هزار و ۶۰۰ میلیارد تومان بوده که در مقایسه با سال قبل به اندازه ۱۱,۳ درصد افزایش یافته است. به عبارت دیگر، در پایان پاییز امسال معادل ۷۲ هزار و ۶۰۰ میلیارد تومان اسکناس و مسکوک منتشر شده که نسبت به مدت زمان مشابه سال گذشته با ۱۱,۳ درصد افزایش مواجه شده و در مقایسه با اسفندماه پارسال نیز ۱,۲ درصد رشد کرده است.

از این میزان اسکناس و مسکوک خلق شده، ۶۴ هزار و ۲۰۰ میلیارد تومان آن در دست اشخاص قرار دارد که اسکناس و مسکوک در دست اشخاص در مقایسه با مدت زمان مشابه سال قبل و اسفند پارسال به ترتیب ۲۱ درصد و ۵ درصد افزایش یافته است. همچنین معادل ۷ هزار و ۵۰۰ میلیارد تومان از ۷۲۶ میلیارد تومان اسکناس و مسکوک منتشر شده نزد بانک‌ها است که این میزان نسبت به آذر و اسفند پارسال به ترتیب با ۲۶ درصد و ۱۶ درصد کاهش مواجه شده است. علاوه بر این، حدود ۸۰۰ میلیارد تومان از اسکناس و مسکوک منتشر شده نزد بانک مرکزی است که در مقایسه با آذر و اسفند سال گذشته ۶۱ درصد و ۴۵ درصد کاهش یافته است. از سوی دیگر، آمارهای بانک مرکزی در پایان آذرماه امسال بیانگر این است که حجم نقدینگی با ۲۶ درصد افزایش به ۳ هزار و ۱۳۰ هزار میلیارد تومان رسیده و از این رقم سهم شبه پول ۲۵۱۲ هزار و ۹۹۰ میلیارد تومان و سهم پول ۶۱۷ هزار و ۳۰ میلیارد تومان است. همچنین حجم پایه پولی ۴۰۷ هزار و ۵۴۰ میلیارد تومان شده که نسبت به آذرماه سال گذشته ۲۹,۷ درصد و در مقایسه با ابتدای سال جاری ۱۵,۵ درصد رشد داشته است.

تا پایان آذرماه امسال

چقدر اوراق مالی اسلامی منتشر شد؟

بانک مرکزی در گزارشی وضعیت انتشار اوراق مالی اسلامی در ۹ ماهه امسال را منتشر کرد که براساس آن، ۱۴۹ هزار و ۷۰۰ میلیارد تومان اوراق بدهی منتشر شده است. اوراق مالی اسلامی، اوراقی بهادار با ارزش مالی یکسان و قابل معامله در بازارهای مالی هستند که طراحی آنها بر پایه یکی از قراردادهای مورد تایید اسلام بوده است. در بودجه سال جاری به دولت اجازه داده شده تا ۵۰ هزار میلیارد تومان اوراق مالی اسلامی (ریالی و ارزی) و شرکت‌های دولتی نیز تا ۶ هزار و ۵۰۰ میلیارد تومان منتشر کنند. همچنین شهرداری‌های کشور و سازمان‌های وابسته به آنها می‌توانند با تایید وزارت کشور تا سقف ۵۰ هزار میلیارد اوراق مالی اسلامی با تضمین خود و با بازپرداخت اصل و سود آن توسط همان شهرداری‌ها منتشر کنند و حداقل ۵۰ درصد از سقف اوراق موضوع این بند به طرح‌های قطار شهری و حمل و نقل شهری تعلق می‌یابد. تضمین اصل و سود این اوراق برای اجرای طرح‌های قطار شهری و حمل و نقل شهری به نسبت ۵۰ درصد دولت و ۵۰ درصد شهرداری‌ها است که تضمین ۵۰ درصد سهم دولت برعهده سازمان برنامه و بودجه کشور است.

در این زمینه، بررسی وضعیت انتشار اوراق مالی اسلامی در ۹ ماهه ابتدای امسال نشان می‌دهد که در کل ۱۴۹ هزار و ۷۰۰ میلیارد تومان اوراق بدهی منتشر شده که سهم اوراق بدهی دولتی از این میزان ۱۲۰ هزار و ۵۰۰ میلیارد تومان بوده و با رشد ۹۰ درصدی نسبت به ۹ ماهه سال گذشته مواجه شده است. در این مدت معادل ۲۹ هزار و ۷۰۰ میلیارد تومان نیز اسناد خزانه اسلامی منتشر شده که در مقایسه با سال گذشته ۳۲ درصد کاهش یافته و اوراق سلف موازی استاندار و منفعت منتشر نشده است. همچنین به میزان ۹۰ هزار و ۸۰۰ میلیارد تومان اوراق مراجعه و معادل ۵ هزار و ۲۰۰ میلیارد تومان اوراق بدهی شهرداری منتشر شده است که انتشار اوراق بدهی شهرداری با ۳۲ درصد کاهش مواجه شده است. علاوه بر این، انتشار اوراق بدهی شرکتی نیز با ۸۸۶ درصد رشد به رقم ۲۳ هزار و ۹۰۰ میلیارد تومان رسیده است.

بدهی دولت به بانک مرکزی در ۷ سال گذشته ۶ برابر شد

دومینوی بدهی

فرصت امروز: آخرین آمارها نشان می‌دهد که بدهی دولت به بانک مرکزی در ۷ سال اخیر ۶ برابر شده است، به طوری که در تیرماه ۱۳۹۲ میزان بدهی دولت به بانک مرکزی ۱۸.۹ هزار میلیارد تومان بود که در آذرماه امسال به ۱۱۱.۵ هزار میلیارد تومان افزایش یافت، هرچند دلیل عمده این رشد بدهی عموما به خاطر استقراض‌های دولت از بانک مرکزی بوده است. طبق آخرین آمارهای بانک مرکزی، بدهی دولت به این بانک در پایان پاییز امسال از مرز ۱۱۱ هزار میلیارد تومان گذشت و این یعنی بدهی دولت به بانک مرکزی در ۷ سال اخیر نسبت به پایان دولت دهم ۶ برابر شده است. به عبارت دیگر، هر چقدر دولت در اقتصاد ایران، بدهکار بزرگی است و عنوان بزرگترین بدهکار بانکی را با خود یدک می‌کشد، به همان اندازه بانک مرکزی بزرگترین طلبکار کنونی اقتصاد ایران است. به طور کلی، بدهی جزء همیشگی معادلات اقتصاد ایران در سال‌ها و دهه‌های گذشته بوده و هست و این جریان بدهی صدالبته تبعات و پیامدهای خطرناکی نیز به دنبال دارد، چراکه دولت برای جبران بدهی‌های خود در تنگنای درآمدی، دست در منابع بانک مرکزی می‌کند و به دنبال چاپ پول و استقراض از بانک مرکزی، سطح تورم به نرخ‌های سرسام‌آوری می‌رسد.

دولت چقدر به منابع بانک مرکزی دست زد؟

هر چقدر دولت بدهکار بزرگی است، بانک‌ها در ردیف نخست و بانک مرکزی در ردیف دوم مهمترین طلبکاران دولت قرار می‌گیرند. حوالی شهریورماه امسال گزارشی منتشر شد که از رشد ۳۲۶ درصدی بدهی دولت به بانک مرکزی در هشت سال گذشته حکایت داشت، هرچند ساعتی بعد بانک مرکزی اعلام کرد، هیچ اقدامی که منتهی به خلق پول شود در این بازه زمانی انجام نشده و آنچه منتشرشده صرفا تغییر طبقه‌بندی مطالبات بانک مرکزی از دولت، شرکت‌های دولتی و بانک‌ها و یا به واسطه استناد به تعهد دولت بوده است.

طبق گزارش بانک مرکزی، بدهی دولت به بانک مرکزی از ۳۵.۴ هزار میلیارد تومان در پایان تیرماه ۱۳۹۷ به ۹۷ هزار میلیارد تومان در پایان خردادماه امسال رسید که افزایشی حدود ۶۱.۶ هزار میلیارد تومان را نشان می‌دهد. به دنبال آن دولتمردان اعلام کردند که دستبردی به منابع بانک مرکزی نزده و استقراضی انجام نشده است. هرچند شاید روی کاغذ این ادعا درست به نظر برسد، اما واقعیت این است که منابع مالی بانک‌های دولتی در موارد بسیاری برای تأمین هزینه‌ها و یا تسهیلات موردنیاز دولت مورد استفاده قرار گرفته و حتی در مواردی که بانک‌های دولتی نقدینگی لازم برای اجرای دستورات دولت را نداشتند، به منابع بانک مرکزی دست درازی کرده‌اند. گرفتن خط اعتباری و اضافه برداشت از نمونه‌های قابل‌توجه این اتفاق است.

روند آینده‌فروشی سال‌هاست که از سوی دولت‌ها در خلال این سال‌ها ادامه دارد و در لایحه بودجه سال ۹۹، مجوز انتشار ۱۰۹ هزار میلیارد تومان انواع اوراق بدهی ریالی به دولت، شرکت‌های دولتی و شهرداری‌ها داده شده است. همین رقم در سال ۹۸ حدودا ۴۰ درصد کمتر و ۶۴ هزار میلیارد تومان بود. از سوی دیگر به‌واسطه شرایط سخت اقتصادی ناشی از فشارهای تحریم و کرونا، بدهی دولت به بانک‌ها رشد تصاعدی پیدا کرده و به اعداد بزرگتری رسیده است.

براساس این گزارش، عمده بدهی‌های دولت به بخش عمومی غیردولتی با سهم ۲۷ درصد، بانک مرکزی با سهم ۱۹ درصد، دارندگان اوراق بهادار با سهم ۱۵ درصد، بانک‌ها و مؤسسات اعتباری دولتی با سهم ۱۴ درصد و بانک‌ها و مؤسسات اعتباری خصوصی با سهم ۱۱ درصد، تعلق دارد. این در حالی است که ساختار بدهی شرکت‌های دولتی با دولت متفاوت است. عمده بدهی شرکت‌های دولتی به بانک مرکزی با سهم ۳۱ درصد، بانک‌ها و مؤسسات اعتباری خصوصی با سهم ۲۱ درصد و بخش عمومی غیردولتی با سهم ۱۹ درصد تعلق دارد، اما امروز میزان بدهی دولت به بانک مرکزی چقدر است؟ براساس آمار بانک مرکزی، در حال حاضر این بدهی ۹۷ هزار میلیارد تومان است که البته با کسرِ مالیات ۹ هزار و ۸۰۰ میلیارد تومانی (پرداختی دولت به بانک مرکزی)، تنخواه ۲۰ هزار میلیارد تومانی بودجه سال ۹۹ و پرداخت ۱۰ هزار میلیارد تومانی سهم دولت در صندوق بین‌المللی پول، به ۵۶ هزار میلیارد تومان تا پایان خردادماه امسال می‌رسد.

برداشت از منابع بانک مرکزی و چاپ پول، به‌سرعت تبدیل به تورم می‌شود اما تورم تنها یکی از سکانس‌های این سریال است. تبعاتِ ناشی از تأمین مالی کسری بودجه دولت از بانک مرکزی، ترازنامه بانک‌هایِ دولتی را تضعیف می‌کند، قدرت وام‌دهی و کسب سود آنها را کاهش می‌دهد و درنتیجه این اتفاق فرصت سرمایه‌گذاری بخش خصوصی به پشتوانه تسهیلات بانک‌ها از بین می‌رود.

پیامدهای استقراض معوق شده دولت به بخش‌های مختلف به‌خصوص بانک مرکزی، هزینه‌های سنگینی را برای اقتصاد کشور به دنبال دارد. گرچه دولت می‌تواند از جامعه به صورت فروش اوراق مشارکت استقراض کند یا اینکه از بانک‌ها و بانک مرکزی وام بگیرد، اما این روند نمی‌تواند به‌صورت مدت‌دار ادامه داشته باشد؛ اقتصاد ایران در این چرخه باطل روزبه‌روز شکننده‌تر می‌شود. به‌خصوص اگر این استقراض بدون پشتوانه و با خلق پول انجام شود. ادامه این وضعیت می‌تواند به ورشکستگی بسیاری از بنگاه‌ها، انباشت بدهی‌های دولت به صندوق‌های بازنشستگی و تعمیق رکود بینجامد، چراکه در نهایت دولت‌ها می‌کوشند برای تأمین بخشی از این بدهی‌های‌شان متوسل به افزایش قیمت حامل‌های انرژی و ارز شوند که این اقدامات منجر به رشد تورم خواهد شد و دومینوی کسری بودجه تا ابد ادامه پیدا خواهد کرد.

مجاری هفت‌گانه ایجاد بدهی به بانک مرکزی

بانک مرکزی بزرگترین طلبکار دولت است و بارها مورد رجوع دولت‌ها و بانک‌ها قرار گرفته است. طبق گزارش مرکز پژوهش‌ها، بدهی‌های دولت و شرکت‌های دولتی به بانک مرکزی از هفت مسیر می‌گذرد. ضمانت دولت برای گشایش اعتبار اسنادی برای دستگاه‌ها و شرکت‌های دولتی، یکی از دلایل ایجاد بدهی به بانک مرکزی است. بخش قابل‌توجهی از بدهی‌های دولت و شرکت‌های دولتی به بانک مرکزی از محل صدور ضمانت دولت برای گشایش اعتبار اسنادی برای دستگاه‌ها، شرکت‌ها و سازمان‌های دولتی ایجاد می‌شود. در ماده ۶۲ قانون محاسبات عمومی وزارتخانه‌ها، مؤسسات و شرکت‌های دولتی مجاز به افتتاح اعتبار اسنادی برای کالاهای وارداتی خود هستند. در این ماده به بانک مرکزی اجازه داده شده که با تعهد سازمان برنامه‌وبودجه اقدام به افتتاح اعتبار اسنادی کند. وزارتخانه‌ها، شرکت‌ها و سازمان‌های دولتی معمولا اعتبار دریافت شده را بازپرداخت نمی‌کنند و سازمان برنامه‌وبودجه نیز اعتباری برای تسویه این بدهی‌ها در قوانین بودجه پیش‌بینی نمی‌کند. درنتیجه از این محل بدهی قابل‌توجهی برای آنها ایجاد می‌شود. به‌عنوان‌مثال وزارت علوم طی دو قرارداد در سال‌های ۱۳۸۰ و ۱۳۸۵ با استفاده از گشایش اعتبار اسنادی توسط بانک مرکزی اقدام به خرید اقلام و تجهیزات موردنیاز برای پژوهشگاه‌ها و دانشگاه‌ها از خارج کشور کرده است. با توجه به عدم بازپرداخت تعهدات این وزارتخانه از این محل بدهی دولت به بانک مرکزی افزایش یافته است.

دومین محل ایجاد بدهی به بانک مرکزی، به بدهی‌های ناشی از مصوبات دولت برمی‌گردد. در این بخش شرایط به این‌گونه است که بخشی از بدهی‌های دولت به بانک مرکزی درنتیجه مصوبات هیأت دولت ایجاد می‌شود، به‌این‌ترتیب که به‌موجب تصویب‌نامه هیأت دولت، بانک مرکزی مکلف به پرداخت وام به یک شرکت دولتی می‌شود. البته این اختیار برای هیأت دولت در قانون در نظر گرفته شده است. سومین محل ایجاد بدهی به بانک مرکزی نیز از طریق تسهیلات پرداخت‌شده به شرکت‌های دولتی با تضمین دولت است. وام‌هایی که عمدتا شرکت‌های دولتی نظیر شرکت ملی نفت با تضمین دولت دریافت می‌کنند. همچنین چهارمین منشأ ایجاد بدهی به بانک مرکزی ناشی از تهاتر انجام‌شده در قوانین بودجه است. در بودجه سال ۹۷ و ۹۸ موضوع تهاتر بدهی‌ها به قانون تبدیل شد بر این اساس بدهی دولت به طلبکاران با بدهی این اشخاص به بانک‌ها و بدهی بانک‌ها به بانک مرکزی تسویه می‌شود و درنهایت بدهی دولت به بانک مرکزی جانشین بدهی بانک‌ها به بانک مرکزی در ترازنامه بانک مرکزی می‌شود.

پنجمین مجرای ایجاد بدهی به بانک مرکزی ناشی از برداشت سود سهام و مالیات علی‌الحساب بانک مرکزی است. در برخی سال‌ها سود بانک مرکزی به میزان پیش‌بینی‌شده در قوانین بودجه محقق نمی‌شود. با توجه به اینکه این سود و مالیات در طول سال یک‌دوازدهم و به‌صورت علی‌الحساب دریافت می‌شود، دولت به میزان دریافتی مازاد از محل سود سهام و مالیات بانک مرکزی در طول سال به بانک مرکزی بدهکار می‌شود. ششمین دلیل ایجاد بدهی به بانک مرکزی هم استقراض مستقیم دولت از بانک مرکزیِ است. استقراض مستقیم دولت از بانک مرکزی در سالیان گذشته عمدتاً به‌منظور پوشش کسری بودجه دولت انجام می‌شد. با توجه به پیامدهای نامطلوب این موضوع ممنوعیتی برای دولت در قانون برنامه سوم، چهارم و پنجم ایجاد شد که این ممنوعیت در برنامه ششم تکرار نشده است بنابراین منع قانونی برای استقراض مستقیم از بانک مرکزی ندارد. نهایتا عدم بازپرداخت تنخواه دریافت‌شده توسط دولت، گروه هفتم از بدهی‌های دولت به بانک مرکزی ناشی از انباشت و عدم پرداخت تنخواه سنوات گذشته دولت هستند. برای مثال تنخواه دریافتی دولت از بانک مرکزی برای اجرای طرح هدفمندی یارانه‌ها از این موارد است.

نقدینگی از مرز ۳ هزار هزار میلیارد تومان عبور کرد

تصویر بازار پول در پایان پاییز

آخرین آمارها از افزایش تصاعدی بدهی بانک‌ها به بانک مرکزی حکایت دارد. طبق آمارهای رسمی بانک مرکزی، میزان بدهی بانک‌ها به این بانک در آذرماه امسال به ۱۲۷ هزار میلیارد تومان رسید، در حالی که این رقم در اسفندماه سال گذشته ۱۱۱ هزار میلیارد تومان بود و جالب اینکه در آذرماه پارسال نیز همین عدد به ثبت رسید، یعنی در فاصله آذر تا اسفندماه ۹۸، بانک‌ها بدهی خود به بانک مرکزی را بدون تغییر نگه داشته بودند، اما از ابتدای امسال ۱۶هزار میلیارد تومان به بدهی بانک‌ها به بانک مرکزی افزوده شده است.

به گزارش مهر، افزایش بدهی بانک‌ها به بانک مرکزی می‌تواند زنگ خطری برای ورود بانک‌ها به فاز جدید بنگاه‌داری باشد، هرچند رئیس کل بانک مرکزی هفته گذشته در برنامه گفت‌وگوی ویژه خبری، این امر را به دلیل خرید سهام از سوی بانک‌ها در حمایت از بازار سرمایه دانست. همتی گفت که حمایت بانک مرکزی از بازار سرمایه ادامه دارد و اکنون به موازات آن، روند واگذاری اموال مازاد بانک‌ها نیز متوقف شده است چراکه اگر قرار بود بانک‌ها به این موضوع همچون گذشته سفت و سخت ورود کنند، حتما به بازار سرمایه آسیب وارد می‌شد؛ چراکه ممکن بود سطح عرضه بالاتر از تقاضا باشد و این خود اثرگذاری منفی بر شاخص داشته باشد.

نکته دیگر در آمار بانک مرکزی، افزایش سیالیت نقدینگی یا همان نسبت پول به شبه پول است؛ به این معنا که شاخص سیالیت نقدینگی در آذرماه امسال به ۲۴,۶ درصد رسیده که این رقم در اسفندماه سال گذشته ۲۰ درصد و در مدت مشابه سال قبل ۱۹ درصد بوده است. عامل مسلط در رشد ۲۷ درصدی حجم نقدینگی در آذرماه امسال نسبت به پایان سال ۹۸ همین افزایش پایه پولی بوده که به موازات آن، اثر ضریب فزاینده در رشد نقدینگی را به ۲۶,۶ درصد در آذرماه ۹۹ رسانده است که سهم پایه پولی از این رقم ۱۶,۳ درصد و سهم ضریب فزاینده نقدینگی ۱۰,۴ درصد بوده است.

مروری بر ترکیب نقدینگی نیز حکایت از آن دارد که در آذرماه امسال میزان نقدینگی به ۳ هزار و ۱۳۰ هزار میلیارد تومان رسید که در مقایسه با ۲ هزار و ۴۷۲ هزار میلیارد تومان رقم عجیب و غریبی است که باید دولت برای کنترل آن فکری صورت دهد. نکته مهم دیگر، افزایش ۴۶ درصدی بدهی دولت به بانک مرکزی در آذرماه نسبت به پایان سال ۹۸ است که این خود عاملی نگران‌کننده به شمار می‌رود؛ اگرچه بانک مرکزی هم برای خود استدلالاتی در این حوزه دارد.

آمارها حکایت از آن دارد که در آذرماه امسال بدهی دولت به بانک مرکزی به ۱۱۱ هزار میلیارد تومان رسید. البته این میزان بدهی دولت به بانک مرکزی در حالی است که سپرده دولت نزد بانک مرکزی نیز از ۹۴,۶ هزار میلیارد تومان در اسفند سال ۹۸ به ۱۲۷,۵ هزار میلیارد تومان در آذرماه امسال رسید. بانک مرکزی مدعی است که افزایش بدهی دولت به بانک مرکزی، به واسطه انتقال بخشی از «بدهی بانک‌ها و مؤسسات اعتباری غیربانکی به بانک مرکزی» به «بدهی دولت به بانک مرکزی» است بنابراین میزان افزایش بدهی دولت به بانک مرکزی به هیچ عنوان به معنای خلق پول جدید و افزایش پایه پولی نبوده، بلکه صرفاً به موجب قوانین بودجه، بدهی بانک‌ها به بانک مرکزی به بدهی دولت به بانک مرکزی انتقال یافته است.

بانک مرکزی مدعی است که بخشی از این افزایش‌ها هم به دلیل انتقال بدهی برخی از شرکت‌های دولتی به بانک مرکزی به بدهی دولت به بانک مرکزی شامل شرکت‌های مادر تخصصی توانیر، بازرگانی دولتی، پشتیبانی امور دام کشور و سازمان هدفمندسازی یارانه‌ها براساس مصوبات هیأت وزیران، مبتنی بر اصول ۱۲۷ و ۱۳۸ قانون اساسی است که در عمل تنها تغییر طبقه‌بندی مطالبات بانک مرکزی محسوب شده و واجد آثار پولی نیست.

نکته حائز اهمیت دیگری که بانک مرکزی بر روی آن تکیه دارد، تبصره (۱) قانون تنظیم بخشی از مقررات مالی دولت است که به ماده ۲۴ قانون محاسبات عمومی کشور الحاق گردیده و برمبنای آن، هر ساله دولت می‌تواند معادل ۳ درصد از بودجه عمومی را به صورت تنخواه‌گردان از منابع بانک مرکزی استقراض کرده و آن را در پایان سال تسویه کند؛ هرچند که میزان تعیین شده ۳ درصدی در قانون همواره ثابت است، لیکن همراه با افزایش رقم کل بودجه عمومی کشور، ظرفیت استفاده قانونی دولت از تنخواه‌گردان خزانه نیز افزایش می‌یابد. به هر حال اعداد و ارقام در اقتصاد ایران کمی نگران‌کننده است و باید سیاست‌گذار برای مدیریت تک تک آنها برنامه‌های جدی داشته باشد تا لطمه آن بیش از این متوجه مردم و اقتصاد خانوارها نگردد.

اختلاف نظر دولت و مجلس بر سر بودجه به نااطمینانی اقتصادی دامن می‌زند

دوراهه تفریق در بودجه ۱۴۰۰

فرصت امروز: لایحه بودجه سال ۱۴۰۰ سه‌شنبه گذشته در صحن علنی مجلس رد شـد و نمایندگان آن را به دولـت بازگرداندند. دوازدهم آذرماه بود که دولت دوازدهم لایحه بودجه سال آینده را به مجلس ارائه کرد و با اینکه نمایندگان ابتدا از احتمال رد کلیات بودجه سخن می‌گفتند، اما در ادامه آخرین بودجه قرن در فاصله پاستور تا بهارستان چنان تغییری کرد که داد دولتمردان را درآورد. کمیسـیون تلفیق بودجه مجلس نزدیک به دو ماه بر روی سـند مالی سال آینده کار کرد و سخنگوی این کمیسیون نیز هر روز در نشسـت خبری آخرین تغییرات بودجه ۱۴۰۰ را به گوش رسانه‌ها رساند، اما دست آخر نمایندگان مجلس لایحه بودجه سال آینده را رد کردند و آن را به دولت بازگرداندند. این اتفاق بار دیگر نشان داد که چقدر افتراق سیاسی و اختلاف نظر اقتصادی بین دولت دوازدهم و مجلس یازدهـم وجود دارد و حـالا دولت دو هفته فرصت دارد تا لایحه بودجه را اصلاح کند و یا آنکه بودجه چند دوازدهم به مجلس ارائه نماید. این اتفاق البتـه از جنبه‌ای دیگر به نااطمینانی اقتصـادی دامن می‌زند و مهمترین پیامد نبود برنامه مالی، تشدید پدیده انتظار در جامعه و بازارهای مختلف است. مترادف حالت انتظاری در بازارها هم شکل‌گیری احتکار و رکود و در بازار ایران، رکود همراه با تورم است.

اصلاح لایحه بودجه یا بودجه چند دوازدهم؟

سه‌شنبه هفته گذشته صحن علنی مجلس شاهد اتفاق بی‌سابقه‌ای بود. در ایـن روز پس از بررسـی و تصویب کلیات لایحـه بودجه ۱۴۰۰ که با تغییرات گسترده‌ای در کمیسیون تلفیق مجلس انجام شده بود، بایستی طبق آیین‌نامه داخلی مجلس، اصلاحات کمیسیون تلفیق در لایحه بودجه به رأی نمایندگان مجلس گذاشـته می‌شـد، اما در ایـن بین، محمدباقر قالیبـاف رئیس مجلس اعلام کرد که کلیـات لایحه بودجه دولت به رأی گذاشـته می‌شود. به این ترتیب پس از ارائه گزارش سخنگوی کمیسیون تلفیق و سخنان نمایندگان مخالف و موافق، رأی‌گیری نهایی انجام شد که نهایتا با ۹۹ رأی موافق، ۱۴۸ رأی مخالف و ۱۲ رأی ممتنع از مجموع ۲۶۱ نماینده حاضر، کلیات لایحه بودجه به تصویب نرسـید بنابراین در حالی که باید نمایندگان به اصلاحات کمیسـیون تلفیق رأی مثبت و یا منفی می‌دادند، یکباره ورق برگشت و کلیات لایحه بودجه به رأی گذاشته شد. در این راستا و پس از گذشت نزدیک به دو ماه که لایحه بودجه در دست مجلس می‌توانسـت صرف اصلاح و تصویب آن شـود، سرآخر نمایندگان مردم به آن رأی منفی دادند و نکته عجیب در این ماجرا آنجا بود که برخی از نمایندگان مجلس در صحن علنی نمی‌دانستند به اصلاحات کمیسیون تلفیق رأی می‌دهند و یا به کلیات بودجه. این سردرگمی نمایندگان بازتاب منفی در رسـانه‌ها داشـت و حالا در آخرین سال قرن باید از میان اصلاح بودجه ظرف دو هفته از سـوی دولت یا بودجه چند دوازدهم یکی اتفاق بیفتد.

در این زمینه، علی قنبری، کارشناس اقتصادی درباره رأی منفی مجلس به بودجه می‌گوید: «مجلس کلیات لایحه بودجه کمیسـیون تلفیق را رد کرد. برای توضیح این وضعیت باید گفت که اصلاً مشخص نیست مجلس چه‌کاری می‌خواهد انجام شـود و البته روشن و شفاف هم کار نمی‌کنند. آنها لایحه‌ای را رد کردند که تغییر کرده و درواقع از کمیسیون تلفیق که خود مجلسی‌ها در آن هستند بیرون آمده بود.»

به گفته قنبری، «عدم تصویب لایحه بودجه باعث می‌شود وضع کشور مقداری بهم بریزد. به‌این‌ترتیب وضع مالی دولت در یک سـال آینده که شامل درآمدها و هزینه‌ها می‌شود نامشخص می‌ماند. برای حل این مشکل، دو راهـکار وجود دارد. اولین راهکار این اسـت که دولت به لایحه بودجه دسـت نزنـد و با همین وضع تا نیمه دوم سـال که دولـت در اختیارش اسـت، کار را ادامه دهد. از لحاظ قانونی دولت می‌تواند برای سه دوازدهم که فصل اول سـال ۱۴۰۰ می‌شود، این مسیر را طی کند، اما این بدترین راه‌حل اسـت، چراکه برنامه و دخل‌وخرج مشـخص نیسـت و مردم ضرر می‌کننـد. از مردادماه هـم که دولت بعدی بر سـرکار می‌آید و روند کار نامعلوم باقی می‌ماند. در این وضعیت مردم دچار نوسان اقتصادی می‌شوند و شاخص‌های اقتصادی بهم می‌ریزد. همچنین در این وضعیت، تورم بالا می‌رود و نرخ بیکاری وضعیت نامطلوبی را طی خواهد کرد و به طور کلی، بی‌نظمی حاکم خواهد شد.»

او سپس به راهکار دوم اشاره می‌کند و می‌افزاید: «این راهکاری بهتر و منطقی‌تر است و در این مسیر مجلس باید دست از روش شعارگونه بردارد و با دولت همکاری کنند تا ۵۰ روز باقی‌مانده از سـال، بودجه مورد توافق به تصویب برسـد، چراکه بدون تصویب بودجه، وضعیت اقتصادی کشـور بهم می‌ریزد. طی همین دو ماهی که لایحه بودجه تقدیم مجلس شـد و کمیسـیون تلفیق روی آن کار می‌کرد، یکسـری ایرادات گرفته و درست شـد، اما این مجلس به همان لایحه کمیسیون تلفیق خود هم رأی نداد؛ لایحه‌ای که به‌مراتـب وضعیت بودجه را بدتر از آن چیزی کرد که دولت ارائه داده بود.»

آیا رأی منفی مجلس به بودجه سیاسی بود؟

بـه این ترتیب، پس از گذشـت ۶۵ روز از تقدیم لایحه بودجه توسـط دولت به مجلس و با وجود اعمال تغییرات گسـترده کمیسـیون تلفیق، لایحه بودجه سال ۱۴۰۰ رد شد. پس از این اتفاق این گمانه در رسانه‌ها شکل گرفت که برخی از نمایندگان مجلس با رد کلیات لایحه بودجه قصد داشـتند به دولت نشان دهند که لایحه‌ای که ارائه داده، اقتصادی نیست، اما بسـیاری از کارشناسان اقتصادی معتقدند که این رفتار نه تنها حاوی این پیام نبود بلکه در بررسی‌ها از سوی کمیسیون تلفیق نمی‌توان رد پای تحلیل‌های اقتصادی و علمی را دید.

همچنین رد کلیات بودجه اثرات منفی بر کسب و کارها و بازارها دارد. اگر به نمونه‌هایی از بررسی لایحه بودجه سال ۱۴۰۰ در کمیسیون تلفیق مجلس توجه داشـته باشیم، می‌بینیم که نمایندگان در قبال ایراداتی که مطرح می‌کردند نه تنها راهکار درسـت و علمی مطرح نکردند بلکه قصد اصلاح یک غلط را با یک غلط دیگر داشـتند. برای مثال در طول دو ماه بررسی لایحه همواره گفته می‌شد که لایحه با کسری بودجه قابل توجهی مواجه اسـت، اما همین نمایندگان پیشنهاد افزایش سقف بودجه عمومی از ۸۴۰ هزار میلیارد تومان به هزار و ۱۲۰ هزار میلیارد تومان را داشتند.

یا وقتی که از حذف نشـدن دهک‌های با درآمد بالا برای دریافت یارانه حرف می‌زدند، خود پیشنهاد یارانه نقدی دوم برای اکثریت جمعیت کشور با سقف دو برابری نسبت به یارانه ۴۵ هزار و ۵۰۰ تومانی را دادند. یا اینکه وقتـی از تورم‌زایی لایحه بودجه ۱۴۰۰ حـرف می‌زدند، قصد تغییر نرخ ارز ترجیحی ۴۲۰۰ تومان را به ۱۷ هزار و ۵۰۰ تومان داشـتند و حداقل می‌توان ۱۰ مثال دیگر از این جنس زد.

به همین خاطر، برخی از کارشناسـان بر این باورند که نمایندگان دوره یازدهم مجلس رأی سیاسی به لایحه بودجه داده‌اند. این در حالی است که فعالان اقتصادی با توجه به تأثیر بودجه بر فضای کسب‌وکار کشور، انتظار دارند بودجه‌ای منطبق با واقعیت‌های اقتصادی کشور و بدون تأخیر برای سـال آینده به تصویب برسد تا بتوانند براساس پیش‌بینی‌های خود برای سـال آینده تصمیم‌گیری و برنامه‌ریزی کنند و از این شرایط نااطمینانی اقتصادی خارج شوند.

معضل قیمت‌سازی کاذب در بازار مسکن ادامه دارد

از معاملات صوری تا قیمت‌سازی مجازی

با وجود آنکه به دلیل رکود معاملاتی، ظرفیت رشد قیمت در بازار مسکن وجود ندارد هنوز بسـیاری از مالکان از قیمت‌های حباب گونه قبل کوتاه نیامده‌اند؛ هرچند نرخ‌های نجومی در سـایت‌ها قابل مشاهده نیست، اما قیمت‌سازی‌ها به عنوان یک عامل آزاردهنده در بازار وجود دارد.

به گزارش ایسـنا، صرف نظر از نوسـانات جزئی ماهانه، بازار مسکن در حالـت کلی به ثبات قیمت و رکود معاملاتی رسـیده اسـت، با این حال هنوز سایه نرخ‌های کاذب بر این بازار سنگینی می‌کند. از جمله ابزارهای در اختیار دلالان، قیمت‌سـازی در فضای مجازی و معاملات صوری است. البته قیمت‌های بالاتر از عرف مناطق در سـایتها قابل مشاهده نیست، اما تعداد فایل‌های با نرخ‌های نجومی هنوز بالاست. برخی نمایندگان مجلس از جمله اسماعیل حسین زهی، عضو کمیسیون عمران ـ معاملات صوری و قیمت‌سازی کاذب را زمینه‌ساز افزایش قیمت مسکن می‌دانند.

البته کارشناسـان معتقدند درج قیمت در سـایت‌های فروش مسکن و خودرو که پس از هشت ماه ممنوعیت از حدود یک ماه پیش، مجددا آزاد شد تنها علت رشد قیمتها نیست، اما می‌تواند به نابسامانی بازار دامن بزند. از عوامل اصلی رشـد قیمت مسکن، افزایش نرخ ارز، رشد قیمت زمین و افزایش نرخ مصالح ساختمانی است که هنوز آنطور که باید و شاید فکری برای این سـه مولفه نشده اسـت؛ هرچند در ماه‌های اخیر جلساتی بین نماینـدگان مجلس و وزیر صمت برای ایجـاد آرامش در بازارهای فولاد و سیمان برگزار شده که به اذعان رئیس کمیسیون عمران مجلس، بی‌نتیجه بوده است.

با این وجود هنوز درخصوص امکان مشـاهده یا عدم مشـاهده قیمت مسـکن در سـایت‌های اینترنتی، اختلاف نظر وجود دارد. برخی افراد از جمله اسـلامی وزیر راه و شهرسـازی، خسـروی رئیس اتحادیه املاک و بعضی نمایندگان مجلس مخالف درج قیمت در سـایت‌ها هسـتند و آن را عاملی بـرای ایجاد رقابت کاذب و ایجاد نرخ‌هـای کذایی می‌دانند. در سـوی مقابل برخی کارشناسان معتقدند وقتی نرخ‌ها را از آگهی‌ها حذف می‌کنیم چشـم متقاضیان را به وضعیت واقعی بـازار می‌بندیم و همین مسئله زمینه‌ساز رشد قیمتها می‌شود.

از طرف دیگر بازار مسکن از حدود دو ماه قبل به رکود معاملات و ثبات قیمتی رسـیده است. در این شـرایط برخی سازندگان و مالکان آپارتمان تخفیف‌هایی ارائه می‌دهند؛ تخفیف‌هایی که بیش از آنکه به نفع خریداران واقعی باشـد، بازار بخر و بفروش‌ها را گرم کرده و بنا به گفته واسطه‌های ملکی، دلالان هوشـیارتر از گذشته در کمین فایل‌های زیرقیمت هستند. جالـب آنکه این دلالان هیچ نوع مالیاتـی پرداخت نمی‌کنند و طرح‌های مالیاتـی مثل مالیات خانه‌های خالی، عایدی سـرمایه و مالیات خانه‌های لوکس هنوز شکل اجرایی به خود نگرفته است.

اوایل سـال جاری یکی از کارشناسان معماری و شهرسازی مدعی شده بـود که برج‌سـازها ۵ تا ۷ برابر هزینه‌هایی که متحمل می‌شـوند از بازار مسکن سـود می‌برند. ابوالحسن میرعمادی گفته بود: هزینه ساخت یک واحد مسکونی اسـتاندارد در تهران حدود ۵ تا ۶ میلیون تومان است که با احتسـاب قیمت زمین و هزینه انشعابات متری ۹ تا ۱۰ میلیون تومان می‌شـود. متاسفانه سـرمایه‌گذاران با اضافه کردن تزئینات غیرضروری و لوکس مثل گچبری، نما، شیرآلات، سرامیک و ... هزینه‌ها را بالا می‌برند و واحد مسکونی را متری ۵۰ تا ۷۵ میلیون تومان هم می‌فروشند.

او البته بانک‌ها را هم در گرانی زمین و مسکن مقصر دانسته و گفته بود: بانک‌ها باید از یک محلی، بهره‌های ۱۸ درصدی سپرده‌ها را تامین کنند و چه جایی بهتر از املاک و مستغلات؟ عده‌ای سازمان بزرگ و سرمایه‌گذار نیز در حال رواج لوکس‌سازی هستند. مردم هم از فرهنگ غلطی که این گروه‌ها رواج داده‌اند پیروی می‌کنند تا به اصطلاح امروزی باشند.

به هر حال بازار مسکن در عین حال که به آرامش رسیده، تهدیدهایی را از جانب دیگر متغیرها احسـاس می‌کند، اما شاید هیچ یک از متغیرها به اندازه نرخ ارز بر این بازار تاثیرگذار نباشـد. در حال حاضر چشـم‌انداز امیدوارکننده‌ای که در زمینه توافق هسـته‌ای ایجاد شده به ثبات نرخ ارز در محدوده ۲۳ هزار تومان انجامیده است.

حسن محتشم، کارشناس بازار مسکن، ادامه وضعیت کنونی را مشروط به آرامش بازار ارز و شرایط سیاست خارجی دانست و گفت: مقطع کنونی می‌تواند آغاز یک دوره رکود سـه تا پنج سـاله برای بازار مسکن باشد؛ به شـرطی که این بازار از ناحیه سـایر متغیرها همچون شرایط بین‌المللی دچار شوک نشود و شاهد رشد قیمت ارز و طلا نباشیم. بعد ممکن است به تدریج سرمایه‌ها به بخش مسکن بیاید و معاملات کم کم افزایش پیدا کند. بخشـی از این ورود نقدینگی از بورس خواهد بود؛ زیرا به دلیل روند کاهشی بازار سرمایه، سهامداران دچار دلزدگی شده‌اند.

او با بیان اینکه بخش مسـکن با کمبود تولید مواجه است که می‌تواند فشـار تقاضا و رشد قیمت مجدد را در پی داشته باشد، گفت: دولت برای جلوگیری از افزایش قیمت مسکن باید نگرش‌ها به حوزه ساخت و ساز را تغییر دهد. توزیع ساخت در مناطق دارای تقاضای واقعی و کوچک‌سازی می‌تواند بخشـی از این تغییر باشد. مسـکن باید از یک کالای سرمایه‌ای بـه کالای مصرفی تبدیل شـود تا به آرامش برسـد. در بخش تولید باید تمهیدات، تسـهیلات لازم فراهم شود تا سازندگانی که هم‌اکنون به دلیل نااطمینانـی از شـرایط اقتصاد کلان و تورم حاکم بر این بخش، ریسـک سرمایه‌گذاری را نمی‌پذیرند برای تعریف پروژه‌های جدید ترغیب شوند.

خبرخوان

توقف افزایش چند برابری یارانه‌های نقدی

یارانه ۱۲۰ در راه است

صد و بیستمین یارانه نقدی طی روزهای آینده بار دیگر با همان مبلغ ۴۵ هزار و ۵۰۰ تومان به حساب خانوارها واریز می‌شود، آنچه کـه مجلس درباره افزایش چند برابری یارانه نقدی در سـال آینده پیش‌بینی کرده بود با رد کلیات لایحه بودجه فعلا منتفی اسـت و مشـخص نیست که با اصلاح لایحه و مصوبات جدید چه اقدامی در رابطه با نحوه پرداخت یارانه نقدی صورت می‌گیرد.

به گزارش ایسـنا، سـاعت ۲۴ روز بیسـتم بهمن‌ماه (دوشـنبه) پرداخت یارانه نقدی به حسـاب سرپرستان خانوار ۷۸ میلیون نفر انجام خواهد شد. این روال تکراری از ۱۰ سال پیش در دستور کار دولت‌هـا بوده و مبلغ ۴۵ هزار و ۵۰۰ تومان تغییری نکرده اسـت. از سـویی با وجود تکالیف قانون بودجه و اختلاف‌نظرها و انتقاداتی که در مورد پرداخت همگانی یارانه نقدی وجود داشـت هیچ‌گاه به طور جدی این اصلاحات صورت نگرفت و دولت به هر دلیلی از آن عقب‌نشـینی کرد و همچنان توزیـع نقدی برای بیش از ۹۵ درصد ایرانی‌ها ادامه دارد.

مجلس که طی سـال‌های اخیر اغلـب از منتقدان نحوه پرداخت یارانه‌هـای نقدی بود در سـال جاری و در جریان بررسـی لایحه بودجه سـال ۱۴۰۰ در کمیسـیون تلفیق دست به اقداماتی زد که بسیار پرحاشـیه پیش رفت. برای تصمیم‌گیری در مورد ارز ۴۲۰۰ تومـان به اقـلام باقی مانده دریافت‌کننده که پنـج قلم از کالاهای اساسی و نهاده‌های تولید بود، این نرخ و همچنین ۱۱ هزار و ۵۰۰ تومان تسعیر ارز را حذف و ۱۷ هزار و ۵۰۰ تومان را جایگزین کرد که با مخالفت‌هایی از سوی دولت و برخی کارشناسان همراه شد.

در نتیجه تغییرات ایجادشده، منابع ناشی از هدفمندی یارانه‌ها از ۲۶۷هزار میلیـارد به ۴۲۹ هزار میلیارد تومان افزایش یافت که ناشـی از مصـرف فرآورده‌های نفتی در داخـل و افزایش صادرات فرآورده‌ها و مشـتقات آن بود، از سویی از حذف ارز ۴۲۰۰ تومانی و مابه‌التفاوت آن با نرخ ۱۷ هزار و ۵۰۰ تومانی از محل ۸ میلیارد دلاری کـه برای تامین کالای اساسـی و دارو در بودجه پیش‌بینی شـده بود، حدود ۱۰۶ هـزار میلیارد تومان منابع ایجاد می‌شـود کـه ۷۷ هزار میلیارد تومان آن برای برگشـت به مـردم در قالب یارانه‌هـای نقدی و ۳۳ هزار میلیارد تومـان آن برای دارو در نظر گرفته شد.

آنچه که برای بازگشـت منابع به مردم پیش‌بینی شـد، افزایش پرداخت‌های نقدی بود ولی نه به صورت هدفمند و پوشـش آسیب نیازمندان بلکه کل ۷۸ میلیون نفر یارانه‌بگیر از نیازمند تا پردرآمد بود؛ به طوری که براسـاس مصوبه کمیسیون تلفیق ۳۵ میلیون نفر اول بیش از ۱۸۰ هزار تومان، حدود ۲۳ میلیون نفر دیگر ۱۳۸ هزار تومان یارانـه دریافت می‌کنند و مابقی که حـدود ۲۰ میلیون نفر هستند هم ۹۱ هزار تومان در ماه، یارانه دریافت می‌کنند.

این مصوبات از نظر کارشناسـان نیز چندان پذیرفته شـده نبود، چراکه از سـویی ارز ۴۲۰۰ تومانی از پنج قلم کالای اساسی حذف شـده بود که می‌توانسـت در تامین اغلب کالاهای موردنیاز مردم موثـر بوده و قیمت‌ها را در بـازار افزایش دهد ولی توزیع منابع آن تضمین‌کننده پوشش آثار و تبعات آن از کالاهای اساسی نبود.

بـا این حـال آنچه که در قالب لایحه بودجـه و گزارش اصلاحی کمیسـیون تلفیق برای بررسـی به صحن علنی آمد در همان ابتدا بدون اینکه بررسـی در جزییات صورت بگیرد، از سوی نمایندگان مجلـس رد شـد و مورد موافقـت قـرار نگرفت که البتـه یکی از محورهـای مـورد تاکید برای رد کلیات همیـن مصوبه ارز ۴۲۰۰ و یارانه نقدی بود.

اکنـون با رد کلیات لایحه بودجه قرار اسـت دولت بودجه اصلاح شـده را ارائه کند و بار دیگر مورد بررسـی قرار گیرد که می‌تواند با تغییراتی در بخش‌های مختلف به ویژه نرخ ارز و یارانه نقدی همراه باشـد و هیچ یک از مصوبات اخیر کمیسـیون تلفیق در این رابطه مطرح و اجرایی نشود.

نفت در بالاترین قیمت یک سال اخیر ایستاد

برنت در آستانه ۶۰ دلار

قیمـت نفت روز جمعه به بالاترین حد در یک سـال اخیر صعود کرد و به روند افزایشی روزهای اخیر که تحت تاثیر نشانه‌های رشد اقتصادی آمریـکا و پایبندی اوپک پلاس به محدودیت عرضه روی داده است، ادامه داد.

بهای معاملات نفت برنت ۴۰ سـنت معـادل ۰.۷ درصد افزایش یافت و به ۵۹ دلار و ۲۴ سـنت در هر بشـکه رسید. نفت برنت در مسـیر ثبت ۶ درصد رشـد هفتگی قرار دارد. بهای معاملات وست تگزاس اینترمدیت آمریکا ۲۴ سنت معادل ۰.۸ درصد افزایش یافت و به ۵۶ دلار و ۶۵ سـنت در هر بشکه رسید. این شاخص در مسیر رشـد هفتگی حدود ۹ درصد قرار دارد که بزرگترین رشـد هفتگی از اکتبر خواهد بود.

واندانا هاری، تحلیلگر انرژی در شـرکت واندا اینسـایتس اظهار کرد: اعتماد رو به رشـد بـه بهبود اقتصادی و احیـای تقاضا برای نفت عامل مهمی در حمایت از قیمت‌ها بوده اسـت. در حال حاضر محدودیت عرضه به دلیل کاهش یکجانبه تولید عربسـتان سعودی به پشـتیبانی از رشد قیمت‌ها کمک کرده است و نفت برنت ممکن است رکورد قیمت ۶۰ دلار را بشکند.

بازارهـا از رشـد بهتر از حد مطلوب سـفارش‌ها بـرای کالاهای آمریکایی در دسـامبر که نشـانه تحکیم بخش تولید است، دلگرم شـدند و امیدوارند بسـته کمک کرونایی ۱.۹ تریلیون دلاری که از سوی جو بایدن، رئیس جمهور آمریکا پیشنهاد شده، سریعا تصویب شود.

مایکل مک کارتی، استراتژیسـت ارشـد بازار در شـرکت سی ام سی مارکتش با اشاره به اوپک و متحدانش، گفت: دیسیپلین اوپک پلاس واقعا مثبت بوده اسـت. این گـروه هفته جاری حمایت خود از کاهش عمیق تولید را که به کاهش سـطح ذخایر جهانی کمک کرده، مورد تاکید مجدد قرار داد.

این گروه با وجود اینکه برآوردش از رشـد تقاضا را پایین آورده، انتظار دارد کاهش تولید اوپک پلاس، بازار را تا پایان سـال ۲۰۲۱ در کمبـود عرضه نگـه دارد. البته تقاضای چیـن برای نفت هم به حمایت از بازار کمک کرده است.

خبرنامه

دلار به ۲۳ هزار تومان و سکه به ۱۰ میلیون رسید

بازار سکه و ارز در هفته‌ای که گذشت

بـازار ارز در هفته گذشـته در واکنش به نشـانه‌های مثبت از تحولات دیپلماتیک کشور، روند نزولی به خود گرفت؛ روندی که در نهایت توانست قیمـت دلار و یورو را به ترتیب به کانال‌های ۲۳ و ۲۸ هزار تومان کاهش دهد. همچنین با توجه به کاهش ۴۰ دلاری اونس جهانی و روند کاهشی نرخ ارز، هر قطعه سکه ۳۵۰ هزار تومان و هر گرم طلای ۱۸ عیار ۲۶ هزار تومان در هفته گذشته ارزان شد.

به گزارش ایرنا، بازگشـت روند نزولی به بـازار ارز را می‌توان مهمترین تحول این بازار در هفته‌ای که گذشت دانست. این تحول در حالی در این بـازار اتفاق افتاد که از ابتدای بهمن‌مـاه، این بازار روندی صعودی به خود گرفتـه بود و قیمت دلار در بازار آزاد از کانال ۲۱ هزار تومان به کانال ۲۴ هزار تومان رسیده بود.

بـازار ارز اولین روز هفته را در شـرایطی آغاز کـرد که مقاومت بازار در پنجشنبه پیشین باعث شده بود قیمت دلار به کانال ۲۳ هزار تومان کاهش پیدا کند و در آخرین معاملات هفته قیمت ۲۳ هزار و ۷۵۰ تومان را ثبت کند، اما اولین معاملات روز شنبه، نشان از تحولی اساسی در بازار داشت، چراکه دلار با افزایش هزار تومانی، در قیمت ۲۴ هزار و ۷۵۰ تومان، معامله شد. این افزایش شدید قیمت برای یورو هم مصداق داشت و این ارز در بازار آزاد کانال ۳۰هزار تومانی را در اولین ساعات اولین روز هفته، تجربه کرد.

این شوک افزایشی در ادامه روند معاملات روز شنبه، به سرعت شکسته شد و قیمت‌ها با شیبی تند کاهش یافت. تا جایی که در آخرین ساعات روز شـنبه قیمت دلار ۷۰۰تومان و بهای یورو ۹۰۰ تومان یورو کاهش یافت، اما دلالان و نوسـانگیران بازار در روز یکشنبه برای بار دوم تلاش کردند تا به بازار شوک افزایشی وارد سازند و در اولین ساعات معاملات این روز باری دیگـر دلار در قیمـت ۲۴ هزار و ۷۰۰ تومان و یورو نیز با بهای ۲۹ هزار و ۹۰۰ تومان معامله شد.

به مانند روز شـنبه، تلاش این گروه از فعلان بازار ارز باز هم ناکام ماند و در ادامه معاملات روزهای یکشنبه و البته در طول روز دوشنبه، بازار باز هم شاهد روند آرام کاهش قیمت‌ها بود و در آخرین ساعات روز معاملاتی دوشنبه قیمت دلار و یورو به ترتیب به کف کانال‌های ۲۴ و ۲۹ هزار تومانی رسـید، اما با شروع روز معاملاتی سه‌شنبه، برای سومین بار در این هفته، قیمت ارز با شوک ناگهانی مواجه شد و در اولین ساعات معاملات این روز، دلار با قیمت ۲۴ هزار و ۴۰۰ تومان و یورو با قیمت ۲۹ هزار و ۴۰۰ تومان در بازار آزاد معامله شد.

این تلاش نیز کامیاب نبودند تا نشـان داده شـود عزم بازار برای کاهش قیمت جدی اسـت و تمایلی به معامله در قیمت‌های بالاتر وجود ندارد. روندی که در نهایت توانسـت در روز چهارشنبه قیمت یورو را وارد کانال ۲۸ هزار تومان و در روز پنجشنبه قیمت دلار را به کانال ۲۳ هزار تومان وارد کند. بر این اسـاس در پایان معاملات بـازار آزاد ارز در هفته‌ای که گذشـت، قیمت دلار در محدوده ۲۳ هزار و ۹۵۰ تومان و قیمت یورو در محدوده ۲۸ هزار و ۸۰۰ تومان خرید و فروش شـد. در این هفته همچنین تلاش چندباره سفته‌بازان و نوسان‌گیران بازار برای صعودی کردن روند قیمت‌ها در بازار در حالی ناکام ماند که، به اعتقاد کارشناسان، فعالان بازار در انتظار دریافت سیگنالی قوی از مسئولان کشور در عرصه دیپلماسی هستند.

وقتی شاخص بورس با فراز و فرود قیمت ارز بالا و پایین می‌رود

سنگینی بار دلار روی دوش بورس

وابسـتگی روند حرکت بازار سرمایه به نرخ دلار باعث می‌شود که با هر وعده سیاسـت‌گذاران و دولتمردان در مورد قیمت این ارز، شـاخص کل بورس هم بالا و پایین برود، به طوری که پیش‌بینی مسئولان از نرخ دلار ۱۵ هزار تومانی و یا حتی ۲۰ هزار تومانی به روند نزولی بورس دامن زد تا عمر چراغ قرمز این بازار به درازا بکشد.

به گزارش ایسـنا، بازار سرمایه سـالی پرتلاطم را پشت سر می‌گذارد و درحالی که شـاخص کل این بازار در پنج ماهه نخسـت سال جاری برای نخستین مرتبه تا قله ۲ میلیون واحدی افزایش یافت، اما با آغاز روند نزولی بورس از اواخر مردادماه، شـاهد کاهش این شاخص تا کانال یک میلیون و ۱۰۰ هـزار واحد نیز بودیم. در این میان، مسـائل و موضوعات مختلفی باعث سـقوط شاخص بورس شده است؛ اتفاقاتی که اعتماد سهامداران را از بین می‌برد و به نظر می‌رسـد که این رخدادها تمامی داشـته باشند. از اختلاف دو وزیر بر سر دومین ETF دولتی گرفته تا مصائب قیمت‌گذاری دسـتوری در صنایع مختلف و وعده و وعیدهای سیاست‌گذاران در مورد کاهش نرخ ارز.

نرخ دلار به زیر ۲۰ هزار تومان می‌رسد؟

هنوز یک ماه از وعده دلار ۱۵ هزار تومانی رئیس جمهور نگذشته است که رئیس کل بانک مرکزی هفته گذشته در برنامه گفت‌وگوی ویژه خبری از دلار ۲۰ هزار تومانی صحبت می‌کند. در واقع، ماجرا از این قرار است که زمانـی که نرخ دلار نیمایی حدود ۲۴ تا ۲۵ هزار تومان بود، یعنی حدودا یک ماه قبل، حسن روحانی اعلام کرد اگر ۷ میلیارد دلار ایران که نزد کره جنوبی اسـت آزاد شـود، دلار تا مرز ۱۵ هزار تومان کاهش خواهد یافت. در آن روزها ترمز روند افزایشی دلار کشیده شد و نرخ این ارز تا ۲۱ هزار تومان نیز کاهش یافت. البته مشـخص اسـت که دلار به ۱۵ هزار تومان نرسـید، اما این سیگنال از سـوی دولت به بازار سرمایه داده شد که دلار ارزان خواهد شد و بنابراین این امر تاثیر منفی خود را روی بورس گذاشت.

در همان زمان نیز بسیاری از کارشناسان بر این باور بودند که حتی اگر به غیر از ۷ میلیارد دلار ایران که نزد کره جنوبی است، منابع ارزی دیگر ایران نیز آزاد شود، دلار ۱۵ هزار تومانی محقق نخواهد شد. در هر صورت دلار تا ۲۱ هزار تومان کاهش یافت و بعد از مدت کوتاهی دوباره به حدود ۲۵ هزار تومان رسـید. در چنین شـرایطی عبدالناصر همتی، رئیس کل بانک مرکزی به عنوان یک سیاست‌گذار و صاحب نظر، دلار زیر ۲۰ هزار تومانی را مطرح کرده است؛ موضوعی که باعث شد برخی شرکت‌های لیدر در بازار، فروش خود را با دلار ۲۰ هزار تومانی پیش‌بینی کنند و این اتفاق هم به هیجانات بازار سرمایه دامن زد.

از لغو تحریم‌ها تا بازگشت ارز به کشور

این وعده در حالی مطرح شـده اسـت که بر همگان واضح اسـت که همیشه چشم‌انداز کاهشی یا افزایشی نرخ دلار بر روی بازار سرمایه تاثیر می‌گذارد تا بازار در بلندمدت خود را با نرخ دلار وفق دهد. از سوی دیگر، بحث برداشتن تحریم و مذاکره مطرح است، هرچند که زمان آن مشخص نیسـت اما در نهایـت با توجه به روی کار آمدن دولـت بایدن در آمریکا، انتظـار می‌رود که آمریکا به توافق برجـام بازگردد و درنتیجه تحریم‌های نفتی و بانکی لغو شـوند بنابراین چشـم‌انداز پیش رو، چشم‌انداز کاهش تحریم است و نخستین سیگنال کاهش تحریم نیز آزادسازی منابع ارزی بلوکه شـده ایران در کشـورهای دیگر و بازگشت ارز به کشور است. البته نباید از این موضوع غافل شـد که اگر تحریم‌ها کاهش یابند، روی مقدار فروش شـرکت‌ها نیز تاثیرگذار اسـت و این شرکت‌ها می‌توانند بخشی از صادرات از دسـت رفته خود را که به واسطه تحریم‌ها از دست داده بودند به دست بیاورند. البته شاید نرخ فروش با کاهش نرخ دلار کاهش یابد اما مقدار فروش می‌تواند افزایش یابد. در نهایت باید گفت چنانچه نرخ دلار در کشور کاهش یابد، باعث خوشحالی همه از جمله سهامداران بورسی است، اما آنچه که باعث ناخشنودی این افراد می‌شود همان کاهش دستوری نرخ دلار و عدم ثبات در قیمت این ارز اسـت، زیرا با چنین نوسـاناتی، امکان تحلیل وضعیت مالی شرکت‌ها از سهامداران بورسی برای افق حداقل ۶ ماه تا یک سال گرفته خواهد شد.

شرکت مدیریت تولید برق نکا
(نیروگاه شهید سلیمی)

«آگهی تجدید مناقصه عمومی شماره ۲- ۹۹/۲۰»

نوبت اول

شرکت مدیریت تولید برق نکا در نظر دارد کار تعویض لوله های گاز بویلر واحد سه بخار نیروگاه شهید سلیمی را طبق شرایط ذیل و همچنین شرایط فنی و خصوصی کار و نقشه پیوست اسناد مناقصه به پیمانکار واجد شرایط واگذار نماید. علاقمندان جهت خرید اسناد مناقصه با ارائه معرفینامه کتبی و فیش واریزی به مبلغ ۳۰۰/۰۰۰ ریال به حساب سیبا شماره ۰۱۰۵۶۹۲۷۱۶۰۰۸ بنام شرکت مدیریت تولید برق نکا نزد بانک ملی ایران شعبه نیروگاه به اداره تدارکات این شرکت مراجعه نمایند.
۱- مدت زمان انجام کار: ۳۰ روز تقویمی از زمان تحویل بویلر به پیمانکار.
۲- زمان فروش اسناد مناقصه: از تاریخ انتشار آگهی نوبت دوم بمدت ۷ روز.
۳- پیشنهاددهندگان بایستی پیشنهاد خود را براساس شرایط مناقصه تنظیم و حداکثر تا ساعت ۹ صبح روز سه شنبه مورخ ۱۳۹۹/۱۲/۱۲ به اداره تدارکات شرکت مدیریت تولید برق نکا واقع در نکا کیلومتر ۲۵ جاده راهمزر- نیروگاه شهید سلیمی نکا تسلیم و رسید دریافت دارند. پیشنهادات واصله راس ساعت ۱۰ صبح همان روز با توجه به شرایط مناقصه باز و قرائت خواهد شد. حضور پیشنهاددهندگان یا نمایندگان آنان در جلسه گشایش پیشنهادهای مالی کمیسیون مناقصه آزاد می باشد.
۴- سپرده شرکت در مناقصه: مبلغ سپرده شرکت در مناقصه معادل ۳۴۹/۰۰۰/۰۰۰ ریال است که بایستی به یکی از صورت های مشروحه ذیل همراه با اسناد مناقصه در پاکت الف به دستگاه مناقصه گذار تسلیم گردد:
۴-۱- رسید بانکی واریز وجه مزبور به حساب سیبا ۰۱۰۵۶۹۲۷۱۶۰۰۸ این شرکت نزد بانک ملی ایران شعبه نیروگاه شهید سلیمی نکا
۴-۲- چک تضمین شده بانکی به نفع کارفرما.
۴-۳- ضمانتنامه بانکی به نفع کارفرما برابر با فرم پیوست که می بایست دارای ۳ ماه اعتبار باشد.
۴-۵- به پیشنهادهای فاقد امضاء مشروط، مخدوش، فاقد سپرده ، سپرده های مخدوش، سپرده های کمتر از میزان مقرر، چک شخصی و نظایر آن و پیشنهاداتی که بعد از انقضاء مدت مقرر در فراخوان واصل می شود مطلقا ترتیب اثر داده نخواهد شد.
۶- سایر اطلاعات و جزئیات مربوط در اسناد مناقصه مندرج است
جهت مشاهده آگهی و خلاصه اسناد به سایت های www.Tender.pph.ir و www.npgm.ir و پایگاه ملی مناقصات کشور مراجعه و برای کسب موارد بارگذاری با شماره تلفن ۳۴۶۲۲۳۵۰- ۰۱۱ خانم حیدری و کسب اطلاعات فنی بیشتر با شماره تلفن ۰۹۱۱۳۵۳۹۵۶۸ آقای مهندس شیرزاد تماس حاصل فرمایید.

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۹/۱۱/۱۸
تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۹/۱۱/۱۹
۶۱
اداره روابط عمومی

شرکت ملی پست جمهوری اسلامی ایران
اداره کل پست استان قم

فراخوان تجدید مناقصه عمومی بصورت یک مرحله ای شماره ۹۹/۳/ق.م

نوبت دوم

شناسه آگهی ۱۰۸۸۷۴۸

اداره کل پست استان قم در نظر دارد از طریق مناقصه عمومی یک مرحله ای جمع آوری، حمل و نقل و توزیع مرسولات واحد تبصره چهل خود را مطابق با شرایط و مفاد مندرج در اسناد مناقصه به مدت یکسال از تاریخ ۱۳۹۹/۱۲/۱۶ لغایت ۱۴۰۰/۱۲/۱۵ به پیمانکار واجد صلاحیت (موضوع اصلی فعالیت آن با موضوع مناقصه مطابقت داشته و دارای مجوز از مرجع ذیربط در امور حمل و نقل می باشد) واگذار نماید. کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد مناقصه تا ارائه پیشنهاد مناقصه گران و بازگشایی پاکت‌ها از طریق درگاه 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. لازم به ذکر است شماره فراخوان مذکور در سامانه ستاد ۲۰۹۹۰۰۱۱۲۴۰۰۰۰۰۶ می باشد.
۱- تاریخ انتشار مناقصه درسامانه: ساعت ۸ روز چهارشنبه مورخ ۱۳۹۹/۱۱/۱۵ می‌باشد.
۲- مهلت زمانی دریافت اسناد مناقصه از سامانه: از تاریخ انتشار لغایت ساعت ۱۸ روز شنبه مورخ ۱۳۹۹/۱۱/۱۸
۳- مهلت زمانی ارسال پیشنهاد: ساعت ۱۹ روز سه شنبه مورخ ۱۳۹۹/۱۱/۲۸
۴- تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار:
۵- مبلغ تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار ۳۹۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال (سیصد و نود میلیون ریال) است که به یکی از دو روش ذیل می باشد:
۵/۱- ارائه ضمانتنامه بانکی از یکی از بانکها یا موسسات مالی تحت نظارت بانک مرکزی با اعتبار سه ماهه و قابل تمدید.
۵/۲- فیش واریزی بابت تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار به حساب شبای شماره IR ۳۲۰۱۰۰۰۰۴۱۰۱۰۴۷۷۷۱۲۰۸۰۰۷ بانک مرکزی بابت شرکت در مناقصه.
۶- زمان و مکان افتتاح پاکت ها: ساعت ۹ روز چهارشنبه مورخ ۱۳۹۹/۱۱/۲۹ درمحل اداره کل پست استان قم.
* حضور پیشنهاددهندگان در جلسه افتتاح پاکتها (بررسی قیمت های پیشنهادی) بلامانع است.
* هزینه درج آگهی فراخوان بعهده برنده مناقصه می باشد.
اطلاعات تماس دستگاه مناقصه گزار جهت دریافت اطلاعات بیشتر در خصوص اسناد مناقصه:
نشانی: قم- بلوار ۱۵ خرداد- بلوار محتشم کاشانی- اداره کل پست استان قم- واحد حقوقی
تلفن: ۳۷۷۸۶۴۴۱- ۰۲۵
مرکز تماس سامانه ستاد: ۴۱۹۳۴- ۰۲۱
* متقاضیان می توانند جهت کسب اطلاع به سایت اینترنتی پایگاه ملی اطلاع رسانی مناقصات نیز به نشانی http://iets.mporg.ir مراجعه نمایند.

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۹/۱۱/۱۵
تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۹/۱۱/۱۸
۶۰

شرکت ملی گاز ایران
شرکت پالایش گاز ایلام

آگهی مناقصه عمومی دو مرحله‌ای

نوبت اول

شرکت پالایش گاز ایلام در نظر دارد اقلام مورد نیاز خود را با شرایط ذیل از طریق مناقصه عمومی تامین نماید.
شماره مناقصه: ۱- ۹۹/۰۲۴
موضوع مناقصه: تجدید مناقصه خرید ماده شیمیایی کاتالیست تیتانیوم، مورد استفاده در واحد بازیافت گوگرد (Titanium Catalyst For CS۲COS Hydrolysis in Claus Unit)
مبلغ تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار(مناقصه): به میزان ۵/۰۲۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال
نوع تضمین شرکت در فرایند ارجاع کار (مناقصه): ضمانتنامه بانکی
آخرین مهلت دریافت اسناد از سامانه ستاد توسط مناقصه گران: ۹۹/۱۱/۲۱
آخرین مهلت درج اسناد در سامانه ستاد توسط مناقصه گران: ۹۹/۱۲/۰۲
تاریخ گشایش پاکات: ۹۹/۱۲/۰۳
تاریخ اعلام نتیجه ارزیابی کیفی: ۹۹/۱۲/۰۹
تاریخ اعلام نتیجه ارزیابی فنی: ۹۹/۱۲/۱۳
تاریخ گشایش پاکات مالی «ج»: ۹۹/۱۲/۲۰
آدرس دریافت اسناد الکترونیک: www.setadiran.ir
آدرس پستی مناقصه گزار: ایلام/ بخش چوار/ صندوق پستی ۱۴۴- ۶۹۳۶۱/ کدپستی ۶۹۳۷۱۷۰۱۱۰ / دبیرخانه کمیسیون مناقصات
* مناقصه گران می توانند جهت کسب اطلاعات بیشتر با شماره تلفن ۲۰۷۷ و ۳۲۹۱۲۸۵۰ – ۰۸۴ (دبیرخانه کمیسیون مناقصات) تماس حاصل فرمایند.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۹/۱۱/۱۸
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۹/۱۱/۱۹
۶۲
روابط عمومی شرکت پالایش گاز ایلام

اصلاح شاخص بورس تهران در هفته دوم بهمن‌ماه

بزرگان بورس عقب نشستند

فرصت امروز: شاخص کل بورس تهران در معاملات هفته دوم بهمن ماه ۳۴ هزار واحد کاهش یافت و افت ۲,۹ درصدی را ثبت کرد. همچنین شاخص کل هم‌وزن که نشانی از اثرگذاری یکسان نمادها دارد، معاملات هفتگی خود را با افت ۰.۴ درصدی به پایان رساند. بررسی‌ها از عملکرد هفتگی صنایع سی‌وهشت‌گانه بورسی نیز نشان از رشد قیمت سهام کوچک بازار در مقابل عقب‌نشینی بزرگان دارد. در حالی شاخص کل بورس هفته‌ای منفی را تجربه کرد که گروه محصولات چوبی با تک نماد «چفیبر» رشدی ۱۷ درصدی را ثبت کرد و از این منظر برترین گروه بورسی در هفته گذشته بود. پس از آن زراعتی‌ها با رشد هفتگی ۱۴ درصدی همراه شدند و رتبه دوم را به خود اختصاص دادند. دیگر گروه‌های کوچک بازار از جمله حمل و نقل، قند و شکر، سیمان، محصولات دارویی، منسوجات، سایر معادن و تامین آب و برق از دیگر صنایعی بودند که این هفته با صعود میانگین قیمت سهام زیرمجموعه خود همراه شدند. سیمان هم که در هفته گذشته صعود بیش از ۴ درصدی را تجربه کرد، معاملات داغی داشت و انتظار برای افزایش نرخ انرژی و به دنبال آن، نرخ جدید سیمان از مهمترین دلایل افزایش دادوستد سهام در این گروه قلمداد می‌شود.

اصلاح بورس تهران در هفته‌ای که گذشت

شاخص کل در پایان روز چهارشنبه (۸ بهمن ماه) در حالی با رقم یک میلیون و ۲۰۷ هزار واحد به معاملات خود پایان داد که این رقم در روز چهارشنبه (۱۵ بهمن ماه) به یک میلیون و ۱۷۳ هزار واحد رسید. همچنین شاخص کل هم‌وزن از رقم ۴۲۴ هزار و ۷۱۹ واحد به ۴۲۳ هزار و ۱۶۲ واحد و شاخص قیمت هم‌وزن از ۲۷۷ هزار و ۷۷۷ واحد به عدد ۲۷۶ هزار و ۷۴۷ واحد رسید. در پنج روز معاملاتی این هفته، نمادهای شرکت سرمایه‌گذاری تامین اجتماعی (شستا)، ایران‌خودرو (خودرو)، سایپا (خساپا)، لیزینگ پارسیان (ولپارس) و پالایش نفت اصفهان (شپنا) ازجمله نمادهای پربیننده قرار داشتند.

براساس این گزارش، در هفته گذشته بزرگان بورسی خبرساز بودند؛ از انتشار پیش‌بینی سود برخی از زیرمجموعه‌های کالایی گرفته تا تداوم عقبگرد قیمت‌ها در این صنایع. به این ترتیب هفته گذشته در میان گروه‌های کامودیتی‌محور، گروه فلزات اساسی با افت ۶ درصدی مواجه شد و این روند در زیرمجموعه‌های گروه فرآورده‌های نفتی با کاهش ۵ درصدی میانگین سهام پالایشی دنبال شد. دیگر گروه‌های کالایی بورس نیز این هفته قرمزپوش بودند. در این راستا کانه‌های فلزی کاهش ۴ درصدی، محصولات شیمیایی افت ۳ درصدی و شرکت‌های چندرشته‌ای صنعتی ریزش ۰.۱ درصدی را ثبت کردند.

از گزارش‌های حاشیه‌ساز هفته گذشته می‌توان به انتشار EPS شرکت ملی مس ایران اشاره کرد. این شرکت براساس متغیرهای مختلف دو گزارش متفاوت روانه کدال کرد. «فملی» در گزارش نخست با در نظر گرفتن دلار ۱۹هزار تومانی و مس ۷هزار دلاری، سود ۱۰۰۶ ریالی برای هر سهم پیش‌بینی کرد و در گزارش بعدی خود نرخ ارز برآوردی را به ۲۲هزار تومان افزایش داد و هر تن مس جهانی را ۷۷۰۰ دلار در نظر گرفت که با تخمین‌های جدید، پیش‌بینی سود هر سهم فملی ۱۱۹۷ ریال افزایش یافت. به این ترتیب «فملی» با برآوردهای جدید از نرخ دلار و مس، سود سه ماهه زمستان را با رشد ۱۳۷ درصدی از ۱۳۸ ریال به ۳۲۸ ریال ارتقا داد.

شرکت فولاد مبارکه اصفهان نیز با ارسال اطلاعیه‌ای روی سامانه کدال اعلام کرد با عنایت به عملکرد ۱۰ ماهه شرکت و برآورد ۲ ماه آتی ۹۹، مبلغ ۱۶۴۰ ریال سود به ازای هر سهم برای سال مالی به پایان اسفند ۹۹ پیش‌بینی می‌شود. به این ترتیب «فولاد» که در سه ماهه پایی ۴۷۹ ریال سوخته محقق کرده بود، سود زمستانه خود را با رشد ۳۵ درصدی، ۶۴۹ ریال پیش‌بینی کرد.

سمت و سوی بورس با بودجه چند دوازدهم

هفته گذشته لایحه بودجه ۱۴۰۰ از سوی نمایندگان مجلس رد شد و این موضوع بی‌تردید بر چشم‌انداز بازارها و از جمله بازار سرمایه بی‌تاثیر نیست، چراکه عدم تصویب لایحه بودجه و احتمال اجرای بودجه چند دوازدهم، علاوه بر افزایش ابهام و نگرانی در بازار، به طور حتم میزان افزایش عرضه‌ها در بازار را فراهم می‌کند.

در این زمینه، رسول جاویدی کارشناس بازار سرمایه به اجرای بودجه چند دوازدهم و تاثیر آن بر معاملات بورس اشاره کرد و به ایرنا گفت: «بازار از چند وقت گذشته تا حدودی در انتظار تعیین تکلیف بودجه بود زیرا روشن شدن این موضوع باعث می‌شود تا هرچه زودتر تکلیف بازار سهام و مسیر معاملاتی آن مشخص شود.»

او نرخ ارز را از جمله مسائل مهم تاثیرگذار بر روند معاملات بورس دانست و افزود: «نرخ دلار توسط مجلس ۱۷ هزار و ۵۰۰ تومان و در دولت ۱۵ هزار تومان پیش‌بینی شده بود که حال مجلس با رد لایحه بودجه دست رد به بودجه دولت زد و این موضوع به طور حتم تاثیر متفاوتی را در بازارهای مختلف سرمایه‌گذاری خواهد گذاشت.»

جاویدی با بیان اینکه «با رد لایحه بودجه توسط مجلس، گمانه‌زنی‌ها در خصوص ابهام‌های موجود در بازار بیشتر شده است»، ادامه داد: «یکی از مسائل قابل اهمیت، موضوع افزایش نرخ انرژی مانند گاز، برق بوده است که در بازار شایعاتی در زمینه افزایش قیمت چند برابری آنها وجود دارد، با توجه به چنین وضعیتی انتظار می‌رفت این مورد در بودجه مشخص شود، اما با توجه به رد آن این ابهام همچنان در بازار وجود دارد و باعث تاثیرگذاری بر معاملات خواهد شد. همچنین یکی دیگر از مواردی که برای بازار مهم بود تعیین تکلیف تامین کسری بودجه بود تا از این طریق مشخص شود که دولت برای رفع کسری بودجه چه برنامه‌هایی دارد و آیا مانند امسال برای تامین کسری بودجه به بازار سهام اکتفا می‌کند یا از طریق انتشار اوراق تامین مالی اقدام به پر کردن خلأهای مالی می‌کند.»

وی با اشاره به اینکه «عدم تصویب لایحه بودجه زمینه افزایش ابهام و ترس در بازار را فراهم می‌کند»، گفت: «این موضوع به طور حتم باعث افزایش میزان عرضه‌ها در بازار می‌شود و بهتر بود تا در چنین موقعیتی، اقدامی بهتر برای تصویب لایحه بودجه در دستور کار قرار می‌گرفت. البته انتظار می‌رود افزایش عرضه‌ها در بازار زیاد دوام نداشته باشد و در ادامه شاهد قدرت‌نمایی خریداران در بازار باشیم.

او با اشاره به اینکه بازار در حالی این روزها درگیر افت است که در چند روز گذشته به مدار صعودی بازگشته بود، گفت: «این افزایش شاخص به کمک سهام پالایشی‌ها رخ داد و بعد از مدت‌ها سبب لیدری آنها شد. افزایش قیمت در این سهام زمینه افزایش عرضه این نمادها در بازار را فراهم کرد و باعث شد تا کلیت بازار به دلیل اینکه پالایشی‌ها را به عنوان لیدر بازار قبول داشتند و عرضه‌ها در آنها زیاد شد زمینه افت سنگین بازار و فشار فروش نسبی در بازار بیشتر شود.»

به اعتقاد این کارشناس بازار سرمایه، «اظهارنظرهای مختلف درخصوص آینده سیاسی و اقتصادی سبب ابهام در بازار شده است که این ابهام باعث عدم تصمیمگیری مناسب سرمایه‌گذاران شد و هر یک از افراد با توجه به دید خاصی که دارند و وزنی که به اخبار منفی می‌دهند بر آن اساس در بازار برای معامله تصمیم‌گیری می‌کنند.»

دریچه

یک کارشناس بازار سرمایه مطرح کرد

بورس این هفته به مدار رشد باز می‌گردد

یک کارشناس بازار سرمایه با اشاره به افت شاخص بورس در هفته دوم بهمن‌ماه گفت با توجه به ارزشمندی سهام شرکت‌ها و قیمت‌ها به نظر می‌رسد بازار سهام از اواسط هفته آینده از حالت منفی خارج شود.

هومن عمیدی با اشاره به روند معاملات بورس در هفته‌ای که گذشت، به ایرنا گفت: در هفته سپری شده شاهد افت دوباره شاخص بورس به کانال کمتر از یک میلیون و ۲۰۰ هزار واحد بودیم که شاخص کل به عدد یک میلیون و ۱۷۳ هزار واحد رسید. ابهامات موجود در بحث بودجه مسئله‌ای تاثیرگذار بر روند بازار بود که اختلاف نظرهای موجود بین دولت، مجلس و کمیسیون تلفیق برای تصویب آن از جمله مواردی است که بازار را نگران و موجب اصلاح بازار شده است.

عمیدی با بیان اینکه بازار سرمایه به دلیل تصمیم‌های مدنظر در زمینه بودجه در حالت نامشخصی قرار دارد، به همین دلیل سهامداران تصمیم قطعی در زمینه فروش سهام اتخاذ می‌کنند، افزود: در این شرایط سهامداران سعی به حفظ نقدینگی و تبدیل سهام به پول نقد می‌کنند تا در آینده و در شرایطی آرام و شفاف اقدام به تصمیم‌گیری درخصوص سرمایه خود کنند.

به گفته این کارشناس بازار سرمایه، مهمترین مسئله‌ای که درخصوص بودجه مطرح شد بحث پنج برابر شدن هزینه‌های انرژی و سوخت شرکت‌ها بود که مورد بسیار موثری است و بازار می‌تواند نسبت به این موضوع عکس‌العمل منفی داشته باشد. مطرح شدن این رایزنی‌ها بدون در نظر گرفتن تصویب این موارد، بازار را نگران خواهد کرد و علاوه بر ایجاد عکس‌العمل‌های متفاوت در صنایع مختلف باعث خروج تصمیم‌گیریهای منطقی توسط سهامداران و افزایش عرضه در بازار خواهد شد.

عمیدی خاطرنشان کرد: موضوعی دیگر که بر روند بازار اثرگذار بود موضوع رایزنی بر سر مذاکرات احتمالی با دولت جدید آمریکا بود که باید با توجه به ایجاد امیدواری‌ها در سهولت شرایط صادرات، افزایش درآمدهای ناشی از صادرات و ورود تکنولوژی‌های جدید به کشور با حذف تحریم‌ها موج مثبتی را در روند بازار ایجاد کند، اما از جهت روانی اثری بر قیمت دلار داشت و دلار را در منطقه ۲۲ تا ۲۴هزار تومان قرار داد که این موضوع می‌تواند تاثیر منفی بر شرکت‌های صادرات‌محور داشته باشد.

او با اعلام اینکه اکنون برآیند همه پارامترهای موثر بر بازار برآیندی منفی است، گفت: باید منتظر شفافیت مسائل تاثیرگذار بر بازار به خصوص مبحث بودجه بود تا آثار تصویب بودجه و موارد مطرح شده در آن بر صنایع دیده شود.

وی با بیان اینکه مهمترین اختلافی که دولت و مجلس بر روی بودجه دارند محقق نشدن بودجه با فروش روزانه ۲ میلیون و ۳۰۰ هزار بشکه نفت است، افزود: از دید مجلس کشور نمی‌تواند بیش از یک تا یک و نیم میلیون بشکه نفت در طول روز به فروش برساند و از نظر مجلس رقم در نظر گرفته شده توسط دولت عددی خوش‌بینانه تلقی می‌شود.

ارتقای کیفیت زندگی شهروندان با طرح بازپیرایی میادین شهری

پیاده راه‌های شهری فضاهایی فراموش شده از دیدگاه پیاده گان

شاهرود- حسین بابامحمدی: شهردار شاهرود با اشاره به اینکه نقش موثر آراستگی و زیبایی مناظر شهری به خصوص میادین در ایجاد نشاط، سرزندگی و آرامش روح و روان شهروندان در این روزهای بحرانی شیوع کرونا بسیار تاثیرگذار است، گفت: بازپیرایی میادین، ارتقای کیفیت زندگی شهروندان را به همراه می آورد.

میادین شهری از مهم ترین عناصر ساخت فضای شهر و بستر شکل گیری ترافیک و اجتماع بوده و همیشه با قلب شهری تپیده و سرگذشت آن را روایت کرده است.

از این رو طراحی میادین مناسب، فعال و زنده به عنوان یکی از اهداف راهبردی ارتقای کیفیت محیط در صدر کار برنامه ریزان مدیریت شهری شاهرود بوده است.

شهردار شاهرود در نشست خبری با اصحاب رسانه با بیان اینکه شهر بارزترین نمود تمایل و نیاز بشر به زندگی اجتماعی است که از مجموعه روابط روزمره‌ی آن با محیط پیرامون خود و دیگران شکل می گیرد و ادامه حیات آن به فراهم بودن امکانی از جمله مکانهای مناسب برای تجارب فرهنگی، اجتماعی، ترافیکی ساکنان بستگی دارد. افزود: پرداختن به موضوع بازپیرایی میادین از جمله میدان الغدیر شاهرود که ورودی و به نوعی پیشانی شهر به حساب می آید یکی از مهم ترین اقدامات در حوزه معاونت عمران، زیبا سازی و فضای سبز است. علیرضا حاجی محمد علی ضمن بیان این مطلب که بر همین اساس در نظر داریم ضمن هماهنگی و انسجام عمل در مناطق شهری شاهرود نسبت به اجرای فاز به فاز طرح بازپیرایی میادین اقدام کنیم. ابراز داشت: طرح باز پیرایی و احداث المان میدان الغدیر با استفاده از تخصص و تجربه متخصصان ، طراحان و پیمانکاران با قوت در دست اجرا است.

وی با اشاره به اینکه هدف از ساخت المان میدان الغدیر ارتقای سطح کیفیت محیط شهری که در حیطه هویت و فرهنگ جامعه و شهروند است، اظهار داشت: این المان با الهام از طرح غدیر و برداشت مفهومی از کلمه ولایت با نصب یک کره نورانی در بالاترین نقطه المان علاوه بر الهام معنوی از فرح و همچنین تعبیه ابنماهای زیبا در اطراف طرح و محوطه فضای سبز و گلکاری ساخته خواهد شد. این مقام مسئول در ادامه اعلام داشت: مشخصات فنی سازه با قطر ۱۲۲متر، قطر المان در کف ۴۴متر و ارتفاع سازه ۳۲متر یکی از شاخص ترین میادین خواهد بود که با تلاش شبانه روزی در حال اجرای آن هستیم.

شهردار شاهرود با بیان اینکه شاید بتوان اینگونه ادعا کرد که میزان سازگاری فضا با کالبد شهری با فعالیت ها و رفتارهای جاری در آن، معیار مهمی برای سنجش میزان سلامت، توانایی و هماهنگی جامعه است. عنوان داشت: میادین و پیاده راه ها به عنوان یکی از فضاهای شهری با حضور و مکث معنی دار انسان و به منظور و مقصود معینی در ارتباط با حرکت جمعیت موجودیت می یابد و علاوه بر آن جلوه های روشنی از یک فضای ایجاد کننده ارتباط، تمامی و فعالیت آدمی را نمایان می کند که شهرداری شاهرود با در نظر گرفتن تمامی این مولفه ها سعی دارد در میدان الغدیر و پیاده راه خیابان شهید صدوقی طراحی منحصر به فردی را به نمایش بگذارد.

پیاده راه های شهری فضاهایی فراموش شده از دیدگاه پیاده گان

حاجی محمد علی در ادامه این نشست ضمن بیان این مطلب که پیاده روی یک نیاز اساسی برای انسان است، بیان داشت: مقیاس حرکت پیاده به نحوی است که امکان مکاشفه در محیط را برای انسان مهیا می سازد.

وی با بیان اینکه پروژه بازپیرایی و آرام سازی و هویت بخشی بافت تاریخی خیابان شهید صدوقی(مزار) در فاز اول به پایان رسیده است، گفت: مسیرهای پیاده چون این پروژه معابری با بالاترین حد نقش اجتماعی هستند که در آن تسلط کامل با عابر پیاده است. شهردار شاهرود با اشاره به اینکه مسیرهای پیاده از جمله پروژه بازپیرایی، آرام بخشی و هویت بخشی بافت تاریخی خیابان شهید صدوقی می تواند ابزاری برای فعالیت جمعی باشد که کیفیت محیطی را بالا برده و سلامت اجتماعی را تقویت می کنند، ابراز داشت: این پروژه به مساحت ۴هزار متر مربع اجرایی شده است.وی ضمن بیان این مطلب که احداث پیاده راه ارزشی است دارای اهمیت اساسی در ادراک هویت فضایی، احساس تعلق به محیط و دریافت کیفیت های محیطی با اقدامات فرهنگی، عنوان داشت: یکی از اهداف راهبردی ارتقای کیفیت محیط و اجرای برنامه های فرهنگی و اجتماعی و هنری در پیاده راه ها در اولویت اقدامات مدیریت شهری قرار دارد.شایان ذکر است: پیاده راه را می توان مهمترین امکان برای مشاهده مکان ها، فعالیت ها، احساس شور و تحرک زندگی و کشف ارزشها و جاذبه های نهفته در محیط دانست.

احداث پروژه های پل طبیعت و شاهوار تقویت زیر ساختها ی گردشگری را به همراه می آورد

شهردار شاهرود با اشاره به اینکه احداث پل شاهوار و طبیعت قطعا باعث جاذبه در امر گردشگری شده و تقویت زیر ساختها رو به همراه دارد، گفت با تلاش دو چندان می شود شاهرود را به مقصد گردشگری تبدیل ساخت.

به گزارش روابط عمومی مدیریت شهری شاهرود علیرضا حاجی محمد علی با بیان اینکه امروز بسیار مفتخریم که وعده هایی را که به شهروندان داده ایم یکی یکی جامع عمل پوشانده است، افزود: پروژه های اینچنینی علاوه بر شور و نشاط اجتماعی در جذب گردشگر نیز تاثیر گذار است. وی ضمن بیان این مطلب که امروز پروژه های زیر بنایی خوبی در سطح شهر با قدرت در حال انجام است، ابراز داشت: پروژه تقاطع غیر همسطح شهید حاج قاسم سلیمانی، فاز اول باغ راه، پل طبیعت و پل شاهوار و بسیاری دیگر از پروژه های زیر بنایی شاهرود قطعا جاذبه ایجاد خواهد کرد و شاهرود را در ذهن گردشگر فراموش نشدنی معرفی می کند.

نوبت اول

آگهی مناقصه عمومی

کارخانجات نیروی دریایی راهبردی
ارتش جمهوری اسلامی ایران
کارخانجات نداجا. بندرعباس

مناقصه گزار: کارخانجات نداجا. بندرعباس
سال مالی: ۱۳۹۹

کارخانجات نیروی دریایی راهبردی ارتش جمهوری اسلامی ایران در نظر دارد «ساخت یا تامین ۴ عدد وینچ های بالاآورنده (Lift Dock Hoist)» خود برابر مشخصات جدول ذیل را از طریق مناقصه عمومی تامین نماید.

LIFT- DOCK-HOIST	
NO. 115415	TYPE 4200
2800 KN	LIFTING CAPACITY
1.6 m/min	ROPE SPEED AT DRUM
0.2 m/min	LIFTING SPEED AT LOWER SHEAVE BLOCK
1 BMDIN 15020	MACHINERY GROUP
38 mm	ROPE DIAMETER
1900N/mm2	ROPE STRENGTH

لذا از کلیه متقاضیان دعوت می شود: جهت بازدید از نمونه های مشابه و دریافت اوراق شرایط و مشخصات مناقصه، با در دست داشتن معرفی نامه شرکت مربوطه، از ساعت ۸ الی ۱۳ روز دوشنبه مورخه ۱۳۹۹/۱۱/۲۰ به آدرس: «بندرعباس، جاده اسکله شهید باهنر، منطقه یکم نیروی دریایی ارتش ج. ا. ا، کارخانجات نداجا» مراجعه و تا پایان وقت اداری روز شنبه مورخه ۱۳۹۹/۱۲/۰۲ نسبت به تحویل مدارک اقدام نمایند.

جهت هماهنگی بازدید و به منظور اخذ مجوز تردد با شماره تلفن ۰۹۱۷۳۶۴۹۲۵۲ مهندس قنبری نژاد تماس حاصل نمایند.

۱- هزینه چاپ آگهی مناقصه، بعهده برنده مناقصه خواهد بود.

۲- (میزان و نوع تضمین شرکت در مناقصه) واریز مبلغ ۶۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال به حساب شماره ۵۱۵۱۵۷۵۴۵۸۰۰۴ نزد بانک سپه، بنام وجوه مشخص دارایی منطقه یکم نداجا و ارائه اصل فیش واریزی و یا مبلغ یاد شده را بصورت ضمانتنامه بانکی در وجه کارخانجات نداجا، بندرعباس اخذ و به همراه مدارک مناقصه تحویل نمایند.

۳- (مبلغ اوراق شرایط و مشخصات مناقصه) شرکت در مناقصه مستلزم واریز مبلغ ۲/۰۰۰/۰۰۰ ریال به حساب شماره ۵۱۵۱۷۹۵۴۱۵۰۰۳ نزد بانک سپه، بنام عواید غیرقابل برداشت کارخانجات نداجا، بندرعباس و ارائه اصل فیش واریزی می باشد.

۴- زمان بازدید و دریافت اوراق شرایط و مشخصات مناقصه: ۱۳۹۹/۱۱/۲۰

۵- پایان مهلت تحویل مدارک و پاکت های پیشنهادی: ۱۳۹۹/۱۲/۰۲

۶- زمان بازگشایی پیشنهادات در صورت به حد نصاب رسیدن تعداد شرکت کنندگان: مورخه ۱۳۹۹/۱۲/۰۳

۷- شرکت در مناقصه و ارائه پیشنهاد به منزله قبول اختیارات و تکالیف دستگاه مناقصه گزار می باشد.

۸- نداجا در رد یا قبول هر یک از پیشنهادات یا تمام آنها مختار است.

۹- معامله و عقد قرارداد طبق شرایط مندرج در برگ شرایط و مشخصات مناقصه و با ارائه ۲۵ ٪ ضمانت نامه پیش پرداخت + ۱۰ ٪ ضمانت نامه حسن انجام کار + ۵ ٪ ضمانت نامه حسن انجام تعهدات صورت خواهد پذیرفت.

۱۰- ارائه صورت های مالی (ترازنامه، سود و زیان جامع، سود و زیان، گردش وجوه نقد)، اظهارنامه مالیاتی، گواهی مالیات بر ارزش افزوده، رزومه و روکش قراردادها الزامی است.

۱۱- در صورت وجود هرگونه ابهام و سوالات تخصصی با شماره تلفن ۰۹۱۷۳۶۴۹۲۵۲ مهندس قنبری نژاد تماس حاصل فرمایند.

۱۲- پاکت های پیشنهادی شرکت کنندگان:

پاکت الف: سپرده/ ضمانتنامه شرکت (مطابق بند ۲)

پاکت ب: شرایط و مشخصات فنی و مدارک مناقصه (اساسنامه، آگهی روزنامه، آخرین تغییرات، گواهینامه سمتا، رزومه، روگرفت کارت ملی و شناسنامه و عکس و آدرس و شماره تلفن های در اختیار مدیرعامل، رئیس هیئت مدیره، اعضای هیئت مدیره و نفرات درگیر در عملیات، نحوه آشنایی با آجا، آدرس سایت و پست الکترونیکی شرکت، بیمه نامه مسئولیت مدنی)

پاکت ج: قیمت پیشنهادی (حتما مدت اعتبار پیشنهاد قیمت تا پایان اسفندماه ۱۳۹۹ درج و ارائه گردد + کسورات قانونی (انواع مالیات و بیمه و...) برعهده پیمانکار می باشد+ پیشنهاد قیمت الزاما در سر برگ شرکت درج و ارائه گردد.)

۱۳- قانون منع مداخلات کارکنان دولتی در مناقصات مدنظر قرار گیرد، برنده مناقصه حق هیچگونه همکاری مستقیم و غیرمستقیم با کارکنان دولتی و نداجا جهت انجام موضوع مناقصه را نخواهد داشت.

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۹/۱۱/۱۸
تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۹/۱۱/۱۹

۶۲

اخبار

بزرگترین جزیره خلیج فارس به شبکه گاز ایران وصل می‌شود

مدیرعامل شرکت ملی گاز ایران از اجرای بزرگترین عملیات حفاری افقی جهت‌دار «اچ. دی. دی» جهان برای برای ساخت خط لوله گاز «بندرعباس-لافت-گورزین» با هدف اتصال جزیره قشم به شبکه سراسری گاز و تامین خوراک صنایع پتروشیمی در بزرگترین جزیره خلیج فارس خبر داد.

به گزارش ایسنا، حسن منتظر تربتی، با اشاره به استفاده از بند (ق) تبصره ۲ قانون بودجه سال ۱۳۹۳ برای توسعه شبکه گاز با هدف جایگزینی گاز طبیعی با فرآورده‌های نفتی، گفت: از محل گازرسانی به صنایع، نیروگاه‌های برق، روستاها و شهرها و از محل فروش فرآورده‌های نفتی مازاد، هزینه‌های گازرسانی تامین می‌شود.

وی با بیان اینکه یکی از برنامه‌های در دست اجرا اتصال قشم به‌عنوان بزرگترین جزیره خلیج فارس به شبکه سراسری گاز است، تصریح کرد: بر این اساس، طراحی و ساخت خط لوله ۳۰ اینچ بندرعباس، لافت، گورزین و انشعاب ۱۶ اینچ شهرک صنعتی خلیج فارس در دستور کار شرکت ملی گاز قرار گرفته است.

معاون وزیر نفت در امور گاز درباره جزییات بیشتر ساخت این خط لوله گاز هم توضیح داد: به منظور گازرسانی به جزیره قشم نسبت به احداث خط لوله ۳۰ اینچ بندرعباس-لافت – گورزین (قشم) منشعب از خط هفتم سراسری گاز به طول تقریبی ۵۸ کیلومتر (شامل سه کیلومتر بخش عبور دریایی به روش HDD) و انشعاب ۱۶ اینچ شهرک صنعتی خلیج فارس به طول ۱۴ کیلومتر آغاز شده است.

این مقام مسئول ظرفیت انتقال این خط لوله را ۲۵ میلیون مترمکعب در روز عنوان کرد و افزود: یکی از مهمترین ویژگی‌های ساخت این خط لوله گاز و وجه متمایز این پروژه مربوط به عملیات HDD برای گازرسانی به جزیره قشم و عبور از عمق آب‌های خلیج فارس (انجام حفاری افقی جهت‌دار) است که برای نخستین بار در جهان این متراژ طول به میزان ۳ کیلومتر به صورت حفاری افقی انجام می‌گیرد.

به گفته وی پیش‌بینی می‌شود بخش اول پروژه جهت گازرسانی به شهرک صنعتی خلیج فارس تا سه ماهه اول سال ۱۴۰۰ تزریق گاز شود؛ گازرسانی به جزیره قشم نیز تا انتهای سال ۱۴۰۰ تکمیل شود.

تربتی با یادآوری اینکه با ساخت و توسعه این خط لوله انتقال گاز زمینه شکوفایی توسعه صنایع به ویژه پتروشیمی در جزیره قشم فراهم می‌شود، خاطرنشان کرد: با ساخت خط لوله گاز زمینه تامین پایدار و مطمئن خوراک صنایع پتروشیمی در قشم فراهم می‌شود.

استقرار شرکت‌های دانش‌بنیان در شهرک‌های صنعتی ممکن شد

مدیرعامل سازمان صنایع کوچک و شرکت شهرک‌های صنعتی ایران گفت طی توافق با رئیس اتاق اصناف ایران و معاون وزیر علوم، شرکت‌های دانش‌بنیان و صنوف کوچک تولیدی در اراضی شهرک‌های صنعتی نزدیک شهرهای بزرگ مستقر می‌شوند تا از فرصت و مزایای شهرک‌ها برای توسعه تولید خود بهره گیرند. به گزارش ایرنا، علی رسولیان در نشست وزیر صنعت، معدن و تجارت با فعالان بخش خصوصی خراسان رضوی در محل اتاق بازرگانی مشهد افزود: یکی از مطالبات جدی فعالان اقتصادی به ویژه در خراسان رضوی امکان صدور پروانه بهره‌برداری در یک پلاک مربوط به واگذاری اراضی در شهرک‌های صنعتی بوده که این مهم عملیاتی می‌شود و اراضی مازاد در اختیار واحدهای تولیدی در شهرک‌های صنعتی به طرح‌های صنعتی دارای پروانه بهره‌برداری واگذار می‌شود. وی با تاکید بر استفاده از نقطه نظرات بخش خصوصی در حوزه مدیریتی خود گفت: یک شورای مشورتی با بهره‌گیری از فعالان بخش خصوصی در سازمان صنایع کوچک شکل می‌گیرد تا همه تصمیمات در این حوزه مبتنی بر نظر بخش خصوصی باشد. معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت گفت: شرکت شهرک‌های صنعتی و سازمان صنایع کوچک، فقط سازمان صنایع کوچک خواهد بود زیرا مسئولیت خود را توسعه صنعت می‌داند و هدفش زمین‌فروشی نیست و نخواهد بود. رسولیان افزود: از زمانی که زمین در شهرک‌های صنعتی به سرمایه‌گذاران واگذار می‌شود همه اقدامات آنان رصد شده و تحت نظارت قرار می‌گیرد همچنین مشکلات سرمایه‌گذاران بررسی می‌شود و این گره‌گشایی از مشکلات فقط مختص واحدهای تولیدی داخل شهرک‌ها نیست و شامل همه واحدهای اطراف شهرک‌ها نیز می‌شود.

تامین بی‌وقفه کالاها در دوران کرونا در دستور کار دولت

تامین و عرضه کالا از جمله اولویت‌های دولت بوده که در سال‌های اخیر بدون وقفه انجام شده است و این روند در زمان شیوع کرونا نیز به خوبی انجام شد، به‌طوری که حتی بیش از نیاز عمومی، اقلام در دسترس مردم قرار گرفت.

به گزارش خبرنگار اقتصادی ایرنا، در چند سال اخیر با افزایش تحریم‌ها و سیاست فشار حداکثری آمریکا، دولت دوازدهم نیز اقتصاد مقاومتی و تامین کافی نیازهای داخلی را در دستور کار خود قرار داد.

با این وجود به طور مداوم شایعه‌هایی مبنی بر کمبود کالا و کاهش تولید، زمینه تشویش بازار را فراهم می‌کرد تا براساس آن نه فقط مردم به خرید بیش از نیاز و انبار کردن اقلام خوراکی روی بیاورند، بلکه شرایط برای افزایش بی‌رویه قیمت‌ها از سوی سودجویان هموار شود؛ با این وجود تاکنون هیچ یک از این اخبار حقیقت نیافت و کمبودی در تامین نیاز عمومی دیده نشد.

از اواخر سال ۹۸ ویروس کرونا با سرعت بالا گسترش یافت و موجب شد کشور در شرایطی قرار بگیرد که تا پیش از این روبه‌رو نشده بود.

به موجب شیوع گسترده این ویروس در کشور، دولت مجبور به اعمال محدودیت‌هایی در ترددهای شهری و تعطیلی اماکن عمومی شد که در آستانه یک سالگی کرونا نیز برخی از این تعطیلی‌ها و محدودیت‌ها ادامه دارد.

از همان آغاز شیوع کرونا در کشور برخی مردم برای کاهش نیاز به خروج از منازل و تردد در شهر، اقدام به خرید گسترده کالاهای مور نیاز خود کردند و دولت با توجه به افزایش بی‌رویه و قابل توجه خرید اقلام موردنیاز، تلاش کرد تا کالاها و اقلام موردنیاز مردم را تامین کند. همچنین با برنامه‌ریزی افزایش تولید و تامین ذخایر کافی کالایی، به طور روزانه محصولات را در اختیار عرضه‌کنندگان گذاشت تا مردم در هیچ منطقه و شهری با کمبودی مواجه نشوند.

البته در این میان برای کنترل بازار و جلوگیری از افزایش قیمت توسط سودجویان، بازرسی‌های شبانه‌روزی در همه نقاط کشور در دستور کار قرار گرفت تا تخلفات را شناسایی و برای رفاه عمومی با آنها برخورد لازم انجام شود.

بر همین اساس، سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان اعلام کرد که در نیمه نخست امسال ۸۵۸ هزار و ۹۵۷ فقره بازرسی از کالاها و خدمات اولویت‌دار توسط بازرسان سازمان‌های صنعت، معدن و تجارت در سراسر کشور انجام شد که منجر به تشکیل ۳۸ هزار و ۵۹۳ فقره پرونده شده است.

تامین کالای اساسی اولویت دولت دوازدهم

در هفته‌های گذشته رئیس جمهوری بر تامین کالاهای ضروری و موردنیاز مردم و کنترل و مدیریت قیمت آنها تاکید و این موضوع را به عنوان اولویت نخست دولت معرفی کرد.

بر همین اساس وزارت صنعت، معدن و تجارت با تاکید بر اینکه سیاست این وزارتخانه عرضه و فراوانی کالا برای حفظ تعادل قیمتی در بازار است، اعلام کرد: شرایط تامین، تولید کالاها و اقلام موردنیاز مردم مناسب است و پیش‌بینی‌های لازم برای ذخیره‌سازی شب عید و همچنین تشدید نظارت‌ها در ایام پایانی سال انجام شده است.

همچنین «سعید صارمی» معاون دفتر برنامه‌ریزی تامین، توزیع و تنظیم بازار وزارت صنعت، معدن و تجارت به تامین ۶۰ میلیون تن کالا مصرفی سالیانه کشور اشاره و تصریح کرد: در ۹ ماه آغازین سال اقلامی که در بازار با کمبود مواجه بودند، از ذخایر استراتژیک تامین شد تا مشکلی برای مردم ایجاد نشود.

صارمی گفت: در یک سال اخیر با وجود مشکلات تحریم و شیوع گسترده ویروس کووید ۱۹، در زمینه تامین و توزیع کالای اساسی با موفقیت عمل کردیم و تاکنون با مشکلی برای کمبود کالا مواجه نشده‌ایم.

ترخیص فوری کالا در یک ماه برای کنترل قیمت در بازار

از مهرماه امسال با سفر معاون اول رئیس جمهوری به استان هرمزگان، برای کاهش انبار شدن کالاها در گمرک دستورالعمل‌های جدیدی صادر شد تا صاحبان کالا بتوانند در کمترین زمان ممکن کالاهای خود را حداکثر تا سقف ۹۰ درصد بدون نیاز به کد رهگیری بانک ترخیص کنند.

بر همین اساس از نیمه آبان ماه سرعت خروج کالا از گمرک افزایش چشمگیری پیدا کرد تا ۴ میلیون تن کالای اساسی باقی مانده در گمرک به بازار عرضه شود، به طوری که در کمتر از یک هفته ۲ میلیون تن از این اقلام مجوز خروج دریافت کردند و این روند همچنان ادامه دارد.

در ۹ ماهه امسال با وجود تحریم‌ها و گسترش شیوع ویروس کرونا در کشور که بسته بودن چندماهه مرزها را به دنبال داشت، ۲۵ میلیون تن کالا به ارزش ۲۶ میلیارد و ۸۰۰ میلیون دلار کالا وارد کشور شده است که نسبت به مدت مشابه سال گذشته فقط یک درصد از نظر وزنی و ۱۴ درصد از نظر ارزشی کاهش را نشان می‌دهد.

کمبود کالای اساسی وجود ندارد

با وجود انتشار مداوم شایعه‌هایی مبنی بر کمبود برخی کالاها، دولت از تریبون‌های مختلف استفاده کرده تا اعلام کند برنامه‌ریزی‌های لازم برای تامین و عرضه کالاهای اساسی تا پایان و بعد از آن انجام شده است تا کشور دچار کمبود مواد غذایی یا اقلام اساسی نشود.

تاکنون نیز در بازار کالا به اندازه کافی وجود داشته است و براساس گزارش‌ها، انبارها انباشته از اقلام موردنیاز عموم مردم است و تامین مواد اولیه کارخانجات برای محصولات داخلی نیز به طور مداوم انجام می‌شود، واردات کالاهای اساسی با تعرفه گروه یک کالایی نیز همچنان ادامه دارد و در سه ماهه فصل پاییز بارگیری، تخلیه و ترخیص در سریع‌ترین زمان ممکن انجام شده است.

رصد و پایش تولید و واردات کالاهای اساسی و موردنیاز مردم و چگونگی توزیع و نظارت بر قیمت‌ها به‌طور مداوم انجام می‌شود تا نگرانی‌ها رفع شود، زیرا اطمینان خاطر مردم از تامین نیازها اولویت اصلی کشور است و دولت همراه با واحدهای تولیدی به طور شبانه‌روزی فعالیت خواهد کرد.

مدیرعامل شرکت خدمات حمایتی کشاورزی خبر داد

افزایش ۳۰۰ هزار تنی توزیع کود اوره در سال ۹۹

مدیرعامل شرکت خدمات حمایتی کشاورزی گفت از ابتدای امسال تا دی‌ماه یک میلیون و ۹۰۰ هزار تن کود اوره توسط وزارت جهاد کشاورزی توزیع شده که نسبت به مدت مشابه سال گذشته ۳۰۰ هزار تن افزایش داشته است.

«حمید رسولی» در گفت و گو با خبرنگار اقتصادی ایرنا، به مناسبت دهه مبارک فجر افزود: طبق برنامه وزارت جهاد کشاورزی امسال حدود ۳ میلیون تن کود یارانه‌ای ازته، فسفاته و پتاسه باید توسط تامین و توزیع شود که از این میزان ۲میلیون و ۴۰۰ هزارتن کود ازته (اوره) و ۶۰۰ هزارتن کودهای فسفاته و پتاسه است.

مدیرعامل شرکت خدمات حمایتی کشاورزی اظهار داشت: در ۱۰ سال اخیر برنامه بخش کشاورزی برای تامین کود اوره حدود ۲ میلیون تن و در سال‌های اخیر این میزان به ۲ میلیون و ۲۰۰ هزارتن رسیده بود، اما امسال با پیگیری‌های انجام شده توسط وزارت جهاد کشاورزی این عدد به ۲ میلیون و ۴۰۰ هزار تن رسیده که ۲۰۰ هزارتن افزایش نسبت به سال قبل داشته است.

وی تصریح کرد: هرچند که نیاز بخش کشاورزی حدود ۳ میلیون تن کود اوره در سال است، اما همین که نسبت به سال‌های گذشته افزایش ۲۰۰ هزارتنی پیدا کرده است جای خوشحالی دارد.

رسولی گفت: از ابتدای سال تاکنون بیش از یک میلیون و ۹۰۰ هزارتن کود اوره توسط شرکت‌های پتروشیمی تحویل بخش کشاورزی شده که این عدد نسبت به مدت مشابه سال گذشته که یک میلیون و ۶۰۰ هزارتن بود، رقم ۳۰۰ هزارتن افزایش را نشان می‌دهد.

وی تصریح کرد: امسال علی رغم اینکه در مقطع کوتاهی به دلیل سرما و برودت هوا گاز شرکت‌های پتروشیمی قطع شد، اما با پیگیری‌های وزیر جهاد کشاورزی و دستور رئیس جمهوری و معاون اول ریاست جمهوری و وزیر نفت، شرکت‌های پتروشیمی سریع‌تر گازشان وصل شد و شرکت‌های مذکور به مدار تولید رسیدند و ما از برنامه عقب نیستیم.

این مقام مسئول با بیان اینکه اوج تامین و تحویل کود اوره مربوط به ماه‌های بهمن و اسفند و متعاقب آن فروردین ماه برای کشت بهاره است، اظهار داشت: طبق توافقی که در ابتدای سال با شرکت‌های پتروشیمی داشتیم کود را طی ماه‌های آتی طبق برنامه تحویل خواهیم گرفت و هماهنگی‌های لازم به عمل آمده است. وی افزود: در بهمن ماه و اسفندماه هر سال برای مصرف کشت بهاره مناطق گرمسیر، معتدل و سردسیر که به تدریج وارد مدار تولید می‌شوند، باید ۶۰۰ هزارتن (یعنی هر ماه۳۰۰هزار تن) کود اوره را تدارک و توزیع کنیم تا بتوانیم پاسخگوی نیاز مناطق باشیم.

رسولی گفت: بنابراین در ۱۱ روز اول بهمن ماه توانستیم سهمیه‌ها را طبق برنامه از شرکت‌های پتروشیمی طرف قرارداد تحویل بگیریم.

رشد ۴۵ درصدی تامین و توزیع کود اوره در ۱۰ ساله اخیر

وی اضافه کرد: در بحث تامین، تدارک و توزیع کود اوره امسال نسبت به سال گذشته (سال ۹۸) نزدیک به ۳۰ درصد و نسبت به میانگین ۱۰ ساله بیش از ۴۵ درصد رشد داشته‌ایم.

۱۴۰ هزار تن ذخایر کود اوره کشور

مدیرعامل شرکت خدمات حمایتی کشاورزی افزود: ذخایر استراتژیک کالاهای اساسی برای حفظ امنیت غذایی کشور از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است بنابراین اکنون بیش از ۱۴۰ هزارتن کود اوره برای ذخایر استراتژیک موجود است و جایی برای نگرانی نداریم.

وی اضافه کرد: این ذخایر به صورت مستمر به‌روزرسانی می‌شود و در صورت نیاز برای امنیت بخش کشاورزی به بازار تزریق خواهد شد.

نرخ کود اوره فقط حدود ۱۹درصد رشد یافت

رسولی درباره قیمت کود اوره در سال جاری گفت: قیمت هر کیسه ۵۰ کیلویی کود اوره از ابتدای دی ماه و پس از یک و نیم سال کمی افزایش یافت و به قیمت ۶۵ هزارتومان به دست کشاورزان می‌رسد که کمتر از ۲۰ درصد نسبت به سال قبل رشد را نشان می‌دهد.

به گفته وی، سال گذشته قیمت هر کیسه ۵۰ کیلویی کود اوره ۵۵ هزارتومان بود یعنی هر کیلوگرم کود اوره نسبت به سال قبل تنها ۲۰۰ تومن افزایش داشته است که نسبت به سایر نهاده‌های کشاورزی کمترین میزان رشد را داشته است.

وی اظهار داشت: دولت و وزارت جهاد کشاورزی برای حمایت ویژه از کشاورزان به دنبال تامین و تدارک کود اوره تولید داخل و با قیمت مناسب است به طوری که اجازه ندادند کود اوره موردنیاز بخش کشاورزی افزایش قیمت چندانی مانند سایر نهاده‌ها و خدمات کشاورزی داشته باشد.

ورود ۲ شرکت پتروشیمی جدید به مدار تولید کود اوره

مدیرعامل شرکت خدمات حمایتی کشاورزی گفت: اکنون شرکت خدمات حمایتی کشاورزی کوداوره موردنیاز بخش کشاورزی را از شرکت‌های پتروشیمی عسلویه، رازی بندر امام خمینی، شیراز، خراسان و کرمانشاه تامین می‌کند

وی تصریح کرد: میزان تولید کود اوره این شرکت‌های پتروشیمی سالانه بیش از ۶ میلیون تن است که حدود ۲ میلیون و ۴۰۰ هزارتن آن به شرکت خدمات حمایتی کشاورزی تحویل داده می‌شود و بیش از ۳.۶ میلیون تن از این محصول نیز به کشورهای هدف صادر می‌شود.

دپوی۳۰ هزار تن شیرخشک مازاد در انبارها

رئیس انجمن تولیدکنندگان شیرخشک از کاهش تقاضای خرید شیر خام و دپوی ۳۰ هزار تن شیرخشک مازاد در انبارها خبر داد.

سیاوش سلیمی، رئیس انجمن تولیدکنندگان شیرخشک در گفت و گو با خبرنگار صنعت، تجارت و کشاورزی گروه اقتصادی باشگاه خبرنگاران جوان، با بیان اینکه صادرات شیرخشک طی ۲.۵ سال گذشته ممنوع بوده است، اظهار کرد: امسال ۳ محموله شیرخشک به بازارهای هدف صادر شد که ۲ محموله آن ۵ هزار تنی و یک‌محموله ۱۰ هزار تنی بوده است.

وی افزود: در شرایط فعلی که شیرخام تولیدی جذب کارخانجات نمی‌شود، به سمت کارخانه‌های شیرخشک سرازیر می‌شود، به همین خاطر کارخانجات شیرخشک با ترافیک بار روبه‌رو هستند.

سلیمی با اشاره به اینکه ماهانه حداقل ۲۵ هزار تن شیرخشک تولید می‌شود، بیان کرد: بیش از ۳۰ هزار تن موجودی شیرخشک اعلام شده، درحالی که حداکثر مصرف سالیانه شیرخشک کشور ۷۰ هزار تن است.

رئیس انجمن صنفی تولیدکنندگان شیرخشک با بیان اینکه واحدهای تولیدی اجازه صادرات ندارند، گفت: در حال حاضر واحدهای تولیدی اجازه صادرات ندارند، به همین خاطر قاچاقچیان اقدام به قاچاق شیرخشک به بازارهای هدف می‌کنند.

سلیمی ادامه داد: بنابر آمار یک ماه اخیر، بیش از ۳۰ هزار تن موجودی شیرخشک کارخانجات بوده است که این میزان جدای از میزان ذخیره کارخانه‌ها برای مصرف خود است که اگر به این آمار اضافه شود، موجودی کشور به بیش از ۵۰ هزار تن می‌رسد.

این مقام مسئول کاهش قدرت خرید خانوار را علت اصلی مازاد شیرخشک دانست و گفت: با کاهش قدرت خرید خانوار، شیرخام تولیدی روانه کارخانه‌های شیرخشک می‌شود که با این وجود با مازاد تولید روبه‌رو هستیم.

وی در پایان با بیان اینکه اطلاعی از واردات شیرخشک با تغییر کد تعرفه ندارم، تصریح کرد: گرچه آمارهایی از واردات شیرخشک با تغییر کد تعرفه داده می‌شود، اما بنده اطلاعی از این موضوع ندارم. هرچند واردات شیرخشک در شرایطی که با مازاد تولید روبه‌رو هستیم، جای تأسف دارد.

آگهی تجدید مزایده

شهرداری خرم آباد در نظر دارد بر اساس ماده ۵ آئین نامه مالی شهرداریها ، تعداد ۶ جایگاه CNG خود را از طریق مزایده عمومی به شرح جدول ذیل به شرکت های واجد شرایط و دارای تاییدیه بهره برداری حداقل دو جایگاه از وزارت نفت واگذار نماید. لذا متقاضیان می توانند به ازاء شرکت در مزایده دو جایگاه با واریز مبلغ ۱/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال به شماره حساب سپرده ۱۰۰۷۸۶۱۱۴۹۷۴ بانک شهر شعبه انقلاب و یا ضمانت نامه بانکی بنام شهرداری پیشنهادات خود را به مدت ۷ روز کاری پس از انتشار آگهی در پاکات در بسته به دبیرخانه شهرداری مرکزی تحویل نمایند ضمناً متقاضیان می توانند جهت کسب اطلاعات بیشتر و دریافت اسناد مزایده همه روزه بجز ایام تعطیل به امور قراردادهای شهرداری مرکزی واقع در خیابان ۱۷ شهریور مراجعه نمایند و یا با شماره تلفن ۳۳۳۲۱۳۸۱ واحد CNG تماس حاصل فرمایند .

- بهای پیشنهادی باید از حیث مبلغ مشخص و معین و بدون ابهام بوده و در پاکات لاک و مهر شده تسلیم شود .
- شرکت در مزایده و دادن پیشنهاد به منزله قبول شروط و تکالیف شهرداری می باشد .
- در صورتی که برنده اول و دوم مزایده حاضر به انعقاد قرارداد نشوند سپرده آنان به ترتیب ضبط خواهد شد .
- شهرداری در رد یا قبول پیشنهادات مختار وهزینه چاپ به عهده برنده مزایده می باشد .

ردیف	نام جایگاه	آدرس	ظرفیت	تعداد دیسپنسر
۱	مدیریت	بلوار ۶۰ متری- بعد از بلوار حج	۱۲۰۰	۳
۲	اتوبوسرانی	اسدآبادی- جنب سازمان اتوبوسرانی	۱۲۰۰	۳

ردیف	نام جایگاه	آدرس	ظرفیت	تعداد دیسپنسر
۱	گلدشت شرقی	گلدشت شرقی- میدان کریم خان زند	۱۲۰۰	۳
۲	کرگانه	کرگانه- ترمینال قدیم بروجرد	۱۵۰۰	۳

ردیف	نام جایگاه	آدرس	ظرفیت	تعداد دیسپنسر
۱	شورا	انتهای خیابان شورا	۱۲۰۰	۳
۲	گلدشت غربی	گلدشت غربی- بلوار ایران زمین	۱۲۰۰	۳

۶۴

دبیر انجمن صنایع همگن قطعه‌سازی مطرح کرد

افزایش تیراژ خودروسازان نیازمند نقدینگی کافی

دبیر انجمن صنایع همگن نیرومحرکه و قطعه‌سازان خودرو با اشاره به کاهش تیراژ خودروسازان در روزهای اخیر، افزود مشکل آنجاست که خودروسازان از نقدینگی کافی برای تسویه بدهی قطعه‌سازان برخوردار نبوده و از سوی دیگر قطعه‌سازان نیز بیش از این توان مالی برای ادامه کار برخوردار نیستند. به گزارش ایرنا، این روزها شمارگان تولید روزانه در دو خودروساز بزرگ کشور با روزهای اوج امسال فاصله گرفته، به طوری که سایپا که در خردادماه امسال روزانه بیش از ۲هزار و ۲۰۰ دستگاه تولید داشت به یک‌هزار و ۸۰۰ دستگاه افت کرد و ایران خودرو که عنوان بزرگترین خودروساز کشور را یدک می‌کشد، این روزها به تیراژ ۲ هزار دستگاه رسیده است.

در همین زمینه، «آرش محبی‌نژاد» روز جمعه در گفت‌وگو با خبرنگار اقتصادی ایرنا، افزود: این روزها یکی پس از دیگری شاهد توقف تولید و تعطیلی قطعه‌سازان هستیم و تامین قطعه از سوی آنها با اختلال شدید مواجه شده است.

این مقام صنفی یادآور شد: اکنون بخش زیادی از خودروها نیز به صورت ناقص و با کمبود برخی قطعات در حال تولید است که این مسئله می‌تواند هدف «جهش تولید» را تا پایان سال با مشکل مواجه کند.

به گزارش ایرنا، شنیده‌ها حاکی است بیش از ۷۰ هزار دستگاه خودروی ناقص در کف پارکینگ خودروسازان وجود دارد که سهم ایران‌خودرو ۴۰ هزار و سایپا ۳۰ هزار دستگاه است.

وی بیان داشت: اکنون مجموع مطالبات قطعه‌سازان و زنجیره تامین خودروسازی به بیش از ۴۰ هزار میلیارد تومان رسیده که فقط ۱۰ هزار میلیارد تومان آن مطالبات معوق تعیین تکلیف نشده است.

محبی‌نژاد ادامه داد: تاکنون تعدیل قیمت‌ها و قراردادها برای بخش کوچکی از جامعه قطعه‌سازان اتفاق افتاده و اگر تعدیلات انجام شود، دست‌کم ۳۰ درصد دیگر به مطالبات معوق یادشده اضافه خواهد شد.

وی گفت: این در حالی است که پرداخت مطالبات قطعه‌سازان از سوی خودروسازان به صورت قطره‌چکانی انجام می‌شود و مطرح شدن اوراق «گام» برای پرداخت بخشی از مطالبات نیز در عمل با مشکلاتی مواجه است.

اوراق گواهی اعتبار مولد (گام) یک ابزار بازار محور و با قابلیت نقل و انتقال در بازارهای پول و سرمایه است که تسهیلات جدید را برای تامین مالی بدون تورم بنگاه‌های تولیدی فراهم می‌کند. به اتکای این اوراق، تولیدکنندگان برمبنای فاکتور خرید مواد اولیه و واسط از بانک عامل، درخواست انتشار و تضمین گواهی اعتبار مولد در سررسید کرده و به بنگاه فروشنده مواد اولیه تحویل می‌دهند. دارنده این اوراق می‌تواند گواهی را تا زمان سررسید نزد خود نگه دارد یا به فروشنده مواد اولیه بدهد.

دبیر انجمن صنایع همگن نیرومحرکه و قطعه‌سازان خودرو یادآور شد: اواخر پارسال خودروسازان نیمی از تسهیلات ۱۰ هزار میلیارد تومانی مصوب شده از سوی شورای پول و اعتبار را دریافت کرده و بین قطعه‌سازان تقسیم کردند، اکنون ۵ هزار میلیارد تومان آن باقی‌مانده که نیاز به مصوبه جدیدی نداشته و فقط باید تاریخ مصوبه قبلی، تمدید شود.

به گزارش ایرنا، اکنون از حدود یک‌هزار و ۲۰۰ قطعه‌ساز رسمی فعال در رده‌های ۱، ۲ و ۳ با جمعیت حدود ۵۵۰ هزار نفری، نزدیک به ۴۰۰ واحد تعطیل و ۳۰۰ واحد نیمه‌تعطیل هستند.

نوسان در بازار خودرو تمامی ندارد

رقابتی‌کردن بازار و حذف دلالان؛ هدف اصلی وزارت صمت

با توجه به آمار ارائه شده توسط یکی از کارشناسان صنعت خودرو در نیمه دوم سال و حداکثر تا پایان اردیبهشت‌ماه سال آینده، ۵۰درصد افزایش تولید خودرو در کشور اتفاق خواهد افتاد که می‌توان شاهد اثرات مثبت آن در بازار خودرو بود.

به گزارش «اخبار خودرو»، در شرایطی که بازار خودرو هر روز با نوسان قیمتی همراه است اما مسئولان صنعت خودرو درتلاشند با افزایش بیشتر تولید و کاهش قیمت، بازار را رقابتی کرده و دست دلالان و واسطه‌گران را کوتاه کنند. این در حالی است که وزیر صمت به تازگی در مصاحبه‌ای اعلام کرد روند قیمت در بازار کاهشی بوده و سیاست وزارت صمت رقابتی کردن بازار و حذف دلالان و واسطه‌های بین مصرف‌کننده و تولیدکننده است.

از ابتدای حضور وزیر جدید صمت در وزارت صنعت، معدن و تجارت، برنامه افزایش تولید خودرو آغاز شد و به‌رغم مشکلات گریبانگیر صنعت خودرو این اقدام همچنان در حال اجراست.

همچنین به تازگی خودروسازان موفق شدند با همکاری رئیس بانک مرکزی، بسته مالی مناسبی را به منظور حمایت از تولید تهیه کنند. ازآنجاکه اکنون قیمت خودرو روند کاهشی را طی می‌کند، سیاست وزارت صمت رقابتی کردن بازار خودرو و حذف دلالان و واسطه‌هایی است که بین تولیدکننده و مصرف‌کننده قرار دارند.

با توجه به آمار ارائه شده توسط یکی از کارشناسان صنعت خودرو در نیمه دوم سال و حداکثر تا پایان اردیبهشت‌ماه سال آینده، ۵۰درصد افزایش تولید خودرو در کشور اتفاق خواهد افتاد که می‌توان شاهد اثرات مثبت آن در بازار خودرو بود. البته علاوه بر جهش تولید باید خودروسازان تعهدات معوق نداشته باشند و در تحویل خودرو به مشتریان توقفی ایجاد نشود تا بازار عرضه و تقاضا همخوان باشد.

البته همخوانی عرضه و تقاضا در بازار خودرو ملزم به تحویل به‌موقع است که شاید در شرایطی که فروش خودرو به‌صورت قرعه‌کشی انجام می‌شود، چندان موفق به نظر نرسد. به‌هرحال باید تا اوایل سال آینده و افزایش ۵۰درصدی ظرفیت تولید خودروسازان منتظر ماند.

با توجه به گزارش‌های بازار در هفته جاری، شیب ملایم قیمت‌ها برای اکثر خودروهای داخلی گزارش شده است، اما در روز گذشته برخی خودروهای داخلی نسبت‌به اوایل هفته کاهش قیمت را تجربه کرده‌اند. به‌رغم این اتفاق در بازار خودروهای داخلی اما خودروهای وارداتی با ثبات قیمت مواجه هستند و روزهای آرامی در این بخش بازار سپری می‌شود. البته باید گفت این بازار رکود سنگین‌تری نسبت به خودروهای داخلی دارد و مهمترین دلیل آن، ممنوعیت واردات است که در کنار افزایش نرخ ارز باعث شد بیشتر خودروهای وارداتی با قیمت‌های نجومی در بازار مشتری نداشته باشند و روند آرام‌تری را تجربه کنند.

در شرایط فعلی بازار، برخی کارشناسان خودرویی معتقدند شورای رقابت وظیفه دارد دستورالعمل قیمت‌گذاری کالاهای انحصاری را اعلام کند. البته پیش از این قرار بود هر سه ماه یک‌بار و باتوجه به نرخ تورم‌بخشی قیمت خودرو افزایش یابد اما اکنون با توجه به ریزش قیمت‌ها در بازار آزاد، نزدیک شدن بهای کارخانه به بازار و همچنین کاهش نرخ ارز احتمال می‌رود برنامه افزایش قیمت از ۳ به ۶ ماه یک‌بار تغییر پیدا کند.

در این زمینه یک کارشناس گفت: «در حال حاضر اگر صنعت خودرو به‌طور کامل به بخش خصوصی واگذار شود احتمال آن که بتوان به آینده آن خوش‌بین بود، بسیار زیاد است. هرچند دولت تنها ۲۰درصد در خودروسازی سهم دارد، اما مدیریت این صنعت را به دست گرفته است.

البته در حال حاضر نیز خودروسازان خصوصی هستند چون دولت کمتر از ۲۰درصد در این صنعت سهم دارد، پس از نظر قانونی خودروسازان دولتی نیستند و خصوصی به‌شمار می‌روند، اما اینکه چرا بخش خصوصی مدیریت آن را برعهده ندارد، یک پرسش مهم و اساسی است.

خصوصی‌سازی یعنی دولت باید سهم خود را به بخش خصوصی واگذار کند با این حال براساس قانون مجلس شورای اسلامی، خودروسازی جزو صنایعی است که دولت می‌تواند تا ۲۰درصد سهم در آن را داشته باشد، اما همان‌طور که گفته شد به‌رغم این میزان سهام مدیریت آن را به دست گرفته است.»

ضرورت عرضه نهاده‌های تولید به خودروسازان با نرخ دولتی

کمیسیون عمران مجلس شورای اسلامی ضمن مخالفت با احتساب تورم بخشی ۱۴ درصدی برای محصولات خودروسازان در فصل زمستان بر لزوم کاهش قیمت تمام شده خودرو تاکید کرد.

عادل نجف‌زاده در گفت‌وگو با خبرنگار خبرخودرو اظهار داشت: یک آنالیز شفاف از قیمت دقیق نهاده‌های تولید خودرو و بهای تمام شده آن در دست نداریم و این موضوع یکی از محورهای مورد بررسی در طرح تحقیق و تفحص نمایندگان مجلس در جهت تنویر افکار عمومی بوده که به تازگی آغاز شده است. وی افزود: به دلیل اینکه بخش عمده‌ای از نهاده‌های تولید خودرو نظیر ورق آلومینیوم، آهن، مس، مواد پتروشیمی و پلاستیک عموما در داخل کشور تامین می‌شود و یارانه‌ای نیز از این بابت از سوی دولت به خودروسازان اختصاص داده شده، قاعدتا قیمت خودرو در کشور باید بسیار پایین‌تر از بهای فعلی آن باشد. نماینده مردم خوی و چایپاره در مجلس شورای اسلامی درخصوص عدم اعمال تورم بخشی ۱۴ درصدی اعلامی از سوی بانک مرکزی برای محصولات خودروسازان در سه ماهه پایانی سال گفت: مخالفت شورای نگهبان برای پرهیز از بروز التهاب در بازار خودرو یک بحث منطقی است. نجف‌زاده با تاکید بر حمایت جدی از تولیدکننده بیان کرد: می‌بایست به جای صادرات نهاده‌های فلزی از قبیل آهن و مس، این نهاده‌ها با قیمت پایین‌تر در اختیار خودروسازان قرار بگیرد.

وی در پایان ضمن مخالفت با احتساب تورم ۱۴ درصدی برای خودروسازان خاطرنشان کرد: به اعتقاد بنده به منظور حمایت از مصرف‌کننده می‌بایست عناصر فلزی و غیرفلزی تولید شده در داخل کشور با قیمت دولتی و متعارف در اختیار خودروساز قرار داده شود تا توازن قیمتی برقرار شود.

اخبار

پیش‌بینی وزیر صمت از قیمت خودرو

وزیر صمت گفت قیمت خودرو ضمن کاهش در حال رسیدن به یک تعادل است و دلالان در حال حذف شدن هستند. به گزارش خبرگزاری خبرآنلاین، علیرضا رزم حسینی با بیان اینکه صنعت خودرو در ایران دچار انحصار، عدم رقابت و هزینه‌های سربار است، گفت: هم‌اکنون سیاست جامع وزارت صنعت، معدن و تجارت در جهت رقابتی کردن تولیدات این صنعت است. وی ادامه داد: ساخت داخل در صنعت خودرو در اولویت وزارت صنعت، معدن و تجارت است و قطعه‌سازان هم‌اکنون در یک شرایط مناسب کاری در دو تا سه شیفت فعال هستند و رشد تولیدات ملموس است. وزیر صمت تصریح کرد: قیمت خودرو ضمن کاهش در حال رسیدن به یک تعادل است و دلالان در حال حذف شدن هستند. رزم حسینی تصریح کرد: با افزایش عرضه، قیمت در حال کاهش است و در آینده نزدیک خودروهای با کیفیت تارا و شاهین نیز وارد بازار خواهند شد و می‌توانند در جلب رضایت مشتریان موثر باشند.

خبر مهم سایپا برای متقاضیان خرید خودرو

گروه خودروسازی سایپا با هدف تسریع و تسهیل در مشارکت متقاضیان خرید محصولات این گروه خودروسازی، برای اولین بار و به صورت همزمان دو طرح فروش فوق‌العاده و پیش‌فروش محصولات خود را به مناسبت دهه مبارک فجر اجرا می‌کند. به گزارش سایپانیوز، معاون بازاریابی و فروش گروه خودروسازی سایپا ضمن اعلام این خبر، افزود: در این شیوه فروش ابتکاری، ۶ مدل از محصولات سایپا به صورت فروش فوق‌العاده و ۹ مدل از محصولات به صورت پیش‌فروش یک ساله عرضه می‌شود و مشتریان امکان مشارکت در یک یا هر دو طرح عرضه را دارند. حسین کاظمی توضیح داد: فرآیند ثبت نام مشتریان در این شیوه عرضه محصولات به شکلی طراحی شده که مشتریان می‌توانند در هر یک از طرح‌ها یا هر دو طرح فروش ثبت نام کنند و در روز قرعه‌کشی، ابتدا منتخبین فروش فوق‌العاده مشخص می‌شود و سپس سایر ثبت نام‌کنندگان در قرعه‌کشی طرح پیش‌فروش با موعد تحویل یک ساله شرکت داده خواهند شد.

به گفته کاظمی متقاضیان مشارکت در این طرح‌های فروش می‌توانند از ساعت ۱۴ روز شنبه ۱۸ بهمن ماه به مدت سه روز و به صورت ۲۴ ساعته با ورود به سایت فروش اینترنتی محصولات گروه خودروسازی سایپا به آدرس https://saipa.iranecar.com اطلاعات شخصی را وارد کرده و پس از دریافت کد کاربری و رمز عبور، نسبت به ثبت نام و انتخاب نوع خودرو اقدام کنند. معاون بازاریابی و فروش سایپا ادامه داد: در این طرح‌های فروش خودروهای سایپا۱۵۱، تیبا صندوقدار و تیبا۲، ساینا و کوییک دنده‌ای به همراه کوییک.آر در طرح فروش فوق‌العاده و خودروهای شاهین، تیبا صندوقدار و تیبا۲، ساینا و کوییک دنده‌ای، سایپا۱۵۱، کوییک.اس، ساینا.اس و کوییک.آر نیز در طرح پیش‌فروش با موعد تحویل حداکثر یک ساله عرضه خواهند شد. کاظمی در پایان گفت: با هدف عرضه خودرو به مصرف‌کنندگان واقعی و کم کردن نقش واسطه‌ها در بازار خودرو، محدودیت‌های قبلی برای ثبت نام در این طرح‌های فروش نیز در نظر گرفته شده است. هموطنان می‌توانند برای کسب اطلاعات بیشتر پیرامون این طرح‌های فروش به شبکه نمایندگی‌های مجاز گروه خودروسازی سایپا در سراسر کشور مراجعه کنند.

دناپلاس توربو اولین خودرو تمام ایرانی ۵ ستاره

گروه صنعتی ایران‌خودرو به استناد آخرین ارزیابی کیفی خودروهای ساخت داخل شرکت بازرسی کیفیت و استاندارد ایران، دنا پلاس توربو اتوماتیک که محصولی تمام ایرانی است، در اولین حضور خود در جدول ارزشیابی کیفی، موفق به کسب پنج ستاره کیفیت شد.

به گزارش ایسنا، نوع دنده دستی دناپلاس‌ها از ابتدا با کیفیت چهار ستاره کیفی وارد جدول ارزشیابی کیفی خودروها شد و اکنون نیز کیفیت نوع اتوماتیک آن در میان خودروهای ایرانی، سرآمد شناخته شده است.

طبق اعلام گروه صنعتی ایران‌خودرو، این برای نخستین بار است که محصولی تمام‌ایرانی، موفق به کسب پنج ستاره کیفیت می‌شود. همچنین طبق آخرین گزارش کیفی شرکت بازرسی کیفیت و استاندارد ایران، پژو ۴۰۵ تولیدی کارخانه ایران‌خودرو خراسان به جمع خودروهای سه‌ستاره اضافه شده و به این ترتیب، در سبد محصولات این گروه صنعتی، محصولی با کیفیت کمتر از سه ستاره وجود ندارد؛ این در حالی است که طبق ابلاغیه وزارت صمت، هدف کیفی خودروها دست‌کم دو ستاره تعیین شده است. در سال جاری و براساس ابلاغیه وزارت صنعت، معدن و تجارت، کسب ستاره‌های کیفی، علاوه بر ارزشیابی محصول، به نتایج شاخص IQS که نتیجه نظرسنجی از مشتریان است نیز وابستگی دارد. در ارزشیابی کیفیت خودروهای داخلی که به صورت ماهانه توسط شرکت بازرسی کیفیت و استاندارد ایران (ISQI) انجام می‌گیرد، در ماه‌هایی که پژو ۲۰۰۸ ایران‌خودرو تولید و مورد ارزیابی قرار گرفته، تنها محصولی بوده که همیشه موفق به کسب پنج ستاره کیفی به صورت کامل شده است؛ اکنون با تولید دنا پلاس توربو اتوماتیک، این گروه صنعتی دارای دو خودرو پنج ستاره در سبد محصولات خود است.

صرفه‌جویی بیش از ۲ میلیون یورو در شرکت مالیبل سایپا با قطع وابستگی به واردات

در پانزدهمین نمایشگاه بین‌المللی قطعات، لوازم و مجموعه‌های خودرو، شرکت مالیبل سایپا دستاوردهای خود در حوزه داخلی‌سازی را به نمایش گذاشت. به گزارش خبرگزاری تسنیم به نقل از سایپا نیوز، شرکت مالیبل سایپا که بزرگترین شرکت ریخته‌گری در صنعت خودروسازی کشور است در نمایشگاه بین‌المللی قطعات، لوازم و مجموعه‌های خودرو محصولات تولیدی خود در بخش‌های ریخته‌گری چدن و آلومینیوم و همچنین قطعات ماشین‌کاری شده را در معرض دید عموم قرار داد. بخش دیگری از محصولات تولیدی مالیبل که در نمایشگاه قطعات خودرو عرضه شد، اختصاص به قطعات ریخته‌گری خودروی شاهین است که با تکیه بر دانش روز و توانمندی‌های کارشناسان و کارکنان مالیبل تولید شده است. ارائه دستاوردهای داخلی‌سازی که باعث بی‌اثر کردن تحریم‌ها و کاهش ارزبری شده است نیز از دیگر بخش‌های غرفه مالیبل سایپا در این نمایشگاه بود. توجه به ظرفیت‌های درونی برای تحقق جهش تولید و قطع وابستگی‌های خارجی موجب شد تا شرکت مالیبل طی اقداماتی مهم و موثر، صرفه‌جویی بیش از ۲ میلیون یورویی را رقم بزند.

در شرایطی که تحریم صنعت کشور را هدف گرفته بود مجموعه مالیبل سایپا با عزم جزم مهندسان داخلی توانست تحریم‌های دشمنان را بی‌اثر کند و در راستای تحقق جهش تولید و اقتصاد مقاومتی گام بردارد.

شرکت مالیبل به همراه تعدادی دیگر از شرکت‌های زنجیره تامین گروه خودروسازی سایپا در پانزدهمین نمایشگاه بین‌المللی، قطعات، لوازم و مجموعه‌های خودرو حضور یافته است.

از کتاب‌فروشی تا ستو

مرور ۲۵ سال مدیریت

کناره‌گیری جف بزوس از مسئولیت‌های روزمره مدیریت آمازون به این معناست که برای نخستین بار در ۲۶ سال گذشته، موسس که در حوزه‌های پردازش ابری، خواربار، خرده‌فروشی فیزیکی، دیوایس‌های الکترونیکی شخصی، تلویزیون و تولید فیلم و بر تاریخچه فعالیت‌های او در این کمپانی. در این مسیر ضمنا متوج

سرآغاز

در سال ۱۹۹۴ میلادی، جف بزوس ۳۰ ساله که نایب رئیس یک صندوق سرمایه‌گذاری بود از سمت خود در کمپانی D. E. Shaw & Co کناره گرفت تا یک کتاب‌فروشی اینترنتی راه بیندازد. این وب‌سایت در ماه جولای ۱۹۹۵ بالا آمد و نخستین کتابی که فروش رفت، Fluid Concepts and Creative Analogies: Computer Models of the Fundamental Mechanisms of Thought بود. در عرض دو ماه، این کمپانی در ۵۰ ایالت مختلف کتاب فروخته بود، اما در قیاس با غول‌های صنعت انتشارات نظیر Barnes و Noble و Borders، همچنان بازیگری خرده‌پا به حساب می‌آمد.

در ماه جولای ۱۹۹۶، آمازون از برنامه افیلیت خود رونمایی کرد که در واقع به وب‌سایت‌هایی که ترافیک خود را روانه کتاب‌های آمازون می‌کردند پاداش می‌داد. این برنامه تا همین امروز ادامه یافته و عنصری کلیدی در رویکردهای آمازون در دنیای بازرگانی الکترونیک به حساب می‌آید.

در روز ۱۵ مه سال ۱۹۹۷، آمازون دست به عرضه اولیه سهام خود و هر سهم اندکی کمتر از ۱۸ دلار ارزش داشت (درحالی که این مقاله نوشته می‌شود، سهام آمازون به قیمت ۳۳۸۰ دلار به ازای هر سهم مبادله می‌شود). در آن زمان آمازون هنوز داشت ضرر می‌داد، آن هم در حالی که با افزایش درآمد ۸۰۰ درصدی نسبت به سال قبل روبه‌رو شده بود، اما بزوس به سهامداران گفت که کمپانی بر سرمایه‌گذاری‌های طولانی‌مدت متمرکز است و تنها به دنبال سود کوتاه‌مدت نمی‌گردد. اواخر همان سال آمازون از دکمه خرید «۱ کلیکی» که پتنتش را نیز به ثبت رسانده رونمایی کرد. این قابلیت به مشتریان اجازه می‌دهد که تنها با فشردن یک دکمه، از آمازون کتاب بخرند و آنها را درب منزل تحویل بگیرند.

در سال ۱۹۹۸، آمازون وب‌سایت Internet Movie Database (که احتمالا با نام اختصار IMDb می‌شناسیدش) را به قیمت حدودا ۵۵ میلیون دلار خرید و این نخستین خرید بزرگ کمپانی به حساب می‌آمد. به این ترتیب، فعالیت‌های آمازون نیز گسترده‌تر شد و این کمپانی حالا علاوه بر کتاب، سی‌دی و دی‌وی‌دی نیز می‌فروخت. طی ماه‌ها و سال‌های بعدی، کمپانی فقط رشد کرد و هر بار دسته‌بندی‌های جدیدی به لیست محصولات خود می‌افزود.

در سال ۲۰۰۰، آمازون مارکت‌پلیس شروع به کار کرد که به دیگران اجازه می‌داد محصولاتشان را در این سایت بفروشند. در کنار صفحات خود آمازون، مردم هم می‌توانستند کتاب‌ها، دی‌وی‌دی‌ها و دیگر محصولات دست دوم خود را بفروشند. در سال ۲۰۰۳، آمازون برای نخستین بار در تاریخچه‌اش به سود سالانه ۷۵ میلیون دلاری دست پیدا کرد.

دوران اوج

در سال ۲۰۰۵، آمازون پرایم معرفی شد که اشتراکی سالانه به قیمت ۷۹ دلار برای کشورهای قاره آمریکا بود و ارسال رایگان دو روزه را برای آنها به ارمغان می‌آورد. این نخستین تلاش آمازون در دنیای سرویس‌های اشتراکی به شمار می‌رفت و خیلی زود تبدیل به یکی از شناخته‌شده‌ترین محصولات کمپانی شد. پرایم جایگاه آمازون را در صنعت خرده‌فروشی تثبیت کرد و به لطف ارسال دو روزه، خرید محصولات و کتاب‌ها از آمازون، کاری به مراتب آسان‌تر از رفتن به فروشگاه‌های خرده‌فروشی فیزیکی به حساب می‌آمد.

در سال ۲۰۰۶، آمازون یکی از برجسته‌ترین محصولات خود را عرضه کرد: وب سروری که بعدا تحت عنوان Amazon Web Services (یا به اختصار AWS) شناخته شد. AWS محصولی تجاری بود که ستون فقرات موردنیاز کمپانی‌ها برای دنبال کردن کسب‌وکارهای اینترنتی‌شان در فضای ابری را فراهم می‌آورد. ارائه زودهنگام این سرویس ضمنا باعث شد آمازون سال‌ها از رقبای آتی خود مانند مایکروسافت آژور (که سال ۲۰۱۰ از راه رسید) و گوگل کلاد (در سال ۲۰۰۸) جلو جلوتر بیفتد.

در ماه سپتامبر ۲۰۰۷، آمازون پا به جهان موسیقی دیجیتال گذاشت و از فروشگاه موزیک آنلاین Amazon MP۳ رونمایی کرد. فروشگاه آمازون فایل‌های MP۳ را بدون فناوری مدیریت حقوق دیجیتال (یاDRM) می‌فروخت و بنابراین با نخستین فروشگاه موسیقی جهان روبه‌رو بودیم که نسخه بدون قفل موسیقی‌های هر چهار ناشر بزرگ جهان را در یک جا ارائه می‌کرد.

در ماه نوامبر ۲۰۰۷، نخستین محصول سخت‌افزاری مهم آمازون در دسترس قرار گرفت: کتابخوان Amazon Kindle-e اگرچه کتابخوان‌های مبتنی بر جوهر الکترونیکی از مدت‌ها پیش در آن سوی آب‌ها به محبوبیت رسیده بودند، کتابخوان Kindle همراه با استور کیندل برای خرید کتاب‌هایی الکترونیکی که معمولا تخفیف‌های فراوان نسبت به همتایان کاغذ و قلمی خود دارند- باعث شد این کانسپت در بازار ایالات متحده نیز محبوب شود. شرکتی که در یک سایت دیجیتال شروع به فروش کتاب‌های فیزیکی کرده بود، حالا دیوایس‌هایی فیزیکی برای مطالعه کتاب‌های دیجیتالی می‌فروخت.

در آگوست ۲۰۰۷، Amazon Fresh در سیاتل از راه رسید که یک سرویس دعوت‌نامه‌ای برای دلیوری محلی خواربار بود. این سرویس در نهایت طی سال ۲۰۱۳ گسترش یافت و راهش را به شش شهر دیگر باز کرد. فاصله زمانی شش ساله تا زمانی که آمازون سرویس Fresh را گسترش دهد نشان‌دهنده فروش خواربار تازه در ابعاد وسیع و به صورت اینترنتی بود. این چالش طی سال‌های بعدی نیز همواره گریبانگیر آمازون بود.

در سپتامبر ۲۰۰۹، برند AmazonBasics از راه رسید که بزرگترین تلاش آمازون برای ساخت مجموعه‌ای از محصولات که به عنوان «لوازم جانبی ضروری» معرفی می‌شدند بود. این لیبل به موضوعی بحث‌برانگیز میان برخی فروشندگان مارکت‌پلیس آمازون تبدیل شد که عقیده داشتند این کمپانی دارد مشتریان را به خرید محصولات AmazonBasics، به جای محصولات آنها سوق می‌دهد. از سوی دیگر این اتهام مطرح شد که آمازون از محصولات شخص ثالث کپی می‌کند تا موفقیت برند AmazonBasics را افزایش دهد.

در جولای ۲۰۰۹، آمازون شرکت Zappos را به قیمت ۹۲۸ میلیون دلار خرید. در ماه ژوئن ۲۰۱۰، شرکت Woot نیز به قیمت ۱۱۰ میلیون دلار خریداری شد. این دو خرید به آمازون اجازه دادند که کنترلی گسترده‌تر بر بازرگانی اینترنتی داشته باشد.

طی فوریه ۲۰۱۱، آمازون سرویس ویدئوهای دیجیتال خود را گسترش داد و آن را به Amazon Prime Instant Video تبدیل کرد. به این ترتیب، جای پای کمپانی در بازار استریم محتوا نیز تقویت شد. افزون بر امکان خرید فیلم‌ها و سریال‌های تلویزیونی، مشترکین آمازون پرایم می‌توانستند به استریم محتوا از کتابخانه‌ای شامل بیش از ۵۰۰۰ فیلم و سریال بپردازند.

در مارس ۲۰۱۱، آمازون از اپ استور مخصوص خود برای سیستم عامل اندروید رونمایی کرد. اگرچه گوگل پلی استور کماکان موفق‌ترین و پرمخاطب‌ترین استور اندروید بود، اپ استور آمازون هم راهی تازه برای توسعه‌دهندگان به حساب می‌آمد تا قادر به فروش اپلیکیشن‌های خود برای دیوایس‌های موبایل باشند. اواخر همان سال، کمپانی از نخستین تبلت اندرویدی خود نیز رونمایی کرد که Kindle Fire نام داشت، ۱۹۹ دلار قیمت‌گذاری شد و نخستین محصول در خانواده تبلت‌های اندرویدی اقتصادی آمازون به حساب می‌آمد.

در آپریل ۲۰۱۲، موسسه آماری DeepField در یک گزارش به این نتیجه رسید که ۱ درصد از تمام مصرف‌کنندگان ترافیک اینترنتی با سرورهای AWS تعامل دارند و یک سوم از کاربران اینترنت، روزانه حداقل یک بار از سرورهای آمازون استفاده می‌کنند. تا آن زمان، شرکت‌های مهمی نظیر نت‌فلیکس، دراپ‌باکس، اینستاگرام، پینترست و زینگا شروع متکی بر سرورهای آمازون بودند.

در آپریل ۲۰۱۳ آمازون نخستین محتوای قابل استریم و اورجینال خود را منتشر کرد: ۱۴ سریال که توسط استودیوهای آمازون تولید شده بودند. البته این سریال‌ها در اکثریت مواقع بسیار ضعیف ظاهر شدند.

در روز یکم دسامبر ۲۰۱۳، بزوس رسما در برنامه تلویزیون «۶۰ دقیقه» از سرویس Prime Air رونمایی کرد.

پرایم ایر یک برنامه شدیدا جاه‌طلبانه بود که از پهپادهای دلیوری مینیاتوری برای رساندن مرسوله‌ها به دست مشتریان، آن هم در کمتر از نیم ساعت، استفاده می‌کرد.

این برنامه حتی همین امروز هم به کار نیفتاده و یکی از بزرگترین محصولات ناتمام دوران مدیریت بزوس به حساب می‌آید.

ون فقرات اینترنت

جف بزوس بر آمازون

این کمپانی نقش مدیرعامل را ایفا نمی‌کند. بزوس آمازون را از یک کتاب‌فروشی آنلاین به غول خرده‌فروشی امروزی تبدیل کرد بازی ویدیویی نیز دستی بر آتش دارد. برای اینکه بفهمیم آمازون دقیقا چقدر مدیون بزوس است، بیایید مروری کنیم حه خواهیم شد که او دقیقا چه میراثی از خود به جای می‌گذارد.

کسی جلودار نیست

سال ۲۰۱۴، مهمترین سال برای سخت‌افزارهای مصرف‌کنندگان آمازون بود. این کمپانی ماه آپریل را با Fire TV آغاز کرد، یک ست‌تاپ باکس ۹۹ دلاری که طراحی شد تا مستقیما به رقابت با محصولات اپل و روکو بپردازد. بعد از سال‌ها شایعه و گمانه‌زنی، آمازون در ماه جولای ۲۰۱۴ از بزرگترین قمار سخت‌افزاری خود پرده برداشت: اسمارت‌فون اندرویدی Amazon Fire Phone که دروازه‌ای به تمام سرویس‌های فروشگاهی و استریم محتوای آمازون نیز بود. برجسته‌ترین ویژگی این موبایل، ساختار منحصر به فرد دوربینش بود که از قابلیت پایش حرکات سر بهره می‌برد و ضمنا از اپلیکیشن Firefly می‌شد برای اسکن و خرید محصولات مختلف در آمازون استفاده کرد.

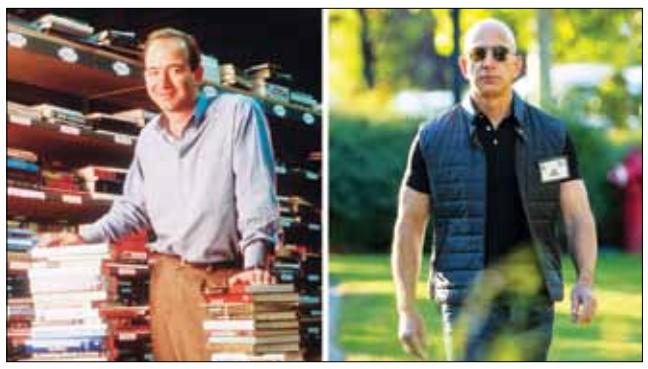
در آگوست ۲۰۱۴، آمازون اعلام کرد که در حال نهایی کردن فرآیند خرید وب‌سایت شدیدا محبوب توییچ برای استریم بازی‌های ویدئویی به قیمت ۹۷۰ میلیون دلار است.

در روز ششم نوامبر ۲۰۱۴، آمازون از Echo رونمایی کرد، اسپیکری مجهز به چند میکروفون که به کاربران اجازه می‌داد با دستیار صوتی الکسا تعامل کنند. Echo در ابتدا تنها در اختیار اعضای سرویس پرایم قرار گرفت، اما در روز ۲۳ ژوئن ۲۰۱۵، آمازون امکان خرید آن را برای عموم مردم مهیا کرد. اسپیکر Echo موفقیتی بزرگ را برای آمازون رقم زد و اساسا به شکل‌گیری بازار اسپیکرهای هوشمند منجر شد. امروز Echo تنها یکی از بی‌شمار اسپیکرهای هوشمند بازار به حساب می‌آید و گوگل و اپل هم محصولاتی باکیفیت برای رقابت در این بازار ساخته‌اند.

آمازون سال ۲۰۱۵ را با یک جایزه گلدن گلوب برای سریال Transparent که در سرویس پرایم منتشر شده بود آغاز کرد. این نخستین جایزه بزرگی بود که به یکی از محتویات اورجینال کمپانی تعلق می‌گرفت. در عرض دو سال، آمازون از شرکتی که انبوهی سریال ضعیف و بی‌کیفیت می‌ساخت، تبدیل به سازنده برخی از بهترین سریال‌های تلویزیون شد.

برای جشن گرفتن سالگرد ۲۰ سالگی کمپانی، نخستین رویداد Prime Day در روز ۱۵ جولای ۲۰۱۵ برگزار شد: ترکیبی از فروش تخلیه انبار و فروشی با استایل بلک‌فرایدی. از آن سال به بعد، این رویداد هر سال برگزار شده و هر بار، آمازون رکوردشکنی می‌کند.

در ماه سپتامبر ۲۰۱۵ آمازون اعلام کرد که تولید موبایل Fire Phone متوقف می‌شود، آن هم در حالی که تنها اندکی بیشتر از یک سال از زمان معرفی آن گذشته بود. این محصول در جلب توجه مصرف‌کنندگان و منتقدین ناکام بود و تا همین امروز به عنوان یکی از برجسته‌ترین شکست‌های آمازون به حساب آمده است. این کمپانی دیگر هیچ‌وقت دست به تولید اسمارت‌فونی دیگر نزد. در ماه نوامبر ۲۰۱۵، بعد از آغاز حیات به عنوان یک کتاب‌فروشی دیجیتال، آمازون نخستین کتاب‌فروشی فیزیکی خود را در سیاتل تاسیس کرد که Amazon Books نام داشت. از آن زمان به بعد، شاهد افزایش شمار فروشگاه‌های Amazon Books در سراسر ایالات متحده بوده‌ایم.



در اکتبر ۲۰۱۶، سرویس Amazon Music با از راه رسیدن Amazon Music Unlimited گسترش یافت. این یک سرویس استریم محتوای تمام و کمال بود که برای رقابت با محصولاتی نظیر اسپاتیفای و اپل موزیک طراحی شده بود. به هنگام عرضه، این سرویس برای مشترکین پرایم ۷.۹۹ دلار در ماه، یا ۳.۹۹ دلار در ماه برای صاحبان دیوایس‌های Echo قیمت‌گذاری شد.

در دسامبر ۲۰۱۶ نخستین فروشگاه Amazon Go در سیاتل افتتاح شد. این فروشگاه از دوربین‌ها و سنسورهای مختلف برای پایش محصولاتی که توسط مصرف‌کنندگان برداشته شده‌اند استفاده و به صورت خودکار پول را از حساب آنها کسر می‌کند. به این ترتیب نیازی به ایستادن در صف گیشه‌های پرداخت نیست.

در هشتاد و هفتمین مراسم اهدای جوایز آکادمی، آمازون تبدیل به نخستین سرویس استریم محتوا شد که جایزه اسکار دریافت کرد. این کمپانی به خاطر فیلم Manchester By the Sea (که نامزد بهترین فیلم سال هم شده بود) دو جایزه «بهترین بازیگر مرد» و «بهترین فیلمنامه» را با خود به خانه برد. از سوی دیگر نیز آمازون موفق به دریافت یک جایزه اسکار برای فیلم «فروشنده» ساخته اصغر فرهادی در دسته‌بندی «بهترین فیلم خارجی» شد.

در ماه ژوئن ۲۰۱۷، آمازون دست به بزرگترین خرید تاریخ زد و Whole Foods را با پرداخت ۱۳.۷ میلیارد دلار تحت مالکیت خود درآورد. این زنجیره فروش غذا اما با برندی تازه به عنوان یکی از محصولات آمازون به کارش ادامه نداد و در عوض با سرویس‌های دلیوری خواربار آمازون مانند Prime Now ادغام شد.

در سپتامبر ۲۰۱۷ آمازون از برنامه‌هایش برای تاسیس یک مقر ثانویه گفت. در بخشی از این اعلامیه، کمپانی غول خرده‌فروشی از تمام شهرهای آمریکای شمالی خواست که ارائه‌ای راجع به اینکه این مقر باید در کدام نقطه تاسیس شود فراهم آورد. در سال بعد از این ماجرا، شهرهای مختلف آمریکا، مزایا، معافیت‌های مالیاتی و سوبسیدهای گسترده را به آمازون پیشنهاد دادند و اساسا برای اینکه میزبان مقر جدید کمپانی باشند سر و دست می‌شکاندند. سپس در ماه نوامبر ۲۰۱۸ آمازون اعلام کرد که مقر ثانویه‌اش را میان شهر لانگ آیلند در نیویورک و کریستال سیتی در ویرجینیا تقسیم می‌کند.

در ماه فوریه ۲۰۱۸ آمازون شرکت Ring که در حوزه امنیت خانگی فعالیت داشت را به قیمت یک میلیارد دلار خرید. با این خرید، آمازون نه‌تنها به تقویت جایگاه خود در بازار امنیت خانگی پرداخت، بلکه توانست تجارت گجت‌های هوشمند خانگی خود که برمبنای دستیار صوتی الکسا ساخته می‌شوند را گسترش دهد. از زمان خریده شدن از سوی آمازون، Ring به خاطر ارتباط نزدیکش با آژانس‌های قضایی و فراهم آوردن دسترسی به ویدئوهای ضبط شده با دوربین‌هایش برای نیروهای پلیس یا آتش‌نشانی، مورد انتقاد فراوان قرار گرفته.

در ماه سپتامبر ۲۰۱۸، ارزش بازار آمازون برای اولین بار و به شکلی کوتاه‌مدت از مرز یک تریلیون دلار گذاشت. به این ترتیب، آمازون به سومین کمپانی در تاریخ تبدیل شد که چنین ارزشی می‌یابد.

در ماه آپریل ۲۰۱۹، آمازون اعلام کرد که می‌خواهد به بهبود هرچه بیشتر سرویس دلیوری Prime خود بپردازد: به جای ارسال دو روزه محصولات، آمازون اکنون مرسوله‌ها را یک روزه به دست مشترکین Prime می‌رساند. این سرمایه‌گذاری اگرچه بسیار پرهزینه بود، اما در طولانی مدت حسابی جواب داد و به افزایش مشترکین پرایم و همینطور مجموع فروش شد.

در فوریه ۲۰۱۹، آمازون برنامه‌اش برای ساخت مقر در نیویورک را کنسل کرد، عمدتا به خاطر اینکه با انتقادات ساکنین و سیاستمداران محلی روبه‌رو شد. آنها به این اعتراض کردند که آمازون وعده داده بود با تاسیس مقر تازه‌اش، به اشتغال‌زایی در منطقه کمک می‌کند، اما محلی‌ها نگران بودند که مقر تازه آمازون به از راه رسیدن خیل تازه کارگران خارجی منجر شود که ساکنین پیشین را بیرون می‌راندند و به افزایش هزینه‌های زندگی در کوینز منجر می‌شد.

در روز پنجم ماه مه ۲۰۲۰، آمازون بازی ویدئویی Crucible که برای چندین سال در دست توسعه بود را عرضه کرد. این بازی برای اندکی بیشتر از یک ماه در دسترس قرار گرفت، اما سپس از فروشگاه‌ها حذف شد تا تیم توسعه‌دهنده به بهبود هرچه بیشتر آن بپردازد. سپس در ماه اکتبر شنیدیم که Crucible به صورت کامل کنسل شده است. این لحظه‌ای بسیار مهم در برنامه‌های جاه‌طلبانه آمازون در حوزه گیمینگ بود. علی‌رغم سال‌ها سرمایه‌گذاری روی Amazon Game Studios و همینطور تملک توییچ که بزرگترین فضای اجتماعی گیمرها در اینترنت به حساب می‌آید، آمازون بار دیگر در تاثیرگذاری بر این بازار شکست خورد.

در ماه آگوست ۲۰۲۰، آمازون نخستین فروشگاه خواربار خود با برند «Amazon Fresh» را در وودلند هیلز کالیفرنیا به کار انداخت. این استور یکی از فروشگاه‌های Whole Foods نبود و در عوض طراحی شد تا یک جایگزین ارزان‌قیمت‌تر برای آنها باشد.

در پایان ماه سپتامبر ۲۰۲۰ نیز آمازون از Luna رونمایی کرد. درست مانند گوگل استیدیا، Luna سرویسی برای استریم بازی‌های ویدئویی است و از بک‌اند ابری کمپانی برای استریم بازی از طریق اینترنت روی تقریبا هر دیوایسی استفاده می‌کند. البته Luna صرفا پلتفرمی برای تجربه بازی‌های ترد پارتی به حساب می‌آید و بنابراین از مزایایی که برای مثال کنسول‌های بازی سنتی با خود به همراه می‌آورند بهره‌مند نیست.

و در روز دوم فوریه ۲۰۲۱ بزوس اعلام کرد که اواخر سال ۲۰۲۱ از سمت خود به عنوان مدیرعامل آمازون کناره خواهد گرفت و به این ترتیب دوران تصدی او به عنوان رئیس کمپانی به پایان خواهد رسید.

منبع: ورج

کارگاه برندینگ

اپل و رکوردشکنی در زمینه سودآوری در سال ۲۰۲۱

به قلم: کریس کلی کارشناس بازاریابی و تبلیغات
ترجمه: علی آل‌علی

براساس گزارش رسمی اپل، این برند در سه ماهه نخست سال ۲۰۲۱ موفق به ثبت رکورد ۱۱۴.۴ میلیارد دلار کسب سود شده است. نکته جالب در این میان گذشت یک سوم از سه ماهه نخست سال ۲۰۲۱ است. این امر به معنای احتمال افزایش این رکورد در دو ماه باقی مانده است. اپل در میان معدود برندهای موفق در زمینه عبور از بحران مالی کرونا قرار دارد. این برند در مقایسه با سال گذشته رشد ۲۱ درصدی در سوددهی را تجربه کرده است.

فروش جهانی آیفون، به عنوان محبوب‌ترین محصول اپل، در سال جاری ۱۷ درصد افزایش داشته است. بر این اساس آیفون ۱۲ در سال ۲۰۲۱ نزدیک به ۶۶ میلیارد دلار برای این برند سودآوری داشته است. اگر از طرفدارهای برند اپل باشید، به خوبی از فعالیت این برند در زمینه خدمات مربوط به تلویزیون هوشمند و همچنین راه‌اندازی درگاه پرداخت ویژه اپل پی اطلاع دارید. این خدمات اپل در سال ۲۰۲۱ با ۲۴ درصد افزایش سوددهی مواجه بوده است. این امر به معنای پایان بحران مالی کرونا برای یکی از بزرگترین برندهای دیجیتال محسوب می‌شود. نکته جالب اینکه سایر غول‌های عرصه دیجیتال نیز به تدریج در حال ایجاد تغییرات اساسی در وضعیت مالی‌شان هستند. این امر به معنای فعالیت هرچه بهتر غول‌های دنیای دیجیتال در سال ۲۰۲۱ خواهد بود.

اپل در طول دوران کرونا با کاهش شدید در زمینه سودآوری و فروش مواجه شده بود. این امر ضررهای هنگفتی به این غول دنیای دیجیتال زد، با این حال استراتژی اپل برای سال ۲۰۲۱ تا به اینجا همراه با موفقیت بسیار زیادی بوده است. براساس گزارش خبرگزاری CNBC، اپل در راستای تعامل مناسب با مخاطب هدف اقدام به ایجاد تغییرات اساسی در فعالیت تبلیغاتی‌اش نیز کرده است. این تغییرات برای نخستین بار در بهار سال ۲۰۲۱ رونمایی خواهد شد. بنابراین طرفدارهای برند اپل باید منتظر تغییرات بسیار زیادی در حوزه تبلیغات این برند باشند.

منبع: marketingdive.com

کمپین اولد اسپایس برای مقابله با کرونا

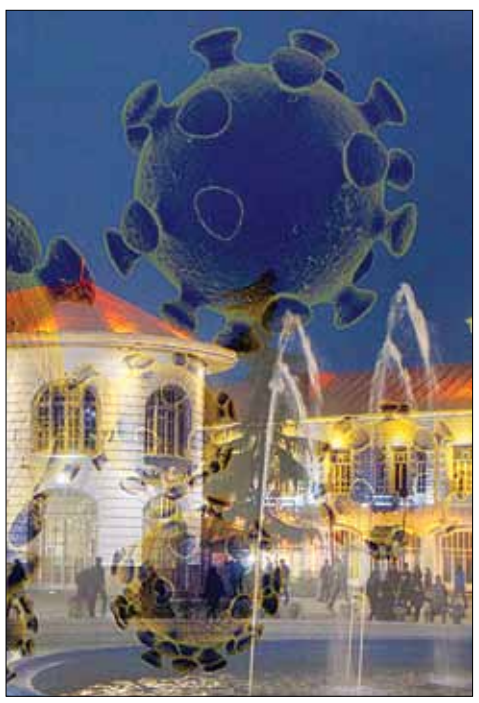
به قلم: پیتر آدامز کارشناس بازاریابی و تبلیغات
ترجمه: علی آل‌علی

برند اولد اسپایس در تازه‌ترین کمپین بازاریابی‌اش به دنبال روحیه‌بخشی به مشتریانش است. براساس گزارش موسسه بیزینس وایر، بسیاری از مشتریان در طول دوران کرونا درگیر انواع افسردگی شده‌اند. این امر وظیفه برندها برای تعامل با مشتریان و روحیه‌بخشی به آنها را تشدید می‌کند. کمپین این برند در تلاش برای روحیه‌بخشی به مشتریان تصویر یک فرد دارای مشکلات روحی و افسردگی ناشی از کرونا را ترسیم می‌کند. زمان انتخاب شده برای نمایش این کمپین بین نیمه مسابقه سوپربال است. دلیل این امر تلاش برای جلب نظر دامنه هرچه وسیع‌تری از مشتریان عنوان شده است.

کمپین اولد اسپایس با محوریت انواع شوخی‌ها برای مسابقه سوپربال آماده شده است. این کمپین، برخلاف دیگر کمپین‌های اولد اسپایس، تا به حال جزییات بسیار اندکی فاش شده است بنابراین باید انتظار یک غافلگیری مهم برای مشتریان را داشته باشیم. برند اولد اسپایس یکی از اسپانسرهای اصلی لیگ NFL است. با این حساب رونمایی از یک کمپین غافلگیرکننده از سوی تیم بازاریابی این شرکت در مسابقه سوپربال امر عجیبی نخواهد بود، با این حال اگر جذابیت این غافلگیری به اندازه کافی نباشد، نتیجه فرآیند بازاریابی اولد اسپایس شکست سختی خواهد بود.

اغلب مشتریان در بازه‌های زمانی خاص مانند سوپربال انتظار بهترین کمپین‌های بازاریابی را دارند بنابراین عملکرد برندها در این زمان به شدت زیر ذره بین خواهد بود. برند اولد اسپایس به طور معمول چنین غافلگیری‌هایی را موکول به مسابقه سوپربال نمی‌کرد، با این حال امسال به دلیل کاهش شدید درآمد این برند شرایط به طور کامل متفاوت است. همین امر حساسیت‌ها در مورد کمپین بازاریابی امسال اولد اسپایس و همچنین مسابقه سوپربال را افزایش داده است.

منبع: marketingdive.com



بررسی ۷ ترند روابط عمومی برای تغییر در حوزه کسب و کار

برترین ترندهای حوزه روابط عمومی کدامند؟

به قلم: اولگا فلمینگ و کورتنی واکر خبرنگار و کارشناس حوزه روابط عمومی
ترجمه: علی آل‌علی

عرصه روابط عمومی مهمترین بخش برای تعامل با مشتریان محسوب می‌شود. بسیاری از برندها برای تعامل بهینه با مشتریان اقدام به استفاده از ترندهای مختلف در این حوزه می‌کنند. آگاهی از ترندهای برتر در حوزه روابط عمومی همیشه موجب بهبود عملکرد برندها و تیم‌های روابط عمومی می‌شود بنابراین باید نسبت به آگاهی از ترندهای برتر و یادگیری شیوه‌های اجرای آنها در کسب و کار توجه نشان دهیم. در ادامه برخی از مهمترین ترندهای روابط عمومی برای سال ۲۰۲۱ و ایجاد تغییر در تعامل با مشتریان را مورد بررسی قرار خواهیم داد.

۱. نمایش جلوه‌ای انسانی

هر کسب و کار باید توانایی تاثیرگذاری بر روی مشتریانش را داشته باشد. این امر یکی از اصول اساسی در عرصه کسب و کار محسوب می‌شود. شاید امروزه نگاهی به وضعیت کسب و کارهای مختلف عکس این مسئله را نشان دهد بنابراین باید ایرادی در کار باشد. متاسفانه بسیاری از برندها توانایی نمایش جلوه‌ای انسانی از خود را ندارند. درست به همین خاطر مشتریان انگیزه زیادی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف نشان نمی‌دهند.

یکی از ترندهای برتر در حوزه روابط عمومی مربوط به تلاش برای نمایش جلوه‌ای انسانی از کسب و کار است. این امر در ابتدا بسیار دشوار، به ویژه برای کسب و کارهای صنعتی، به نظر می‌رسد. اگر یک برند برای مدت زمانی زیاد خود را از مشتریانش دور نگه داشته باشد، ایجاد تغییر در کوتاه‌مدت غیرممکن خواهد بود. با این حساب باید راهکارهای دیگری برای بهبود وضعیت کسب و کار مدنظر قرار دهیم. این امر شامل تلاش برای بهبود سطح تعامل با مشتریان و تلاش برای ایجاد پیوند میان ارزش‌ها و اهداف کسب و کارمان با سلیقه و انتظارات مشتریان است. اگر این امر مدنظر تیم روابط عمومی قرار گیرد، ساماندهی تمام بخش‌های شرکت در راستای موفقیت کاری ساده‌تر از هر زمانی خواهد شد.

۲. تولید ویدئوها در بخش استوری

محتوای کوتاه ویدئویی در شبکه‌های اجتماعی همچنان شهرت بالایی دارد. بسیاری از برندها برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف اقدام به استفاده از محتوای ویدئویی می‌کنند. مهمترین مسئله در این میان تلاش برای رعایت اختصار است. امروزه مشتریان حوصله مشاهده ویدئوهای بازاریابی طولانی را ندارند بنابراین تلاش برای نمایش چنین ویدئوهایی به آنها همیشه با شکست همراه خواهد بود. راهکار مناسب برای رعایت اختصار در زمینه تولید محتوای ویدئویی توجه به بخش استوری است. این بخش محدودیت خاصی برای ویدئوها قرار می‌دهد. اینستاگرام و فیس‌بوک به عنوان دو پلتفرم محبوب در میان کاربران اجازه انتشار محتوای ویدئویی حداکثر ۱۵ ثانیه‌ای در بخش استوری را می‌دهند. این امر به معنای امکان کاهش بخش‌های اضافی هر ویدئو و تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف براساس نیازهای اساسی کسب و کار است.

فعالیت در حوزه روابط عمومی دارای تفاوت‌های بنیادی با حوزه بازاریابی است بنابراین برندها نیازی به استفاده از تکنیک‌های بازاریابی در این حوزه ندارند. یکی از ایرادات تیم‌های روابط عمومی تلاش برای طراحی ویدئوهای جذاب با استفاده از تکنیک‌های بازاریابی است. این امر اغلب اوقات به معنای نمایش ویدئوهای طولانی برای مخاطب هدف خواهد بود. همانطور که پیش از این اشاره شد، اغلب کاربران در صورت مواجهه با محتوای بازاریابی بیش از اندازه طولانی، به ویژه در بخش‌هایی به غیر از بازاریابی و تبلیغات، واکنش منفی نشان خواهند داد بنابراین باید تلاش کسب و کارها بر روی نمایش ویدئوهای کوتاه در بخش استوری برای بهبود وضعیت روابط عمومی باشد.

۳. اهمیت روزافزون محتوا

تعامل با مخاطب هدف در شبکه‌های اجتماعی بدون تلاش برای تولید محتوا امکان‌ناپذیر است. امروزه اغلب مردم ساعت‌های متمادی در طول روز را صرف استفاده از ابزارها و خدمات دیجیتال می‌کنند. برندهایی نظیر گوگل و آمازون به دلیل گستردگی خدمات‌شان به طور مداوم مورد توجه کاربران قرار دارند. این امر باید موجب ارزیابی دوباره در وضعیت روابط عمومی کسب و کارها شود. بسیاری از برندها هنوز هم به طور سنتی مشغول فعالیت در عرصه روابط عمومی هستند. این امر مشکلات بسیار زیادی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف به همراه دارد.

اگر یک برند به دنبال حضور در شبکه‌های اجتماعی برای تولید محتوا و تعامل با مخاطب هدفش نیست، فرصت‌های بسیار زیادی را از دست داده است. نکته مهم تلاش برای استفاده از فرصت‌های پیش روی است بنابراین باید هرچه زودتر نسبت به ایجاد حساب رسمی در شبکه‌های اجتماعی و تولید محتوا برای تعامل با مخاطب هدف اقدام کرد.

۴. جایگزینی ملاقات‌های حضوری با نمونه‌های آنلاین

شاید اگر یک سال پیش از توسعه ملاقات‌های آنلاین در حوزه کسب و کار و حتی روابط شخصی افراد صحبت می‌کردیم، نوعی بدبینی نسبت به کاهش تمایل مردم برای تعامل واقعی با هم را بیان کرده بودیم. شیوع ویروس کرونا استفاده از فناوری‌های نوین را به طور قابل ملاحظه‌ای توسعه داده است. یکی از فناوری‌های مهم در این میان مربوط به ملاقات‌های آنلاین است. بدون تردید سامانه‌های بسیار زیادی برای میزبانی از ملاقات‌های آنلاین در دسترس کارآفرینان قرار دارد. مهمترین مسئله در این میان استفاده از چنین ملاقات‌هایی برای تعامل با مشتریان است.

بسیاری از برندها همزمان با شیوع ویروس کرونا به طور کامل مشتریان‌شان را فراموش کرده‌اند. این امر صدمات جبران‌ناپذیری به اعتبار و سود سالانه کسب و کارها وارد می‌سازد. مشتریان انتظار همراهی و حضور مداوم برندها در کنار خود را دارند. این نکته به طور ویژه‌ای در بازه‌های زمانی دشوار اهمیت پیدا می‌کند. اگر تیم روابط عمومی برند به خوبی توانایی مدیریت این حوزه را داشته باشد، موفقیت نهایی در زمینه تعامل با مشتریان موجب بهبود جایگاه کسب و کار خواهد شد. در غیر این صورت ریزش مشتریان و سقوط آزاد از نقطه نظر اعتبار در نگاه مخاطب هدف امری اجتناب‌ناپذیر خواهد بود.

یکی از نکات مهم برای ملاقات‌های آنلاین توجه به وجهه انسانی ماجراست. برخی از کسب و کارها ملاقات‌های آنلاین را بدون توجه به بازتاب روابط واقعی در آن مدیریت می‌کنند. خوشبختانه امروزه اغلب کاربران به وبکم دسترسی دارند بنابراین برای بهبود فضای گفت‌وگو درخواست از کاربران برای روشن کردن وبکم ضروری است. این امر اندکی حال و هوای خشک و بی‌روح جلسات را بهبود خواهد بخشید.

۵. تغییر در عادت‌های تعامل با مشتریان

بدون تردید تعامل با مشتریان در بلندمدت برای هر برند عادت‌هایی را ایجاد می‌کند. امروزه بسیاری از برندها بدون اعمال تغییر در نحوه مدیریت مشتریان اقدام به پیگیری بخش روابط عمومی می‌کنند. شاید این امر در بازه‌های زمانی عادی هیچ مشکلی به همراه نداشته باشد، اما در دوران کنونی با توجه به وضعیت کرونا در سراسر جهان همراه با مشکلات بسیار زیادی خواهد بود بنابراین کسب و کارها باید در برخی از عادت‌های رایج‌شان در حوزه روابط عمومی تغییرات ایجاد نمایند.

تلاش برای درک شرایط دشوار مشتریان برای اعضای تیم روابط عمومی دارای اهمیت بسیار زیادی است. برخی از کارشناس‌ها بدون توجه به وضعیت حوزه روابط عمومی اقدام به ادامه فعالیت به مانند دوران پیش از کرونا می‌کنند. ریشه اغلب مشکلات روابط عمومی در دوران کنونی از همین نوع نگاه سرچشمه می‌گیرد. هرچه تعامل نزدیک میان برند و مشتریان بیشتر باشد، آگاهی از ضرورت اعمال تغییر در تمام بخش‌های کسب و کار و به طور ویژه روابط عمومی ساده‌تر خواهد بود بنابراین کسب و کارها باید همیشه در متن تحولات بازار و مشتریان قرار داشته باشند. در غیر این صورت امکان تعامل بهینه با مشتریان را از دست خواهند داد.

۶. توجه ویژه به شبکه‌های اجتماعی

شاید پیش از این بخش روابط عمومی توجه زیادی به شبکه‌های اجتماعی نداشت، اما امروزه باید برنامه‌های ویژه‌ای برای حضور در شبکه‌های اجتماعی طراحی کنیم. بسیاری از برندها بخش روابط عمومی را فقط مخصوص حوزه بازاریابی و تبلیغات می‌دانند. نکته مهم در این میان پیوند نزدیک میان حوزه بازاریابی و روابط عمومی است بنابراین در عمل باید کمپین‌های بازاریابی را از نقطه نظر روابط عمومی نیز مدنظر قرار دهیم. در غیر این صورت امکان بهبود وضعیت کسب و کار از سوی بخش روابط عمومی فراهم نخواهد شد.

اغلب برندها دارای تیم کاملی برای بخش روابط عمومی هستند. اگر کسب و کار شما نیز دارای یک تیم کامل برای روابط عمومی است، باید دست‌کم ایجاد یک تیم کوچکتر برای شبکه‌های اجتماعی را مدنظر قرار دهید. در غیر این صورت امکان تاثیرگذاری مناسب بر روی مخاطب هدف را از دست خواهید داد. دلیل این امر نیز حضور روزافزون کاربران در شبکه‌های اجتماعی است. اگر در این میان یک برند به پلتفرم‌های اجتماعی بی‌توجه باشد، در نهایت هیچ مخاطب هدفی برای کسب و کارش باقی نخواهد ماند.

۷. ضرورت ایجاد پیوند میان اهداف برند و استراتژی روابط عمومی

برخی از برندها در حوزه روابط عمومی عملکردی متفاوت با اهداف اصلی‌شان دارند. این امر به دلیل ناتوانی برای ایجاد هماهنگی میان بخش‌های مختلف سازمان روی می‌دهد. بهترین راهکار در این میان توجه به اهداف اصلی برند در زمینه کسب و کار است. اگر این نکته در زمینه طراحی استراتژی روابط عمومی مدنظر قرار گیرد، بسیاری از اشتباهات و کاستی‌های محاسباتی در زمینه طراحی یا انتخاب استراتژی روابط عمومی از بین خواهد رفت. مهمترین نکته در این میان ارتباط نزدیک میان تیم مدیریتی شرکت با بخش روابط عمومی است. گاهی اوقات کارشناس‌های روابط عمومی برداشت نادرستی از اهداف اصلی شرکت دارند. دلیل این امر عدم تمایل مدیران ارشد برای بیان دقیق اهداف برند در زمینه کسب و کار است. این امر نه تنها در حوزه روابط عمومی، بلکه در سایر حوزه‌ها نیز دردسرساز خواهد شد.

عرصه روابط عمومی در طول دهه‌های متمادی تغییر کرده است. این حوزه در طول یک سال اخیر به دلیل شرایط ناشی از کرونا و تلاش کسب و کارها برای حفظ روابط با مشتریان به سرعت تغییر کرد است. با این حساب برندها نیاز به استفاده از ترندهای مناسب روابط عمومی برای ماندگاری در این حوزه از کسب و کار دارند. ترندهای مورد بحث در این مقاله گزینه‌ای مناسب برای شروع فعالیت کسب و کارها محسوب می‌شود.

منبع: prdaily.com

توصیه‌های بازاریابی در اینستاگرام برای کسب و کارهای مختلف

به‌قلم: ماریسا سانفیلیپو کارشناس موسسه فورچن وب مارکتینگ
ترجمه: علی آل‌علی

بازاریابی در اینستاگرام برای هر کسب و کاری دارای اهمیت است. بسیاری از برندها برای موفقیت بازاریابی در فضای اینستاگرام به دنبال راهکارهای سریع و مطمئن هستند. بدون تردید موفقیت بازاریابی یک امر کوتاه‌مدت نیست بنابراین کسب و کارها باید در تلاش برای برنامه‌ریزی و عملکرد مناسب در بازه‌های زمانی طولانی باشند. در غیر این صورت چالش‌های بسیار زیادی پیش روی آنها برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف خواهد بود.

شروع فرآیند بازاریابی در اینستاگرام ساده به نظر می‌رسد. ایجاد حساب کاربری رسمی برای برند و تبدیل آن به حساب تجاری برای ایجاد اعتبار کافی خواهد بود. سپس امکان تولید محتوای بازاریابی و تلاش برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف وجود خواهد داشت. اگر در این میان از توصیه‌های حرفه‌ای برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف استفاده کنیم، فرآیند بازاریابی‌مان همراه با تاثیرگذاری بیشتر و هزینه کمتر خواهد بود. بحث هزینه برای بسیاری از برندها دارای اهمیت بالایی است. برخی از کسب و کارها به دلیل ارزیابی بازاریابی در اینستاگرام به عنوان یک فرآیند نیازمند بودجه فراوان در عمل از آن صرف نظر می‌کنند. هدف اصلی در ادامه مقاله کنونی بررسی برخی از مهمترین توصیه‌ها برای بازاریابی بهینه در اینستاگرام بدون نیاز به هزینه بالا خواهد بود.

شناخت مخاطب هدف

اگر تا به حال در شبکه‌های اجتماعی کمپین بازاریابی اجرا نکرده‌اید، باید نکات بسیار زیادی را یاد بگیرید. بسیاری از برندها برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف نیاز به یادگیری اصول متعددی دارند. یکی از اصول اساسی در زمینه بازاریابی شناخت درست مخاطب هدف است. هر برند براساس زمینه فعالیتش دارای دامنه مشخصی از مخاطب هدف است. تلاش برای شناخت سلیقه مخاطب هدف و تولید محتوا براساس موجب افزایش تاثیرگذاری محتوای بازاریابی برند خواهد شد.

گردآوری اطلاعات کاربردی در مورد مخاطب هدف کار سختی نیست. بسیاری از برندها برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف نیاز به اطلاعات پایه و بنیادی دارند. برخی از نکات مهم در این میان به شرح ذیل است:

- دامنه سنی
- موقعیت مکانی یا محل سکونت
- حوزه‌های اصلی فعالیت شغلی
- جنسیت
- هر آنچه در زمینه کاری آنها را جلب می‌کند
- نکات جذاب و تعامل‌برانگیز در زمان استراحت
- مشکلات اصلی که آنها دارند
- منابع کسب اطلاعات مخاطب هدف در زمینه خرید محصولات مختلف
- هرگونه اطلاعات اضافی که به نظرتان در فرآیند تولید محتوا کاربردی خواهد بود

بسیاری از بازاریاب‌ها در فرآیند جلب نظر مخاطب هدف به این نکات مهم توجه لازم را ندارند بنابراین ناتوانی برندها برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف امر عجیبی نخواهد بود. وقتی یک برند پیش از تولید محتوا نسبت به گردآوری اطلاعات مورد بحث در سطر فوق اقدام کند، نظم خاصی در فرآیند بازاریابی‌اش ایجاد خواهد شد. بسیاری از برندها ابتدا اقدام به تولید محتوا و سپس گردآوری اطلاعات پیرامون مشتریان می‌کنند. این امر هیچ تاثیری بر روی بهبود کیفیت محتوای بازاریابی نخواهد داشت. کسب و کارها باید پیش از تلاش برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف نسبت به شناخت آنها اقدام نمایند. در غیر این صورت اطلاعات گردآوری شده هیچ کاربردی نخواهد داشت.

توجه به بخش بیوگرافی

وقتی کاربران به اکانت یک برند یا موسسه مراجعه می‌کنند، ابتدا بخش بیوگرافی را مدنظر قرار می‌دهند. این امر تمام مشخصات یک کسب و کار را بازنمایی می‌کند. اگر کسب و کارها به این بخش توجه مناسب را نشان دهند، امکان معرفی کسب و کار به صورت جذاب را خواهند داشت. در غیر این صورت باید با سطح پایین مراجعه کاربران دست و پنجه نرم کنند.

بدون تردید بخش بیوگرافی امکان نگارش متن‌های طولانی را فراهم نمی‌کند. همین امر موجب ضرورت خلاصه‌نویسی و انتقال مفاهیم در قالب کاراکترهای کوتاه می‌شود. یکی از نکات جالب در این میان استفاده برخی از برندها از اموجی برای بخش بیوگرافی است. اگر اموجی‌های مدنظر شما امکان بیان مفاهیم به طور مستقیم را ایجاد می‌کند، باید از آنها برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف استفاده کرد. در غیر این صورت اموجی‌ها فقط موجب سردرگمی مخاطب هدف می‌شود.

خوشبختانه امروزه برندهای بسیار زیادی در اینستاگرام فعالیت دارند. این امر به معنای امکان استفاده از تجربه دیگر برندها برای بهبود وضعیت بیوگرافی برند خودمان است. برندهای بزرگ به طور معمول نیازی برای معرفی خود در بخش بیوگرافی ندارند. این امر به دلیل شهرت بالای آنها روی می‌دهد. چنین کسب و کارهایی به جای معرفی خود اقدام به ثبت شعار تبلیغاتی اصلی‌شان در بخش بیوگرافی می‌کنند. این امر موجب آشنایی سریع مخاطب با برند آنها می‌شود. به عنوان مثال، برند نایک را در نظر بگیرید. شعار «فقط انجامش بده» به خوبی از سوی هر کاربری در شبکه‌های اجتماعی مورد شناسایی قرار می‌گیرد بنابراین استفاده از آن امکان تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را به طور قابل ملاحظه‌ای افزایش خواهد داد.

استفاده از هشتگ‌های مرتبط

استفاده از هشتگ‌ها نقش مهمی در دسترسی مناسب کاربران به محتوای بازاریابی برندها دارد. امروزه اینستاگرام به عنوان یک پلتفرم تعاملی دارای جذابیت‌های بسیار زیادی برای مخاطب هدف است. این امر موجب تولید محتوای متعدد در این پلتفرم می‌شود بنابراین استفاده از هشتگ‌های کاربردی و مرتبط با کسب و کار موجب جست‌وجوی ساده آنها از سوی کاربران خواهد شد.

یکی از اشتباهات رایج بازاریاب‌ها برای جلب نظر مخاطب هدف تلاش برای کاربرد هشتگ‌های متعدد است. اینستاگرام برای هر پست امکان استفاده از حداکثر ۳۰ هشتگ را تعیین کرده است. این امر به معنای ضرورت استفاده از ۳۰ هشتگ در هر پست نیست. اغلب برندها به طور معمول از ۳ تا ۵ هشتگ برای هر پست استفاده می‌کنند بنابراین استفاده درست از هشتگ‌ها نقش مهمی در موفقیت کسب و کارها خواهد داشت.

اگر یک برند از هشتگ‌های غیرمرتبط با عرصه کسب و کارش استفاده کند، واکنش بسیار منفی از سوی کاربران دریافت خواهد کرد. این امر موجب ناتوانی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف خواهد شد بنابراین باید تعداد مشخص و البته مرتبط با موضوع فعالیت برند را مدنظر قرار دهیم.

یکی از راهکارهای ساده برای یافتن هشتگ‌های مناسب در زمینه کسب و کارمان مراجعه به اکانت رسمی رقبای‌مان است. این امر بدون هیچ‌گونه هزینه و زمان اضافی امکان آشنایی با برخی هشتگ‌های مرتبط با کسب و کارمان را فراهم خواهد کرد. امروزه بسیاری از برندها توانایی کافی طراحی پروژه‌های مطالعاتی برای یافتن هشتگ‌های مناسب بازاریابی را ندارند بنابراین باید تا جای ممکن از راهکارهای جایگزین استفاده نماییم.

بدون تردید عرصه کسب و کار B۲B با B۲C دارای تفاوت‌های زیادی است. این امر استفاده از هشتگ‌های متفاوت از سوی کسب و کارها را ضروری می‌سازد. اگر برخی از کسب و کارها نسبت به این نکته توجه لازم را نشان ندهند، در عمل برای جلب نظر مخاطب هدف مشکلات زیادی خواهند داشت. همچنین در برخی از موارد بازاریاب‌ها هشتگ‌های اشتباهی از نظر انطباق با ساختار کسب و کارشان را انتخاب می‌کنند بنابراین نظرخواهی از برخی کارشناس‌ها یا همکاران در بخش بازاریابی و تبلیغات گزینه مناسبی به منظور کاهش اشتباهات این‌چنینی خواهد بود.

تعامل با مخاطب هدف

کمپین‌های بازاریابی باید تعامل‌برانگیز باشند. این نکته در مورد بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی اهمیت بسیار زیادی دارد. برخی از برندها برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف نیاز به اطلاعات مشخصی دارند. این اطلاعات بدون تعامل نزدیک با مخاطب هدف به دست نخواهد آمد بنابراین در هر موقعیتی باید نسبت به تعامل نزدیک با مخاطب هدف اقدام نماییم. در غیر این صورت احتمال تولید محتوای بازاریابی متفاوت از سلیقه و انتظارات مخاطب هدف زیاد خواهد بود.

تعامل با مخاطب هدف موجب بهبود جایگاه برند در بازار نیز می‌شود. این امر از مدت‌ها پیش مدنظر بازاریاب‌ها قرار داشته است. شبکه‌های اجتماعی فضایی برای تعامل میان کاربران است بنابراین تلاش برای بازاریابی به شیوه‌های سنتی در این فضا هرگز همراه با موفقیت نخواهد بود. بسیاری از برندها هنوز هم به شیوه‌های سنتی برای بازاریابی و جلب نظر مخاطب هدف اقدام می‌کنند. این امر مشکلات بسیار زیادی برای کسب و کارها به همراه خواهد داشت. یکی از مشکلات ابتدایی در این راستا کاهش شدید تمایل کاربران برای مشاهده محتوای برندهای موردنظر خواهد بود. درست به همین خاطر امروزه برندهایی با دامنه بسیار محدود مخاطب هدف در شبکه‌های اجتماعی بسیار زیاد است.

ایجاد تعامل با مخاطب هدف همیشه امری دشوار است. این نکته به طور ویژه‌ای برای برندها مصداق دارد. کاربران در فضای شبکه‌های اجتماعی تعامل بسیار ساده‌تری با یکدیگر دارند، با این حال وقتی پای یک برند در میان باشد، همیشه موضع‌گیری‌های خاص وجود خواهد داشت بنابراین یک برند باید جلوه‌ای انسانی یا به عبارت دیگر حقیقی از خود به نمایش بگذارد. این امر در زمینه انتخاب سفیر برای برند به خوبی قابل مشاهده است. استفاده از سلبریتی‌های مختلف و همچنین تلاش برای همکاری با آنها در شبکه‌های اجتماعی گزینه بسیار مطلوبی خواهد بود. بدون تردید این امر هزینه‌های بسیار زیادی برای کسب و کارها به همراه دارد بنابراین کسب و کارهای کوچک و دارای بودجه‌های محدود امکان بهره‌گیری از این گزینه را نخواهند داشت.

انتخاب جایگزین همکاری با سلبریتی‌ها شامل تعامل با اینفلوئنسرهای محلی است. این امر هزینه‌های بسیار کمتری برای کسب و کارها به همراه دارد. همچنین امکان تاثیرگذاری بهتر بر روی مخاطب هدف محلی را نیز فراهم می‌سازد بنابراین کسب و کارهای دارای بودجه‌های محدود نیز امکان بازاریابی و همکاری مناسب با چهره‌های شناخته شده در اینستاگرام را دارند.

همکاری با دیگر برندها برای اعطای هدیه به مشتریان

اعطای هدیه به مشتریان (Give Away) یکی از راهکارهای مناسب برای جلب نظر مخاطب هدف محسوب می‌شود. اغلب اوقات کسب و کارها برای اعطای هدیه به مشتریان نوعی مسابقه یا دست‌کم فرآیندهای مشخصی را تعیین می‌کنند. کاربران به این ترتیب با طی مراحل تعیین شده امکان شرکت در قرعه‌کشی یا برنده شدن جوایز به صورت مستقیم را خواهند داشت. مزیت اصلی هدیه‌های موردنظر امکان جلب تعامل مخاطب هدف و همچنین ماندگاری طولانی مدت در ذهن مشتریان است بنابراین باید نسبت به این نکته به مثابه یک راهکار بازاریابی مناسب نگاه کنیم. در غیر این صورت شاید فقط هدیه‌هایی بدون تاثیرگذاری مناسب بر روی مخاطب هدف به آنها اعطا نماییم.

همکاری با دیگر برندها برای اعطای هدیه به مشتریان در ابتدا ایده عجیبی به نظر می‌رسد. بسیاری از برندها به تنهای نیز امکان انتخاب هدیه‌های جذاب برای مشتریان را ندارند بنابراین همکاری با دیگر برندها امر عجیبی به نظر می‌رسد. بدون شک هر برند دارای دامنه مشخصی از مشتریان است. اکنون اگر در زمینه اعطای هدیه اقدام به همکاری با یک برند دارای زنجیره تولید مشترک با کسب و کارمان کنیم، در عمل امکان تاثیرگذاری مناسب بر روی آن مشتریان را نیز خواهیم داشت. این نکته برای بسیاری از برندها به معنای دسترسی به دامنه تازه‌ای از مشتریان خواهد بود. نکته جالب اینکه چنین همکاریای برای تمام طرفین ماجرا سودآور محسوب می‌شود بنابراین دلیلی برای مخالفت از سوی برخی از برندها با این مسئله نخواهد بود. البته این امر به معنای تلاش برای همکاری با برندهای بسیار بزرگ و بین‌المللی در این زمینه نیست. دلیل این امر عدم تمایل چنین برندهایی برای همکاری با کسب و کارهای کوچک و محلی است. با این حساب همیشه باید به هماهنگی اندازه کسب و کارها در زمینه همکاری برای اعطای هدیه به مشتریان توجه کرد. در غیر این صورت با پاسخ‌های منفی در نتیجه ارائه درخواست‌مان رو به رو خواهیم شد.

انتقال کاربران به سایت رسمی برند

استفاده از لینک‌ها در اینستاگرام ماجرای جالبی دارد. اینستاگرام برای تاکید بر روی اجتماع کاربران در پلتفرمش از بارگذاری لینک‌های جانبی در قالب پست جلوگیری می‌کند. تنها لینک‌هایی که اکانت‌ها توانایی به اشتراک‌گذاری آنها را دارند، در بخش بیوگرافی و استوری اکانت‌های تجاری دارای بیش از ۱۰ هزار فالوور است بنابراین اینستاگرام فضایی بسیار محدود برای به اشتراک‌گذاری محتوای خارج از خودش طراحی کرده است.

اغلب کسب و کارها دارای سایت رسمی هستند. تولید محتوا در سایت رسمی یکی از راهکارهای جذاب برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف محسوب می‌شود. این امر امکانات تازه‌ای برای نمایش محتوا و تعامل نزدیک با مخاطب هدف را به همراه خواهد داشت.

اغلب کسب و کارها در بخش استوری اخبار مهم سایت‌شان را بازنشر می‌کنند. این امر شامل درج مهمترین نکات و همچنین افزودن لینک مطلب اصلی در سایت خواهد بود. کاربران به این ترتیب امکان مطالعه بخشی از مطلب و بالا کشیدن صفحه برای مراجعه به سایت رسمی برند را خواهند داشت.

افزایش ترافیک سایت رسمی برندها دارای اهمیت بسیار زیادی است. این امر موجب بهبود رتبه‌بندی سایت‌ها در موتورهای جست‌وجو می‌شود بنابراین باید تمام نکات را در این رابطه مدنظر قرار داد. شاید در نگاه نخست تولید محتوا در سایت رسمی برند در ارتباط با مسئله کوتاهی مطلب نباشد، اما واقعیت متفاوت از این امر است. محتوای بازاریابی در هر قالبی باید به اندازه کافی کوتاه باشد. در غیر این صورت مخاطب هدف حوصله مطالعه محتوا را نخواهد داشت.

همکاری با اینفلوئنسرها

همکاری با اینفلوئنسرها در زمینه بازاریابی دارای اهمیت بسیار زیادی است. برخی از برندها برای تعامل با مخاطب هدف نیاز به ایده‌های جذاب و استفاده از چهره‌های شناخته شده دارند. این مزیت در قالب همکاری با اینفلوئنسرها فراهم می‌شود. شاید در نگاه نخست بازاریابی با همکاری اینفلوئنسرها نیازمند هزینه بسیار زیادی باشد. این امر در مورد همکاری با چهره‌های جهانی صحت دارد. با این حال اگر اینفلوئنسرهای محلی مدنظر کسب و کارمان قرار گیرند، ماجرا به طور کلی متفاوت خواهد بود. این امر شامل همکاری با اینفلوئنسرهای محلی برای جلب نظر مشتریان بازارهای خاص است. بدون شک این امر مزیت‌های جلب نظر دامنه وسیع مشتریان در قالب همکاری با اینفلوئنسرهای بین‌المللی را نخواهد داشت.

یکی از نکات مهم در زمینه همکاری با اینفلوئنسرها در اینستاگرام توجه به اهداف مدنظر کسب و کارمان است. اگر یک برند در تلاش برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان در یک بازار محلی است، نباید به سراغ اینفلوئنسرهای بین‌المللی برود. این امر هزینه‌های فراوان و نتیجه‌بخشی اندکی به همراه خواهد داشت. بنابراین در همه موارد همکاری با اینفلوئنسرها یا چهره‌های بسیار مشهور ایده جذابی نخواهد بود.

تعیین اهداف مشخص و دقیق

تعیین هدف به فرآیند بازاریابی هر برندی نظم خواهد داد. این امر در مورد کسب و کارهای بزرگ و کوچک به یک اندازه صحت دارد. برندهای بزرگ به طور معمول از یک ماه مانده به شروع سال جدید میلادی اقدام به برنامه‌ریزی برای سال جدید می‌کنند. این امر امکان تعیین اهداف مشخص برای تمام سال و سپس طراحی کمپین‌های دنباله‌دار را فراهم می‌کند. بسیاری از برندها در زمینه طراحی کمپین‌های بازاریابی در اینستاگرام به طور مداوم با مشکلاتی در زمینه ارتباط معنایی میان کمپین‌های مختلف مواجه هستند. این امر انگیزه مخاطب هدف برای دنبال کردن محتوای بازاریابی برند را به طور قابل ملاحظه‌ای کاهش می‌دهد. بهترین راهکار در این میان توجه به اهداف اصلی برند و طراحی کمپین حول آنهاست. این امر موجب افزایش جذابیت کمپین‌های بازاریابی و همچنین جلب نظر مخاطب هدف برای دنبال کردن کمپین برند خواهد شد.

اعطای چهره انسانی به برند

کسب و کارها همیشه در مقایسه با شخصیت‌های حقیقی دارای مشکلات بیشتری برای تعامل با مخاطب هدف هستند. این امر در مقایسه میان برندها و سلبریتی‌ها به خوبی نمایان می‌شود. درست به همین خاطر اغلب برندها برای اعطای چهره انسانی به کسب و کارشان به دنبال همکاری با سلبریتی‌ها هستند.

همانطور که پیش از این نیز بحث شد، همکاری با سلبریتی‌ها مشکلات بسیار زیادی برای کسب و کارها به همراه دارد. این امر نیاز به استفاده از راهکارهای جایگزین را مطرح می‌سازد. یکی از بهترین گزینه‌ها در این میان تلاش برای استفاده از محتوای تولیدی کاربران پیرامون برند است. چنین امری بدون نیاز به صرف هزینه اضافی امکان ارتقای جلوه انسانی کسب و کار را به همراه خواهد داشت.

اینستاگرام مانند دیگر پلتفرم‌ها امکان بازنشر مستقیم محتوا را فراهم نمی‌کند. بنابراین استفاده از اپ‌های خاص برای این کار ضروری خواهد بود. همچنین باید تگ کردن کاربران در ذیل پست‌های بازنشری را نیز مدنظر قرار دهیم. در غیر این صورت آنها نسبت به بازنشر محتوای‌شان از سوی برند آگاهی نخواهند یافت.

استفاده از آمارهای اینستاگرام

اکانت‌های تجاری در اینستاگرام امکان استفاده از آمارهای جانبی را دارند. این امر به معنای دسترسی به داده‌های معتبر در مورد برند خواهد بود. بسیاری از برندها برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف نیاز به داده‌های معتبر دارند. یکی از مشکلات استفاده از داده‌های معتبر مربوط به بحث پردازش‌شان است بنابراین استفاده از اطلاعات و آمارهای معتبر اینستاگرام دارای اهمیت بسیار زیادی خواهد بود. شاید این امر در نگاه نخست بسیار ساده باشد، اما نباید موجب تردید نسبت به کیفیت این اطلاعات شود. امروزه برندهای بزرگ نیز از اطلاعات اینستاگرام برای بهبود فرآیند بازاریابی‌شان استفاده می‌کنند بنابراین تردید نسبت به صحت اطلاعات اینستاگرام فقط به معنای نیاز به صرف هزینه برای همکاری با آژانس‌های بازاریابی خواهد بود.

دعوت به همکاری کاربران

کاربران در فضای اینستاگرام تمایل بالایی برای تعامل با برندها دارند. این امر در صورت سرمایه‌گذاری درست از سوی برندها موفقیت بسیار زیادی به همراه خواهد داشت. برندهایی که توانایی اجرای کمپین بازاریابی با کمک مخاطب هدف را دارند، همیشه مورد توجه ویژه کاربران قرار می‌گیرند. این امر در فضای اینستاگرام نیز دارای اهمیت است بنابراین باید به طور رسمی از مشتریان وفادار یا کاربران اینستاگرام برای همکاری در قالب کمپین بازاریابی‌تان دعوت به عمل آورید.

امروزه بازاریابی در اینستاگرام نیاز به استفاده از توصیه‌ها و تکنیک‌های خاصی دارد. هدف اصلی این مقاله بررسی برخی از مهمترین توصیه‌ها برای تاثیرگذاری مناسب بر روی مخاطب هدف بود. با استفاده از نکات مورد بحث در بخش‌های فوق امکان بازاریابی و تاثیرگذاری بهتر بر روی مخاطب هدف در اینستاگرام فراهم خواهد شد.

منبع: business.com

رهبری

۶ روش برای هدایت مسیر شغلی در بحران کرونا

مترجم:شیداانصاری

در دوران همه‌گیری کرونا پیدا کردن شغل جدید و قرار دادن خود در شبکه‌های ارتباطی، آسان نیست. در چنین شرایطی چگونه باید روحیه بالای خود را حفظ کنید و مثبت باقی بمانید؟ چقدر خوش‌بین هستید و اطمینان دارید که رو به جلو حرکت می‌کنید؟ وقتی شرایط کاملاً نامطمئن است، چگونه ابهام‌ها را تحمل می‌کنید؟

پاسخ این سوالات در دیدگاه و عملکرد شما نهفته است. در ادامه چند راهکار را به شما پیشنهاد می‌کنیم:

اول: روی بینش و باورهای خودتان تمرکز کنید:

۱-واقع‌بین باشید:

واقع‌بین باشید. احتمالا برخی از توصیه‌های روانشناختی این است که به هر قیمتی شده نگرش مثبت خود را حفظ کنید، اما مثبت‌اندیشی بیش از اندازه، جایی که احساسات منفی خود را انکار کنید و واقعیت‌ها را نادیده بگیرید، می‌تواند نتیجه معکوس داشته باشد. به جای امیدواری‌های کاذب به خود اجازه تلاش بیشتر بدهید و قبول کنید که شرایط دشوار است.

در یک مطالعه علمی، عملکرد داوطلبانی که سعی در ایجاد تغییر در سبک زندگی خود داشتند و دشواری‌های مسیر را پذیرفته بودند، کارآمدتر از آنهایی بود که صرفا با پیام‌های تشویقی چون «تو می‌توانی انجامش دهی» در حرکت بودند. اگر در زمان‌های سخت تلاش نمی‌کنید، خود را فریب می‌دهید. باید مدام به خود بگویید که باید دست از بی‌خیال بودن برداشت و این شرایط را تغییر داد.

۲-توانایی‌های خود را ارتقا دهید:

بعد از اینکه پذیرفتید کارها تا چه اندازه می‌تواند مشکل باشد، سعی کنید خود را بالا بکشید و به مسیر ادامه دهید. بین احساسات منفی و واقعیت‌های موجود تعادل ایجاد کنید. شاید به دنبال فرصتی هستید تا احساسات واقعی خود را عمیقا درک کنید، اما مراقب باشید که در آنها غرق نشوید. «همیشه بهترین راه خروج، گذشتن از آن است» بنابراین از لحظه‌های منفی به عنوان خروجی استفاده کنید و سپس عزم خود را برای ادامه مسیر به کار گیرید. مهارت‌ها و استعدادهای خود را به خود یادآوری کنید. تمام موفقیت‌هایی که تاکنون داشته‌اید را به یاد بیاورید و ادامه دهید.

۳-روی آینده تمرکز کنید:

به خود یادآوری کنید که این نیز می‌گذرد و از پس آن برخواهید آمد. شرایط سخت موجود را به عنوان فرصتی طلایی برای یادگیری، تقویت قدرت اراده و شجاعت خود در نظر بگیرید. خوش‌بین و امیدوار باشید و برنامه فعالیت‌های خود را روزانه دنبال کنید. این کار بیشترین تفاوت‌ها را در نتیجه نهایی ایجاد خواهد کرد. با نگاه به یک آینده امیدبخش، به آنچه که امروز بیشترین تأثیرگذاری را در رسیدن به هدف‌تان دارد عمل کنید و ثابت‌قدم باشید.

دوم: روی شبکه‌سازی و فعالیت در کنار دیگران تمرکز کنید:

علاوه بر دیدگاه خود، باید شبکه ارتباطی برای کاریابی را هم در نظر بگیرید. تلاش‌ها و رویکردهایی که هر کدام بیشترین تأثیر را برای طی کردن این مسیر به همراه دارند را دنبال کنید.

۱-به تلاش و تأثیر افراد در روابط توجه کنید:

هنگامی که تصمیم می‌گیرید شبکه‌های ارتباطی خود را با افراد افزایش دهید به جای تهیه فهرستی طولانی از افرادی که می‌توانید با آنها ارتباط برقرار کنید، طرح ارتباط با کسانی که می‌توانند بیشترین کمک را داشته باشند، طراحی کنید. برخی از افرادی که ملاقات می‌کنید، می‌توانند بیشتر از دیگران به شما کمک کنند. به دنبال گذراندن وقت با افرادی باشید که می‌توانند بیشترین تمایل به همکاری را براساس نقش‌های‌شان داشته باشند و به توانمندی روابط کمک کنند.

برقراری هر ارتباط جدید، سرمایه زمانی و حتی بیشتر از آن انرژی شما را می‌گیرد بنابراین در مورد افرادی که به دنبال ارتباط با آنها هستید هوشیارتر عمل کنید.

۲-رویکرد خود را مدیریت کنید:

آنچه شبکه‌سازی را بسیار پیچیده و خسته‌کننده می‌کند این است که چیزهای زیادی از کنترل شما خارج است. افرادی که باید با آنها ارتباط برقرار کنید ممکن است وقتی برای شما نداشته باشند یا شاید موفق به تماس با کسی که تمایل دارید با او در ارتباط باشید، نشوید. با کنترل آنچه که می‌توانید انجام دهید، دوباره به خود انرژی دهید. از افرادی که باید با آنها ارتباط برقرار کنید فهرست تهیه کنید. وقت خود را مدیریت کنید. مکالمات خود را برنامه‌ریزی کنید. قدم‌های کوچک و ساده می‌توانند موثر باشند و از طرف دیگر می‌توانند به شما کمک کنند تا در این شرایط دشوار احساس کنترل بیشتری روی اوضاع داشته باشید.

۳-هدفمند باشید:

وقت خود را در مسیر خودتان و با افرادی که از شما حمایت می‌کنند بگذرانید. مطمئن شوید که طرحی برای مسیر توانمندشدن و ارتقای خود دارید. افرادی را پیدا کنید که به شما ایمان دارند، شما را هدایت و حمایت می‌کنند. تجربیاتی را که دوست دارید پیدا کنید. به دنبال فعالیت‌هایی باشید که شما را وادار به کشش و تمرین بدنی کند. حتی اگر کوه‌نورد نیستید، حرکات سخت یوگا را به طور کامل انجام دهید یا یک مسیر ناهموار را پیاده‌روی کنید. فعالیتهای بدنی چالش‌برانگیز می‌تواند به شما کمک کند در سایر زمینه‌های زندگی خود توانایی و قدرت بیشتری داشته باشید. زنگ تفریح و رفتن به دوچرخه‌سواری بسیار خوب است. برای اثبات قدرت و توانایی خود مسیرتان را با تلاش به پایان برسانید.

شاید در هیچ زمانی شبکه‌سازی با سایر افراد به دشواری شرایط کنونی نبوده باشد، اما با دیدگاه‌ها و عملکردهای مناسب می‌توانید از پس آن برآیید و فرصت عالی خود را برای آینده پیدا کنید. واقع‌بین باشید، خودتان را بالا بکشید و روی آینده تمرکز کنید. علاوه بر این، اولویت‌های خود را براساس تلاش و تأثیر تعیین کنید. با برنامه‌ریزی رویکرد خود، کنترل را پس بگیرید و در مورد توانمندکردن خود تعامل کنید. این استراتژی‌ها به شما کمک می‌کند تا علاوه بر حفظ خود و توانمندی‌های‌تان در این روزهای بحرانی، بهترین فرصت‌های جدید شغلی خود را نیز جست‌وجو کنید.

منبع: forbes/modirinfo

تفاوت‌های دورکاری و کار از خانه در عرصه کسب و کار

به قلم: نیهال پی اس طراح استراتژی در حوزه سئو و بازاریاب موسسه Mindster DX

ترجمه:علی آل‌علی

کار از خانه و دورکاری ترندهای برتر در حوزه‌های مختلف کسب و کار محسوب می‌شود. شرایط ناشی از شیوع کرونا وضعیت بسیاری از برندها را دشوار کرده است. امروزه شمار بالایی از کسب و کارها به دلیل تمایل برای رعایت نکات بهداشتی و همچنین کاهش هزینه‌های مدیریت دفتر کار اقدام به استفاده از استراتژی دورکاری یا کار از خانه می‌کنند. شاید در نگاه نخست دو مفهوم فوق دارای یک معنا باشند. بسیاری از کارشناس‌های کسب و کار نیز همین عقیده را دارند، با این حال اگر با نگاهی دقیق به حوزه کسب و کار نگاه کنیم، وضعیت به طور دیگری خواهد بود. دورکاری و کار از خانه دارای تفاوت‌های معناداری هستند. اگر کسب و کارها نسبت به این تفاوت‌ها آگاهی دقیقی نداشته باشند، امکان استفاد درست از هر کدام را نخواهند یافت بنابراین پرداختن به مفهوم هر کدام از موارد فوق امری ضروری خواهد بود. هدف اصلی در این مقاله بررسی تفاوت میان دورکاری و کار از خانه در عرصه کسب و کار است. در ادامه هر کدام را به طور جداگانه مورد ارزیابی قرار خواهیم داد. در نهایت نیز تفاوت میان آن دو را بررسی خواهیم کرد.

دورکاری: فعالیت کاری از هر نقطه‌ای در جهان

همانطور که از نام دورکاری برمی‌آید، فعالیت کاری از هر نقطه جهان در این مفهوم جای می‌گیرد. بسیاری از برندها نیاز به نیروی کار تخصصی دارند، اما توانایی ارائه پیشنهادهای مالی جذاب به منظور جلب نظر کارمندان موردنظر برای جا به جایی به محل استقرار دفتر رسمی‌شان را نخواهند داشت. این امر موجب تقویت ایده‌های مربوط به دورکاری در میان کسب و کارهای مختلف شده است. نکته مهم اینکه در فرآیند دورکاری محل استقرار نیروی کار مورد نظر همیشه خانه نیست. گاهی اوقات از یک کافه یا دفتر کار اشتراکی فرآیند همکاری صورت می‌گیرد بنابراین ایده همپوشانی میان دورکاری و کار از خانه را باید از همین ابتدا فراموش کنیم.

یکی از نکات مهم درخصوص دورکاری عدم نیاز به رعایت ساعت‌های کاری مشخص و انعطاف‌ناپذیر است. بسیاری از برندها برای فرآیند دورکاری زمان کار مشخصی تعیین نمی‌کنند. نحوه همکاری در این شرایط براساس تعیین مدت زمان مشخص برای تحویل پروژه‌ها صورت می‌گیرد بنابراین کارمندان شاغل در حوزه دورکاری امکان فعالیت کاری در هر ساعتی از شبانه روز را خواهند داشت. مزیت اصلی این شیوه امکان برنامه‌ریزی برای سفر یا استفاده از تعطیلات دلخواه در هر زمان است. درست به همین خاطر در طول سال‌های اخیر و حتی پیش از شیوع کرونا بحث دورکاری مدنظر بسیاری از کارآفرینان قرار گرفته است.

بدون تردید دورکاری به عنوان یک شیوه برای ساماندهی فعالیت‌های کاری دارای برخی مزیت‌های مشخص است. اگرچه در سطر فوق به برخی از مزیت‌های واضح این فرآیند پرداختیم، اما باید مزیت‌های کامل آن را نیز مدنظر قرار دهیم. برخی از مزیت‌های مهم و اساسی دورکاری به شرح ذیل است:

• وقتی کارمندان در قالب دورکاری فعالیت دارند، نیازی برای نگرانی نسبت به حضور در محلی خاص نیست. این امر به ویژه در مورد ساعت‌های کاری خاص مصداق دارد. تاخیر کارمندان برای حضور در دفتر شرکت همیشه یکی از دغدغه‌های مدیران ارشد است. فرآیند دورکاری این دغدغه را به طور قابل ملاحظه‌ای کاهش می‌دهد.

• شرایط کرونایی برای بسیاری از کارمندان به معنای نیاز به مراقبت بیشتر از خانواده است. اگر کارمندان هر روز به مدت دست‌کم ۸ ساعت در محل کار حضور پیدا کنند، دیگر فرصتی برای مراقبت مفید از خانواده‌شان نخواهند داشت بنابراین باید نسبت به ایجاد تغییرات اساسی در ساعت‌های کاری و نحوه همکاری با شرکت‌ها کرد. این امر در حوزه دورکاری به خوبی مدنظر قرار می‌گیرد.

• یکی از مزیت‌های واضح دورکاری برای کسب و کارها مربوط به کاهش محدودیت‌های استخدامی است. وقتی محدودیت جغرافیایی مدنظر نباشد، امکان بهبود شرایط برای استخدام نیروی‌های ماهر و دارای مهارت‌های موردنیاز فراهم خواهد شد. حتی اگر در این میان فرد موردنظر در شهر محل استقرار دفتر رسمی برند نیز سکونت نداشته باشد، باز هم مشکلی پیش روی کسب و کارها نخواهد بود.

• همکاری کوتاه‌مدت با برخی از کارآفرینان یا کارمندان برای کسب و کارها گزینه جذابی است. این امر به معنای امکان آزمایش کیفیت کاری دامنه وسیعی از افراد خواهد بود. بدون تردید این امر در مورد استخدام و عقد قراردادهای همکاری طولانی مدت امکان‌پذیر نخواهد بود. اغلب کسب و کارها و کارمندان در زمینه دورکاری بیشتر مایل به همکاری‌های کوتاه مدت و سپس تمدید مدت زمان قراردادشان هستند بنابراین چنین مزیتی برای کسب و کارها به مثابه فرصتی طلایی خواهد بود.

بی‌تردید هر ایده‌ای برای ساماندهی فعالیت‌های کارمندان با محدودیت‌های مشخصی رو به رو خواهد بود. این امر در مورد نقطه ضعف‌های رویکردهای مختلف به عرصه کسب و کار نیز صحت دارد بنابراین باید به برخی از نقاط ضعف فرآیند دورکاری نیز اشاره کنیم. برخی از مهمترین نقاط ضعف این رویکرد به شرح ذیل است:

• فعالیت به عنوان یک کارمند در قالب دورکاری به معنای ناتوانی برای ملاقات حضوری همکاران و مدیران شرکت است. این امر همیشه احساس بیرون ماندن از فرآیندهای اصلی شرکت را به همراه خواهد داشت بنابراین برخی از کارآفرینان فرآیند دورکاری را در اولویت نخست‌شان قرار نمی‌دهند.

• کارمندان در قالب دورکاری باید انرژی و فعالیت بسیار بیشتری داشته باشند. در غیر این صورت امکان هماهنگی با دیگر اعضای تیم کاری‌شان را نخواهند داشت. این امر در مورد بسیاری از شرکت‌ها مصداق دارد. بنابراین کار بیشتر همیشه مانعی بر سر راه انتخاب دورکاری به عنوان گزینه‌ای جذاب خواهد بود.

• بسیاری از برندها در زمینه حساس و نیازمند تبادل اطلاعات ارزشمند اقدام به دورکاری با کارمندان نمی‌کنند. این امر به معنای ناتوانی برای ارتقای شغلی در فرآیند دورکاری خواهد بود بنابراین اغلب کارآفرینان و حتی کارمندان به این فرآیند به مثابه شغلی همراه با آینده درخشان نگاه نمی‌کنند.

• ناتوانی برای تعامل نزدیک با تیم مدیریت در اغلب موارد برای افراد درگیر دورکاری دردسرساز می‌شود بنابراین بسیاری از کارآفرینان و کارمندان به این گزینه به عنوان یک فعالیت جدی نگاه نمی‌کنند.

کار از خانه

یکی دیگر از استراتژی‌های مدیریت کسب و کار و کارمندان شرکت تحت عنوان کار از خانه شناخته می‌شود. این استراتژی به طور گسترده‌ای همزمان با شیوع ویروس کرونا مدنظر برندها قرار گرفت. استفاده از استراتژی کار از خانه به کسب و کارها فرصت کافی برای فعالیت بهینه کارمندان و حفظ شرایط بهداشتی مورد نیاز را می‌دهد. بسیاری از کسب و کارها در ماه‌های نخست شیوع کرونا به طور کامل تعطیل شدند. این امر ضررهای مالی بسیار هنگفتی برای کسب و کارهای مختلف ایجاد کرد. استراتژی کار از خانه امکان ادامه فعالیت برندها، علی رغم تمام دشواری‌ها را فراهم می‌سازد.

اکنون با بهبود وضعیت شیوع کرونا و مدیریتش از سوی کشورهای مختلف فرآیند بازگشت کارمندان به دفترهای کاری آغاز شده است. نکته مهم در این میان حضور کمتر کارمندان در محیط کار است. بر این اساس روزهای هفته میان حضور در دفتر کار و کار از خانه تقسیم شده است. این امر موجب کاهش بار سنگین کاری و رعایت هرچه بهتر نکات بهداشتی از سوی کارمندان می‌شود.

مزیت‌های کار از خانه برای بسیاری از کارمندان شرکت‌های بزرگ مشهود است. در این میان برخی از نکات مهم به شرح ذیل است:

• درست مانند فرآیند دورکاری، در اینجا نیز مهمترین مزیت امکان کاهش ترافیک ساعت‌های کاری است. بسیاری از برندها با تقسیم کارمندان به دو گروه در طول ماه به طور متناوب از برخی در دفتر و برخی دیگر در خانه‌هایشان استفاده می‌کنند. این امر حضور جمعیت بالا در دفترهای کار و احتمال بروز مشکلات در زمینه ابتلا به کرونا را کاهش می‌دهد.

• بدون شک کار از خانه تعادل مناسبی میان زندگی شخصی و حرفه‌ای کارمندان ایجاد خواهد کرد. بسیاری از کارمندان حرفه‌ای با این شرایط به ویژه در صورت تقسیم روزهای هفته میان کار از خانه و حضور در دفتر شرکت موافق هستند. یکی از مهمترین نگرانی‌های کارمندان در شرایط کرونایی تعادل میان زندگی خصوصی و حوزه کار است. این امر با برنامه‌ریزی درست از سوی برندها به خوبی حل و فصل خواهد شد.

• کار از خانه امکان شخصی‌سازی محیط کار را فراهم می‌کند. بسیاری از کارمندان در فرآیند کار از خانه اقدام به تبدیل یکی از اتاق‌های خانه‌شان به دفتر کار شخصی می‌کنند. این امر رویای اغلب کارمندان برای داشتن دفتر کاری مستقل را به واقعیت بدل می‌سازد.

• کار از خانه اجازه در میان گروه ماندن و احساس همبستگی بالا را فراهم می‌کند. این امر در مورد دورکاری هرگز شکل نمی‌گیرد. کارمندان دورکار همیشه با حضور کنار هم کارمندان دیگر و ناتوانی خود برای پیوستن به آنها مواجه هستند.

بی‌تردید کار از خانه نیز مانند دورکاری دارای برخی نقطه ضعف‌های مشخص است. مهمترین نکات در این میان بدین شرح است:

• تمام کارها توانایی انطباق با شرایط کار از خانه را ندارند. این امر در مورد کارهایی نظیر فعالیت‌های صنعتی بیش از هر حوزه دیگری مصداق دارد. کارمندان اداری و همچنین کارگران شرکت‌های صنعتی امکان کار از خانه ندارند. همچنین در مورد برخی از کارهای تخصصی در تعامل با داده‌های امنیتی برندها امکان کار از خانه وجود ندارد. دلیل این امر مشکلات ناشی از درز اطلاعات است.

• کار از خانه همیشه همراه با مشکلات ناشی از ارتباطات است. اگر ارتباط آنلاین میان اعضای مختلف تیم‌های کاری قطع شود، در عمل پروژه‌ها برای مدت زمانی نامشخص متوقف خواهد شد. این امر برای کسب و کارها هزینه بسیار زیادی به همراه دارد.

منبع: smallbusinessbonfire.com

اخبار

رییس سازمان سیما و منظر و فضای سبز شهری شهرداری اراک خبر داد:

نصب المان و ریسه پرچمی در شهر اراک، به مناسبت چهل و دومین سالگرد پیروزی شکوهمند انقلاب اسلامی

اراک – خبرنـــگار فرصت امروز: به گزارش اداره ارتباطـــات و امور بین الملل شـــهرداری اراک، احمد حسنی رئیس سازمان ســـیما، منظر و فضلی سبز شهری شهرداری، ضمن تبریک چهل و دومین سالگرد پیروزی شکوهمند انقلاب اسلامی، از فضاسازی سطح شهر اراک به مناسبت ایام الله مبارک دهه فجر خبر داد و گفت: در این راستا ۱۰۰۰ عدد پرچم نیزه ای، ۲۵ هزار متر ریسه پرچمی، ۵۰۰ عدد پرچم دو سر چوب ایران و ۵۰ عدد پرچم ۵ متری ایران، به مناسبت گرامیداشت این ایام مبارک در بلوارها، میادین و حاشیه خیابان های شهر اراک نصب گردیده است. وی در ادامه از طراحی، نصب و جانمایی ۶۰ المان انقلابی در میادین سطح شهر اراک خبر داد و افزود: تمام مراحل اجرا و نصب این المانها توسط عوامل اجرایی سازمان سیما، منظر و فضای سبز شهری انجام و تلاش شده که در طراحی اکثر المان ها از ایده های جدید و متناسب با این ایام استفاده گردد. رئیس سازمان سیما، منظر و فضای سبز شهرداری اراک گفت: میادین سرداران، شهدا، الزهرا، امام خمینی(ره)، انقلاب، فرمانداری، صنعت، نماز، بسیج، ولیعصر(عج)، فراهان، صنعت، تقاطع غیر همسطح شهیدان رجایی، خیابان دانشگاه، سردشت و خیابان شهیدان جهان پناه از جمله نقاطی می باشند که نصب المان های مناسبتی ویژه ایام مبارک دهه مبارک فجر در آنها انجام شده و همچنین میادین امام حسن(ع)، انقلاب، شورا، شهدا، حافظیه، سرداران، شهدای ناجا، مادر، فاطمیه، ولیعصر(عج)، قرآن، چهار سرباز، ساعت، هفت تیر، صنعت، دارایی، مقاومت، آزادگان و خیابان های شـــهید شیرودی،شهید بهشتی، آیت الله طالقانی، دانشگاه و آیت الله میرزای شیرازی و تقاطع های غیر همسطح شهیدان رجایی، شهید کاوه نبیری، شریعتی و پل شهید صیدی، پل شهید فتحی،بلوار آیت الله اراکی، بلوار وحدت اسلامی، مصلی بیت المقدس اراک، کوی صنعتی، بلوار ۱۵ خرداد، بلوار مصدق، شهرداری اراک، محوطه بیرونی ساختمان شورای اسلامی کلانشهر اراک و ... توسط ریسه های رنگی و پرچم ایران آذین بندی گردیده است.

در دیدار مدیران بنادر و دریانوردی و کشتی سازی هرمزگان تبیین شد؛

بهره گیری از ظرفیت های داخلی و استفاده از توان متخصصان ایرانی با هدف اشتغال پایدار

بندرعباس – خبرنگار فرصت امروز: مدیرکل بنادر و دریانوردی در دیدار با مدیر عامل مجتمع کشتی سازی و صنایع فراساحل ایران (ایزوایکو) بر لزوم تقویت و تعمیق تعاملات فی مابین دستگاههای همکار با التزام عملی به شـــعار جهش تولید تاکید و بهره گیری از توان و دانش ایرانی را عامل مهمی در برون رفت از شرایط تحریم عنوان کرد. به گزارش روابط عمومی اداره کل بنادر و دریانوردی استان هرمزگان، "علی رضا محمدی کرجی ران" در دیدار با "حمید رضائیان اصل" مدیر عامل مجتمع کشتی سازی و صنایع فراساحل ایران (ایزوایکو) برلزوم بهره گیری هر چه بیشتر از ظرفیت های مجموعه های داخلی در زمینه ساخت و تعمیر کشتی با تکیه بر توان و دانش ایرانی اشاره کرد و اظهارداشت: ضرورت انجام مطالعه در ارتباط با علل و عوامل ساخت و تعمیرات کشتی های خارج از کشور و تدوین یک برنامه نظامند به منظور معرفی ظرفیتها و پتانسیل های مجموعه های توانمند داخلی می تواند کمک شایانی به حفظ و گسترش اشتغال مولد در شرایط موجود نماید . مدیر کل بنادر و دریانوردی هرمزگان گفت: تمام تلاش مجموعه سازمان بنادر بر این است تا بتواند علاوه برانجام وظایف حاکمیتی خود که تسهیل تجارت دریایی و ایجاد بستر مناسب مبادلات بین المللی در دریاها است ، با التزام به شعار جهش تولید، نیازهای دریایی و بندری خود را با تکیه بر توان داخلی تا جایی که امکان دارد از مجموعه های داخلی تامین نماید . حمید رضائیان اصل مدیر عامل مجتمع کشتی سازی و صنایع فراساحل ایران (ایزوایکو) نیز در این دیدار ضمن تبریک انتصاب "علی رضا محمدی کرجی ران" به سمت مدیر کلی بنادر و دریانوردی هرمزگان با بیان ظرفیتها موجود در منطقه ویژه اقتصادی کشتی سازی گفت: این منطقه ویژه در محدوده ای به مساحت ۱۱۰۰ هکتار ایجاد شده که ۵۲۰۰ نفر نیروی متخصص و کارگری در آن مشغول فعالیت می باشند .

طرح‌های شبکه جمع‌آوری فاضلاب بوشهر با ۲۱۰ میلیارد ریال افتتاح و یا ساخت آن آغاز شد

بوشهر – خبرنگار فرصت امروز: به گزارش روابط عمومی شرکت آبفا اســـتان بوشهر : مدیرعامل شـــرکت آب و فاضلاب استان بوشهر با بیان اینکه این پروژه در منطقه جلالی وشـــغاب بوشـــهر آغاز شده است اظهار داشت: این پروژه قادر این روزانه ۶۰۰ مترمکعب فاضلاب جمع‌آوری و به ایستگاه مرکزی و تصفیه‌خانه منتقل کند. عبدالحمید حمزه‌پور هزینه اجرای این پروژه را ۶۰ میلیارد ریال دانست و گفت: ایستگاه پمپاژ فاضلاب منطقه جلالی و شغاب ۶۰۰ مشترک فاضلاب را تحت پوشش قرار می‌دهد. وی از آغاز عملیات اجرایی فاضلاب شهرک بهمن بوشهر خبرداد و بیان کرد: این پروژه که با ۱۵۰ میلیارد ریال عملیات اجرایی آن آغاز شده قادر است روزانه ۲ هزار مترمکعب فاضلاب منطقه و شهرک بهمن بوشهر را جمع‌آوری و به ایســـتگاه مرکزی و تصفیه‌خانه انتقال دهد. مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان بوشهر تعداد مشترکان فاضلاب شهرک بهمن را ۳ هزار مشترک دانست و تصریح کرد: این طرح که با هدف جمع‌آوری و انتقال بخشی از فاضلاب منطقه ۵۳۰ هکتاری شهرک‌های بهمن و نیایش بوشهر اجرا شده در سال ۱۴۰۱ وارد مدار بهره‌برداری می‌شود. وی در ادامه با قدردانی از شورایاران در همکاری با این شرکت در اجرای پروژه‌ها افزود: از حمایت‌های فرماندار بوشهر در اجرای پروژه‌های آبرسانی و شبکه‌های فاضلاب قدردانی می‌شود. حمزه‌پور اجرای طرح‌های آب‌شیرین‌کن در شهر بوشهر را مورد اشاره قرار داد و بیان کرد: اکنون به ظرفیت ۵۲ هزار مترمکعب پروژه آب شیرین‌کن در شهر بوشهر در حال اجرا و این در حالی است که با اجرای پروژه‌های مختلف مناطق جنوبی شهر بوشهر از حالت نوبت بندی خارج شده و تلاش می‌شود مابقی محلات شهر بوشهر از جیره‌بندی آب خارج شوند. مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان بوشهر افزود: کارهای مهم و بزرگی در حوزه تامین آب آشامیدنی در استان به ویژه شهر بوشهر انجام شده که با بهره‌برداری از آنها مشکل تاریخی این شهر برطرف می‌شود. فرماندار بوشهر هم با قدردانی از تلاش‌های شرکت آبفای استان گفت: از زمانی که آقای حمزه‌پور در استان بوشهر حضور یافتند، خدمات و تحولات مهمی در حوزه آبرسانی ایجاد شده که خدمات وی در ابعاد اجرای طرح‌های آبرسانی و شبکه فاضلاب قابل تحسین است.

افتتاح ۴۳ پروژه راهداری و حمل و نقل جاده ای در دهه فجر

رشت – خبرنگار فرصت امروز: فریبرز مرادی، مدیرکل راهداری و حمـــل و نقل جاده ای اســـتان گیلان از افتتـــاح ۴۳ پروژه در دهه فجر امسال خبر داد. فریبرز مرادی ایام دهه فجر را فرصتی ارزنده در راستای میثاق مجدد با آرمان‌های امام راحل، شهدا، ولایت و رهبری و تبیین دستاوردهای نظام مقدس جمهوری اسلامی دانست و افزود: ۴۳ پروژه در حوزه راهداری و حمل و نقل جاده ای استان با اعتباری بالغ بر ۴۲۶ میلیارد ریال در دهه فجر سالجاری مورد بهره برداری قرار می گیرد. مدیرکل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان گیلان بهره برداری از ۱ مجتمع خدماتی- رفاهی ، ۹ پروژه ایمن سازی و رفع نقاط پرحادثه راههای استان، بهره برداری از ۱۶ پروژه بهسازی و روکش آسفالت در محورهای اصلی ،فرعی و روستایی استان و بهره برداری از ۱۷ پروژه ابنیه فنی راهها را از پروژه های حوزه راهداری و حمل و نقل جاده ای استان در دهه فجر امسال بیان نمود.

شهردار بندرعباس مطرح کرد:

کمک به اقتصاد خانواده‌ها، مهمترین هدف پیوستن به شبکه جهانی شهرهای خلاق

بندرعباس–خبرنگار فرصت امروز: شهردار بندرعباس گفت: یکی از مهمترین اهداف پیوستن بندرعباس به شبکه جهانی شهرهای خلاق یونسکو، کمک به اقتصاد خانواده است. به گزارش مدیریت ارتباطات و امور بین‌الملل شهرداری بندرعباس، عباس امینی زاده در بازدید از مرکز خلاقیت و فناوری‌های نوین شـــهرداری اظهار کرد: یکی از اهداف اصلی پیوســـتن بندرعباس به شهرهای خلاق یونسکو، کمک به اقتصاد و معیشت فعالین این بخش‌ها است. شهردار بندرعباس با اشاره به اینکه راه‌اندازی بازار مجازی صنایع دستی نخستین گام تحقق این هدف است، افزود: تا پیش از شروع بیماری کرونا، بازارچه هفتگی فروش صنایع دستی نیز دایر بود که موقتا ناچار به تعطیلی آن شده‌ایم. امینی زاده اضافه کرد: این اقدام بسترساز معرفی و فروش صنایع دستی خانگی بندرعباس به خریداران در سراسر جهان است.

نماینده مقام معظم رهبری در استان مازندران در نشست مشترک مدیرعامل آب منطقه ای استان :

باید گام های اساسی برای تفکیک آب شرب از بهداشت و خدمات برداشته شود

ســـاری – دهقان : به گزارش خبرنگار مازندران به نقل روابط عمومی شرکت آب منطقه ای مازندران در دیدار و نشست مشترک مدیـــران عامل آب منطقه ای مازندران و آب و فاضلاب اســـتان با نماینده مقام معظم رهبری در اســـتان، حضرت آیت الله لائینی بر صرفه جویی در مصرف آب تاکید کرد و گفت: باید گام های اساسی برای تفکیک آب شـــرب از بهداشت و خدمات برداشته شود. وی با بیان اینکه در هر منطقه آب نقش محوری در امر توسعه دارد گفت: اســـتان مازندران و دیگر استان های شمالی به لحاظ محوریت آن ها در تولید برنج و همچنین شـــرایط آن ها برای توریست پذیری نیازمند توجه ویژه دولت به بخش آب اســـت که باید با هم افزایی و پیگیری های مشـــترک از سوی مجمع نمایندگان، استانداران و نمایندگان ولی فقیه استان های شمالی مسائل و مشکلات مان را حل و فصل کنیم. حضرت آیت الله لائینی با اشاره به مشکلات مردم استان در بخش آب کشاورزی و همچنین ضرورت ارتقاء آب شرب شهرها و مدیریت و تصفیه فاضلاب ها بر تسریع در ساخت سدهای مخزنی بخصوص هراز و گلورد و شبکه آبیاری و زهکشی در دست اجرا تاکید کرد. در این نشســـت ابتدا دکتر محمدابراهیم یخکشی با تشـــریح وضعیت منابع آب استان گفت: میزان بارش در مقایسه با سال گذشـــته حدود ۱۸ درصد کاهش دارد. وی افزود: ظرفیت سدهای استان که امکان ذخیره سازی ومدیریت حدود ۱۰ درصد از آب های سطحی استان را دارد تاکنون ۶۰ درصد آبگیری شد که در صورت وقوع کم بارشی با محدودیت ها و مشکلاتی در فصل زراعی مواجه خواهیم شـــد. وی با ارائه گزارشی از روند پیشرفت سدهای مخزنی هراز و گلورد و همچنین شبکه های آبیاری و زهکشی البرز، هراز و گلورد از شروع عملیات اجرایی سد زارم رود در حوزه تجن در آینده نزدیک خبر داد وتصریح کرد: در حال حاضر عمده مشکل این طرح ها محدودیت منابع مالی است که برای برون رفت مدل مالی مبتنی بر مشـــارکت بخش خصوصی و بهره برداران را تهیه کردیم که نیازمند حمایت مسئولین ارشد استان از جمله جنابعالی و دیگر ائمه جمعه هستیم. یخکشـــی با بیان وضعیت طرح های آبرسانی استان گفت: قبل از سال ۹۶ بیش از ۹۵ درصد از منابع تامین آب شرب استان از آب زیرزمینی بوده که با تهیه طرح جامع آب شرب اســـتان و محدودیت آب زیرزمینی، اتکا آب شرب از زیرزمینی به ســـطحی تغییر می کند به گونه ای که با اجرای ۹ طرح آبرسانی ســـهم آب ســـطحی از ۵درصد به حدود ۷۰درصد خواهد رسید. مهندس عبداللهی مدیرعامل آب و فاضلاب استان نیز در این جلسه با اشـــاره به محدودیت های تامین آب شرب استان گفت: درحال حاضر میزان برخورداری جمعیت شهری استان از آب شرب سالم و بهداشتی بالغ بر ۹۹درصد و میزان برخورداری جمعیت روستایی بالغ بر ۷۷درصد می باشد که در مقایسه با شاخص متوسط کشوری میزان برخورداری روستاهای ما حدود ۲درصد بیشتر است که البته این توفیق را مدیون عنایت مقام معظم رهبری می دانیم. چرا که در سال۹۲ میزان برخورداری روستاهای ما ۶۷درصد بود و با دریافت اعتبارات از محل صندوق توسعه این عقب ماندگی جبران شد. وی افزود: از سال ۹۲ تا کنون از ۲۴۰۰ روستای بالای ۲۰ خانوار استان در ۷۰۹ روستا پروژه آبرسانی اجرا و مورد بهره برداری قرار گرفت که تـــلاش ها همچنان ادامه دارد . عبداللهی در پایان با تشـــریح پروژه فاضلاب این اســـتان از افتتاح فاز دوم تصفیه خانه فاضلاب ســـاری تا پایان سال خبر داد. گفت : میزان برخورداری شهروندان ساروری به دو برابر شرایط فعلی که رقمی در حدود ۳۵ درصد است افزایش می یابد

وزیر نیرو در مراسم بزرگداشت روز زن و دهه فجر:

حضور بانوان در عرصه های مدیریتی وزارت نیرو قابل ملاحظه است

اهواز – خبرنگار فرصت امروز: مراســـم بزرگداشـــت ولادت با ســـعادت حضرت فاطمه زهرا (س)، روز زن و چهل و دومین سالگرد شـــکوهمند پیروزی انقلاب اســـلامی، با حضور وزیر نیرو به صورت ویدئو کنفرانس برگزار شـــد. مراسم بزرگداشـــت ولادت با سعادت حضرت فاطمه زهرا (س)، روز زن و مادر و چهل و دومین ســـالگرد شکوهمند پیروزی انقلاب اسلامی در محل سالن اجتماعات طرح های توسعه برق شرکت برق منطقه ای خوزستان برگزار شد و مشاورین شـــرکت های صنعت آب و برق خوزســـتان در این مراسم به دعوت شهناز احمدی روزبهانی دبیر کمیته انسجام بخشی امور زنان و خانواده شـــرکت های صنعت آب و برق استان، حضور داشتند. وزیر نیرو در این مراســـم به صورت ویدئو کنفرانـــس برای مجموعه صنعت آب و برق کشور ســـخنرانی کرد و با تبریک و گرامیداشت روز زن، حضور بانوان شایســـته در عرصه مدیریت‌های میانی و ارشد وزارت نیرو را، قابل ملاحظه توصیف کرده است. رضا اردکانیان گفته است: در بخش فعالیت امور بانوان، بویژه در دولت دوازدهم، وزارت نیرو به وظایف خود به نحو مناسبی عمل کرده و حضور بانوان شایسته ما در عرصه مدیریت های میانی و ارشد وزارت نیرو قابل ملاحظه است. وی افزود: امیداریم بخشنامه حضور بانوان شایسته در مدیریت شرکت ها و هیات مدیره ها به جد توسط شرکت های مادر تخصصی دنبال شود و در پایان سال طبق وعده بتوانیم گزارش مناســـبی از این حیث عرضه کنیم. وزیر نیرو بیان کرد: دهه فجر انقلاب اسلامی مناسبتی است که به‌ویژه به خاطرات ارزشمند آن ایام در ۴۲ سال پیش بازگردیم و با بهره‌گیری از آن مجموعـــه آثار و فضای بهمن ۵۷ برای ادامه راه و قدردانی‌های عملی از فرصت خدمت به مردم انرژی و انگیزه بگیریم. اردکانیان در بخش دیگری از صحبت های خود تصریح کرد: وزارت نیرو در تامین دو کالای راهبردی و مهم آب و برق توانسته از همه توشه و توان خود استفاده کند و رضایت نسبی مردم از این حیث فراهم است.

معاون هماهنگ کننده نیروی قدس سپاه:

افتخارات جبهه مقاومت از برکت ولایت فقیه است

قم – خبرنگار فرصت امروز: ســـردار فلاح‌زاده: پیروزی‌های جبهه مقاومت و نابودی داعش، از برکت و هنر نقش ولایت فقیه است. به گزارش روابط عمومی اداره کل فرهنگ و ارشاد اسلامی استان قم، سردار «محمدرضا فلاح‌زاده» معاون هماهنگ کننده نیروی قدس سپاه پاسداران در مراسم پنجمین یادواره شهدای مدافع حرم استان قم با گرامیداشت ایام دهه فجر و مناسبت‌های حماسی ماه بهمن، اظهار داشت: ورود حضرت امام (ره) به میهن اسلامی و پیروزی انقلاب اســـلامی، عملیات والفجر ۸ و سالروز عملیات آزادســـازی شـــهرک‌های شیعه نشـــین نبل و الزهرا از مناسبت‌هایی اســـت که هر کدام باید به طور ویژه مورد توجه و بررسی قرار گیرد. وی افزود: سیدالشهدا (ع) برای امر به معروف و نهی از منکر و احیاء ســـیره جدش رسول الله (ص) قیام کرد و حضرت امام (ره) فلسفه قیام و نهضت را احیاء سنت پیامبر (ص) و سیره سیدالشهدا (ع) عنوان کرد. معاون هماهنگ کننده نیروی قدس سپاه پاسداران ادامه داد: در عصر حاضر، این امام خمینی (ره) بود که در استمرار قیام سیدالشهدا (ع)، اسلام را در جهان و شیعه را در ایران زنده و سربلند کرد. وی افزود: حضرت امام (ره)، به مستضعفان عالم عزت بخشید و آنان را در مقابل ظلم و ستم بیدار کرد و چهره ظلم و بیداد را رســـوا نمود. فلاح‌زاده با مقایسه آماری پیشرفت‌های ایران اسلامی نسبت به دوران قبل از انقلاب اسلامی، تاکید کرد: اگر شاه خائن در ایران بود، اکنون چیزی به نام شـــیعه و فرهنگ اهل بیت (ع) و اســـلام ناب محمدی (ص) وجود نداشت و از این شکوهی که امروز در حرم‌های اهل‌بیت (ع)، نمازهای جمعه و برگزاری جلسات دعا و نیایش مشاهده می‌کنیم، خبری نبود. وی عنوان کرد: اگر حضرت امام (ره) و علمای همراه ایشان و نیز فرماندهان شجاعی همچون شهید زین‌الدین در لشکر ۱۷ و دیگر فرماندهان رشـــید نیروهای مسلح در جبهه نبودند، صدام تا عمق خـــاک ایران نفوذ می‌کرد. فرمانده ارشـــد جبهه مقاومت ادامه داد: امروز هم چنانچه پیشتازی مردم و روحانیت و رشـــادت جبهه مقاومت نبود، داعش، ســـوریه و عراق را فتح و حرم‌ها را با خاک یکســـان می‌کرد و تا عمق کشورهای اسلامی پیش می‌رفت. معاون هماهنگ کننده نیروی قدس سپاه افزود: این افتخارات که موجب سرافراز ایران اسلامی و جهان اسلام شده از هنر و برکت ولایت فقیه است. وی با ذکر این نکته که آمریکا و رژیم صهیونیستی به طور مستمر در حال طرح‌ریزی توطئه علیه ما هستند، تصریح کرد: ما وارث سیدالشهدا (ع) و گوش به فرمان رهبر عزیزمان هستیم و همانگونه که امام بزرگوارمان وعده فتح سنگرهای کلیدی جهان توسط اسلام را دادند، ان‌شاءالله پرچم اسلام را در سرتاسر جهان به اهتزاز در خواهیم آورد.

مدیرعامل شرکت برق منطقه‌ای گیلان در گفتگو با صداو سیمای مرکز گیلان:

استان گیلان می تواند قطب تولید انرژی بادی و خورشیدی در منطقه خاورمیانه باشد

رشـــت – خبرنگار فرصت امروز: مدیرعامل شـــرکت برق منطقه‌ای گیلان با اشـــاره به ظرفیت بزرگ استان در بخش انرژی بادی و خورشیدی ، از توانمندی استان گیلان به عنوان قطب تولید انرژی بادی و خورشیدی در منطقه خاورمیانه خبر داد. «بهمن داراب زاده» مدیرعامل شـــرکت برق منطقه‌ای گیلان در سالگرد پیروزی شکوهمند انقلاب اســـلامی ایران، در گفتگو با صدا و سیمای مرکز گیلان گفت: استان گیلان از نظر برخورداری از مواهب طبیعی مثل آب، باد و خورشـــید از موقعیت ممتاز، ویژه و استراتژیکی در کشور برخوردار بوده و مثال زدنی است. وی با اشاره به نیروگاه بادی منجیل گیلان به عنوان اولین و بزرگترین نیروگاه بادی ایران گفت: ظرفیت نامی نیروگاه بادی منجیل ۹۲,۲ مگاوات می باشد. اما پتانسیل استان گیلان در زمینه تولید انرژی برق در این زمینه بســـیار بیشتر بوده و علاوه بر شهرســـتان منجیل، در جای جای نقاط اســـتان گیلان، از جمله نوار ســـاحلی دریای خزر و ارتفاعات شـــرق و غرب استان پتانسیل شگفت انگیزی در زمینه تولید برق از انرژی بادی وجود دارد. مدیرعامل شرکت برق منطقه‌ای گیلان گفت: در دوران قبل از انقلاب حتی تصور تولید برق از انرژی بادی وجود نداشت، اما امروز، علاوه بر احداث نیروگاه بادی منجیل، به عنوان اولین و بزرگترین نیروگاه بادی ایران، پتانسیل بسیار بالایی در زمینه تولید برق از انرژی بادی وجود دارد. وی افزود: با تلاش متخصصین کشور عزیزمان در زمینه تولید توربین های بادی و با توجه به ظرفیت بالای استان گیلان در زمینه انرژی بادی وخورشیدی ، چنانچه از این ظرفیت عظیم به نحو مطلوبی اســـتفاده کنیم، استان گیلان می تواند به قطب تولید انرژی بادی و خورشـــیدی در منطقه خاورمیانه تبدیل شود. داراب زاده با اشاره به محاســـن تولید برق از انرژیهای تجدیدپذیر آبی، بادی و خورشیدی گفت: ســـوخت های فسیلی که در نیروگاه های حرارتی بکار میرود علاوه بر آلودگی ، روزی تمام خواهند شـــد و ما ناگزیر به استفاده از انرژی های تجدیدپذیر هستیم. وی افزود: علاوه بر این مزیت، آلوده نکردن محیط زیست از فواید عمده استفاده از انرژی های تجدیدپذیر می باشـــد. در واقع حیاتی ترین و مهمترین مزیت استفاده از انرژی های تجدیدپذیر، که انرژی پاک نیز به آن اطلاق میشـــود، حفظ و صیانت از محیط زیست می باشد. مدیرعامل شرکت برق منطقه‌ای گیلان گفت: آمادگی کامل برای اســـتقبال از سرمایه گذاران جهت ســـرمایه گذاری در زمینه تولید بـــرق از انرژی های تجدید پذیر در اســـتان وجود دارد و از هیچ کمک و تلاشـــی برای این منظور دریغ نخواهیم کرد و حمایت و مساعدت لازم از آن ها انجام خواهد شد.

گفتگو مدیر مخابرات منطقه گلستان با صدا وسیمای مرکز گلستان

گرگان – خبرنگار فرصت امروز: همزمان با آغاز دهه مبارک فجر مدیر مخابرات منطقه گلستان با صدا وسیمای مرکز گلستان گفتگو کرد.مهندس غلامعلی شهمرادی با اشاره به پروژه های آماده بهره برداری مخابرات منطقه گلستان در ایام دهه مبارک فجر گفت : این پروژه ها منجر به افزایش کیفیت شبکه و زیرساختهای مخابراتی خواهد شد و بهبود بیش از پیش ارتباطات مخابراتی را در پی خواهد داشت که مقرر شده است بصورت متمرکز همزمان در سراسر کشور افتتاح شود.

وی با تاکید بر اینکه تمام تلاش مجموعه مخابرات در راســـتای ایجاد و توسعه امکانات مخابراتی است گفت : جهت رفاه حال مردم استان ، خدمات مخابرات بصورت غیر حضوری ارائه می شود و مردم می توانند با استفاده از درگاههای خدمات رسانی مخابرات نیازهای خود را مرتفع نمایندوی سامانه پاسخگویی ۲۰۲۱ را در راستای ارائه خدمات و پشتیبانی اینترنت ، سامانه ۲۰۱۱۷ را جهت اطلاع از رفع خرابی ، سامانه ۲۰۰۰ جهت پرداخت غیر حضوری قبض با قابلیت وصل ســـریع و رایگان ، و کد دستوری *۲۰۲۰# راجهت دریافت تمامی خدمات ازطریق تلفن همراه معرفی و بر استفاده از آنها توسط مردم تاکید کرد.

۵ مرحله سوگواری کردن برای رها کردن گذشته

وقتی کوچک‌تر بودید، دوست داشتید چه‌کاره شوید؟

من می‌خواســتم که باستان‌شــناس شــوم. از همان زمان که خیلی کوچک بودم، مصمم بودم که باستان‌شــناس شــوم. قصدم این بود که حتماً باستان‌شناس شوم. هیچ گزینه انتخابی دیگری وجود نداشت.

الان هم که بالغ شدم و باستان‌شناس نیستم.

منظورم را اشــتباه برداشــت نکنید، زندگی من عالی اســت. حتی با اینکه در یونان در حال حفاری مناطق ســفالی نیستم، اما آن زمانی که متوجه شــدم رویایم به حقیقت نمی‌پیوندد خیلی ناراحت شدم. دلایل زیادی برای باستان‌شــناس نشــدنم وجود داشــت، اما مهمترین آن به روزی برمی‌گردد که من را از کالج بیرون انداختند.

هیچ وقت خوابش را هم نمی‌دیدم که نتوانم تحصیلم را تمام کنم. اگر بگویم که یک فاجعه بود، اصلاً اغراق نکرده‌ام.

به طــرز باورنکردنی‌ای برایم دردناک بود، اما چون مادر شــده بودم، بایــد برای فرزندانم آماده می‌شــدم و به آنها رســیدگی می‌کردم. برای اینکه خودم را از ناراحتی این موضوع برهانم، دست به کار جدیدی زدم.

مسیر شغلی تازه‌ای را در پیش گرفتم. هر بار که شرکتی را ترک می‌کردم یا حکم ترفیع درجه می‌گرفتم یا کار جدیدی را شروع می‌کردم، این فرآیند را در پیش می‌گرفتم: نسخه گذشته خودم را پشت سر می‌گذاشتم تا بتوانم کار جدید و چیزهای جدید را شروع کنم.

چطور این کار را انجام دادم؟

مــن خود گذشــته‌ام را رها کردم تا بتوانم مســیر رو به جلویی را در پیش بگیرم.

پشــت سر گذاشــتن نســخه‌های مختلف خودمان، یکی از رایج‌ترین کارها اســت. وقتی می‌خواهیم مســیر رو به جلویی را برای رسیدن به چیزی که خوب اســت پیــش بگیریم، چطور می‌توانیم احساســی جز مثبت‌اندیشی و نشاط داشته باشیم؟

مهمتــر از همه، همــه افراد در زندگی ما می‌خواهنــد در مورد اینکه چقــدر تغییر خوب اســت صحبت کنند. پس طبیعی اســت که ما هم بخواهیم خودمان را وقف این نوع عقیده و رفتار کنیم.

وقت‌هایی دیگری هم هســت که این کار را انجام می‌دهیم، مخصوصاً اوقاتــی که تغییر عمــده‌ای در زندگی ما اتفاق افتاده یا دچار مشــکل خاصی شــده‌ایم. اتفاقاتی نظیر یک رابطه عاطفی ســمی، آتش گرفتن خانه، حتی باردار شدن یا ازدواج کردن از این قبیل است.

به این خاطر که به مرحله جدیدی از زندگی‌مان وارد می‌شویم، تمایل داریم به بخش مثبت آن موضوع بیشتر از بقیه قسمت‌های آن بپردازیم. ســعی خود را بر این می‌گذاریم که گذشــته خود را همان‌جا رها کنیم تا یک نســخه جدید از خودمان را رونمایی کنیم. این نســخه جدید ما، رویاهای جدید می‌طلبد و اتفاقات جدیدی هم دارد.

خودم را گم کرده بودم.

بلــه قطعاً ایــن فرآیند برای اینکه در آن واحــد زندگی خود را تغییر دهید، تاثیر لحظه‌ای خواهد گذاشت، اما متاسفانه وقتی صحبت از حل و فصل گذشــته می‌شود خیلی هم تاثیرگذار نخواهد بود. همچنین این توانایی شما برای بهبود بخشیدن آینده‌تان را محدود می‌کند.

چیزی که با گذشــت زمان متوجه آن شــدم، این بــود که هر بار که زندگــی خودم را تغییر مــی‌دادم، هر تصمیمی که می‌گرفتم، هر بار که گذشــته خودم را ترک می‌کــردم و وارد فاز جدیــدی از زندگی خودم می‌شــدم یا تا بهترین جای ممکن مسیر رو به جلو در پیش می‌گرفتم، در واقع بخشــی از نیازهای خودم را نادیده می‌گرفتم و آن را ســرکوب می‌کردم.

این بی‌توجهی از طریق تمرکز روی احساســات مثبتی که درگیر آن می‌شــدم تا فرآیند را راحت‌تر کنم، به وجود می‌آمد. تمرکز بر روی این عواطف منجر به دورِ شدن از هر نوع احساسات متفاوت دیگری می‌شد.

که در نهایت اصلاً هم مثبت نبود.

عوارض نادیده گرفتن غم و اندوه

به مرور زمان درگیر حالات عاطفی خودم شدم. آن هم به این دلیل که هیچ وقت برای گذشته خودم وقت نگذاشتم و آن را به راحتی کنار گذاشتم.

هیچ‌وقت برای رویاهایی که هیچ‌وقت به حقیقت نپیوســت یا اهدافی کــه هیچ‌وقت به آنها نرســیدم یا حتی جوامعی که از دست‌شــان دادم ســوگواری نکردم. به این نتیجه رسیدم که اگر واقعاً می‌خواهم از خودم راضی باشم و با خودم آشتی کنم، در وهله اول باید برای گذشته خودم هم ارزش قائل شوم.

سوگواری معمولاً در نور مثبت قابل دیدن نیست

در حقیقت واژه ســوگواری یادآور تصویر لباس مشکی و مرگ است، اما ســوگواری چیزی فراتر از این اســت. ســوگواری یک فرآیند سالم باورنکردنی و چیزی اســت که همه ما انســان‌ها باید آن را با آغوش باز بپذیریم.

در ابتدا باید بگویم که ســوگواری در هر شخصی متفاوت است. پس اگر می‌خواهید که یاد گذشــته خود را با نســخه‌های قبلی خود گرامی بداریــد، خودتان بایــد بدانید که چطور انجامش بدهید، درســت طبق عادات ســوگواری نوع خاص خودتان، اما اگر هم‌زمان با اینکه این متن را می‌خوانید از خودتان می‌پرسید که حالا چطور برای خودم سوگواری کنم، در زیر چند راه سریع انجام این فرآیند را برای‌تان شرح می‌دهم.

۵ قدم برای سوگواری برای خودتان

مــدل معمولی ســوگواری کردن که معمولاً افــراد آن را قبول دارند، مدل کوبلر-راس است که ۵ قدم برای سوگواری را از آن برداشت کردم.

این قدم‌ها انکار، خشــم، چانه‌زنی، افسردگی و در آخر پذیرفتن است. چرخه‌ای از ســوگواری. زمانی که به گذشــته خود بــاز می‌گردید و به تغییرات بزرگی که آن زمان در زندگی خود ایجاد کردید فکر می‌کنید، این قدم‌ها برای شما به صورت ناخودآگاه تکرار می‌شود، اما در آن زمان خودتان نمی‌دانستید.

اگر تغییر بزرگی در حال رخ دادن در زندگی شــما اســت و با نسخه جدیدی از خودتان روبه‌رو هســتید، این مدل می‌تواند برای شما مفید واقع شود.

برای احساســات خــود وقت بگذاریــد و آنها را گرامــی بدارید برای این کار می‌توانید آنها را یادداشــت کنید، با دوســتی در میان بگذارید یــا خیلی ســاده فقط گریه کنید. بــه خودتان این اجــازه را بدهید که احساســات مختلف را تجربــه کنید، حتی اگر معتقدیــد که نباید این احساسات را داشته باشید.

احساسات شما حقیقی و ارزشمند هستند. با گرامی شمردن آنها، به حرکت رو به جلوی خود ادامه خواهید داد.

بلــه، حتی تغییرات مثبت هم نتیجه ســوگواری هســتند. این کاملاً طبیعی است.

اگر امروز پس از سال‌ها گذر از نسخه پیشین و حوادث پیشین خود، هیچ‌وقت زمانی برای ســوگواری گذشته خود اختصاص نداده‌اید و حال هماننــد من دچار اضطراب هســتید، با مدل کوبلــر-راس پیش رفتن کار بســیار دشواری اســت. به این خاطر که در قلب حادثه‌ای که باعث سوگواری شما شده، قرار نگرفته‌اید.

شــما هنوز هم فرصت گرامی شــمردن شــخصی (یا اشــخاصی) که بوده‌اید را دارید.

از سوگواری با آغوش باز استقبال کنید

بهترین کاری که برای شروع می‌توانید انجام دهید، بخشیدن خودتان اســت. اغلب ما خودمان را به طور بی‌رحمانه‌ای ســزاوار و مسئول همه دردهایی که کشیدیم می‌دانیم، اما در پس این کینه‌ها هیچ چیز خوبی نخواهد بود.

هر روز در آینه به چشــمان خود زل بزنیــد- به خودتان نگاه کنید و بابت همه‌چیز خود را ببخشید.

می‌توانی از این جمله در آینه اســتفاده کنی: « تو را می‌بخشم چون (...)»

با این روند نسخه‌های قبلی‌ات، صدایت را می‌شنوند و فراخوانده می‌شوند.

ســپس همه آن نســخه‌های قبلی‌ات را به یاد آور، آنها را صدا بزن و از آنها تشــکر کن. برای آها بنویس یا خودت را در گذشــته خود تصور کن و با خودت صحبت کن. به خودت این اجازه را بده که احساســات ناخوشایند را تجربه کنی، زیراکه شما سزاوار این هستید که حرکت رو به جلو، به سمت آینده‌ای مثبت را در پیش بگیرید.

سوگواری به من صراحت بخشید

به محض اینکه به ســوگواری کردن برای گذشته‌ام عادت کرده بودم، متوجه شــدم گره‌هایی از زندگی‌ام که تا آن روز نامشــخص شد، برایم واضح شد. از اضطراب بیش از حد دست برداشتم، زیراکه از غرق شدن در احســاس گناهی که قبلاً می‌کردم دســت کشیدم. حال دیگر بیشتر خودم بودم و احساس بهتری به خودم داشتم.

دیگر به خودم تلقین نمی‌کردم که چه احساســی باید داشــته باشم، بلکه با عواطفی که تجربه می‌کردم راحت بودم.

به خاطر بســپارید که ســوگواری اصلاً چیز بدی نیســت. همینطور عواطفی مانند غمگینی، خشم یا هر حس ناخوشایند و سنگین دیگری هــم اصلاً بد نیســتند. در واقع اگــر به خودتان اجــازه دهید همه این عواطف را به شــیوه ســالمی تجربــه کنید، یکی از بهتریــن راه‌ها برای آشــتی با خودتان است. حال نوبت آن است که خود واقعی‌تان باشید و از آن لذت ببرید.

منبع: goalcast/ucan

هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی –شهرستان بابل

آگهی موضوع ماده۳ قانون وماده ۱۳آیین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی برابر رای شماره ۱۳۹۹۶۰۳۱۰۰۰۴۰۱۴۱۴۷– ۱۰ – ۱۰ – ۹۹ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی بابل تصرفات مالکانه بلا معارض خانم سیده ساجده عبادیان فرزند سیدمجید به شماره شناسنامه صفر صادره از بابل با کد ملی ۲۰۵۰۴۸۸۰۷۶ نسبت به شش دانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی در آن که عرصه آن وقف میباشد به مساحت ۲۷-۱۱۵ متر مربع پلاک ۵۶۳-۱۳-۲۵۰۸ اصلی واقع دربازگیر کلا بخش ۲غرب بابل خریداری از مجیدعباسیان محرز گردیده است.
لذا به منظور اطلاع عموم مراتب دردونوبت به فاصله ۱۵روز ازطریق روزنامه کثیرالانتشار و محلی آگهی میگردد درصورتی که اشخاص ذی نفع به رای صادره فوق اعتراض دارند میتوانند از تاریخ انتشار اولین آگهی ودر روستاها ازتاریخ الصاق بمدت دو ماه اعتراض خود را به اداره ثبت اسناد واملاک محل تسلیم و رسید دریافت نمایند ومعترض باید ظرف مدت یک ماه ازتاریخ تسلیم اعتراض مبادرت به تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل نماید وگواهی تقدیم دادخواست را به اداره ثبت محل تحویل نماید در این صورت اقدامات ثبت، موکول به ارائه حکم قطعی دادگاه است بدیهی است درصورت انقضای مدت مذکور وعدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر وخواهدشد صدور سند مانع ازمراجعه متضرر به دادگاه نمیباشد
م الف : ۱۹۹۰۹۴۷۲
تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۸ – ۱۱ – ۹۹
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۰۳ – ۱۲ – ۹۹
شهرام خسروی رئیس ثبت اسناد املاک بابل

هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی –شهرستان بابل

آگهی موضوع ماده۳ قانون وماده ۱۳آیین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی برابر رای شماره ۱۳۹۹۶۰۳۱۰۰۰۴۰۱۴۰۹۴– ۱۱ – ۱۰ – ۹۹ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی بابل تصرفات مالکانه بلا معارض آقای حسین حسن زاده امیری فرزند ناصر به شماره شناسنامه ۲۰۵۰۱۹۳۸۵۸ صادره از بابل با کد ملی ۲۰۵۰۱۹۳۸۵۸ متقاضی کلاسه ۹۴۰ در شش دانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی در آن به مساحت ۶۵-۱۹۶۱ مترقسمتی از مربع پلاک ۲۰۹-۲۵۸۵- اصلی واقع در بخش یکشرق حوزه ثبت ملک بابل ثبت و محرز گردیده است.
لذا به منظور اطلاع عموم مراتب دردونوبت به فاصله ۱۵روز ازطریق روزنامه کثیرالانتشار و محلی آگهی میگردد درصورتی که اشخاص ذی نفع به رای صادره فوق اعتراض دارند میتوانند از تاریخ انتشار اولین آگهی ودر روستاها ازتاریخ الصاق بمدت دو ماه اعتراض خود را به اداره ثبت اسناد واملاک محل تسلیم و رسید دریافت نمایند ومعترض باید ظرف مدت یک ماه ازتاریخ تسلیم اعتراض مبادرت به تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل نماید وگواهی تقدیم دادخواست را به اداره ثبت محل تحویل نماید در این صورت اقدامات ثبت، موکول به ارائه حکم قطعی دادگاه است بدیهی است درصورت انقضای مدت مذکور وعدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر وخواهدشد صدور سند مانع ازمراجعه متضرر به دادگاه نمیباشد
م الف : ۱۹۹۰۹۴۶۲
تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۸ – ۱۱ – ۹۹
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۰۳ – ۱۲ – ۹۹
شهرام خسروی رئیس ثبت اسناد املاک بابل

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

نظربه دستور مواد ۱و ۳قانون تعیین تکلیف وضعیت اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مصوب ۲۰-۹-۱۳۹۰املاک متقاضیانی که در هیات موضوع ماده یک قانون مذکور مستقر در واحدثبتی قائم شهر مورد رسیدگی و تصرفات مالکانه وبلا معارض انان محرز و رای لازم صادر گردیده جهت اطلاع عموم به شرح ذیل آگهی میگردد:
املاک متقاضیان واقع در قریه جمنان پلاک ۲۶ اصلی بخش ۱۶ ۷۶۵۶ فرعی بنام آقای مظاهر رمضانی دیوکتی نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین که در آن احداث بنا شده است به مساحت ۵۵۰ متر مربع خریداری مع الواسطه از اقای ابراهیم اسماعیلی مالک رسمی .
لذا به موجب ماده ۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی وماده ۱۳ آئین نامه مربوطه این آگهی در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز از طریق این روزنامه محلی / کثیر الانتشار درشهرها منتشر و در روستاها علاوه بر انتشار آگهی، رای هیات الصاق تا در صورتیکه اشخاص ذینفع به ارای اعلام شده اعتراض داشته باشند باید از تاریخ انتشار اولین آگهی ودر روستاها از تاریخ الصاق در محل تا دوماه اعتراض خودرا 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 نمایدو گواهی تقدیم دادخواست به اداره ثبت محل تحویل دهد که دراین 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 ائین نامه مذکور درمورد قسمتی از املاکی که قبلا اظهارنامه ثبتی پذیرفته نشده، واحد ثبتی با رای هیات پس از تنظیم اظهارنامه حاوی تحدیدحدود، مراتب رادر اولین آگهی نوبتی و تحدید حدود به صورت همزمان باطلاع عموم می رساند و نسبت به املاک در جریان ثبت و فاقد سابقه تحدید حدود، واحد ثبتی آگهی تحدید حدود را به صورت اختصاصی منتشر می نماید .
م الف : ۱۹۹۰۸۸۶۱
تاریخ انتشارنوبت اول :۰۴-۱۱-۱۳۹۹
تاریخ انتشار نوبت دوم : ۱۸-۱۱-۱۳۹۹
رحمت سلمانی قادیکلائی رئیس اداره ثبت اسناد و املاک قائم شهر

سازمان آگهی‌ها ۸۸۹۳۶۶۵۱

آگهی فقدان سند مالکیت

خانم/ آقای غلامحسن اسمعیلی اصالتا/وکالتا طی وارده شماره ۴۵۰۳۸۴۱۴ مورخ ۹۹/۱۰/۲۹ برابر وکالتنامه ۱۴۹۳۶ دفترخانه ۸۶۷ با تسلیم استشهادیه گواهی امضا به شماره ۱۴۳۱۲ دفترخانه ۸۶۷ تهران تقاضای صدور سند مالکیت المثنی نموده و مدعی است سند مالکیت یک قطعه زمین ششدانگ یکدستگاه آپارتمان به شماره ۳۲۳۱۴ فرعی از ۲ اصلی مفروز و مجزا شده از ۹۸۹۶ فرعی از اصلی مذکور قطعه ۴ واقع در بخش ۱۰ ناحیه ۰۰ حوزه ثبت ملک رودکی تهران استان تهران به مساحت ۱۳۷.۷ متر مربع بانضمام انباری به مساحت ۲.۳۶ به حدود اربعه: شمالا: دیوار مشترک با راه پله و آسانسور مشاعی شرقا: دیوار مشترک با راه پله و آسانسور مشاعی جنوبا: دیوار مشترک با انباری ۱۱ غربا: درب و دیواری است به محوطه مشاعی پارکینگ به مساحت ۱۱ به حدود اربعه: شمالا: به محوطه مشاعی شرقا: به محوطه مشاعی جنوبا: به محوطه مشاعی غربا: به محوطه مشاعی
مشخصات مالکیت: مالکیت فاطمه/ اسمعیلی فرزند غلامحسن شماره شناسنامه ۱۱۵۰ تاریخ تولد ۱۳۵۳/۰۱/۰۱ صادره از ضیاءآباد دارای شماره ملی ۵۵۹۹۰۵۸۷۳۵ با جز سهم ۱ از کل سهم ۶ بعنوان مالک یک دانگ مشاع از شش دانگ عرصه و اعیان عرصه و اعیان، موضوع سند مالکیت اصلی بشماره چاپی ۶۳۲۳۴۹ سری ب سال ۹۳ با شماره دفتر الکترونیکی الکترونیک ۱۳۹۴۲۰۳۰۱۰۴۵۰۰۵۸۰۱ O که در صفحه ۳۳۲ دفتر املاک جلد ۲۲۲ ذیل شماره ۳۴۷۸۷ ثبت گردیده است باشد به علت گم شدن مفقود گردیده لذا مراتب در اجرای تبصره یک ماده ۱۲۰ آیین نامه قانون ثبت در یک نوبت آگهی می گردد تا چنانچه کسی مدعی انجام معامله نسبت به آن و یا وجود سند مالکیت مذبور نزد خود باشد از تاریخ انتشار این آگهی ظرف مدت ده روز اعتراض خود را ضمن ارائه اصل سند مالکیت یا سند معامله به این اداره تسلیم نماید تا مورد رسیدگی قرار گیرد بدیهی است چنانچه در مهلت مقرر اعتراضی واصل گردد المثنی سند مالکیت مرقوم صادر و به متقاضی تسلیم می گردد.
۱۷۱۹۰ م الف
رئیس واحد ثبتی حوزه ثبت ملک رودکی تهران
شناسه آگهی ۱۰۸۸۳۷۴

آگهی فقدان سند مالکیت

نظر به اینکه اکرم عبدالوند ورثه مرحوم اسداله عبدالوند و سید فاطمه دهقانی برابر وکالتنامه شماره ۱۲۹۳۴۳-۹۹/۹/۱۶ دفتر ۱۲۱ تهران نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین به مساحت ۵۵/۲۰ متر مربع پلاک ثبتی ۵۹۳۵ فرعی از ۴۶۷۸ مفروز و مجزی شده از اصلی مذکور واقع در بخش ۷ تهران ذیل ثبت ۹۴۳۳۳ و ۹۴۳۳۴ صفحه ۱۵۷ و ۱۶۱ دفتر ۶۳۲ به شماره چاپی ۶۹۹۶۱۹ و ۶۹۹۶۲۰ بنام اسداله عبدالوند و سید فاطمه دهقانی (بالسویه) ثبت صادر و تسلیم شده است سپس اسداله عبدالوند و سید فاطمه دهقانی فوت نموده اند که وکیل وراث با ارائه دو برگ استشهادیه که بامضاء شهود رسیده است و ذیل آن طی شماره ۲۶۹۷۸- ۹۹/۸/۲۵ توسط دفترخانه ۲۱۵ تهران گواهی امضاء گردید مدعی است که اصل سند مالکیت به علت جابجایی مفقود گردیده است و تقاضای صدور المثنی سند مالکیت ملک مذکور را نموده لذا مراتب باستناد ماده ۱۲۰ آئین نامه قانون ثبت در یک نوبت آگهی می شود تا چنانچه کسی مدعی انجام معامله نسبت و یا در اختیار داشتن سند مالکیت نزد خود می باشد ظرف مدت ۱۰ روز از انتشار این آگهی به این منطقه مراجعه و اعتراض خود را ضمن ارائه اصل سند مالکیت اقدام نماید بدیهی است در این صورت پس از تنظیم صورت مجلس اصل سند مالکیت به ارائه کننده مسترد خواهد شد و صدور المثنی سند مالکیت منوط به ارائه دادنامه از مراجع ذیصلاح قضایی خواهد بود و پس از انقضاء مدت مذکور و عدم هرگونه اعتراض این منطقه نسبت به صدور المثنی سند مالکیت اقدام خواهد نمود.
۱۷۱۸۷ م الف
رئیس ثبت خاوران- غضنفری
شناسه آگهی ۱۰۸۸۳۷۱

آگهی فقدان سند مالکیت

آقای محمدحسن صدیقی خویدکی با تسلیم استشهادیه مصدق ذیل شماره ۳۷۸۱- ۳۷۸۲ بتاریخ ۱۳۹۹/۷/۲۱ تنظیمی دفترخانه ۱۵۶۷ تهران اعلام نموده اند سند مالکیت اعیانی ششدانگ یکدستگاه آپارتمان مسکونی قطعه یک تفکیکی به مساحت ۵۲. ۳۴ متر مربع واقع در سمت شمالی طبقه همکف بپلاک ۸۲۱۱ فرعی از ۶۷۱۹ اصلی مفروز و مجزی شده از ۱۳۰۴ فرعی واقع در بخش ۲ تهران که عرصه ملک وقف می باشد ذیل ثبت ۴۳۷۳۸۹ صفحه ۳۰۵ دفتر ۲۹۰۹ بنام محمدحسن صدیقی خویدکی ثبت و بشماره چاپی ۴۴۷۶۴۴ صادر گردیده است که سند مالکیت مزبور بعلت جابجایی مفقود گردیده است اینک نامبرده بموجب درخواست وارده بشماره ۱۳۹۹۸۵۶۰۱۱۵۱۰۱۳۵۰۴- مورخ ۱۳۹۹/۷/۲۲ تقاضای صدور المثنی سند مالکیت پلاک مذکور را نموده است. لذا در اجرای ماده ۱۲۰ آئین نامه اصلاحی قانون ثبت (مصوب ۸۰/۱۱/۸) مراتب در یک نوبت آگهی می شود تا چنانچه شخص یا اشخاص مدعی انجام معامله نسبت به ملک مرقوم یا وجود سند مالکیت نزد خود می باشد ظرف مدت ۱۰ روز پس از انتشار این آگهی اعتراض خود را ضمن ارائه اصل سند مالکیت یا سند معامله به این منطقه واقع در تهران بزرگراه شهید باقری پشت مجتمع قضایی شهید باهنر خیابان شهید نوروزیان اداره ثبت اسناد و املاک منطقه لویزان تسلیم و رسید اخذ نمایند. بدیهی است در صورت انقضاء مهلت مقرر و عدم وصول اعتراض و یا در صورت اعتراض و عدم ارائه اصل سند مالکیت یا سند معامله طبق مقررات المثنی سند مالکیت صادر و تسلیم خواهد شد.
۱۷۱۸۹ م الف
سرپرست اداره ثبت اسناد و املاک لویزان- طاهر طلوع دل
شناسه آگهی ۱۰۸۸۳۷۲

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

نظربه دستور مواد ۱و ۳قانون تعیین تکلیف وضعیت اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مصوب ۲۰-۹-۱۳۹۰املاک متقاضیانی که در هیات موضوع ماده یک قانون مذکور مستقر در واحدثبتی قائم شهر مورد رسیدگی و تصرفات مالکانه وبلا معارض انان محرز و رای لازم صادر گردیده جهت اطلاع عموم به شرح ذیل آگهی میگردد:
املاک متقاضیان واقع در قریه اسفندارین پلاک ۶۶ اصلی بخش ۱۶ ۷۵۳ فرعی بنام آقای هوشنگ کوپائی نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین که در آن احداث بنا شده است به مساحت ۱۵۴ متر مربع خریداری مع الواسطه از اقای حسن جعفری مالک رسمی .
لذا به موجب ماده ۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی وماده ۱۳ آئین نامه مربوطه این آگهی در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز از طریق این روزنامه محلی / کثیر الانتشار درشهرها منتشر و در روستاها علاوه بر انتشار آگهی، رای هیات الصاق تا در صورتیکه اشخاص ذینفع به ارای اعلام شده اعتراض داشته باشند باید از تاریخ انتشار اولین آگهی ودر روستاها از تاریخ الصاق در محل تا دوماه اعتراض خودرا 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 نمایدو گواهی تقدیم دادخواست به اداره ثبت محل تحویل دهد که دراین 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 ائین نامه مذکور درمورد قسمتی از املاکی که قبلا اظهارنامه ثبتی پذیرفته نشده، واحد ثبتی با رای هیات پس از تنظیم اظهارنامه حاوی تحدیدحدود، مراتب رادر اولین آگهی نوبتی و تحدید حدود به صورت همزمان باطلاع عموم می رساند و نسبت به املاک در جریان ثبت و فاقد سابقه تحدید حدود، واحد ثبتی آگهی تحدید حدود را به صورت اختصاصی منتشر می نماید .
م الف : ۱۹۹۰۸۹۲۷
تاریخ انتشارنوبت اول :۰۴-۱۱-۱۳۹۹
تاریخ انتشار نوبت دوم : ۱۸-۱۱-۱۳۹۹
رحمت سلمانی قادیکلائی رئیس اداره ثبت اسناد و املاک قائم شهر

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

آگهی موضوع ماده ۳ قانون و ماده ۱۳ آئین نامه قانون تعیین و تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی برابر رای شماره ۱۳۹۹۶۰۳۱۸۳۰۳۰۰۹۸۹۳ مورخ ۱۳۹۹/۰۸/۸ هیات موضوع قانون تعیین و تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ملک ناحیه ۲ رشت، تصرفات مالکانه بلامعارض آقای حسن مسیبی ملاسرایی فرزند عباس به شماره شناسنامه ۵۴۵ صادره از فومن در قریه گلسار بوسار در ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل بر ساختمان به مساحت ۴۲۶.۷۹ متر مربع پلاک ۲۴۸۸۰ از اصلی ۵۵ مفروز و مجزی از پلاک ۱۱۲۶ از اصلی ۵۵ واقع در بخش چهار رشت خریداری از مالک رسمی اقای میرعباس و ابراهیم و محمدحسین شهرت همگی موسویان و فرشته فرزانه و غیره محرز گردیده است لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.
تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۳۹۹/۱۱/۱۸
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۳۹۹/۱۲/۳
۳۲۷۱ م الف
رئیس اداره ثبت اسناد و املاک ناحیه دو رشت- حسین اسلامی کجیدی

چگونه از احساس شکست فاصله بگیریم

به قلم: یوری ناتیو روانشناس / مترجم: امیر آل‌علی

بدون شک همه ما در زندگی خود بارها با احساس شکست مواجه شده‌ایم و این مسئله می‌تواند در درازمدت مشکلاتی نظیر افسردگی شدید را به همراه داشته باشد. تحت این شرایط سوال اصلی این است که چگونه می‌توان از چنین حسی فاصله گرفت؟ در این زمینه بدون شک علت روانشناسی می‌تواند کارآمدترین راهکارها را پیشنهاد دهد که در ادامه ۸ توصیه برتر را بررسی خواهیم کرد.

۱-همه چیز را بنویسید

در زمانی که با احساسات منفی مواجه هستید، افکاری همسو با حال خود را خواهید داشت. در این راستا تا زمانی که ذهن شما تغییر نکند، هیچ اتفاق مثبتی رخ نخواهد داد. به همین خاطر لازم است تا زنجیره این افکار را پاره کنید. در این راستا توصیه می‌شود که تمامی مواردی که به ذهن شما خطور می‌کند را یادداشت کنید. این امر باعث می‌شود تا دیگر دلیلی برای ماندن آنها در خاطر شما وجود نداشته باشد و کنار گذشتن آنها، به مراتب ساده‌تر شود. نکته دیگری که باید به آن توجه داشته باشید این است که تاثیر جملات بسیار قوی است. در این زمینه مطالعاتی انجام شده است که در آن دانش‌آموزان برای یکدیگر نامه‌های تشکرآمیز می‌فرستادند. این مسئله باعث شد تا طی یک ماه، نه تنها ارتباط تمامی دانش‌آموزان با یکدیکر فوق‌العاده بهتر شود، بلکه حتی در زمینه درسی نیز پیشرفت‌های خارق‌العاده‌ای داشته باشند. درواقع یک راه بسیار موثر در شرایطی که با احساسات منفی احاطه شده‌اید این است که از جملاتی با بار معنایی مثبت به صورت مکرر استفاده نمایید. این امر باعث می‌شود تا حس بد، امری کاملا گذرا شود.

۲-استراحت نمایید

تا زمامی که احســاس بدی را دارید، از فعالیت‌های خود نتیجه لازم را به دســت نخواهید آورد. در این راستا توصیه می‌شود که فشار بیش از حد را از خود دور نمایید. درواقع هر فردی از یک آستانه تحمل خاص برخوردار است. تحت این شرایط مقایسه خود با دیگران امری بدون فایده خواهد بود. درواقع شما باید بدانید که تا چه حد فشار را می‌توانید تحمل نمایید. همچنین فراموش نکنید که پس از یک دوره سخت که با احساسات منفی بسیاری همراه است، توصیه می‌شود که یک استراحت نسبتا طولانی را داشته باشید. این امر درست دلیل به مسافرت فرستادن کارمندان پس از یک پروژه طولانی است. مهمترین اصل در زمینه استراحت این است که برطبق یک نظم رفتار کنید. این مسئله تاثیر اقدام شما را به مراتب بیشتر خواهد کرد.

۳-مربی داشته باشید

یکی از اشتباهات رایج افراد این است که تلاش می‌کنند تا مشکلات خود را به تنهایی حل نمایند. این امر در حالی است که در بسیاری از شرایط، توانایی لازم را ندارید که این امر باعث می‌شود تا احتمال تصمیم‌گیری‌های نادرست که تنها مشکلات را بیشتر می‌کند، افزایش یابد. در این راستا توصیه می‌شود که فردی را به عنوان مربی خود انتخاب نمایید تا به شما کمک نماید. فراموش نکنید که یک فرد جدید می‌تواند مسائل را از زاویه‌ای متفاوت ببیند که تاکنون از نظر شما پنهان مانده است، با این حال در انتخاب مربی خود لازم است تا دقت عمل بسیاری را داشته باشید. مثال بارز این امر را می‌توان ورزشکارهایی دانست که با تغییر مربی خود، به سطحی جدید دست پیدا می‌کنند. در نهایت یک مربی می‌تواند کمک کند تا شما با مشکلات کمتری مواجه شده و خود را تنها تصور نکنید.

۴-مدیتیشن را جدی بگیرید

در زمینه استرس و درگیر شدن با افسردگی، ذهن افراد بزرگترین نقش را ایفا می‌کند. در این راستا توصیه می‌شود که ذهن خود را تقویت کرده و آرامش بیشتری را به آن منتقل نمایید. در این زمینه مدیتیشن بهترین راهکار حال حاضر محسوب می‌شود. این امر اقدامی است که شما باید هر روز و حتی برای چندین بار تکرار نمایید. درواقع برای یک ذهن آرام، هیچ مشکلی، یک فاجعه تلقی نخواهد شد.

۵-با خودتان مهربان باشید

یکی از اقدامات رایج افراد در هنگام مواجهه با شکست، تحقیر کردن مداوم خودشان است، با این حال این اتفاق کاملا طبیعی بوده و حتی موفق‌ترین‌ها نیز بارها با شکست مواجه می‌شوند. دلیل این امر نیز به این خاطر است که هیچ فردی در بالاترین حد قرار نداشته و این امر باعث می‌شود تا همه ما دارای ضعف‌هایی باشیم. تحت این شرایط لازم است تا با خودتان مهربان باشید تا بتوانید سریعا برای شروعی مجدد خود را آماده نمایید. درواقع فردی می‌تواند از شکست عبور نماید که به جای ملامت و انتقاد از خود، به بزرگترین مشوق تبدیل شود.

۶-خود را سرگرم نمایید

در این راستا بهترین اقدام این است که آموزش را در دستور کار خود قرار دهید. خوشبختانه امروزه این اقدام بسیار ساده گشته و می‌توانید در بستر اینترنت نیز این اقدام را انجام دهید. درواقع هنگامی که مشغله داشته باشید، مجال کمتری برای فکر کردن به موارد مخرب را خواهید داشت. همچنین تلاش برای بهبود وضعیت، خود باعث می‌شود تا نگرانی‌های شما کاهش پیدا کرده و اعتماد به نفس بالاتری را نیز به دست آورید.

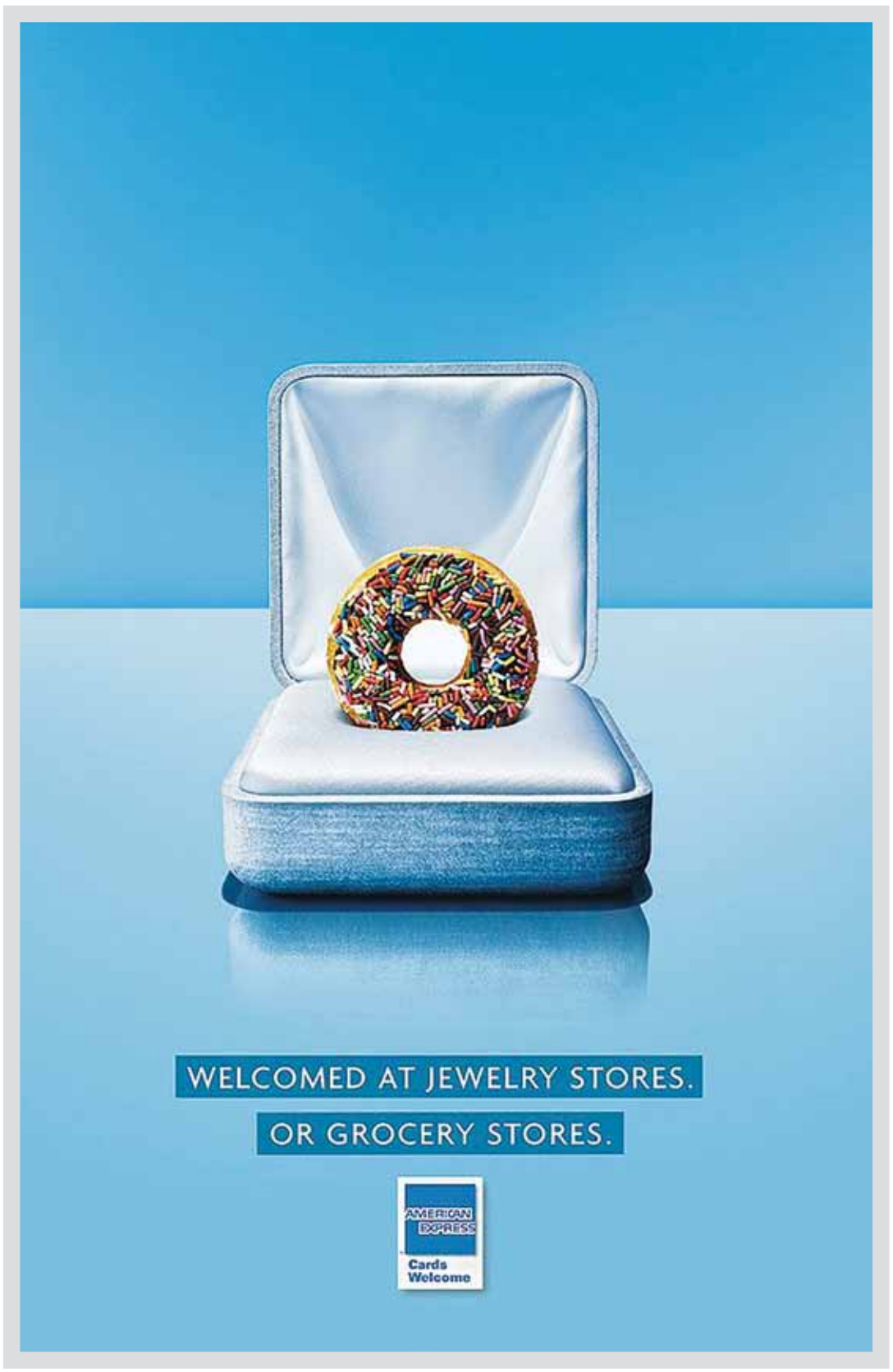
۷-هدفی جدی داشته باشید

داشتن یک هدف اصلی برای زندگی تمامی افراد کاملا الزامی است. در این راستا نکته‌ای که باید به آن توجه داشته باشید این است که هدف شما باید بدون انتها باشد. این امر باعث خواهد شد تا همواره خود را در مسیر رسیدن به آن تصور نمایید. برای مثال تبدیل شدن به بهترین بازیکن جهان، امری یک ساله نبوده و شما باید تا پایان دوران بازی خود، به دنبال بهترشدن باشید. در غیر این صورت جایگاه خود را به فردی دیگر واگذار خواهید کرد. درواقع شما باید همواره این موضوع را مورد توجه خود قرار دهید که تنها نیستید و در جهان رقبای دیگری نیز وجود دارد که اگر به آنها بی‌توجه باشید، بدون شک رسیدن به هدف امری کاملا سخت خواهد شد.

۸-سالم بمانید

برای این امر که سلامت خود را تضمین نمایید دو مورد بسیار ضروری خواهد بود. نخست لازم است تا از مواد و رژیم غذایی سالم استفاده نمایید و دیگری آن که به صورت مداوم ورزش نمایید. این مسئله در روحیه شما تاثیرگذار بوده و باعث می‌شود تا آستانه تحمل شما افزایش پیدا کند. در کنار این موضوع موارد دیگری نظیر خواب کافی، باعث می‌شــود تا احســاس رضایت بالاتری را داشته و احتمال درگیر شدن با افسردگی کاهش پیدا کند.

در نهایت نکته‌ای که باید به آن توجه داشــته باشــید این اســت که برای دستیابی به بالاترین حد نتایج لازم است تا تمامی این موارد را به صورت همزمان مورد توجه خود قرار دهید. این امر باعث می‌شود تا بدون شک بتوانید بر مشکل خود غلبه کنید. **منبع: lifehack.org**



نوبت اول

شناسه آگهی: ۱۱۶۱۲۳۲

آگهی فراخوان مناقصه عمومی یک مرحله ای با ارزیابی کیفی (فشرده) پروژه تکمیل احداث سد لاستیکی انبار سر بر روی رودخانه حاجعلی جوب

وزارت نیرو
شرکت مدیریت منابع آب ایران
شرکت سهامی آب منطقه‌ای گیلان

کد اقتصادی: ۴۱۱۳۵۶۴۸۸۹۵۳ شناسه ملی: ۱۰۷۲۰۱۴۳۷۵۷

شرکت سهامی آب منطقه ای گیلان در نظر دارد با رعایت قانون برگزاری مناقصات مصوب ۱۳۸۳ مجلس شورای اسلامی پروژه ای با اطلاعات مشروحه ذیل را از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت به شماره فراخوان ۲۰۹۹۰۰۱۱۰۷۶۰۰۰۰۳۱ به شرکت های واجد شرایط واگذار نماید. کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد مناقصه تا ارائه پیشنهاد مناقصه گران و بازگشایی پاکت ها از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستادیران) به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد. لازم است مناقصه گران در صورت عدم عضویت قبلی در سامانه، مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضاء الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند. به پیشنهادهای واصله خارج از سامانه تدارکات الکترونیکی دولت و همچنین به پیشنهادهایی که بعد از مهلت مقرر واصل شوند ترتیب اثر داده نخواهد شد سایر اطلاعات مورد نیاز به شرح ذیل می باشد:

۱- نام و نشانی دستگاه مناقصه گزار: شرکت سهامی آب منطقه ای گیلان- رشت بلوار امام خمینی تلفن ۹- ۳۳۶۶۹۰۲۱- ۰۱۳

۲- نام و نشانی واحد خدمات مهندسی مشاور: شرکت مهندسی مشاور سفیدرود گیلان- رشت ، کمربندی شهید بهشتی- چهارراه بیمارستان دکتر حشمت – کوی پانزده خرداد- خیابان پنجم – کدپستی ۴۳۳۹۵- ۴۱۹۴۹- تلفن : ۳۳۶۰۶۰۷۳- ۰۱۳ و فاکس: ۳۳۶۰۶۰۷۲- ۰۱۳

۳- موضوع مناقصه: تکمیل احداث سد لاستیکی انبار سر بر روی رودخانه حاجعلی جوب

۴- مبلغ برآورد اولیه و مدت اجراء پروژه: ۱۸۲/۷۰۳/۴۰۴/۵۴۵ ریال و ۱۸ ماه

۵- مبلغ و نوع تضمین شرکت در مناقصه: منحصرا به صورت ضمانتنامه بانکی به مبلغ ۶۴۳/۰۰۰/۰۰۰ (شش صد و چهل و سه میلیون) ریال که باید به نفع کارفرما طبق فرم پیوست اسناد مناقصه (ضمانتنامه شرکت در مناقصه) با مدت اعتبار حداقل سه ماه پس از تاریخ افتتاح پیشنهاد که برای یک دوره سه ماهه دیگر نیز قابل تمدید باشد ارائه گردد. لازم به ذکر است مشخصات لازم جهت دریافت ضمانتنامه شامل کد اقتصادی شرکت آب منطقه ای گیلان ۴۱۱/۳۵۶/۴۸۸/۹۵۳ و کدپستی ۴۱۸۸۸۶۶۷۸۹ و شناسه ملی شرکت ۰۱۰۷۲۰۱۰۴۳۷۵۷ و شماره ثبت ۱۷۱۱ می باشد.

۶- رشته و پایه پیمانکار: پیمانکاران اصلی می بایست گواهینامه صلاحیت معتبر رشته آب با حداقل پایه ۴ از سازمان برنامه و بودجه را دارا باشند.

۷- تاریخ مهلت و محل دریافت اسناد از سایت: متقاضیان از ساعت ۸ صبح روز یکشنبه مورخ ۹۹/۱۱/۱۹ لغایت پایان وقت اداری روز سه شنبه مورخ ۹۹/۱۱/۲۱ به سامانه تدارکات الکترونیکی دولت مراجعه و برای دانلود اسناد اقدام نمایند.

۸- تاریخ، مهلت و محل تحویل و تاریخ بازگشایی اسناد مناقصه: مناقصه گران می بایست اسناد مناقصه را تکمیل و ضمن بارگزاری کلیه اسناد در سامانه تدارکات الکترونیکی دولت در مهلت مقرر نسبت به ارسال پاکت لاک و مهر شده الف (اصل ضمانتنامه بانکی) تا ساعت ۸ صبح روز شنبه مورخ ۹۹/۱۲/۲ به دبیرخانه حراست شرکت سهامی آب منطقه ای گیلان واقع در رشت- بلوار امام خمینی- شرکت سهامی آب منطقه ای گیلان تحویل و رسید دریافت دارند. ضمنا پیشنهادهای واصله ساعت ۱۱ صبح روز شنبه مورخ ۹۹/۱۲/۲ بازگشایی می گردد.

۹- مدت اعتبار پیشنهادات: ۶ ماه بعد از آخرین موعد تسلیم پیشنهاد می باشد.

۱۰- اطلاعات تماس سامانه ستاد جهت انجام مراحل عضویت در سامانه: تلفن مرکز راهبری و پشتیبانی ۴۱۹۳۴- ۰۲۱ می باشد.

۱۱- هزینه چاپ آگهی های مربوطه به موضوع مناقصه برعهده برنده مناقصه می باشد.

WWW.GLRW.IR

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۹/۱۱/۱۸

تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۹/۱۱/۲۰

۱۰۹۰۱۴۴

روابط عمومی شرکت سهامی آب منطقه ای گیلان