فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

برای کسب و کار آفرینی

شنبه
۱۳ آذر ۱۴۰۰

Sat.4 Dec 2021

۲۸ ربیع‌الثانی ۱۴۴۳ - سال هفتم

شماره ۱۹۱۳

۸ صفحه - ۵۰۰۰ تومان

www.forsatnet.ir

شاخص بورس تهران در پایان هفته دوم آذرماه به بازدهی منفی ۴ درصد رسید

افت پلکانی بورس تهران

فرصت امروز: بورس تهران در حالی «آذر، ماه آخر پاییز» را سپری می‌کند که نماگر اصلی تالار شیشه‌ای در فاصله مهرماه تا آذرماه نزدیک به ۵ بار در محدوده دو کانال ۱,۴ و ۱,۳ میلیون واحدی نوسان کرده است، به طوری که هر بار شاخص کل بورس به ابرکانال یک میلیون و ۴۰۰ هزار واحد رسیده، در ادامه آن را از دست داده است. این یعنی چرخه نوسان در بورس تهران...

۳

اولین بودجه دولت سیزدهم بر بستر واقعیت تدوین شده است یا رویا؟

سه‌ضلعی نفت، دلار و مالیات در بودجه ۱۴۰۱

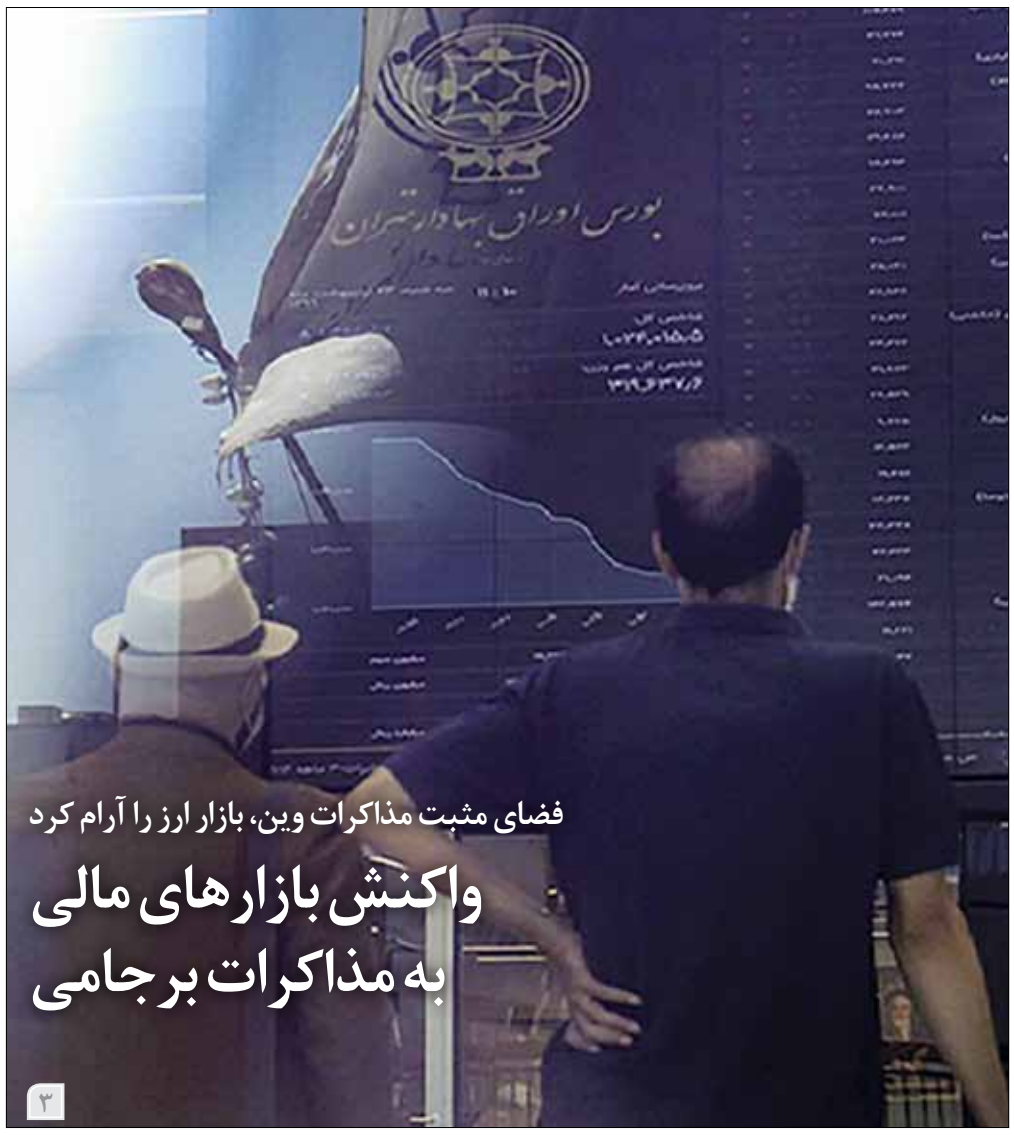
فرصت امروز: آنطور که رئیس سازمان برنامه و بودجه گفته است، «لایحه بودجه ۱۴۰۱ با فرض تداوم تحریم‌ها بسته شده است» و از دیگر ویژگی‌های بودجه سال آینده به گفته مسعود میرکاظمی، رشد اقتصادی ۸ درصدی و تمرکز بر بدون کسری بسته شدن بودجه است. البته منتقدان دولت تحقق بودجه بدون کسری را (آن هم با فرضا ادامه تحریم‌ها) رویای غیرقابل تحقق دولت می‌دانند، اما دولتمردان و اقتصاددانان نزدیک به دولت، اولین آزمون بودجه دولت ابراهیم رئیسی را با ویژگی‌های مذکور قابل تحقق می‌دانند. آخرین خبرها از جزییات لایحه بودجه ۱۴۰۱ نشان می‌دهد که میزان فروش روزانه نفت ۱,۲ میلیون بشکه با قیمت فروش هر بشکه ۶۰ دلار و نرخ تسعیر ارزی (نرخ ارزی که در آن درآمد نفتی به ریال تبدیل می‌شود) ۲۳ هزار تومان در نظر گرفته شده است...

۳

۱۲۱۰ بخشنامه گمرکی در ۵ سال گذشته صادر شد

مصائب تجارت بخشنامه‌ای

۲



فضای مثبت مذاکرات وین، بازار ارز را آرام کرد

واکنش بازارهای مالی به مذاکرات برجامی

۳

سرمقاله

بانک‌ها و تعطیلی واحدهای تولیدی

علی نظافتیان
دبیر کمیسیون حقوقی کانون بانک‌ها

رئیس دولت سیزدهم در نهمین سفر استانی خود پنجشنبه ۱۳ آبان ماه به استان سمنان رفت و در جمع شورای اداری این استان گفت «اینکه یک بانکی، کارخانه‌ای را برای طلبش مصادره کند درست نیست و هیچ بانکی حق ندارد برای پیگیری مطالباتش کارخانه یا کارگاهی را تعطیل کند، چون تعطیلی واحدهای تولیدی، برخلاف سیاست‌های کلان کشور و دولت است.» نکته اصلی گفتار رئیس‌جمهور، تاکید بر این مطلب است که در شرایط فعلی واحدهای تولیدی نباید تعطیل شوند، خصوصا آنکه این تعطیلی ناشی از بدهی تولیدکنندگان به بانک‌ها باشد. آنطور که محمدرضا جمشیدی، دبیرکل کانون بانک‌ها و موسسات اعتباری خصوصی می‌گوید، «بانک‌های خصوصی فقط ۱۹ واحد در تملک دارند که از این ۱۹ مورد، سه مورد در اختیار خود مالکان است و در حال فعالیت هستند و به‌مرور اقساط را می‌پردازند.»

ادامه در همین صفحه

مدیریت و کسب‌وکار

راهنمای فروش محصولات در توییتر

تعامل با مشتریان در شبکه‌های اجتماعی همیشه کار ساده‌ای نیست. بسیاری از بازاریاب‌ها به طور مداوم برای ایجاد تعامل با مشتریان از همه مهمتر ثبت نرخ‌های فروش بالا در این پلتفرم‌ها با مشکل رو به رو هستند. امروزه شبکه‌های اجتماعی به عنوان یکی از مهمترین گزینه‌های جست و جوی محصولات تازه از سوی مشتریان است. با این حساب اگر برند شما حضور موفقی در این فضا داشته باشد، شانس‌تان برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان و کسب سودهای مناسب افزایش چشمگیری پیدا می‌کند. وقتی صحبت از شبکه‌های اجتماعی می‌شود، یکی از گزینه‌های ابتدایی که به ذهن هر فردی می‌رسد، توییتر است. این پلتفرم نه تنها برای تعامل ساده با مشتریان و پیگیری وظایف بخش روابط عمومی کاربردی است، بلکه به برندها امکان فروش مستقیم به مشتریان‌شان را هم می‌دهد. امروزه بسیاری از شبکه‌های اجتماعی امکان...

۸

بانک پاسارگاد ۱۶ساله برای هفتمین بار، بانک سال ایران شد

نشریه بنکر برای هفتمین سال، بانک پاسارگاد را به عنوان بانک سال جمهوری اسلامی ایران در سال ۲۰۲۱ انتخاب کرد. براساس این رتبه‌بندی، بانک پاسارگاد از نظر نرخ بازده سرمایه (ROC)، رتبه اول خاورمیانه و رتبه ۱۳ جهانی را کسب کرد.

در ارزیابی «بانک سال ۲۰۲۱» بنکر، مدیران این نشریه پس از در نظر گرفتن تمامی شاخص‌های عملکردی، مالی و سایر شاخص‌های مربوط به کسب‌وکار، عنوان «بانک سال ۲۰۲۱ جمهوری اسلامی ایران» را برای هفتمین بار به بانک پاسارگاد اهدا کردند. بانک پاسارگاد قبل‌تر در سال ۲۰۱۰ و سال‌های متوالی ۲۰۱۲ تا ۲۰۱۶ نیز موفق به کسب این عنوان شده بود و از این حیث، پرافتخارترین بانک ایرانی شناخته می‌شود. به گفته مدیران بنکر، ارزیابی انتخاب بانک‌های برتر کشورها سختگیرانه‌ترین، تحلیلی‌ترین و دقیق‌ترین ارزیابی سالانه این نشریه است. دلیل چنین سختگیری و دقتی، تعداد بالای بانک‌های متقاضی و اهمیت عنوان اهدایی به این بانک‌هاست. مدیران این موسسه، معرفی یک بانک به عنوان بانک سال یک کشور را به‌ویژه در دوره اخیر، دال بر توانایی مالی و ایفای نقش کلیدی آن بانک در اقتصاد و آینده بازار می‌دانند. در این بررسی، شاخص‌های مالی نظیر سرمایه لایه یک (Capital ۱-Tier) و تغییرات آن، میزان کل دارایی‌ها، سود خالص، نرخ بازده حقوق صاحبان سهام، نسبت هزینه به درآمدها، توان بازپرداخت بدهی و درصد تسهیلات غیرجاری تحلیل و مورد ارزیابی قرار می‌گیرند. علاوه بر این، شاخص‌های غیرمالی مانند ابتکارات استراتژیک بانک در ایجاد مزیت رقابتی، محصولات نوآورانه و خدمات جدید در حوزه بانکداری، تلاش‌های بانک برای توسعه کسب‌وکارهای نو، اقدامات انجام‌شده در زمینه فناوری‌های مالی و بانکی (فین‌تک) و در نهایت سرمایه‌گذاری‌های جدید برای گسترش دایره خدمات بانک نیز به دقت ارزیابی می‌شوند. لازم به توضیح است با توجه به شیوع کرونا در دو سال اخیر، موسسه بنکر همچنین در دو دوره گذشته به بررسی جدی تمهیدات به‌کاربسته‌شده توسط بانک‌ها برای حمایت و پشتیبانی از کسب‌وکارها و مشتریان آسیب‌دیده از پیامدهای همه‌گیری کرونا پرداخته است. نشریه بنکر (The Banker) وابسته به «Financial Times» با قدمتی ۹۵ساله از نخستین مجلات تخصصی بانکداری در جهان و یکی از مراجع اصلی اطلاعات و تحلیل‌های حوزه بانکداری بین‌المللی و بازار سرمایه به شمار می‌رود. بانک داده این نشریه با دربرداشتن اطلاعات بیش از ۴هزار بانک از سراسر جهان می‌تواند به خوبی بنیه مالی و عملکردی و درجه سلامت بانک‌ها را از طریق ارزیابی شاخص‌هایی مانند میزان سرمایه پایه، نسبت کفایت سرمایه و سایر نسبت‌های سوددهی و عملکردی در مقابل رقبای‌شان ترسیم کند. این نشریه همچنین به جز انتشار و انعکاس اخبار و تفسیرهای مالی و اقتصادی، هر ساله حدود ۸۰ هزار بانک و موسسه مالی را در سطح دنیا ارزیابی، و از بین آنها براساس معیارهای ویژه خود، هزار بانک برتر را به دو صورت کلی و جزئی (براساس شاخص‌های خاص) طبقه‌بندی و ذیل لیست‌هایی منتشر می‌کند. طبق آخرین رتبه‌بندی این نشریه در سال ۲۰۲۱، بانک پاسارگاد به عنوان تنها بانک ایرانی حاضر در این لیست معرفی شده است. علاوه بر این، هر ساله جوایزی توسط این موسسه به برترین بانک هر کشور و منطقه، برترین بانک اسلامی هر کشور، برترین بانک سرمایه‌گذاری، برترین بانک خصوصی، برترین وزیر اقتصاد، برترین رئیس بانک مرکزی، برترین نوآوری در فناوری و برترین معاملات اهدا می‌شود. گفتنی است براساس سایر ارزیابی‌های اخیر این موسسه، بانک پاسارگاد در سال ۲۰۲۰ از بین هزار بانک برتر جهان؛ از نظر نرخ بازده سرمایه (ROC) رتبه ۱۳ جهانی و اول خاورمیانه را کسب کرده و از منظر نرخ بازده دارایی‌ها (ROA) نیز رتبه ۱۲۱ جهانی و ۱۶ خاورمیانه را در اختیار دارد. بانک پاسارگاد همچنین تابستان گذشته به عنوان بانک برتر اسلامی ایران در سال ۲۰۲۱ برگزیده شد و از نظر ارزش برند نیز تنها بانک ایرانی حاضر بین ۵۰۰ برند برتر بانکی ارزیابی‌شده در سال ۲۰۲۱ توسط بنکر و موسسه برندفاینانس (BrandFinance) بود که در آن رتبه‌بندی موفق شد با ۸۹ پله صعود، در جایگاه ۲۹۰ بین برترین برندهای بانکی جهان قرار گیرد.

بانک‌ها و تعطیلی واحدهای تولیدی

ادامه ازهمین صفحه

حال سوال این است که در فرآیند قانونی وصول مطالبات معوق بانک‌ها، چه عواملی موجب می‌شود واحدهای تولیدی به تعطیلی کشیده شوند؟ چطور می‌توان از بروز مشکلات بانکی واحدهای تولیدی جلوگیری کرد، به طوری که هم بانک‌ها مطالبات معوق خود را از راه‌های قانونی وصول کنند و هم واحدهای تولیدی فعال بر اثر اقدام قانونی بانک‌های طلبکار به تعطیلی کشانده نشوند؟ ابتدا مقدمتا باید گفت که از جمله اهداف اصلی نظام بانکی کشور، کمک و مساعدت مالی به بخش تولید و پرداخت انواع تسهیلات و تعهدات بانکی است. تسهیلات بانکی به همراه سود مورد توافق نیز بایستی مجددا به بانک‌های تسهیلات‌دهنده مسترد شود تا چرخه تسهیلات‌دهی بانک‌ها از حرکت نایستد، اما عوامل متعددی باعث می‌شود که تسهیلات‌گیرنده نتواند و یا تمایل نداشته باشد اقساط تسهیلات دریافتی را پرداخت نماید. در این حالت بانک یا باید در صورت فراهم بودن شرایط بانکی لازم نسبت به امهال تسهیلات و فرصت‌دهی به تسهیلات‌گیرنده اقدام کند و یا آنکه کارهای قانونی جهت وصول مطالبات معوق را آغاز نماید. البته بانک‌ها برای وصول مطالبات معوق خود برخلاف سازمان‌هایی مانند بیمه تأمین اجتماعی و مراجع مالیاتی هیچ‌گونه ابزار اجرایی قانونی در اختیار ندارند تا رأسا مطالبات معوق را از بدهکاران بانکی وصول کنند، یا آنکه رأسا و بدون حکم قطعی مراجع قضایی، واحدهای تولیدی بدهکار را مصادره نمایند و یا آنکه مجاز باشند برخلاف قانون با نصب بلوک‌های عظیم سیمانی موسوم به نیوجرسی در محل ورودی واحدهای تولیدی بدهکار، موفق شوند بدهکاران بانکی را ناچار به پرداخت مطالبات بانکی نمایند. تنها ابزار قانونی بانک‌ها برای وصول مطالبات معوق، از یکسو ادارات ثبت هستند که مطالبات بانک‌ها را مطابق تشریفات قانونی صدور اجرائیه و تعقیب عملیات اجرایی وصول می‌کنند و به بانک‌ها تحویل می‌دهند و از سوی دیگر، گاهی بانک‌ها مجبور می‌شوند برای وصول مطالبات معوق به مراجع قضایی متوسل شوند و تشریفات قانونی را طی کنند تا شاید موفق به صدور آرای مراجع قضایی به نفع بانک شوند؛ بنابراین بانک‌ها به‌هیچ‌وجه از این اقتدار قانونی برخوردار نیستند که در وصول مطالبات معوق رأسا واحدهای تولیدی را مصادره و تملک نمایند، بلکه تملک واحدهای تولیدی بدهکار نیازمند صدور اجرائیه و تعقیب عملیات اجرایی و همچنین دادرسی و صدور حکم قطعی مراجع قضایی است. در هر صورت نباید فراموش کرد که همان‌گونه که پرداخت تسهیلات به بخش تولید از جمله اهداف اصلی شبکه بانکی کشور است، به همان ترتیب وصول مطالبات معوق نیز وظیفه و مسئولیت قانونی هیأت مدیره بانک‌ها است، وگرنه هیأت مدیره هم در برابر مجمع عمومی صاحبان سهام بانک و هم در برابر مراجع نظارتی بانک مسئولیت خواهد داشت. نظام اقتصادی کشورمان به ویژه در بخش تولید، بانک‌محور است. بر این مبنا، تولیدکنندگان و فعالان اقتصادی به طور مستمر به تسهیلات بانکی نیاز دارند. مبالغ تسهیلات بانکی نیز از طریق همین سیستم بانکی توسط تسهیلات‌گیرندگان هزینه و به اشخاص مختلف پرداخت خواهد شد. همچنین بانک‌ها برای پرداخت تسهیلات به اشخاص مختلف از جمله بخش تولید قانونا بایستی وثیقه لازم را از تسهیلات‌گیرنده اخذ کنند تا بتوانند در صورت نیاز، مطالبات معوق را از محل این وثایق وصول کنند. قانونگذار در مورد وثیقه تسهیلات واحدهای تولیدی، ضابطه‌ای خاص تعیین کرده است. ماده واحده «قانون عدم الزام سپردن وثیقه ملکی به بانک‌ها و دستگاه‌ها و سایر موسسات و شرکت‌های دولتی به منظور تسهیل امر سرمایه‌گذاری و ایجاد اشتغال بیشتر در طرح‌های تولیدی و صادراتی» مصوب خردادماه ۱۳۸۰ در این باره می‌گوید: «بانک‌ها و دستگاه‌ها و سایر موسسات و شرکت‌های دولتی موظفند به منظور تضمین بازپرداخت اعتبارات خود نسبت به اخذ وثایق ذیل اقدام کنند و بدون رضایت گیرنده اعتبار از اخذ وثیقه ملکی خارج از طرح خودداری نمایند.» مطابق این قانون، بانک‌ها برای پرداخت تسهیلات به واحدهای تولیدی چاره‌ای ندارند جز آنکه خود آن واحد را به وثیقه بگیرند و دقیقا علت اصلی مشکلات بانک‌ها با واحدهای تولیدی، از همین الزام قانونی سرچشمه می‌گیرد، زیرا در صورت معوق شدن تسهیلات پرداختی به واحد تولیدی، بانک‌ها باید از طریق تشریفات قانونی همین واحد تولیدی را تملک کنند. تملک قانونی وثایق تسهیلات بانک‌ها نیز بدین معناست که مال یا ملک مورد وثیقه متعلق به بانک خواهد شد و مالک نیز حق هرگونه تصرف مالکانه در اموالش را دارد، مگر آنکه برای اعمال تصرف مالکانه‌اش دارای محدودیت قانونی باشند. بنابراین به نظر می‌رسد سنگ بنای به وثیقه گرفتن اجباری واحدهای تولیدی، با تصویب این قانون گذاشته شده است. نتیجه عملی این قانون نیز مشخص است؛ در صورت معوق شدن تسهیلات پرداختی، بانک‌ها هیچ چاره‌ای جز تملک قانونی واحدهای تولیدی (که در وثیقه آنها قرار دارد)، نخواهند داشت.

تملک نهایی واحدهای تولیدی اما تازه آغاز مشکلات بانک‌هاست. اگر واحد تولیدی تملک شده، فعال و در حال تولید باشد، مسئولیت مدیریت و تأمین منابع لازم برای سرمایه در گردش و سایر نیازهای مالی و مشکلات نیروی انسانی آن عملا بر دوش بانک‌ها قرار خواهد گرفت، اما اگر واحد تولیدی تملک شده، راکد و غیرفعال باشد، به‌آسانی به فروش نخواهد رفت و بانک باید علاوه بر نگهداری این‌گونه وثایق تملیکی را بهسازی نماید تا قابل‌فروش شود و خریدار پیدا کند. از طرف دیگر، براساس مقررات ماده ۱۶ «قانون رفع موانع تولید رقابت‌پذیر و ارتقای نظام مالی کشور» مصوب ۱۳۹۴، «کلیه بانک‌ها و موسسات اعتباری موظفند سالانه حداقل سی و سه درصد (۳۳٪) اموال خود اعم از منقول، غیرمنقول و سرقفلی را که به تملک آنها و شرکت‌های تابعه آنها درآمده است و به تشخیص شورای پول و اعتبار و بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران مازاد می‌باشد، واگذار کنند.» بنابراین هم به وثیقه گرفتن و هم تملک قانونی و هم فروش واحدهای تملیکی در مدت مشخص، وظیفه و مسئولیت قانونی بانک‌هاست. هر یک از این مراحل نیز مشکلات خاص خود را دارد و در کوتاه‌مدت این وثایق منتهی به وجه نقد و برگشت به منابع تسهیلاتی بانک‌ها نخواهد شد، چراکه طبق مقررات «دستورالعمل نحوه واگذاری اموال مازاد موسسات اعتباری» مصوب شورای پول و اعتبار، کلیه وثایق تملیکی بانک‌ها باید از طریق مزایده به فروش برسد. برگزاری مزایده عمومی نیز تشریفات خاص خود را دارد. لذا فروش این‌گونه اموال از طریق مذاکره و گفت‌وگو منتفی خواهد بود. بدین ترتیب، فروش اموال تملیکی همواره یکی از مشکلات بانک‌ها بوده است. پس چه باید کرد که این مشکلات پیش نیاید؟ از دیدگاه کارشناسی می‌توان با رعایت پنج اصل تا اندازه‌ای از بروز مشکل برای واحدهای تولیدی و بانک‌ها پیشگیری کرد.

اول؛ دوری‌گزینی از تحمیل وثایق تکلیفی

تسهیلات و تعهدات بانکی مبتنی بر توافق بین تسهیلات‌گیرنده و بانک‌هاست. نوع و میزان وثایق هر تسهیلات نیز برآیندی از نتایج اعتبارسنجی مشتری است. بنابراین اگر قرار باشد بانک‌ها در تسهیلات تولیدی فقط محل اجرای طرح را به وثیقه گیرند، طبیعی است که در صورت معوق شدن تسهیلات پرداخت شده، تملیک واحد تولیدی از نتایج حتمی این الزام قانونی خواهد بود. تا آنجایی که نگارنده تجربه دارد، یکی از بدترین نوع وثایق تسهیلات از نگاه حقوقی، به وثیقه گرفتن واحدهای تولیدی است، چراکه علاوه بر موانع پیدا و پنهان در فرآیند قانونی تملیک، مشکلات بانک‌ها تازه پس از تملیک نهایی واحد تولیدی آغاز می‌شود و مدیران بانکی را درگیر مشکلات زیادی خواهد کرد. بنابراین احترام به توافق بین بانک و تسهیلات‌گیرنده در انتخاب نوع و میزان وثایق، امری ضروری است. به بیان بهتر، بانکداری دستوری در این‌گونه موارد نتیجه عکس خواهد داد.

دوم؛ نظارت سازمان‌یافته بر مصرف بهینه تسهیلات بانکی

تسهیلات تولیدی برای حل مشکلات مالی واحدهای تولیدی تصویب و پرداخت می‌شود. منابع حاصل از تسهیلات بانکی بخش تولید باید حتما صرف مشکلات و نیازهای مالی واحد تولیدی شود. بنابراین اگر تسهیلات تولیدی از بانک گرفته شود ولی منابع حاصل از این تسهیلات صرف خرید و فروش ارز، سکه، املاک و سهام شود، قطعا واحد تولیدی دریافت‌کننده تسهیلات با مشکلات مالی بسیار مواجه خواهد شد و تسهیلاتی که از بانک‌ها گرفته است، معوق می‌شود. در این راستا می‌توان بر مصرف صحیح تسهیلات بانکی، نظارت صحیح و قانونی کرد و از معوق شدن تسهیلات بانکی جلوگیری نمود. در تسهیلات مشارکتی تا اندازه زیادی امکان نظارت بانک‌های تسهیلات‌دهنده فراهم است، اما نظارت بانک‌ها بر مصرف تسهیلات مبادله‌ای از نظر فنی بسیار مشکل و حتی در مواردی غیرممکن است.

سوم؛ پرداخت یا تضمین بدهی معوق واحدهای فعال تولیدی توسط دولت

بسیاری از مسئولان اجرایی از تملک و فروش واحدهای تولیدی توسط بانک‌ها انتقاد کرده و می‌گویند که تحت هیچ شرایطی نباید واحدهای تولیدی تملیکی توسط بانک‌ها تعطیل شوند. از نظر کارشناسی، این ایده‌ای بسیار مطلوب است که واحدهای تولیدی فعال نبایستی به تعطیلی کشانده شوند، اما از جهتی راه‌حل این مشکل ساده است. دولت می‌تواند منابع لازم تحت عنوان «یارانه تولید» در قوانین بودجه پیش‌بینی و از مجلس تأمین اعتبار کند و بدهی تسهیلات بانکی واحدهای تولیدی موردنظر را به سیستم بانکی پرداخت نماید و بدین ترتیب، مانع از صدور اجرائیه علیه این واحدهای تولیدی توسط بانک‌ها شود، زیرا بانک‌ها ترجیح می‌دهند به‌جای تملک واحدهای تولیدی و مواجه شدن با صدها مشکل پس از تملک، به طریقی موفق به وصول نقدی تسهیلات معوق واحدهای تولیدی بدهکار شوند.

چهارم؛ ظرفیت قانونی «دستورالعمل اجرایی نحوه امهال مطالبات موسسات اعتباری»

«دستورالعمل اجرایی نحوه امهال مطالبات موسسات اعتباری»، ظرفیت‌های قانونی فراوانی دارد که می‌تواند به بدهکاران بانکی فرصت دهد تا بهبود وضعیت مالی، مطالبات بانک‌های تسهیلات‌دهنده را پرداخت کنند. طبعا استفاده از هر کدام از راهکارهای پیش‌بینی‌شده در این دستورالعمل ممکن است برای بدهکار متقاضی متضمن مقداری هزینه اضافه باشد، اما به هر حال، امهال مطالبات معوق و فرصت‌دهی به بدهکار بانکی بر تملیک وثایق تسهیلات ارجحیت دارد. گفتنی است که «دستورالعمل اجرایی امهال مطالبات موسسات اعتباری» به تأیید و تصویب شورای فقهی بانک مرکزی نیز رسیده است.

پنجم؛ تصویب دستورالعمل اختصاصی نحوه فروش و واگذاری واحدهای تولیدی تملیکی

معوق شدن تسهیلات پرداخت شده به واحدهای تولیدی، واقعیت تلخ و دردناکی است که برای بانک‌ها چاره‌ای جز امهال مطالبات معوق و یا تملک وثایق تسهیلات پرداخت‌شده باقی نمی‌گذارد. تملک واحدهای تولیدی که در زمان تملیک غالبا غیرفعال هستند نیز تازه آغاز مشکلات اجرایی و قانونی برای بانک‌هاست. ضمن آنکه تملک واحدهای تولیدی به طور ناخواسته بانک‌ها را به‌سوی بنگاهداری سوق می‌دهد؛ در حالی که شرکت‌داری و اداره واحدهای تولیدی در توان و تخصص کارشناسی بانک‌ها نیست. در نتیجه فروش این قبیل واحدها برای شبکه بانکی، ضرورتی حیاتی دارد. در حال حاضر، فروش اموال مازاد بانک‌ها و موسسات اعتباری به طور کلی مشمول مقررات «دستورالعمل نحوه واگذاری اموال مازاد موسسات اعتباری» مصوب شورای پول و اعتبار است، اما این دستورالعمل برای فروش واحدهای تولیدی تملیکی بانک‌ها، کارایی لازم را ندارد. بنابراین طراحی و تصویب دستورالعمل اختصاصی برای تبیین شرایط و نحوه فروش واحدهای تولیدی تملیکی توسط شورای پول و اعتبار و بانک مرکزی بسیار ضروری است تا بانک‌ها بتوانند با شرایط ویژه این قبیل واحدهای تملیکی را به صاحبان قبلی‌شان یا به تولیدکنندگان صاحب صلاحیت واگذار کنند.

فراموش نکنیم که پرداخت تسهیلات و وصول مطالبات در صنعت بانکداری، لازم و ملزوم یکدیگر هستند و افزایش مطالبات معوق قطعا قدرت تسهیلات‌دهی بانک‌ها را کاهش خواهد داد. هدف اصلی از تملک وثایق تسهیلات معوق‌شده، وصول مطالبات معوق بانک‌ها و افزایش قدرت تسهیلات‌دهی آنهاست. به نظر می‌رسد هر راه حلی که بتواند جایگزین تملک وثایق خصوصا تسهیلات تولیدی شده و منتهی به وصول نقدی مطالبات بانک‌ها شود، مورد استقبال تولیدکنندگان و بانک‌ها قرار خواهد گرفت. حمایت از بخش تولید و حل مشکلات بانکی تولیدکنندگان به راه حل کارشناسی همراه با عزم جدی نیاز دارد. جوسازی رسانه‌ای علیه شبکه بانکی کشور، مشکلات بخش تولید را حل نمی‌کند.

نگـــاه

هفته‌نامه «اکونومیست» بررسی کرد

علت و پیامد سقوط لیر ترکیه

فرصـت امروز: ارزش لیر ترکیه دوباره سـقوط کرد و این بار دلیل آن، برکنـاری وزیـر دارایی این کشـور از سـوی اردوغـان به خاطر مخالفت‌هایش با سیاست‌های مالی او بود. بدین ترتیب، لیر ترکیه از ابتدای امسـال تاکنون نزدیک به ۴۰ درصد از ارزش خود را در برابر دلار از دسـت داده و نرخ تورم سالانه در این کشور به مرز ۲۰ درصد رسـیده است که چهار برابر هدف دولت ترکیه است. بانک مرکزی از ماه آگوست تاکنون نرخ بهره را ۴۰۰ واحد کاهش داده و به ۱۵ درصد رسـانده است و این بدان معناسـت که ترکیه دارای نرخ بهره واقعی منفی است؛ سیاستی که ارزش دارایی لیر را کاهش می‌دهد و به مردم انگیزه بیشـتری برای خرید ارزهای خارجی و طلا می‌دهد. به اعتقاد کارشناسان، اگر اردوغان بخواهد نرخ‌های بهره را کماکان پایین بیاورد، بدون توجه به اینکه تورم چقدر بالاسـت و یا وضعیت اقتصاد چگونه است، لیر به سقوط خود ادامه خواهد داد. کما اینکه هر عدد لیر ترکیه در بـازار ایران به قیمت ۲ هزار و ۲۰۰ تومان رسـیده که پایین‌ترین قیمت آن در بیشتر از یک سال گذشته است.

در همین حال، نشـریه «اکونومیسـت» در شـماره اخیر خود به بحران اقتصاد ترکیه پرداخت و سـقوط ارزش لیـر را تاوان لجبازی رئیس‌جمهور این کشـور با علم اقتصاد دانست، چراکه کاهش ارزش لیر منجر به کوچک شـدن قدرت خرید خانوارهای ترکیه‌ای شده و در این شرایط حداقل دستمزد نیز از سطح ۳۸۰ دلاری ابتدای سال جاری به ۲۲۰ دلار رسیده است. به نظر می‌رسد پافشاری اردوغان بر سیاست‌های اقتصادی‌اش کماکان ادامه خواهد داشت. اگرچه او خود را حامی پروپاقرص کاهش نرخ بهره می‌داند، اما در عین حال می‌گوید کـه کاهش ارزش لیـر، ارتباطی با به‌کارگیری این سیاسـت ندارد و دلایل دیگری را برای آن مطرح می‌کند.

به گزارش «اکونومیست»، تا پایان ماه تنها غذایی که «امر» می‌تواند تهیه کند؛ پاسـتای خالی است. او برخی اوقات گرسنه به رختخواب می‌رود. امر که یک پرسـتار بازنشسته اسـت، می‌گوید حتی قادر به خرید ماهی هم نیسـت. «امر» و دو پسـرش باید با مستمری ماهانه ۳ هزار لیری او که حدود ۲۵۰ دلار اسـت، سر کنند. قبض‌های برق و گاز و وام‌هایش عقب افتاده‌اند؛ اما او تنها نیسـت. افزایش قیمت‌ها و کاهـش ارزش پول، درآمد و پس‌اندازهای بیشـتر مردم ترکیه را از بین برده اسـت. بحران ترکیه در حال خارج شـدن از کنترل است. تازه‌ترین آشـفتگی بعد از آن آغاز شـد که اردوغان، رئیس‌جمهوری ترکیه از کاهش اخیر نرخ بهره دفاع کرد و گفت که هدف او از کاهش ارزش پول ملی، تحریک رشد اقتصادی است. ۲۲نوامبر اردوغان اعلام کـرد که نیروی رقابتـی نرخ ارز، به افزایش سـرمایه‌گذاری، تولید و اشتغال خواهد انجامید. او روز بعد اثرات تصمیم خود را مشاهده کرد؛ سـرمایه‌گذاران عصبی شروع به فروش لیر کردند. در طول تنها چند سـاعت، ارزش لیر تا ۱۵درصد کاهـش یافت که بدترین عملکرد آن در این سـال‌ها محسوب می‌شود. در پی کاهش ارزش لیر، اعتراضات محدودی در بخش‌هایی از استانبول و آنکارا اتفاق افتاد. اردوغان گفت که ترکیه جنگی اقتصادی را برای اسـتقلال آغاز کرده است، اما این جنگ خسارات جانبی سنگینی به دنبال دارد.

با وجود اینکه نرخ تورم رسـمی این کشـور به حـدود ۲۰ درصد رسیده است، بانک مرکزی ترکیه به دستور اردوغان، نرخ بهره را از ماه دسـامبر در مجموع ۴درصد کاهش داده و به ۱۵درصد رسانده است. اردوغان در طول سـه سال گذشته سه تن از روسای بانک مرکزی را به‌دلیـل اعتراض به این اقدام عزل کرد. نتیجه اینکه از ابتدای سـال جـاری، لیر حدود ۴۰درصد از ارزش خود را در مقابل دلار از دسـت داده است. سخنان اخیر اردوغان نیز این بحران را تشدید کرده است. این دیوانگی اردوغان می‌تواند چند دلیل داشته باشد. به گفته سیلوا دمیرآلپ از دانشـگاه کوچ، تضعیف ارزش پـول ملی و نرخ‌های بهره واقعی منفی می‌توانند به وام‌گیرندگانی که بدهی ارز خارجی ندارند، صادرکنندگانـی که به تامین‌کنندگان خارجی وابسـته نیسـتند و همچنین بخش ساخت‌وساز کمک کند، ولی تقریبا بقیه از آن آسیب خواهند دید. بسـیاری از سرمایه‌گذاران بالقوه به علت پرنوسان بودن فضای اقتصادی، از گرفتن وام اجتناب می‌کنند.

در همین حال، این سوال ممکن است برای ترک‌ها ایجاد شود که اگر پول ضعیف خوب اسـت، چرا بانک مرکزی ترکیه حداقل ۱۶۵ میلیارد دلار منابع با ارزش کشور را برای بالابردن ارزش لیر طی دو سال گذشته صرف کرده است؟! علی باباجان، وزیر پیشین اقتصاد و رئیس فعلی دوا، حزب مخالف اردوغان می‌گوید بعد از اینکه نرخ بهره به‌شـدت افزایش یافته و قیمت همه چیز بالا رفته است، حالا دولت می‌گوید می‌داند چه می‌کند و ما رشد خواهیم کرد؛ چراکه صادرات افزایش خواهد یافت. مثل این اسـت که از اسب بیفتید و بگویید در هر صورت می‌خواستم پیاده شوم. چشم‌انداز نگران‌کننده‌تر این است که اردوغان قصد دارد نظریات پایه اقتصادی را در تفکر خود تغییر دهد و عقیده خود را مبنی بر اینکه کاهش نرخ پول ملی می‌تواند با تورم نیز مقابله کند، مورد آزمایش قرار دهد. با توجه به اینکه بانک مرکزی به دستورات او عمل می‌کند، این خطر وجود دارد که مردم ترکیه به فقر دچار شوند و بسیاری از کارگران، دانش‌آموزان و مستمری‌بگیران دیگر قادر به خرید گوشت و سایر مایحتاج اولیه زندگی نباشند. تلاش رسانه‌های طرفدار دولت برای مثبت نشان دادن این اقدامات مانند یک شوخی بی‌رحمانه است. یک کارشناس تلویزیونی به تازگی تاثیر این بحران را بر حداقل دستمزد مردم ترکیه ستوده است؛ چراکه می‌تواند شرکت‌های خارجی را ترغیب کند تا تولید خود را به ترکیه منتقل کنند. حداقل دسـتمزد ترکیه از حدود ۳۸۰دلار در ماه در ابتدای سال جاری، به ۲۲۰دلار رسیده است. یکی از نمایندگان مجلس از حزب حاکم نیز به مردم ترکیه پیشنهاد کرده است غذای کمتری بخورند.

برای طبقه متوسط ترکیه، سفرهای خارجی و بسیاری از کالاهای وارداتی خارج از دسترس است. بسیاری از متخصصان جوان می‌گویند که دیگر آینده‌ای در ترکیه برای خود نمی‌بینند. از سال گذشته حدود ۳ هزار پزشـک از ترکیه مهاجرت کرده و عمدتا به آلمان رفته‌اند. ۸ هزار نفر دیگر نیز قصد دارند به آنها ملحق شوند. ترکیه قبلا هم سقوط ارزش پـول را تجربه کرده اسـت. در چند مـورد، اردوغان در نهایت تسلیم شد و به بانک مرکزی اجازه داد تا نرخ‌های بهره را افزایش دهد. تازه‌ترین مورد آن در اواخر سال گذشته اتفاق افتاد، اما این‌بار به نظر می‌رسد او مصمم اسـت مقاومت کند، اما مردم ترکیه همچنان باید بهای آن را بپردازند. اردوغان دوست دارد بگوید که نرخ بهره، علت و تورم، نتیجه اسـت؛ ولی علت واقعی، خود رئیس‌جمهور و نتیجه یک اقتصاد درهم‌شکسته است.

۱۲۱۰ بخشنامه گمرکی در ۵ سال گذشته صادر شد

مصائب تجارت بخشنامه‌ای

ایمان ولی‌پور
ایمیل: IvanKaramazof@yahoo.com

به نظر می‌رسـد اقتصاد ایران در باتلاقی از مقررات و قوانین دسـت و پاگیر گرفتار شده که فضای کسب و کار را مخدوش کرده است. براساس آمارها، مصوبات هیأت وزیران به ۹۰ هزار مصوبه می‌رسد و از سوی دیگر بیش از ۱۲ هزار عنوان قانون در کشور وجود دارد که شرایط را به «باتلاق مقررات نجومی» شـبیه کرده اسـت که نجات از آن به سـادگی ممکن نیسـت. همچنین در فاصله سـال‌های ۱۳۹۵ تا بهار سال گذشته حدود ۱۲۱۰ بخشـنامه در حوزه گمرکی صادر شده که در برخی موارد تناقض بین آنها عجیب به نظر می‌رسد و همین امر زمینه انحراف مسیر تولید و تجارت را فراهم کرده اسـت. گویی دولت به «کارخانه صدور بخشـنامه» در سـال‌های گذشته تبدیل شـده و هر چند روز یک بار بخشنامه‌ای در زمینه‌های گوناگون صادر می‌شود. تا جایی که یکی از مهمترین پاشنه‌های آشـیل اقتصاد ایران، همین تورم قوانین و تعدد مقررات اسـت. براساس آمارهـا، در بحث تجارت بیـش از هزار مورد قانونی وجـود دارد و تعداد بخشـنامه‌ها در این بخش به ۲۲۰ هزار بخشنامه و دستورالعمل می‌رسد. در یک نمونه به گفته فعالان اقتصادی، تنها در سـال گذشـته هر دو روز یک بخشنامه دسـت و پاگیر صادرات به گمرک ابلاغ شده؛ یعنی «۱۵۰ بخشنامه متضاد، متناقض و کندکننده در حوزه تجارت در یک سال». در این بین، موسسـه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی در گزارش تازه خود به موشکافی بخشـنامه‌های گمرکی پرداخته و از تورم بخشنامه‌های این سال‌ها به عنوان یکی از زمینه‌های مخل تجارت یاد کرده است.

دست‌انداز بخشنامه‌ای تجارت ایران

بازوی پژوهشی وزارت صمت در این گزارش با بیان اینکه از سال ۱۳۹۵ تا سه‌ماهه اول سال ۱۳۹۹، تعداد ۱۲۱۰ بخشنامه و دستورالعمل صادر شده است، می‌نویسد: تعدد صدور بخشنامه‌های گمرکی و روند رو به افزایش آن به‌ویژه در چهار پنج سال اخیر، چالش‌هایی برای فعالان اقتصادی و تجاری فراهم کرد. با خروج آمریکا از برجام و شـروع تحریم‌ها از اردیبهشـت ماه ۱۳۹۷ و بروز محدودیت‌های اقتصادی، نهادها و سازمان‌های متولی برای مدیریـت و کنترل بازار داخلی و کاهش آثار تحریم‌ها، دسـتورالعمل‌ها و بخشنامه‌های مختلفی در حوزه گمرک و تجارت خارجی صادر کردند، اما تعدد این بخشنامه‌ها و در برخی موارد تناقض آنها، آثار سوئی را بر بخش تولید و تجارت خارجی به همراه داشت. افت تجارت خارجی در چند سال گذشته اگرچه از یک بعد حاصل محدودیت‌های ناشی از تحریم بوده، اما از ابعاد دیگر به دلیل نبود راهبردهای کلان در حوزه سیاست‌های صنعتی و تجاری است. این شرایط موجب انحراف از مسیر درست تولید و تجارت در اثر اتخاذ سیاست‌های کنترلی با اهداف کوتاه‌مدت شده است.

در این گزارش با تشکیل بانک اطلاعات بخشنامه‌های گمرکی، مفاد هر بخشنامه از ابعاد مختلف بررسی شده است. این بانک اطلاعاتی، بخشنامه‌ها و دسـتورالعمل‌های گمرکی طی دوره زمانی ۱۳۹۵ تا بهار ۱۳۹۹ را دربر می‌گیرد و همچنین مفاد بخشنامه‌ها و ویژگی‌های مختلف آن را در ابعاد شـش‌گانه (ارتباط هر بخشـنامه با محورها و بندهای قانون امور گمرکی کشور، نهادها و سـازمان‌های اجرایی صادرکننده یا ابلاغ‌کننده، ارتباط با حوزه تجارت، نقش تسـهیل‌کنندگی یا محدودکنندگی در حوزه تجارت، حوزه کالایی تحت‌پوشش و ابزارهای سیاست تجاری) بررسی می‌کند.

نگاهی به تعداد بخشنامه‌های صادرشده نشان می‌دهد در مجموع ۱۲۱۰ بخشنامه و دستورالعمل طی سال‌های ۱۳۹۵ تا ۱۳۹۸ و سه‌ماهه نخست سـال ۱۳۹۹ صادر شـده که روند صدور آنها از سوی نهادهای ذی‌ربط تا سـال ۱۳۹۷ صعودی بوده و با توجه به تشـدید محدودیت‌های ناشی از تحریم از ۱۵۶ مورد در سال ۱۳۹۵ به ۴۹۵ مورد در سال ۱۳۹۷ افزایش یافت. همچنین اوج صدور بخشـنامه‌ها در سال ۱۳۹۷ بوده و این موضوع به‌دنبال خروج آمریکا از برجام، افزایش نرخ ارز و صلاحدید سیاست‌گذاران بـر ضرورت کنترل صادرات و مدیریت واردات رخ داده اسـت. سـپس با ایجاد ثبات نسـبی در بازارها، تعداد بخشنامه‌های گمرک در سال۱۳۹۸ نسبت به سال۱۳۹۷، به ۲۲۸بخشنامه کاهش یافت. یعنی حدود ۴۱درصد بخشـنامه‌ها در این دوره زمانی مربوط به سـال ۱۳۹۷ بوده است. در این فاصلـه زمانی همچنین ۸۳۲ بخشـنامه (۶۸،۸ درصـد) جاری بودند که بدون توجه به زمان صدور آنها از سـال ۱۳۹۵ تا پایان بهار سـال ۱۳۹۹ در فرآیند تجارت و تولید کشـور اثرگذار هسـتند، اما در این میان، تعداد ۳۷۸بخشـنامه (۳۱،۲ درصد) عملا منقضی شده و اثری بر حوزه تجارت نداشـتند. ۱۹۱مورد به دلیل ابلاغ بخشنامه تکمیلی جدید، ۱۶۴مورد به دلیل اتمام دوره زمانی و ۲۳ مورد نیز مربوط به بخشنامه سالانه قابل‌اعمال در کتاب قانون مقررات صادرات و واردات سـال آتی هسـتند که همگی قابلیت حذف از فهرست بخشنامه‌های گمرکی را دارند.

رکورددارانِ صدور بخشنامه گمرکی

در این گزارش، مفاد بخشنامه‌ها برای شناسایی زمینه‌های مخل تجارت در سـطوح شش‌گانه بررسی شد. در سطح نخست (ارتباط بخشنامه‌ها با حوزه تجارت)، بخشنامه‌های صادرشده در دو حوزه صادرات (۴۳ درصد) و واردات (۴۱ درصد) تقریبا یکسان بوده و ۱۷درصد نیز شامل هر دو حوزه صادرات و واردات بوده اسـت. از منظر تسهیل‌کنندگی یا محدودکنندگی بخشـنامه‌های صادرشده در حوزه تجارت، بخش عمده بخشنامه‌ها (۶۳۸ مورد، ۵۳درصد) با هدف ایجاد محدودیت و مابقی (۵۶۶ مورد، ۴۷درصد) برای ایجاد تسـهیل در تجارت صادر شـده اسـت. در ایـن میان، عمده بخشنامه‌های صادره در حوزه صادرات (۷۳درصد) با هدف ایجاد محدودیت پیش‌روی صادرات بوده، اما در مقابل در عمده بخشنامه‌های صادره مربوط به حوزه واردات (۷۵درصد) با هدف ایجاد تسـهیل در مسیر واردات بوده اسـت. در سطح دوم، کالبدشکافی بخشـنامه‌ها براساس محورهای قانون امور گمرکی نشـان می‌دهد که از کل ۱۲۱۰ بخشـنامه ابلاغی گمرک از ابتدای سـال۱۳۹۵ تا پایان بهار سـال۱۳۹۹، در مجموع مفاد و مضمون ۵۳۸ بخشنامه (۴۴درصد) مرتبط با محور تشریفات و کنترل‌های گمرکی بوده اسـت. از لحاظ فراوانی، بخشنامه‌های مرتبط با موضوع معافیت‌ها و ممنوعیت‌ها با ۱۷۵مورد (۱۴درصد) و همچنین مواد مرتبط با شـرایط و مقررات عمومی واردات و صادرات با ۱۴۲بخشنامه (۱۲درصد) در رتبه‌های بعدی قرار دارند. در سطح سوم، منشأ صدور بخشنامه‌های گمرکی نشان می‌دهـد وزارت صمت با صدور ۳۶۱ بخشـنامه مختلف (۳۰درصد کل)، وزارت اقتصاد با صدور ۳۵۹ بخشنامه مختلف (۳۰درصد کل بخشنامه‌ها) و ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز (زیرمجموعه ریاست‌جمهوری) با صدور ۱۵۷بخشـنامه (۱۳درصد از کل)، رتبه‌های اول تا سـوم را در بین شش دستگاه مسئول صدور بخشنامه‌های گمرکی به خود اختصاص داده‌اند.

در سـطح چهارم، کالبدشکافی بخشـنامه‌ها از نظر ابزارهای سیاستی نشـان می‌دهد از میان ۱۲۱۰بخشـنامه، ۳۰درصد بخشنامه‌ها مرتبط با اسـتاندارد و ۲۴درصد مربوط به رویه‌ها و دسـتورالعمل بوده است. عمده بخشنامه‌ها و دسـتورالعمل‌ها به‌جز موارد مرتبط با مالیات، ارزش‌گذاری و مشوق و بسـته‌های حمایتی، صادره در سال۱۳۹۷ و همزمان با خروج آمریکا از برجام، ایجاد شرایط بی‌ثبات در اقتصاد و ضرورت مدیریت واردات و صادرات در راستای تنظیم بازار داخلی بوده است. بخشنامه‌های مرتبط با مقررات ارزی در سـال ۱۳۹۷ به بیش از ۹۷ مورد افزایش یافت که این تعداد قابل‌توجه اسـت. اگرچه برخی حوزه‌ها با تعدد زیاد بخشنامه‌ها در سـال ۱۳۹۷ روبه‌رو بودند، در سـال۱۳۹۸ تعداد بخشنامه‌ها در آن حوزه کاهش شدیدی را تجربه کرد. مثلا در سال۱۳۹۸، بخشنامه‌های مرتبط با مقررات ارزی ۹۷درصد، رویه‌ها و دستورالعمل‌ها حدود ۶۰ درصد، تعرفه و حقوق ورودی ۵۰درصد و مجوزها ۵۰درصد کاهش یافت.

از زمینه موضوعی تا پوشش کالایی

سـطح پنجم به محورهای مورد تاکید در بخشـنامه‌ها اختصاص دارد. براسـاس این محورها، بخشنامه‌ها به ۱۶ بخش تقسیم شدند و مشخص شد که ۳۵درصد بخشنامه‌ها مرتبط با تشریفات و فرآیندهای گمرکی بوده است. بخشنامه‌های صادرشده در زمینه ساماندهی صادرات با ۲۱درصد و مقررات صادرات و واردات با ۱۶درصد به ترتیب در رتبه‌های دوم و سـوم ایستاده‌اند. به‌جز بخشنامه‌های مرتبط با تشریفات و فرآیندهای گمرکی و سـاماندهی صادرات و مقررات صادرات و واردات، سایر بخشنامه‌ها صادره در سال ۱۳۹۷ و در شرایط بی‌ثباتی اقتصاد کشور در آن سال و همزمان با خروج آمریکا از برجام و در نتیجه تنظیم بازار داخلی بوده است. افزایش شدید بخشنامه‌های مرتبط با ساماندهی و مدیریت بازار ارز، تنظیم بازار و تعیین شرایط قرنطینه‌ای محصولات کشاورزی در سال۱۳۹۷، قابل‌توجه است. بخشنامه‌هایی که طبق این تقسیم‌بندی دارای سهم عمده هستند، در سـال۱۳۹۸ با کاهش شدید مواجه شدند. مثلا بخشنامه‌های مرتبط با تعیین شـرایط قرنطینه‌ای محصولات کشاورزی ۹۷درصد، مقررات ارزی ۹۶درصد و تنظیم بازار ۴۵درصد کاهش یافت.

همچنین از نظر زمینه‌های موضوعی، عمدتا تاکید بخشنامه‌ها بر واردات بوده و برای ایجاد محدودیت در تجارت مورد اسـتفاده قرار گرفته اسـت، اما بخشـنامه‌های مرتبط با سـاماندهی صادرات و تنظیم بازار بیشتر در زمینـه صـادرات و ایجـاد محدودیت در تجـارت بوده اسـت. همچنین بخشنامه‌ها درخصوص تشریفات و مقررات گمرکی و ساماندهی و مدیریت بازار ارز عمدتا بر تسـهیل در تجارت متمرکز بوده اسـت. بیشترین تعداد بخشنامه‌های منقضی شده مربوط به آنهایی بوده که در زمینه ساماندهی صادرات و اعلام لیسـت واحدهای مجاز صادراتی صادر شـده اسـت. این بخشـنامه‌ها عمدتا با هدف ایجاد محدودیت در صادرات و توسـط ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز ابلاغ شـده و به دلیل صدور بخشـنامه جدید تا پایان دوره مورد بررسی بیش از ۶۶درصد آنها عملا منقضی شده است.

نهایتا سـطح ششم، پوشش کالایی بخشنامه‌ها را دربر می‌گیرد. از آنجا که بخشـنامه‌ها بعضا درخصـوص کالا یا گروه‌هـای کالایی خاص صادر می‌شود، بررسی‌ها نشان می‌دهد بیشـترین تعداد (۳۱ درصد) مربوط به محصولات کشـاورزی و دامی اسـت. رتبه دوم مربوط به بخشـنامه‌هایی است که ویژگی عمومی داشته و مربوط به فرآیند تجارت همه کالاهاست (۲۲درصد). محصولات نفتی و پتروشـیمی (۲۰ درصد) در رتبه سوم قرار گرفته اسـت. همچنین بخشنامه‌های صادره در زمینه محصولات نفتی و پتروشیمی، کاشی و سرامیک و شیشه، محصولات فولادی و لوله و پروفیل، شـمش و روی، سیمان، قراضه آهن و ضایعات فلزات و محصولات معدنی بیشـتر متمرکز بر حوزه صادرات این محصولات بوده است. علاوه بر این، بخشـنامه‌های صادره درخصوص مجموع کالاهای تجاری و به‌طور خاص خودرو و قطعات منفصله آن، ماشـین‌آلات، قطعـات و تجهیزات خطوط تولیدی و کالاهای اساسی بر تسهیل در تجارت متمرکز بوده‌اند.

۱۵ آذرماه آخرین مهلت ثبت حقوق کارکنان است

اولتیماتوم آخر درباره حقوق کارکنان

پس از مشـروط شدن پرداخت حقوق کارکنان دولت به ورود اطلاعات در سامانه حقوق و مزایا، این بار سازمان اداری و استخدامی کشور با تاکید بر پایان مهلت ورود اطلاعات حداکثر تا ۱۵ آذرماه امسال، به دستگاه‌های اجرایی اعلام کرده اسـت که هیچ‌گونه پرداخت حقوقی در پایان این ماه بدون اطلاعات سامانه انجام نمی‌شود و مسئولیت آن با خود دستگاه است. به گزارش ایسنا، در تازه‌ترین بخشنامه‌ای که سازمان اداری و استخدامی کشور به دستگاه‌های اجرایی در رابطه با اعلام اطلاعات کارکنان در سامانه یکپارچه نظام اداری (کارمند ایران) داشته، تاکید کرده است که از آذرماه سال جاری تخصیص و پرداخت حقوق و مزایا صرفا براساس اطلاعات ثبت شده در این سامانه و به ذی‌نفع نهایی انجام می‌شود.

همچنین در این بخشـنامه اعلام شـده اسـت که تمامی دستگاه‌های اجرایی نسـبت به ثبت، تکمیل و به‌روزرسـانی اطلاعات کارکنان و ثبت حقوق و مزایای مسـتمر و غیرمسـتمر و سـایر پرداختی‌ها که تحت هر عنوانی در آذرماه قصد پرداخت آن را دارند، حداکثر تا ۱۵ آذرماه در سامانه کارمند ایران اقدام کنند. در همین رابطه تاکید شـده اسـت که هرگونه پرداخت مازاد بر ارقام ثبت شده در سامانه غیرمجاز خواهد بود، اما سازمان اداری و اسـتخدامی کشـور تذکری هم به مقامات مسـئول دستگاه‌های اجرایی داده و تأکید کرده است که هر گونه مسئولیت عدم پرداخت حقوق و مزایا ناشـی از عدم ثبت اطلاعات، برعهده بالاترین مقام دستگاه اجرایی و ذی‌حسـاب یا مدیر امور مالی خواهد بود. این بخشنامه جدید در حالی صادر شده است که با توجه به تکلیف قانون برنامه ششم توسعه در رابطه با ثبت اطلاعات کارکنان و اطلاعات پرداخت حقوق آنها در سـامانه ثبت حقوق و مزایا که حداقل در سه سال اخیر در قانون بودجه مورد توجه بوده است، دستگاه‌ها مکلف به ورود اطلاعات بوده و در قانون بودجه تاکید شده بود که هرگونه پرداخت باید به استناد اطلاعات سامانه باشد. بر این اساس، در آستانه پرداخت حقوق آبان‌ماه، سازمان اداری و استخدامی کشور اعلام کرد که هرگونه پرداخت مشروط به اطلاعات ثبت شده در سامانه حقوق و مزایاست، اما با توجه به اینکه تعداد قابل توجهی از دستگاه‌ها اطلاعات تکمیل نشده داشتند و یا اصلا ورود نکرده بودند، مقرر شد که با ارائه تعهد کتبی طی دو هفته نسبت به اعلام اطلاعات اقدام کنند تا مجوز پرداخت صادر شـود. حال بخشنامه اخیر سازمان اداری و استخدامی کشور از این حکایت دارد که دسـتگاه‌های اجرایی نهایتا تا ۱۵ آذرماه باید اطلاعات را تکمیل کنند و در غیر این صورت حقوق آذرماه پرداخت نخواهد شد.

اولین بودجه دولت سیزدهم بر بستر واقعیت تدوین شده است یا رویا؟

سه‌ضلعی نفت، دلار و مالیات در بودجه ۱۴۰۱

فرصت امروز: آنطور که رئیس سازمان برنامه و بودجه گفته است، «لایحه بودجه ۱۴۰۱ با فرض تداوم تحریم‌ها بسته شده است» و از دیگر ویژگی‌های بودجه سال آینده به گفته مسعود میرکاظمی، رشد اقتصادی ۸ درصدی و تمرکز بر بدون کسری بسته شدن بودجه است. البته منتقدان دولت تحقق بودجه بدون کسری را (آن هم با فرضا ادامه تحریم‌ها) رویای غیرقابل تحقق دولت می‌دانند، اما دولتمردان و اقتصاددانان نزدیک به دولت، اولین آزمون بودجه دولت ابراهیم رئیسی را با ویژگی‌های مذکور قابل تحقق می‌دانند.

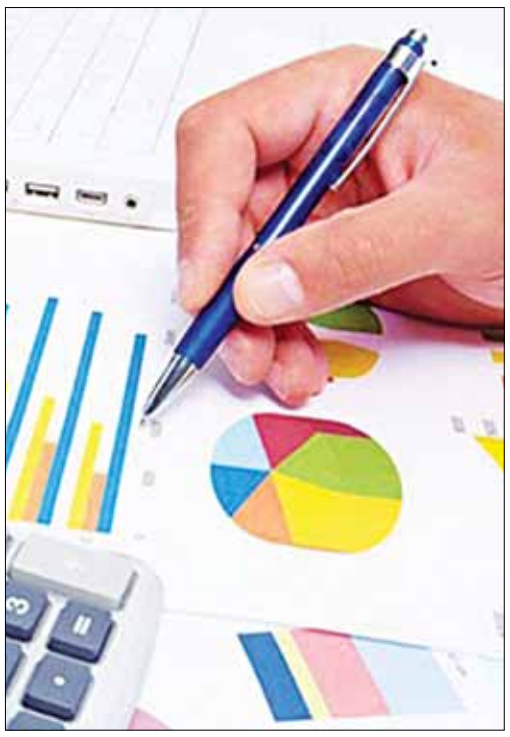
آخرین خبرها از جزییات لایحه بودجه ۱۴۰۱ نشان می‌دهد که میزان فروش روزانه نفت ۱٫۲ میلیون بشکه با قیمت فروش هر بشکه ۶۰ دلار و نرخ تسعیر ارزی (نرخ ارزی که در آن درآمد نفتی به ریال تبدیل می‌شود) ۲۳ هزار تومان در نظر گرفته شده است. حال آنکه دولت دوازدهم، لایحه بودجه ۱۴۰۰ را با فروش نفت ۲ میلیون و ۳۰۰ هزار بشکه‌ای و با قیمت ۴۰ دلار در هر بشکه و نرخ تسعیر ارز ۱۱٫۵ هزار تومان در نظر گرفته و درآمد خوش‌بینانه ۳۵۰هزار میلیارد تومانی از فروش نفت را پیش‌بینی کرده بود. بیش‌برآوردی نفتی که نتیجه‌اش به اعتقاد منتقدان، کسری بودجه ۳۰۰ تا ۶۰۰ هزار میلیاردتومانی در سال‌جاری است و بر این اساس حالا دولت سیزدهم با نگاهی واقع‌بینانه و با فرض تداوم تحریم‌ها بودجه ۱۴۰۱ را بسته است. همچنین مجموع درآمد مالیاتی در بودجه ۱۴۰۱ حدود ۴۷۰ هزار میلیارد تومان در نظر گرفته شده که نسبت به درآمد مالیاتی ۳۲۵ هزار میلیارد تومانی در سال جاری حدود ۴۴ درصد رشد دارد. حال سوال این است که اولین بودجه دولت سیزدهم بر بستر واقعیت تدوین شده است یا رویا؟

۴۰ درصد قدرت خرید مردم کم می‌شود؟

در پاسخ به این سوال، تعدادی از کارشناسان و اقتصاددانان در کلاب هاوس «خبرآنلاین» با موضوع «اولین بودجه دولت رئیسی؛ بر بستر واقعیت یا گرفتار رویا؟» حاضر شدند و دیدگاه خود را مطرح کردند. ابتدا غلامرضا سلامی با بیان اینکه روی قول‌های رئیس سازمان برنامه و بودجه درباره بودجه ۱۴۰۱ خیلی امیدوار نیستم، اما اگر بودجه بدون وابستگی به تحریم تدوین شود، معجزه‌ای است که برای مردم «خیر» خواهد بود، گفت: اینکه آقای میرکاظمی گفته است بودجه را بدون کسری می‌بندیم، حرفی است که هر سال دولت‌ها مطرح می‌کنند. سیستم بودجه‌نویسی ما شفاف نیست. در کشورهای دیگر، کسری بودجه مشخص است و می‌گویند کسری را از چه طریقی مانند انتشار اوراق قرضه و نظایر آن جبران می‌کنند. در ایران بودجه را با رقم‌ها و درآمدهای غیرواقعی تدوین می‌کنیم و بعد می‌گوییم کسری نداریم. بعد هم سال که به انتها می‌رسد، می‌بینیم چند صد هزار میلیارد تومان کسری داریم.

به گفته سلامی، امسال روی این موضوع مانور داده می‌شود که حقوق کارمندان دولت را فقط ۱۰ درصد افزایش می‌دهیم، اما در کشوری که تورم بالای ۵۰ درصد است، چطور می‌شود حقوق کارمندان ۱۰ درصد افزایش یابد؟ اگر قرار باشد طبقه حقوق‌بگیر تورم ۵۰ درصدی را تحمل کنند و فقط ۱۰ درصد به حقوق‌شان اضافه شود، یعنی ۴۰ درصد از قدرت خرید آنها برای مصارف روزمره کم می‌شود.

او درباره هدف‌گذاری رشد ۸ درصدی نیز گفت: رشد ۸ درصد اقتصاد را



سال‌هاست که دولت‌ها وعده می‌دهند، ولی می‌توان گفت در ۱۰ سال اخیر رشدی نداشتیم و برخی سال‌ها با وجود درآمد ارزی خوب، رشد منفی داشته‌ایم. اگر برجام به نتیجه برسد و تحریم‌ها برداشته شود، یک معنا دارد. اگر تحریم‌ها هم برداشته نشود و شدت بگیرد، باز هم یک سناریوی دیگر است. اگر شرایط کج‌دار و مریز فعلی را داشته باشیم، یک سناریوی متفاوت می‌طلبد. امیدی وجود ندارد که اگر در مذاکرات وین به نتیجه نرسیم، مجرای فعلی هم باز بماند. فشار زیادی در سال آینده به مردم وارد می‌شود و تورم هم بیشتر خواهد شد. درخصوص نفت نیز سیاستمداران می‌گویند اقتصاد را به تحریم ارتباط نمی‌دهیم. این حرف سیاستمداران است، ولی در عرصه واقعیت اقتصادی، سهم بودجه دولتی از نفت همواره بالا بوده و متاسفانه دولت در دو دهه اخیر تلاشی برای رهایی بودجه از نفت نکرده و وابستگی ما به نفت همچنان پابرجاست.

این اقتصاددان با اشاره به اینکه واردات و درآمدهای مالیاتی به نفت مرتبط است، ادامه داد: اگر پول نفت نداشته باشیم، واردات نداریم، پس حقوق گمرکی کمتری می‌گیریم. شرکت‌ها کمتر واردات انجام می‌دهند و تولید کاهش می‌یابد. صنایع ما وابسته به دلار و ارز است و نمی‌توانیم مالیات بگیریم. روی فروش دارایی‌ها هم خیلی حساب باز کرده‌اند، اما طرح‌های نیمه‌تمام ما ارزش چندانی ندارد که مردم بخرند و سرمایه‌گذاری کنند. درخصوص سهام شرکت‌های دولتی نیز مردم دیگر به بورس اعتماد ندارند و کار بسیار سخت است. من فرد بدبینی نیستم، ولی روی قول‌های رئیس سازمان برنامه و بودجه خیلی امیدوار نیستم. امیدوارم پیش‌بینی آقایان درست از آب دربیاید. اگر بودجه بدون وابستگی به تحریم تدوین شود، معجزه‌ای است که برای مردم «خیر» خواهد بود.

برجام، مشکل کسری بودجه را حل می‌کند؟

همچنین محمد صادق‌الحسینی در ادامه این بحث با طرح این سوال که آیا برجام، مشکل کسری بودجه را حل می‌کند؟ گفت: برجام مشکل کسری بودجه را حل نمی‌کند و حتی به فرض رفع تحریم‌ها و حل مشکل فروش نفت، با فروش دارایی ارزی دولت روبه‌رو می‌شویم که بدترین نوع تامین کسری بودجه است.

او با بیان اینکه دولت‌ها در دنیا این‌قدر دارایی ندارند، اما دولت ایران یکی از ثروتمندترین دولت‌های جهان است، افزود: ایران پس از نروژ، ثروتمندترین دولت جهان است. هم بدهی ندارد و هم اینکه کلی زمین، ساختمان و مرتع دارد و در عین حال، از ذخایر انرژی فراوانی برخوردار است؛ حال آنکه دولت‌های دیگر این دارایی‌ها را ندارند؛ نه نفت دارند و نه زمین. بنابراین دولت‌های دیگر قرض می‌گیرند؛ مانند پدر خانواده‌ای که دارایی ندارد و قرض می‌کند. قرض کردن هم دو نوع است؛ یکی، قرض از افراد داخل کشور است که به ریال است و قرض از دولت‌های خارجی یا صندوق‌های بین‌المللی پول است که بدهی ارزی می‌شود. شیوه تامین کسری بودجه دولت از سال ۹۸ تاکنون از مسیر فروش اوراق بدهی و سهام شرکت‌های دولتی بوده است. اوراق بدهی، قرض کردن از مردم داخل کشور است. فروش شرکت‌های دولتی هم فروش دارایی‌های دولت است.

این کارشناس اقتصادی با اشاره به دو اصلاح ساختاری برای جلوگیری از کسری بودجه ادامه داد: اصلاح اول، ساختار مالیاتی است. در حال حاضر ۶۰ درصد اقتصاد ایران مالیات نمی‌دهند، حال آنکه با دریافت مالیات بر مجموع درآمد افراد باید مالیات واقعی بگیریم. سهم مالیات بر تولید ناخالص ملی ما ۷ درصد است، در حالی که این عدد در دنیا ۱۵ درصد است. اگر امسال ۴۰۰ هزار میلیارد تومان درآمد مالیاتی محقق شود، یعنی ما می‌توانستیم ۸۰۰ هزار میلیارد تومان مالیات بگیریم.

صادق‌الحسینی همچنین دومین رویکرد را اصلاح یارانه‌های پنهان دانست که بیش از ۲۵۰۰ هزار میلیارد تومان است و افزود: این عدد بسیار بزرگ است. از این عدد، ۲۰۰۰ هزار میلیارد تومان را باید به مردم به صورت مستقیم یارانه انرژی بدهیم و ۵۰۰ هزار میلیارد تومان را به بودجه وارد کنیم. با جبران کسری بودجه دولت چه با نفت و چه با افزایش پایه پولی، در نهایت اقتصاد دچار فروپاشی می‌شود که مسیر ونزوئلاست. مسیر دوم، مسیر کشورهای پیشرفته دنیاست که تورم ۸۰ درصدی را به زیر ۱۰ درصد رسانده‌اند. آنها حجم عظیم یارانه‌های پنهان را حذف کرده‌اند. دولت یارانه پنهان روی انرژی نمی‌دهد و بعد هم جلوی فرار مالیاتی را گرفته‌اند.

به گفته وی، در حال حاضر چنین امکانی برای ما وجود دارد، ولی ۱۰ سال دیگر امکان این اصلاحات نیست. هرچه زودتر این اصلاحات را داشته باشیم، فشار کمتری به فقیرترین دهک‌های جامعه وارد می‌شود. می‌توان از دهک‌های پایین حمایت کرد و در افق یک تا دو ساله هم تورم تک‌رقمی شود.

حمل‌ونقل ریلی

یک فعال اقتصادی پاسخ داد

حذف ارز ۴۲۰۰ با تولید چه می‌کند؟

هرچند هنوز دولت سیزدهم برنامه دقیق خود برای ارز ۴۲۰۰ تومانی را ارائه نکرده اما تحلیل‌های مختلفی درباره سرنوشت اقتصاد در صورت حذف این ارز ارائه می‌شود. از بهار سال ۱۳۹۷ و همزمان با ازسرگیری تحریم‌ها علیه ایران، دولت تصمیم گرفت تحت تاثیر افزایش قیمت ارز در بازار آزاد، برای برخی کالاهای اساسی یک ارز ترجیحی تعریف کند. از آن زمان تا امروز یک ارز رسمی با نرخ ۴۲۰۰ تومان به واردات برخی کالاهای اساسی اختصاص یافته و هرچند فهرست این کالاها در سال‌های اخیر کوچک‌تر شده است، اما در عمل همچنان چند حوزه مهم از این ارز استفاده می‌کنند. نهاده‌های دامی و دارو بخشی از این کالاها هستند.

با وجود آنکه بسیاری از فعالان بخش خصوصی تاکید می‌کنند که تداوم تخصیص ارز ۴۲۰۰ تومانی، جز ایجاد رانت و افزایش عدم شفافیت در اقتصاد ایران نتیجه دیگری ندارد و دولت باید تلاش کند حمایت از اقشار کم‌درآمد را به شکلی دیگر اجرایی کرده و ارز را تک نرخی کند، اما همزمان نگرانی‌هایی درباره شوک تورمی این ارز و افزایش فشارها بر مردم لااقل در کوتاه مدت نیز وجود دارد.

در این زمینه حسن فروزان‌فرد، عضو اتاق بازرگانی تهران در تحلیل این شرایط به ایسنا، گفته است: حذف ارز ترجیحی در کوتاه‌مدت، برای آن دست از تولیدکنندگان که مواد اولیه خود را با این ارز تامین می‌کردند، پیامدهایی را به همراه خواهد داشت. مسئله این است که بخش تولید از سال ۱۳۹۶ تاکنون، تورم وحشتناکی را تحمل کرده است، بدون آنکه بتواند ظرفیت‌های مناسبی را برای تامین منابع نقدینگی ایجاد کند. بنابراین، پیکر تولید نحیف شده و به ویژه، بنگاه‌های کوچک و متوسط برای ادامه فعالیت ناتوان شده‌اند.

او ادامه داد: اگر حذف یارانه‌ها زمینه‌ای را برای افزایش قیمت در گام اول فراهم کند، آنچه محتمل خواهد بود، ناتوانی تولیدکنندگان در تهیه و تامین کالا به اندازه قبل است. در چنین شرایطی، آنچه ضرورت پیدا می‌کند، این است که در کنار برنامه حذف ارز دولتی، یک پیوست مطالعاتی قرار گیرد؛ به نحوی که این پیوست برمبنای واقعیت‌ها و ارزیابی توان تولیدکنندگان در تامین مواد اولیه با قیمت‌های جدید تهیه شده باشد. مسئله این است که تصمیم‌گیرندگان اغلب به تغییرات بازار توجه نشان می‌دهند تا وضعیت تولیدکنندگان. اما در حال حاضر، پیوستی در کنار پیشنهاد حذف ارز ۴۲۰۰ تومانی برای مواجهه با این واقعیت‌ها مشاهده نمی‌شود و من از این بابت نگرانم.

او با بیان اینکه «حذف ارز ترجیحی ممکن است، برخی کالاها را با کمبود مواجه کند» ادامه داد: اگرچه در حال حاضر نیز مواد اولیه با قیمت ترجیحی به دست تولیدکنندگان نمی‌رسد، اما حذف این ارز، یکباره نوعی هیجان و شوک را به اقتصاد وارد کرده و علاوه بر قیمت کالاهای اساسی، قیمت‌های نسبی را نیز تغییر می‌دهد. در واقع، وقتی کالاهای اساسی با تغییر قیمت مواجه شوند، به طور حتم، قیمت سایر کالاها نیز تحت تاثیر قرار خواهد گرفت. این جریان تورمی، اولین ضربه را به تولیدکنندگان حوزه کالاهای اساسی وارد می‌کند و در طول امواج بعدی، ضربات خود را به تولیدکنندگان دیگر کالاها نیز تحمیل خواهد کرد.

فضای مثبت مذاکرات وین، بازار ارز را آرام کرد

واکنش بازارهای مالی به مذاکرات برجامی

دور جدید مذاکرات احیای برجام پس از حدود پنج ماه توقف، از میانه هفته گذشته در هتل کوبورگ وین از سر گرفته شد؛ مذاکراتی که حاکی از نگاه خوش‌بینانه است و این فضای مثبت به بازار ارز نیز تسری پیدا کرده است.

هفتمین دور مذاکرات وین با محوریت لغو تحریم‌ها در حالی برگزار شد که هیچ یک از خبرنگاران و تصویربرداران، به استثنای تصویربردار اتحادیه اروپا، اجازه تصویربرداری از آن را نداشتند و به همین دلیل جزییات کامل و دقیقی از آنچه در جریان مذاکرات بین طرفین رد و بدل شده به بیرون درز نکرد. با این حال، مذاکره‌کنندگان پس از پایان دور نخست مذاکرات در گفت‌وگوها با رسانه‌ها، مذاکرات را موفقیت‌آمیز ارزیابی کرده‌اند. چنانکه میخائیل اولیانوف، نماینده روسیه در سازمان‌های بین‌المللی واقع در وین، پس از این نشست در توییتی نوشت: «این مذاکرات آغاز کاملا موفقیت‌آمیزی داشته است». علی باقری‌کنی، مذاکره‌کننده ارشد ایران نیز مذاکرات را سازنده توصیف کرد و گفت: «همه مباحث شش دور قبلی مذاکرات، قابل مذاکره است». همچنین وزیر امور خارجه کشورمان در گفت و گوی تلفنی با دبیرکل سازمان ملل گفت: «ایران با حسن نیت و جدیت وارد مذاکرات وین شده و در تلاش برای دستیابی به یک توافق خوب است». آنتونیو گوترش هم با استقبال از آغاز مذاکرات و حمایت از احیای کامل برجام، نسبت به حصول نتیجه مذاکرات ابراز امیدواری کرد. دبیرکل سازمان ملل متحد در این گفت‌وگوی تلفنی ضمن استقبال از آغاز مذاکرات و حمایت کامل خود از احیای کامل برجام، نسبت به حصول نتیجه مذاکرات ابراز امیدواری کرد. او درخواست ایران در مورد راستی‌آزمایی برای رفع تحریم‌ها را معقول خواند.

از فردای شروع مذاکرات وین در میانه هفته گذشته قیمت دلار حدود ۵۰۰ تومان کاهش یافت و تا مرز ورود به کانال ۲۸ هزار تومان افت کرد؛ روندی که در روز چهارشنبه نیز ادامه داشت و اسکناس سبز آمریکایی در بازار آزاد تهران به میانه کانال ۲۸ هزار تومان رسید؛ رقمی که نسبت به پیش از شروع مذاکرات حدود ۹۰۰ تومان کاهش قیمت دلار را نشان می‌دهد. در صرافی‌های بانکی نیز در آخرین روز کاری هفته (پنجشنبه ۱۱ آذرماه)، قیمت دلار با ۷۱۲ تومان افزایش به ۲۷ هزار و ۳۲۹ تومان رسید. قیمت فروش یورو نیز با ۹۴۷ تومان افزایش به ۳۱ هزار و ۵۹۹ تومان رسید. قیمت خرید هر دلار ۲۶ هزار و ۷۸۸ تومان و نرخ خرید هر یورو نیز ۳۰ هزار و ۹۷۳ تومان اعلام شد.

اما در سوی دیگر ماجرا، شاخص بورس تهران در این دو روز کاری دچار افت شد و در روز سه‌شنبه بیش از ۶ هزار واحد و در روز چهارشنبه بیش از ۱۷ هزار واحد ریخت تا در پایان این هفته به زیر رقم یک میلیون و ۳۵۰ هزار واحد برسد. در بازار سکه و طلا نیز شاهد رشد ملایم قیمت‌ها بودیم، به طوری که در پایان هفته سکه حدود ۴۰ هزار تومان و هر گرم طلا ۶ هزار تومان نسبت به ابتدای هفته گران‌تر شدند. به گفته نادر بذرافشان، دبیر هیأت مدیره اتحادیه طلا و جواهر تهران، علی رغم ریزش قیمت‌ها در بازارهای جهانی طلا در یک هفته اخیر، سکه و طلا در بازارهای داخلی در مسیر افزایش با شیب ملایم قرار گرفت؛ به طوری که در معاملات پایانی هفته، هر قطعه سکه حدود ۴۰ هزار تومان و هر گرم طلا ۶ هزار تومان نسبت به اوایل هفته گران‌تر شده بودند.

بذرافشان در تشریح وضعیت یک هفته اخیر بازار سکه و طلای داخلی به ایسنا، گفت: نوسانات اونس جهانی طلا در حالی رخ می‌دهد که از ابتدای امسال تاکنون در بازارهای جهانی میانگین حدود ۷۰ دلار نوسانات قیمت اونس جهانی شکل گرفته است، اما در هفته‌ای که گذشت هر اونس طلا حدود ۲۱ دلار کاهش قیمت را تجربه کرد. از سوی دیگر اما نوسانات افزایشی نرخ ارز در این هفته (مقطعی در اواسط هفته) منجر به افزایشی شدن هرچند اندک قیمت‌ها در بازار سکه و طلای داخلی شد.

دبیر هیأت مدیره اتحادیه طلا و جواهر تهران درباره تغییرات قیمت‌ها در طول هفته گذشته ادامه داد: اونس جهانی طلا در این هفته کاهش حدودا ۲۱ دلاری را تجربه کرد و در آخرین نرخ به ۱۷۷۲ دلار رسید، اما نوسانات افزایشی نرخ ارز سبب شد که هفته برای سکه و طلا افزایشی نسبت به ابتدای هفته به پایان برسد. بر این اساس سکه طرح جدید با ۴۰ هزار تومان افزایش نسبت به ابتدای هفته به ۱۲ میلیون و ۶۳۰ هزار تومان رسید. سکه تمام قدیم اما با افزایش ۷۰ هزار تومانی در پایان هفته ۱۲ میلیون و ۴۰۰ هزار تومان تعیین قیمت شد.

او با بیان اینکه نیم سکه بیشترین افزایش قیمت را تجربه کرد، افزود: در این هفته نیم سکه بیشترین افزایش قیمت را نسبت به سایر قطعات سکه تجربه کرد و با ۱۰۰ هزار تومان افزایش به ۶ میلیون و ۵۵۰ هزار تومان رسید. ربع سکه نیز با افزایش ۵۰ هزار تومانی به ۳میلیون و ۷۵۰ هزار تومان رسید. سکه‌های یک گرمی هم بدون تغییر قیمت نسبت به ابتدای هفته، ۲ میلیون و ۳۲۰ هزار تومان قیمت خوردند. همچنین قیمت هر مثقال طلای آب شده (۱۷ عیار) به عنوان مبنای معاملات طلا، در این هفته حدودا ۲۶ هزار تومان بالا رفت و به ۵ میلیون و ۴۶۵ هزار تومان رسید. در نهایت هر گرم طلای ۱۸ عیار نیز در پایان هفته با قیمت یک میلیون و ۲۶۰ هزار تومان دادوستد شد و بر این اساس نسبت به ابتدای هفته با افزایش ۶ هزار تومانی مواجه شد.

نوبت اول

جمهوری اسلامی ایران
وزارت راه و شهرسازی
اداره کل راه و شهرسازی استان گیلان

آگهی مناقصه عمومی یک مرحله ای

شماره مرجع: ۲۳-۱۴۰۰/۲۱

اداره کل راه و شهرسازی استان گیلان در نظر دارد، مناقصه های شرح زیر را از طریق سامانه " تدارکات الکترونیک دولت (ستاد)" برگزار نماید. با توجه به اینکه کلیه مراحل برگزاری مناقصات (از مرحله دریافت و تحویل اسناد مناقصه تا بازگشایی پیشنهادها) از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد. لذا ضروری است مناقصه گران در صورت عدم عضویت در سامانه ستاد، مراحل ثبت نام در سایت و دریافت «گواهی امضای الکترونیکی» جهت شرکت در مناقصه اقدام نمایند. تاریخ انتشار فراخوان مناقصه در سامانه الکترونیک ستاد ۱۴۰۰/۹/۱۳ می باشد.

شرح مختصر موضوع مناقصه:

۱- مناقصه عمومی اجرای عملیات تکمیل کتابخانه مرکزی رشت با برآورد : ۱۰۳/۳۰۱/۰۲۷/۵۹۷ ریال
۲- مناقصه عمومی اجرای عملیات احداث پل در خیابان منتهی به زمین ورزشی شلمان شهرستان لنگرود با برآورد: ۸۸/۳۲۰/۰۳۳/۲۰۹ ریال
۳- مناقصه عمومی اجرای عملیات بهسازی و تعریض محور املش-رانکوه با برآورد : ۶۸/۹۸۵/۴۶۰/۱۱۹ ریال

مهلت دریافت اسناد مناقصه:

از تاریخ انتشار آگهی در سامانه ستاد لغایت مورخ ۱۴۰۰/۹/۲۲ (اطلاعات دقیق در سامانه موجود و ملاک می باشد.)

مهلت و محل تحویل پیشنهاد قیمت:

حداکثر تا پایان وقت اداری مورخ ۱۴۰۰/۱۰/۰۲، تحویل پیشنهاد فقط از طریق سامانه ستاد ملاک عمل است. در ضمن اصل تضمین شرکت در مناقصه (پاکت الف) باید قبل از زمان تحویل پیشنهاد قیمت الکترونیکی، به صورت حضوری تحویل دبیرخانه اداره راه و شهرسازی گیلان واقع در رشت- خیابان امام خمینی ره – میدان دکتر حشمت گردد. (در صورت تغییر زمان، آخرین اطلاعات منتشر شده در سامانه ستاد معتبر است.)

تضمین شرکت در مناقصه: براساس آیین نامه تضمین معاملات دولتی به شماره ۱۲۳۴۰۲ مورخ ۱۳۹۴/۹/۲۲ به شرح زیر:

الف) اصل فیش واریزی به حساب IR۴۲۰۱۰۰۰۰۴۰۵۲۰۶۳۱۰۷۵۳۵۴۴۲ بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران- تمرکز وجوه سپرده اداره کل راه و شهرسازی استان گیلان به نام خزانه معین استان گیلان

ب) یا ضمانتنامه بانکی به نفع اداره کل راه و شهرسازی استان گیلان یا ضمانتنامه موسسات اعتباری غیر بانکی که دارای مجوز از طرف بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران یا ضمانت نامه صادره توسط موسسات بیمه گر دارای مجوز لازم برای فعالیت و صدور ضمانت نامه از سوی بیمه مرکزی (مدت اعتبار ضمانتنامه از تاریخ دریافت اسناد تا ۳ ماه و برای ۳ ماه نیز قابل تمدید باشد. ضمانت نامه باید فقط براساس فرم پیوست آیین نامه صادر گردد.)

ج) یا اوراق مشارکت بی نام تضمین شده بانک ها و دولت با قابلیت بازخرید قبل از سررسید با مبلغ اسمی

د) یا وثیقه ملکی معادل ۸۵ درصد ارزش کارشناسی رسمی

۱-اجرای عملیات تکمیل کتابخانه مرکزی رشت به مبلغ ۵/۱۶۶/۰۰۰/۰۰۰ ریال
۲-اجرای عملیات احداث پل در خیابان منتهی به زمین ورزشی شلمان شهرستان لنگرود به مبلغ ۴/۴۱۶/۰۰۰/۰۰۰ ریال
۳-اجرای عملیات بهسازی و تعریض محور املش-رانکوه به مبلغ ۳/۴۵۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال

شرایط :

داشتن گواهینامه صلاحیت معتبر حداقل پایه ۴ و ظرفیت کار در رشته های ساختمان و ابنیه و تاسیسات برای ردیف ۱ مناقصه الزامی است.
داشتن گواهینامه صلاحیت معتبر و ظرفیت کار در رشته راه و ترابری برای ردیف های ۲ و ۳ مناقصه الزامی است.
به استناد ماده ۱۳ مصوبه هیئت محترم وزیران به شماره ۱۳۶۱۵۹/ت۵۵۲۸۹هـ مورخ ۱۳۹۹/۱۱/۲۵، اسناد پاکت های «ب» و «ج» و «اسناد ارزیابی کیفی» فاقد امضای الکترونیکی (مهرگرم) مورد پذیرش نمی باشد.
مدت اعتبار پیشنهاد مناقصه: مدت اعتبار پیشنهاد ها حداقل ۳ ماه ا زتاریه بازگشایی قیمت ها و ۳ ماه نیز قابل تمدید می باشد.
ساعت، روز و محل قرائت پیشنهادها: براساس آخرین اطلاعات تعیین شده در سامانه ستاد معتبر است.
شماره شناسه ملی دستگاه: ۱۴۰۰۲۹۰۵۴۰۵ کد اقتصادی : ۴۱۱۴۱۶۹۱۷۹۸۴ کدپستی: ۴۱۳۶۹۵۳۳۳۳

نوبت اول: ۱۴۰۰/۹/۱۳ نوبت دوم : ۱۴۰۰/۹/۱۵

اداره ارتباطات و اطلاع رسانی راه و شهرسازی استان گیلان

خبرنامه

با افزایش تولید اوپک پلاس، سیاست بر اقتصاد پیروز شد

صادرات نفت ایران در ۲ سناریوی برجامی

اعضای اوپک پلاس روز پنجشـــنبه گذشته توافق کردند سیاست فعلی افزایش تولید ماهانه را با وجود نگرانی‌ها نســـبت به آزادسازی ذخایر نفت آمریکا و شیوع واریانت جدید اومیکرون در ماه ژانویه ادامه دهند. به دنبال ایـــن تصمیم، بهای معاملات نفت برنت بیش از یک دلار ســـقوط کرد اما اندکی بعد بهبود یافت و در حدود ۷۰ دلار در هر بشکه معامله شد. نفت برنت اکنون فاصله زیادی با قیمت بالای ۸۶ دلار در اکتبر دارد اما همچنان بیش از ۳۰ درصد افزایش از ابتدای سال ۲۰۲۱ تاکنون نشان می‌دهد.

افزایش تولید اوپک پلاس در حالی اســـت که پیش از آن واشنگتن در واکنش به ایستادگی اوپک در برابر درخواست افزایش تولید نفت، آزادسازی نفت از ذخایر استراتژیک خود را اعلام کرد. منابع آگاه به «رویترز» درباره مباحث نشست پنجشنبه گفتند: «تولیدکنندگان اوپک پلاس در مذاکرات روز پنجشنبه گزینه‌های مختلفی را بررسی کردند که شامل توقف افزایش تولید ۴۰۰ هزار بشکه در روز در ژانویه یا افزایش تولید به میزان کمتر از برنامه ماهانه بود.»

اما چنین اقدامی اوپک پلاس را که شامل عربستان و سایر متحدان واشنگتن در خلیج فارس است، در تضاد با آمریکا قرار می‌داد. بنابراین این گروه در نهایت تصمیم گرفت توافق فعلی برای افزایش تولید ۴۰۰ هزار بشکه در روز در ژانویه را ادامه دهد. گری راس، ناظر باســـابقه اوپک در این باره گفت: «سیاســـت بر اقتصاد پیروز شد. کشـــورهای مصرف‌کننده به حد کافی فشار اعمال کردند امـــا قیمت‌های ضعیف‌تر فعلی به معنای قیمت‌های بالاتر در مقطع دیگری است.» دیوید تورک، معاون وزیر انرژی آمریکا در آستانه مذاکرات وزیران اوپک پلاس گفته بود که ممکن است در آزادسازی نفت از ذخایر استراتژیک آمریکا انعطاف‌پذیری وجود داشـــته باشـــد و دولت بایدن در صورت افت قابل توجه قیمت‌ها، می‌تواند زمان عرضه این نفت را تغییر دهد.

اوپک پلاس نگران آن مانده که پاندمی کرونا دوباره به تقاضا برای نفت ضربه زند. افزایش آمار ابتلا باعث وضع قرنطینه‌های جدید در اروپا شـــده و شـــیوع واریانت اومیکرون بار دیگر سفرهای بین‌المللی را محدود کرده اســـت. نشست بعدی وزیران اوپک پلاس چهارم ژانویه برگزار می‌شود، اما این گروه در بیانیه‌ای اعلام کرد اگر شرایط بازار ایجاب کند، ممکن است دوباره تشکیل جلسه دهند.

در این میان، ایران در حالی از میانه هفته گذشته جدیدترین دور مذاکرات وین را آغاز کرده که به طور مداوم به دنبال توافق‌ها و ســـرمایه‌گذاری‌های نفتی جدید برای بازگرداندن تولیدش به ۵ میلیون بشکه در روز است. در ایـــن زمینه، پایگاه خبری «اویل پرایس» در یک گزارش نوشـــت: «توافق هیدروکربن اخیر ایران با جمهوری آذربایجان، جدیدترین نمونه از سلسله تحولاتی است که عزم این کشور برای غلبه بر تحریم‌های آمریکا را نشان می‌دهد. برنامه ایران برای افزایش تولید نفت به ۵ میلیون بشـــکه در روز و بهبود روابط تجاری با چین نشـــان می‌دهد که ایران به مدت طولانی‌تر توسط بایدن عقب نگه داشته نمی‌شود.

انتظار می‌رود ایران و جمهوری آذربایجان شماری قراردادهای انرژی را نهایی کنند که به توسعه یک میدان نفتی جدید منتهی شده و همکاری انرژی میان دو کشـــور را گســـترش می‌دهد. این دو کشور در سال ۲۰۱۸ کنوانســـیونی را امضـــا کردند که در آن تاکید شـــد منابـــع دریای خزر با کشـــورهای همسایه قزاقســـتان، روسیه و ترکمنســـتان تقسیم می‌شود. مذاکرات درباره توســـعه مشـــترک میان دو کشـــور غیرمعمول نیســـت و مذاکرات قبلی که در ســـال ۲۰۱۸ برگزار شد، بدون نتیجه ماند. جزییات اندکی که از مذاکرات اخیر منتشـــر شـــده است، نشـــان می‌دهد که هنوز چیزی رسمی نیست.

ایران که تولید نفتش در اکتبر به ۲.۵۲ میلیون بشـــکه در روز رســـید، امیدوار است سطح تولیدش را بالاتر ببرد. با وجود اینکه مذاکرات هسته‌ای هنوز به نتیجه نرسیده است اما ایران به افزایش تولید نفت خود ادامه داده است و قصد دارد به تولید ۵ میلیون بشکه در روز برسد و امیدوار است تا مارس ســـال میلادی آینده، ۴میلیون بشکه در روز نفت تولید کند. جواد اوجی، وزیر نفت ایران گفته که ۱۴۵ میلیارد دلار ســـرمایه‌گذاری داخلی و خارجی در صنعت انرژی ظرف هشت سال آینده را هدف گرفته است.

شاخص بورس تهران در پایان هفته دوم آذرماه به بازدهی منفی ۴ درصد رسید

افت پلکانی بورس تهران

فرصـــت امروز: بورس تهـــران در حالی «آذر، ماه آخر پاییز» را ســـپری می‌کند که نماگر اصلی تالار شیشه‌ای در فاصله مهرماه تا آذرماه نزدیک به ۵ بار در محدوده دو کانال ۱.۴ و ۱.۳ میلیون واحدی نوســـان کرده است، به طوری که هر بار شاخص کل بورس به ابرکانال یک میلیون و ۴۰۰ هزار واحد رســـیده، در ادامه آن را از دست داده است. این یعنی چرخه نوسان در بورس تهران هفته‌هاســـت که ادامه دارد و آنطـــور که تحلیلگران بازار ســـرمایه پیش‌بینی میکنند، تا زمانی که خبـــر موثقی از مذاکرات احیای برجام از هتل کوبورگ وین به گوش نرســـد و چشـــم‌انداز پوشش کسری بودجه سال ۱۴۰۰ همچنان در هاله‌ای از ابهام باقی بماند، نمی‌توان آینده بورس را پیش‌بینی کرد. همین فضا باعث شده تا تمایل به سرمایه‌گذاری در میان فعالان بازار سرمایه به حداقل برسد و هر روز شاهد شدت گرفتن روند خروج ســـرمایه حقیقی از بازار باشیم. طبق آمارها، از مردادماه سال گذشـــته که نماگر اصلی تالار شیشه‌ای به قله ۲ میلیون واحدی رسید و ســـپس شـــروع به ریزش کرد تا پایان آبان ماه امســـال ۱۱۰ هزار میلیارد تومان سرمایه ســـهامداران حقیقی خرد از بازار سرمایه خارج شده است. همچنین از ابتدای ســـال تاکنون بازار ســـرمایه با ثبت بازدهی کمتر از ۶ درصد در قعر جدول بازدهی بازارها ایســـتاده اســـت. در شرایطی از میانه هفته گذشته هفتمین دور مذاکرات احیای برجام در پایتخت اتریش از سر گرفته شده است که تا چند روز دیگر لایحه بودجه سال ۱۴۰۱ از پاستور به بهارستان می‌رسد. بازار سهام در طول سال‌های گذشته نشان داده که اثرپذیری بالایی از سمت و سوی بودجه دارد، چراکه بندهای مختلف سند دخل و خرج ســـالانه دولت از نرخ تسعیر ارز گرفته تا نرخ فروش خوراک پتروشیمی‌ها و تعرفه‌های واردات و صادرات بر روند سودسازی شرکت‌های بورسی تاثیرگذار است.

روند نزولی بازار سرمایه ادامه دارد

شاخص بورس تهران در هفته گذشته نیز در ادامه روند نزولی خود ۵۴ هـــزار واحد افت کرد و این روند نزولـــی در این هفته تا جایی ادامه یافت که نماگر اصلی تالار شیشه‌ای برای چندمین بار در چند وقت اخیر به زیر رقم یک میلیون و ۳۵۰ واحد ســـقوط کـــرد. بورس تهران معاملات هفته دوم آذرماه (هفته منتهی به ۱۰ آذرماه) را با رقم یک میلیون و ۳۹۴ هزار واحد آغاز کرد و در روز شـــنبه ۶ آذرماه شـــاخص کل بورس با ۲۷ هزار و ۴۴۲ واحـــد کاهش تا رقم یک میلیون و ۳۶۶ هزار واحد عقب رفت. بازار سرمایه در روز یکشنبه نیز روندی پرنوسان داشت و در حالی که شاخص کل بورس توانسته بود تا رقم یک میلیون و ۳۶۹ هزار واحد افزایش یابد، نهایتـــا کار خـــود را در حالی به پایان برد کـــه در رقم یک میلیون و ۳۶۸ هزار واحد قرار داشـــت. شاخص بورس تهران همچنین در روز دوشنبه با ۴۱۸۳ واحد کاهش به رقم یک میلیون و ۳۶۳ هزار واحد رسید و در روز سه‌شـــنبه هم با ۶۸۴۵ واحد کاهش تا رقم یک میلیون و ۳۵۷ هزار واحد کاهش یافت. در نهایت بورس تهران این هفته را در حالی به پایان برد که از میانه کانال ۱.۳ میلیونی هم پایین‌تر رفت و شاخص کل با افت ۱۷ هزار واحدی در روز چهارشنبه به رقم یک میلیون و ۳۴۰ هزار واحد رسید. به این ترتیب شـــاخص بورس تهران در مجمـــوع هفته حدود ۵۴ هزار واحد افـــت کرد و بازدهی منفی ۴ درصدی را ثبت کرد. شـــاخص کل در پایان روز چهارشنبه سوم آذرماه در حالی با رقم یک میلیون و ۳۹۴ هزار واحد بـــه معاملات خود پایان داد که این رقم در روز چهارشـــنبه ۱۰ آذرماه به یک‌میلیون و ۳۴۰ هزار واحد رســـید. همچنین شاخص کل (هم‌وزن) در پایان هفته قبل ۳۸۳ هزار و ۴۶۹ واحد بود که در پایان این هفته این عدد به ۳۶۷ هزار و ۵۶۳ واحد و شاخص قیمت (هم‌وزن) از ۲۴۱ هزار و ۵۳۵ واحد به عدد ۲۳۱ هزار و ۳۶۳ واحد رسید. در طول یک سال و نیم گذشته این چندمین بار اســـت که شـــاخص بورس تهران به زیر رقم یک میلیون و ۳۵۰ هزار واحد ســـقوط می‌کند. این اتفاق در حالی این هفته بار دیگر رخ داد که تحلیلگران بر این باورند که گزارش‌های شـــرکت‌های بورسی و همچنین قیمت‌ها در بازارهای جهانی مثبت و صعودی است و در کنار از دست رفتن اعتماد سرمایه‌گذاران به بازار سرمایه، برخی ابهامات سیاسی و اقتصادی از جمله قیمت‌گذاری دســـتوری وضعیت مذاکرات وین و... به سقوط بورس دامن زده است.

اعتماد کمرنگ سهامداران به بورس

ریزش بازار ســـرمایه در حالی ادامه دارد که کارشناســـان، چشـــم‌انداز بلندمدت این بازار را کماکان صعودی می‌دانند. عباس آرگون، عضو هیات نماینـــدگان اتاق تهران در این باره می‌گویـــد: «یکی از مهمترین بحث‌ها درباره نزول و افت بورس، موضوع اعتماد سهامداران به بازار سرمایه است؛ بعد از رشـــد قابل ملاحظه‌ای که بورس ســـال گذشته داشت و با حمایت دولت هم همراه بود، اقبال گســـترده‌ای به بورس شـــکل گرفت و ظرفیت خوبی ایجاد شد که می‌شد از آن استفاده حداکثری کرد، اما بهره چندانی برده نشد و شاهد بودیم که دولت بعد از اینکه بخشی از دارایی‌هایش را در بورس فروخت و کسری بودجه خود را جبران کرد، این بازار را رها کرد.»

او با طرح این سوال که «خیلی‌ها این سوال را می‌پرسند که چرا بورس رشد کرد»، ادامه می‌دهد: «بخشی از آن به حمایت‌های بیرونی بر می‌گشت، بخش دیگری هم به اصلاح ســـازوکار بورس و دامنه نوســـان باز می‌گشت و موضوع انتظارات تورمی هم مطرح بود. البته در این بین شـــاهد بودیم که بخشـــی از بورس و سهام‌ها هم به صورت غیرمتعارف و حباب‌گونه بالا رفت، وقتی تقاضا وجود داشته باشد ولی عرضه نباشد، قیمت بالا می‌رود و این طبیعت بازار است. اما نباید فراموش کرد که هر چیزی هم حدی برای رشد دارد و ما دیدیم بعد از اینکه دولت بخشی از منابع لازم خود را از راه فروش سهام شرکت‌های دولتی در بورس تامین کرد، بورس را رها کرد و از طرف دیگر هم با کنار رفتن ترامپ انتظار تورمی هم نسبت به رشد دلار کاهش یافت و در این میان اعتماد افرادی هم وارد بورس شده بودند به خصوص با ریزش‌های شدید از دست رفت و الان اعتماد چندانی به بورس وجود ندارد و بسیار کمرنگ شده است.»

به اعتقـــاد آرگون، «البته مـــردم هم به صورت هیجانـــی معمولا عمل می‌کننـــد، کما اینکه در بورس هم شـــاهد این موضـــوع بودیم که بخش مهمـــی از ســـرمایه‌گذاران در زمان صف می‌خریدنـــد و در زمان صف هم می‌فروختند؛ وقتی افراد بدون تحلیل ســـهام خریدنـــد بدون تحلیل هم فروختند و همین صف‌نشـــینی‌ها هم به افت شدیدتر بازار منجر شد. بازار سرمایه بازار پرریسکی هست و ریسک جزو ذات این بازار محسوب می‌شود و در دوران رشـــد بورس شاهد بودیم افرادی وارد این بازار شدند که اصلا الفبـــای این موضوع را هم نمی‌شـــناختند و اصلا اهل ریســـک کردن هم نبودند. البته عرضه سهام عدالت در بورس و همچنین رفتن بخشی از منابع به سمت خرید رمزارزها هم در این افت نقش مهمی داشت.»

وی ســـپس به قیمت‌گذاری دستوری اشاره میکند و می‌گوید: «یکی از مشکلات دیگری که به افت شاخص دامن می‌زند، قیمت‌گذاری دستوری است. مثلا می‌گویند تولید خودرو افزایش پیدا کرده و به نظر شما سهامدار یک خودروساز باید خوشحال باشد یا ناراحت؟ طبیعی است که در اقتصاد درســـت و سلامت باید خوشحال باشـــد اما در واقعیت اقتصاد ایران اتفاق دیگری می‌افتد زیرا با تولید بیشتر و به دلیل قیمت‌گذاری دستوری زیان بیشـــتری اتفاق می‌افتد. این امر حالا در ســـیمان، فولاد و پتروشیمی هم وجود دارد.»

شرکت پالایش گاز سرخون و قشم

آگهی نوبت دوم مناقصه عمومی دومرحله‌ای
شماره ۸۲۶/۱۴۰۰/۰۶

شناسه آگهی : ۱۲۳۱۷۲۷

شرکت پالایش گاز سرخون و قشم در نظر دارد کالای موضوع مناقصه با مشخصات زیر را از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) WWW.SETADIRAN.IR و برگزاری مناقصه عمومی دو مرحله ای تامین نماید.
موضوع مناقصه: خرید یک قلم اکسیژن آنالایزر کوره به تعداد ۱ عدد مربوط به نقاضای شماره ۴۰۰۸۸۰۰۲۴۰
(فقط کالای ایرانی و ساخت داخل مورد تایید می باشد)
برآورد مناقصه : دوازده میلیارد ریال (۱۲,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال)
مبلغ تضمین فرآیند ارجاع کار: ششصد میلیون ریال (۶۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال) میباشد که می بایست به صورت نقدی یا به صورت تضمین مطابق ماده ۴ آیین نامه تضمین معاملات دولتی باشد. چنانچه تضمین نقدی باشد، رسید بانکی واریز شده به حساب سیبا این شرکت به شماره IR۳۲-۰۱۰۰۰۰۴۰۰۱۰۱-۱۹۰۴-۰۲۵۵-۶۴ به نام تمرکز درآمد شرکت پالایش گاز سرخون و قشم نزد بانک مرکزی واریز و حواله آن همراه با اسناد مناقصه ارسال گردد. لذا از کلیه مناقصه گران واجد شرایط دعوت میگردد از تاریخ انتشار آگهی و طبق برنامه زمانی جدول ذیل با مراجعه به سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) نسبت به دریافت اسناد ارزیابی کیفی مناقصه گران و سایر اسناد و مدارک مناقصه اقدام نمایند. پس از تکمیل فرمهای ارزیابی کیفی مناقصه گران، به همراه کلیه مدارک و اسناد خواسته شده در بند «ه» فراخوان مناقصه که میبایست ابتدا توسط صاحبان امضاء مجاز، مهر و امضاء شوند در موعد مقرر در سامانه ستاد بارگذاری گردد.

ردیف	شرح		
۱	بارگذاری اسناد مناقصه در سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) توسط مناقصه گزار	۱۴۰۰/۰۹/۰۶ لغایت	۱۴۰۰/۰۹/۱۳
۲	دریافت اسناد ارزیابی کیفی از سامانه ستادتوسط مناقصه گر	۱۴۰۰/۰۹/۱۴ لغایت	۱۴۰۰/۰۹/۲۴
۳	بارگذاری اسناد ارزیابی کیفی در سامانه ستاد توسط مناقصه گر	۱۴۰۰/۰۹/۲۵ لغایت	۱۴۰۰/۱۰/۱۰
۴	ارزیابی کیفی مناقصه گران و اخذ مصوبه	۱۴۰۰/۱۰/۱۱ لغایت	۱۴۰۰/۱۰/۲۱
۵	بارگذاری اسناد مناقصه و ارسال دعوتنامه برای واجدین صلاحیت توسط مناقصه گزار	۱۴۰۰/۱۰/۲۲ لغایت	۱۴۰۰/۱۰/۲۷
۶	بارگذاری اسناد مناقصه در سامانه ستاد توسط مناقصه گر و تحویل اصل ضمانتنامه	۱۴۰۰/۱۰/۲۸ لغایت	۱۴۰۰/۱۱/۱۲
۷	بارگشایی پاکت تضمین و پیشنهادات فنی مناقصه گران		۱۴۰۰/۱۱/۱۳
۸	بارگشایی پیشنهادات مالی		متعاقباً اعلام می گردد

معیارهای ارزیابی کیفی مناقصه گران:

توان مالی: ۳۰۰ امتیاز	ارزیابی مشتریان قبلی و حسن شهرت: ۲۵۰ امتیاز	استانداردهای تولید: ۱۰ امتیاز
حسن سابقه: ۱۰۰ امتیاز	داشتن تجربه و دانش در زمینه موردنظر: ۲۴۰ امتیاز	تضمین کیفیت خدمات و محصولات: ۱۰۰ امتیاز
حداقل امتیاز کیفی قابل قبول ۶۰۰ امتیاز می باشد.		

امضاء الکترونیکی کلیه اسناد در تمامی مراحل مناقصه الزامی است در غیر اینصورت به پیشنهادات واصله ترتیب اثر داده نخواهد شد.
نام و نشانی مناقصه گزار: بندرعباس، کیلومتر ۳۰ جاده میناب، نوبر گردان دوم به سمت بندرعباس، بعد از پلیس راه، سمت راست، بلوار شهید حسن ذاکری، شرکت پالایش گاز سرخون و قشم
تلفن های تماس جهت برقراری ارتباط: ۰۷۶-۳۳۱۹۲۲۲۰ و ۰۷۶-۳۳۱۹۲۲۲۴
فراخوان مناقصه در پورتال های زیر قابل مشاهده خواهد بود:
WWW.NIGC.SQGC.IR WWW.SHANA.IR WWW.IETS.MPORG.IR WWW.SETADIRAN.IR

تاریخ انتشار نوبت اول : ۱۴۰۰/۹/۱۰
تاریخ انتشار نوبت دوم : ۱۴۰۰/۹/۱۳
۵۴
روابط عمومی شرکت پالایش گاز سرخون و قشم

نوبت اول

شرکت ملی گاز ایران
شرکت گاز استان زنجان

آگهی مزایده عمومی به شماره مزایده
۱۰۰۰۰۹۱۵۲۵۰۰۰۰۰۲

شناسه آگهی : ۱۲۳۴۲۶۹

شرح مختصر از کالاها فروش کنتور و رگلاتور و اقلام اسقاطی شرکت گاز استان زنجان
شرکت گاز استان زنجان در نظر دارد کالاهای خود به شرح مذکور و با جزئیات مندرج در اسناد مزایده را با بهره گیری از سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (www.setadiran.ir) با شماره مزایده ۱۰۰۰۰۹۱۵۲۵۰۰۰۰۰۲ به صورت الکترونیکی به فروش برساند.
زمان انتشار در سایت : از ساعت ۸ صبح مورخ ۱۴۰۰/۰۹/۲۰ تا ساعت ۱۴ مورخ ۱۴۰۰/۱۰/۱۵
مهلت دریافت اسناد مزایده از ساعت ۸ صبح مورخ ۱۴۰۰/۰۹/۲۰ تا ساعت ۱۴ مورخ ۱۴۰۰/۰۹/۲۹
تاریخ بازدید : از ساعت ۸ صبح مورخ ۱۴۰۰/۰۹/۲۰ تا ساعت ۱۴ مورخ ۱۴۰۰/۰۹/۲۸ (به غیر از روزهای تعطیل)
آخرین مهلت ارسال پیشنهاد قیمت: تا ساعت ۱۴ مورخ ۱۴۰۰/۱۰/۱۵
زمان بازگشایی: ساعت ۱۰ صبح مورخ ۱۴۰۰/۱۰/۱۹
زمان اعلام به برنده : ساعت ۱۲ مورخ ۱۴۰۰/۱۰/۱۹
مبلغ مزایده : ۴۰,۱۷۰,۱۹۵,۰۶۰ ریال (به حروف : چهل میلیارد و یکصد و هفتاد میلیون و یکصد و نود و پنج هزار و شصت ریال)
مبلغ تضمین شرکت در مزایده: ۲,۰۰۸,۵۰۹,۷۵۳ ریال (به حروف : دو میلیارد و هشت میلیون و پانصد و نه هزار و هفتصد و پنجاه و سه ریال)
ضمناً رعایت موارد ذیل الزامی است :
۱ -برگزاری مزایده صرفاً از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت می باشد و کلیه مراحل فرآیند مزایده شامل خرید و دریافت اسناد مزایده (در صورت وجود هزینه مربوطه)، پرداخت تضمین شرکت در مزایده (ودیعه) در سامانه ستاد ، ارسال پیشنهاد قیمت در سامانه ستاد ، بارگشایی پاکات ، اعلام به برنده ، واریز وجه مزایده و تحویل کالا در بستر سامانه از این طریق امکان پذیر می باشد .
۲- پیشنهاد می گردد با توجه به تنوع کالاهای مطرح شده در مزایده قبل از ارائه پیشنهاد از اقلام موضوع مزایده بازدید به عمل آورید.
۳- علاقمندان به شرکت در مزایده می بایست جهت ثبت نام و دریافت گواهی الکترونیکی (توکن) با شماره های ذیل تماس حاصل نمایند :
مرکز پشتیبانی و راهبری سامانه : ۰۲۱-۴۱۹۳۴
اطلاعات تماس دفاتر ثبت نام سایر استانها ، در سایت سامانه (www.setadiran.ir) بخش " ثبت نام ! پروفایل مزایده گر " موجود است.
۴- اطلاعات تماس مزایده گزار: مزایده گران میتوانند جهت دریافت اطلاعات بیشتر یا داشتن هرگونه ابهام در خصوص اسناد مزایده با تلفن (۳۳۱۶۶۵۳۲-۰۲۴) تماس یا از طریق نمابر با شماره (۰۲۴-۳۳۴۵۳۸۱۹) مکاتبه نمایند.
۵- شرایط متقاضی: مزایده گران میتوانند برای شرکت در مزایده یکی از دو روش ذیل را برای پرداخت تضمین شرکت در مزایده (ودیعه) انتخاب نمایند
- ارائه ضمانت نامه بانکی ویا ضمانت نامه های صادره از سوی موسسات اعتباری غیر بانکی که دارای مجوز فعالیت از سوی بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران هستند. طبق آخرین تغییرات
- واریز وجه نقد به شماره حساب IR۲۶۰۱۰۰۰۰۴۱۰۱۱۰۳۷۲۰۲۳۰۵۹۸ بانک مرکزی بنام شرکت گاز زنجان
۶- شرایط عودت اسناد مزایده از سوی مزایده گران :
- مزایده گر باید دفترچه دستورالعمل و شرایط مزایده را از سامانه ستاد دانلود و پس از چاپ ، قیمت پیشنهادی خود را در جدول پیشنهاد قیمت درج نموده و پس از مهر و امضای تمامی صفحات ، اسناد را در قالب یک فایل در سامانه ستاد بارگذاری نماید .
- مزایده گر باید تصویر تضمین شرکت در مزایده (ضمانت نامه بانکی یا فیش واریزی) را در سامانه ستاد بارگذاری نموده و سپس اصل تضمین را در داخل پاکت لاک و مهر شده به صورت حضوری و در مهلت مقرر تحویل واحد حراست شرکت گاز نماید .
هزینه درج آگهی (هردو نوبت)برعهده برنده مزایده می باشد.

تاریخ انتشار نوبت اول : ۱۴۰۰/۹/۱۳
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۰/۹/۱۴
۶۲

۱۹۴
شماره تلفن حوادث و اتفاقات

شرکت گاز استان آذربایجان شرقی
روابط عمومی

آشنایی با مخاطرات گاز طبیعی

حوادث ناشی از عدم رعایت نکات ایمنی

گاز گرفتگی

گاز طبیعی ماده ای است بی رنگ و بی بو که در اثر احتراق ناقص، تولید مونواکسید کربن نموده که گازی سمی و کشنده است

بر اساس تحلیل آمار و علل حوادث استان آذربایجان شرقی در ۵ سال گذشته، مهم ترین عوامل گازگرفتگی به شرح زیر است:

- عدم نصب اصولی دودکش
- مسدود بودن مجاری دودکش
- نداشتن کلاهک T بر روی خروجی دودکش
- عدم تهویه مناسب محیط احتراق
- استفاده از وسایل گازسوز پرمصرف در فضاهای بیشتر از ۶۰ مترمربع بدون تهویه مناسب
- استفاده از وسایل پخت و پز به عنوان وسیله گرمایشی
- چفت نبودن لوله های دودکش و وجود ترک در مسیر دودکش خروجی
- عبور دودکش از مسیرهای غیرمجاز
- استفاده از دودکش های غیر استاندارد (نوع نا مناسب از قبیل آکاردیونی ، عدم رعایت قطر مناسب)
- استفاده از وسایل گازسوز غیراستاندارد

راهکار های پیشگیری:

- از گرم بودن لوله دودکش ها اطمینان حاصل نمایید. گرم بودن لوله دودکش ها نشانه عبور دود و محصولات احتراق به بیرون می باشد.
- مناسب ترین کلاهک برای دودکش ها H شکل (امریکایی) می باشد.
- عبور دودکش ها از پنجره ها ممنوع می باشد.
- کاهش قطر دودکش لوازم و تجهیزات گازسوز مجاز نبوده و مناسب ترین قطردودکش، قطر اولیه خروجی دودکش وسیله گازسوز می باشد.
- با استفاده از شعله کبریت، از مکش مناسب دودکش ها اطمینان حاصل نمایید.
- در ایامی که هوا طوفانی است مرتبا از تخلیه دود و محصولات احتراق از دودکش اطمینان حاصل نمایید.
- علایم مسمومیت با گاز منواکسید کربن مشابه علایم سرماخوردگی است؛ لذا در صورت احساس علایمی مانند سردرد، سرگیجه، احساس فشار در پیشانی، تهوع و استفراغ، از سالم بودن دودکش ها و تخلیه مناسب دود و محصولات احتراق اطمینان حاصل نمایید.
- دودکش های مشترک یکی از عوامل بازگشت دود و محصولات احتراق می باشد؛ لذا تفکیک دودکش ها الزامی است.

آتش سوزی و انفجار

نشت گاز بدلیل سهل انگاری مشترکین، مهم ترین عامل ایجاد حوادث آتش سوزی و انفجار می باشد

بر اساس تحلیل آمار و علل حوادث استان آذربایجان شرقی در ۵ سال گذشته ، مهم ترین عوامل آتش سوزی و انفجار به شرح زیر است:

- استفاده از وسیله گاز سوز غیر استاندارد
- نشت گاز بعلت فقدان ترموکوپل در وسایل گازسوز
- قرار گرفتن ماده قابل اشتعال در مجاورت شعله آتش
- بازماندن شیرگاز
- نشت گاز از شیرمصرف به دلیل عدم نصب در پوش/ دربست
- نشت از شیلنگ گاز بعلت پاره گی/ پوسیدگی شیلنگ
- نشت گاز از سیستم لوله کشی داخلی

راهکار های پیشگیری:

- در صورت عدم استفاده از وسیله گاز سوز، خروجی شیر اصلی گاز را با درپوش محکم نمایید.
- استفاده از شیلنگ و بست ایمن الزامی بوده و بر اساس طول عمر شیلنگ، می بایست نسبت به تعویض آن اقدام نمود.
- از قرار دادن البسه و مواد قابل اشتعال در کنار شعله های گاز خودداری کنید.
- از وسایل گازسوز استاندارد و دارای ترموکوپل استفاده نمایید.
- حتماً بصورت دوره ای کارکرد وسایل گازسوز، شیلنگ و بست های اطمینان را مورد بررسی قرار دهید.

آیا می دانید در سال ۹۹ تعداد ۲۴۷ حادثه ناگوار ناشی از سهل انگاری در بکارگیری گاز طبیعی، ۵۶ نفر را به کام مرگ کشانده است؟

سهل انگاری در رعایت نکات ایمنی مصرف گاز = مرگ خاموش

برای دریافت اطلاعات بیشتر و نکات ایمنی به آدرس www.nigc-eazar.ir مراجعه نمایید

RAD DESIGNERS | BIZHAN SHERKMALEZADEH

رهبری

چگونه ترافیک سایت خود را افزایش دهیم؟

به قلم: کارن رپولی
نویسنده حوزه کسب و کار
مترجم: امیر آل‌علی

تاثیر وب‌سایت درست به مانند ویترین یک مغازه است که هر فروشنده‌ای تمایل دارد تا افراد بیشتری، شاهد محصولات باشد. در این راستا ممکن است با اقداماتی نظیر طراحی جذاب و قرار دادن فروشگاه در یک منطقه پرتردد، بتوان به این خواسته دست پیدا کرد. با این حال برای یک سایت، چگونه می‌توان چنین شرایطی را به وجود آورد؟ در این زمینه راهکارهای مختلفی وجود دارد که در ادامه ۱۰ مورد از بهترین آنها را بررسی خواهیم کرد. نکته‌ای که باید به آن توجه داشته باشید این است که تنها روش‌هایی می‌تواند تاثیر بلندمدت داشته باشد، که منجر به جذب مخاطب به صورت طبیعی خواهد شد. درواقع در این زمینه انواع روش‌های عجیب وجود دارد که تنها در ظاهر ترافیک سایت شما افزایش پیدا می‌کند. فراموش نکنید که هوش مصنوعی گوگل، با به‌روز رسانی‌های مداوم همراه است و در موارد بسیاری، چنین سایت‌هایی را با محدودیت‌های شدید مواجه می‌سازد. درواقع چنین اقدامی به معنای ریسک بالا و کسب نتایج بسیار کم خواهد بود. در این زمینه ممکن است تصور کنید که در جهان امروز، شبکه‌های اجتماعی جایگاه سایت را گرفته است. با این حال هیچ آماری چنین ادعایی را ثابت نمی‌کند و شبکه‌های اجتماعی، محدودیت‌های بسیاری را دارند که بدون شک زمینه فعالیت شما را محدود خواهد کرد. درواقع فعالیت در شبکه‌های اجتماعی باید در راستای تقویت سایت اصلی باشد و عکس این موضوع ابدا نتایج جالبی را به همراه نخواهد داشت.

۱-به صورت مداوم محتوا ارسال کنید : وبلاگ‌نویسی به معنای تولید محتوا در سایت است که امروزه بسیار مورد توجه قرار گرفته است. درواقع فعالیت بیش از حد تجاری به صورتی که افراد تنها امکان خرید و مشاهده محصولات را داشته باشند، نتایج لازم را به همراه ندارد. این نکته را همواره به خاطر داشته باشید که افزایش سطح اطلاعات مشتریان به معنای افزایش احتمال تبدیل شدن آنها به مشتری خواهد بود. به همین خاطر این اقدام خود در راستای افزایش احتمال فروش نیز خواهد بود. همچنین هنگامی که محتواهای ارزشمند تولید نمایید، دلیلی ایجاد خواهد شد تا افراد به صورت مداوم، سایت شما را بررسی کنند. درواقع در حالتی که سایت تنها بستر خرید باشد، یک مشتری پس از خرید خود تا مدت‌ها سایت شما را بررسی نخواهد کرد که این امر یک نکته منفی خواهد بود. به همین خاطر نیز تولید محتوا یک اقدام کاملا مناسب محسوب می‌شود. با این حال در موارد متعددی مشاهده شده است که افراد برنامه زمانی مشخصی بری تولید محتواهای خود ندارند. این موضوع باعث خواهد شد تا پس از مدتی با ریزش شدید مخاطب مواجه شده و زمینه رشد محدودی را داشته باشید. درواقع وجود یک جدول و برنامه ارسال محتوا، اقدامی کاملا حیاتی خواهد بود. در این زمینه بهترین حالت ممکن این است که در کنار برنامه طولانی‌مدت، به صورت هفتگی نیز برنامه‌ریزی داشته باشید. با این اقدام تولید محتوا برای شما یک فعالیت بسیار جذاب خواهد شد.

۲-کلمات کلیدی را شناسایی نمایید : در ابتدا لازم است تا به این نکته توجه داشته باشید که شناخت کلمات کلیدی، اقدامی مداوم محسوب می‌شود. دلیل این امر نیز به این خاطر است که توجه کاربران ممکن است به صورت مداوم تغییر کند. نمونه بارز این امر را می‌توان در کلمات کلیدی مشاهده کرد. با استفاده از این کلمات کلیدی، شما شانس دیده شدن بالاتری را پیدا خواهید کرد که خود به معنای افزایش احتمال فروش است. در پیدا کردن این کلمات، انواع نرم‌افزارها وجود دارد که کار را بسیار ساده کرده است. درواقع شما با تنها چند کلیک می‌توانید موارد مورد توجه مخاطبان را در حوزه‌های مختلف مشاهده‌نمایید.

۳-از گروه‌های فیس‌بوکی غافل نشوید : فیس‌بوک به عنوان پرمخاطب‌ترین شبکه اجتماعی جهان، ارزش بسیار بالایی را دارد و باید مورد توجه جدی هر برندی قرار گیرد. در این زمینه مهمترین بخش، گروه‌هایی است که باعث خواهد شد تا شما بتوانید از دل آن، جامعه مخاطب خود را ایجاد نمایید. همچنین از این گروه‌ها می‌توانید برای مدیریت ذهن کاربران و متمایل ساختن آنها به برند خود نیز استفاده کنید. در این رابطه شما تنها به ایجاد گروه محدود نبوده و می‌توانید در زمینه عضویت در گروه‌های موجود نیز اقدام نمایید.

۴-از بازاریابی ایمیلی غافل نشوید: یکی از راهکارهایی که در مقایسه با هزینه آن، نتایج فوق‌العاده‌ای را به همراه دارد بازاریابی ایمیلی است که باید براساس ویژگی‌های جامعه هدف خود، بهترین استفاده را داشته باشید. درواقع پس از مدتی فعالیت و با نظرسنجی‌های متعدد، می‌توانید به سلیقه مخاطبان خود دست پیدا کنید. در این روش فراموش نکنید که باید لینک سایت اصلی خود را نیز قرار دهید و افراد را با ترفندهایی به بازدید سایت ترغیب نمایید.

۵-از HARO استفاده کنید : در این سایت شما می‌توانید با متخصصان حوزه‌های مختلف آشنا شده و در صورت تمایل، همکاری‌هایی را تعریف نمایید. درواقع استفاده رایج از این سایت در راستای پیدا کردن افرادی برای مصاحبه است و خبرنگاران از آن استفاده زیادی می‌کنند. به همین خاطر استفاده از آن می‌تواند باعث شود تا به واسطه نام‌های مشهور، افراد بیشتری را به سمت سایت خود بکشانید.

۶-از استراتژی پست مهمان استفاده کنید : به صورت کلی استراتژی پست مهمان به این موضوع اشاره دارد که شما می‌توانید میزبان محتواهای تولیدشده از سوی دیگران باشید و یا محتوای خود را در سایت‌های دیگر قرار دهید. با این حال فراموش نکنید که تمامی سایت‌ها این اقدام را انجام نمی‌دهند و لازم است تا بهترین‌ها را در حوزه خود شناسایی کنید. در این زمینه لازم است تا به صورت مستقیم و یا غیرمستقیم، ارجاعاتی به برند شما وجود داشته باشد تا در نهایت از این اقدام بتوانید در راستای افزایش ترافیک سایت خود استفاده کنید.

۷-یک کانال یوتیوب ایجاد نمایید: امروزه ویدئو محبوب‌ترین نوع محتوا محسوب می‌شود که برای اشتراک‌گذاری آن، یوتیوب پرمخاطب‌ترین بستر است. به همین خاطر توصیه می‌شود که کانالی برای خود ایجاد نمایید. در این زمینه فراموش نکنید که با کسب ۱۰۰۰ دنبال‌کننده، شما وارد طرح شریک شدن در سود تبلیغات خواهید شد. درواقع امروزه بسیاری از افراد، شغل خود را یوتیوبری قرار داده‌اند که درآمدهای بسیاری را نیز به همراه دارد.

منبع: business۲community.com

چگونه تجربه مشتریان از برندتان را ارتقا دهید؟

به قلم: رایان گُلد
کارشناس بازاریابی و کسب و کار
ترجمه: علی آل‌علی

حفظ و جذب مشتریان جدید همیشه چالشی سخت برای کسب و کارها محسوب می‌شود. بسیاری از برندها برای تاثیرگذاری مناسب بر روی مشتریان همیشه با مشکلاتی سخت و جدی مواجه هستند. در عوض برخی دیگر از برندها به سادگی هرچه تمام‌تر فرصت جلب نظر مشتریان را پیدا می‌کنند. این امر نوعی معما در میان بازاریاب‌ها و صاحبان کسب و کار ایجاد کرده است. هدف اصلی در این مقاله بررسی مختصر راهکارهای ارتقای تجربه مشتریان از برند و حفظ آنها پیرامون کسب و کارتان خواهد بود. در ادامه برخی از مهمترین نکات در این رابطه را مورد بررسی قرار خواهیم داد.

انتشار راهنمای کار با محصولات به طور آنلاین

گاهی اوقات کار کردن با یک محصول اندکی سخت و تخصصی است. در این صورت شما باید همیشه کنار مشتریان‌تان باشید تا به بهترین شکل ممکن از عهده کارها بربیایند، در غیر این صورت همیشه با چالشی بزرگ برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان‌تان رو به رو خواهید شد. امروزه برخی از برندها برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان به طور مداوم پست‌های متنوع در شبکه‌های اجتماعی بارگذاری می‌کنند، اما یکی از بهترین راهکارها در این میان انتشار راهنمای کار با محصولات به طور آنلاین است. اگر این امر همراه با پاسخگویی سریع به مشکلات مشتریان در رابطه با محصولات باشد، دیگر حتی یک مشتری هم از دست نخواهید داد.

تولید محتوای آموزشی در وبلاگ برند

وبلاگ برند محلی مناسب برای تعامل با مشتریان وفادار و علاقه‌مند به حوزه کارتان است. درست به همین خاطر شما باید محتوای اندکی تخصصی‌تر برای مشتریان در این فضا آماده کنید. طراحی محتوا براساس آموزش مهارت‌های مختلف ایده بسیار خوبی خواهد بود. چنین امری به شما برای تاثیرگذاری حرفه‌ای بر روی مشتریان کمک خواهد کرد. بنابراین به جای محتوای کلیشه‌ای یا تکراری به فکر نیازهای اصلی مشتریان‌تان باشید. این طوری وبلاگ‌تان طرفدارهای بسیار بیشتری پیدا خواهد کرد. این یعنی توانایی شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف بدون هیچ مشکلی افزایش پیدا می‌کند.

استفاده از ترندهای داغ و برتر در شبکه‌های اجتماعی برای تولید محتوای آموزشی یکی از راهکارهای جذاب و تاثیرگذار این روزها محسوب می‌شود. بسیاری از کاربران حتی در صورت عدم تمایل به خرید از برندتان هم به محتوای آموزشی مطابق با ترندهای تازه‌تان جلب می‌شوند. با این حساب شما باید همیشه برنامه‌ای ویژه برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان‌تان داشته باشید، در غیر این صورت وبلاگ‌تان هیچ کمکی به فرآیند ارتقای جایگاه برند و تجربه مشتریان از آن نخواهد کرد.

راه‌اندازی ربات چت برای پشتیبانی از مشتریان با هوش مصنوعی

ربات‌های چت دیگر پر از ایراد و نقص‌های خنده‌دار نیستند. امروزه نسل جدید ربات‌های چت به لطف هوش مصنوعی عملکرد بسیار ویژه‌ای برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف دارد. با این حساب شما به سادگی هرچه تمامتر امکان رسیدگی به وضعیت پشتیبانی از مشتریان با یک ربات چت ساده را خواهید داشت.

نکته اساسی در بهبود تجربه مشتریان از برند ادامه استفاده از کارشناس‌های حرفه‌ای در کنار ربات‌های چت است. دلیل این امر نیز امکان بروز مشکلی پیچیده برای مشتریان و نیاز به رسیدگی فروش کارشناس‌های برند است. این نکته شما را در فهرست برندهای محبوب مشتریان قرار خواهد داد.

بارگذاری محتوای به درد بخور در شبکه‌های اجتماعی

هدف از حضور برندها در شبکه‌های اجتماعی فقط سرگرم کردن مشتریان نیست. شما باید نسبت به دغدغه‌ها و مشکلات آنها نیز توجه لازم را نشان دهید. یکی از راهکارهای مناسب برای این امر تولید محتوای به درد بخور در شبکه‌های اجتماعی خواهد بود. لازمه این امر شناخت درست مشتریان و تلاش برای ارزیابی مشکلات‌شان است. این امر به شما برای افزایش کارایی محتوای بازاریابی‌تان کمک خواهد کرد. به این ترتیب دیگر هیچ مشکلی پیش روی برندتان برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان نخواهد بود. تجربه مشتریان از برندها اغلب با میزان توانایی هر کدام از آنها در حل مشکلات‌شان رابطه مستقیم دارد. بنابراین شما باید از فضای در دسترس‌تان در شبکه‌های اجتماعی برای کمک به مشتریان نهایت استفاده را ببرید، در غیر این صورت به تدریج بدل به برندی کلیشه‌ای برای مشتریان خواهید شد.

منبع: customerthink.com

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

برابر کلاسه پرونده شماره ۱۳۹۹۱۱۴۴۱۰۰۱۸۰۰۱۸۳۸ و رای شماره ۱۴۰۰۶۰۳۱۰۰۱۸۰۱۴۸۷۵ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک عباس آباد تصرفات مالکانه بلامعارض آقای رحیم رحیمی پور به شماره شناسنامه ۱۱۹۹ به کد ملی ۱۷۵۴۰۴۸۰۲۱ صادره از اهواز فرزند رضا در ششدانگ عرصه و اعیان یک قطعه زمین مشتمل بر ساختمان به مساحت دویست و هفتاد و دو ممیز پنجاه صدم متر مربع (۲۷۲/۵۰) متر مربع قسمتی از پلاک ۱۲۵ فرعی از ۱۴۵ اصلی واقع در قریه محمد حسین آباد بخش ۲ حوزه ثبت عباس آباد از محدوده مالکیت رسمی و مشاعی خودش 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 ۶۰ روز اعتراض و 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: ۱۴۰۰/۰۸/۲۹
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۰/۰۹/۱۳
شناسه آگهی ۱۲۲۴۰۳۳
ابراهیم حسین زاده- سرپرست ثبت اسناد و املاک عباس آباد
۹۹۲

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

نظر به دستور مواد ۱ و ۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مصوب ۱۳۹۰/۹/۲۰ املاک متقاضیانی که در هیات موضوع ماده یک قانون مذکور مستقر در واحد ثبتی قائم شهر مورد رسیدگی و تصرفات مالکانه و بلامعارض آنان محرز و رای لازم صادر گردیده جهت اطلاع عموم به شرح ذیل آگهی می گردد:
املاک متقاضیان واقع در قریه سیاهکلا ۴۷ اصلی بخش ۱۶
۳۸۳۸ فرعی بنام آقای مهدی حسن زاده نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین که در آن احداث بنا شده است به مساحت ۲۳. ۱۸۱ متر مربع خریداری مع الواسطه از خانم بمانی قدوسی نژاد مالک رسمی.
لذا به موجب ماده ۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی و ماده ۱۳ آئین نامه مربوطه این آگهی در دو نوبت به فاصله ۱۵روز از طریق این روزنامه محلی/ کثیرالانتشار در شهرها منتشر و در روستاها علاوه بر انتشار آگهی رای هیات الصاق تا در صورتیکه اشخاص ذینفع به آرای اعلام شده اعتراض داشته باشند باید از تاریخ انتشار اولین آگهی و در روستاها از تاریخ الصاق در محل تا دو ماه اعتراض خود را به اداره ثبت محل وقوع ملک تسلیم و رسید اخذ نمایند. معترض باید ظرف یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض مبادرت به تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل نماید و گواهی تقدیم دادخواست به اداره ثبت محل تحویل دهد که در این صورت اقدامات ثبت موکول به ارائه حکم قطعی دادگاه است و در صورتی که اعتراض در مهلت قانونی واصل نگردد یا معترض گواهی تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل ارائه نکند اداره ثبت مبادرت به صدور سند مالکیت می نماید و صدور سند مالکیت مانع از مراجعه متضرر به دادگاه نیست. بدیهی است برابر ماده ۱۳ آئین نامه مذکور در مورد قسمتی از املاکی که قبلا اظهار نامه ثبتی پذیرفته نشده، واحد ثبتی با رای هیات پس از تنظیم اظهارنامه حاوی تحدید حدود مراتب را در 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.
تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۰/۰۸/۲۹
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۰/۰۹/۱۳
شناسه آگهی ۱۲۲۵۷۴۷
رئیس اداره ثبت اسناد و املاک قائم شهر- رحمت سلمانی قادیکلائی

آگهی اعلان تصمیم واحد ثبتی

در قبال خواسته خواهان خانم رباب جعفری به وارده شماره ۱۰۲۰۹۳۸-۱۴۰۰/۰۷/۲۸ به طرفیت خوانده آقای رضا جعفری به آدرس مجهول المکان و دیگر مالکین مشاعی مبنی بر افراز پلاک ثبتی ۱۱۲۳ اصلی واقع در بخش دو اردبیل نسبت به پرونده ثبتی وفق مدلول مواد ۱ و ۲ آئین نامه افراز و فروش املاک مشاع اقدام و به علت عدم تعارض و اتمام جریان ثبتی طبق ماده ۳ آئین نامه مذکور پرونده جهت پیگیری به نماینده و نقشه بردار ثبت ارجاع و طی اخطاریه شماره ۱۰۲۰۹۳۸- ۱۴۰۰/۰۸/۰۴ و آگهی شماره ۱۰۱۶۷ مورخه ۱۴۰۰/۰۸/۱۱ از خواهان و خواندگان جهت نقشه برداری و معاینه محل مورد افراز در ساعت ۱۰ الی ۱۲ مورخه ۱۴۰۰/۰۸/۲۹ دعوت به عمل آمده و یک نوبت در روزنامه رسالت بشماره ۱۰۱۶۷ مورخه ۱۴۰۰/۰۸/۱۱ آگهی گردیده و در وقت مقرر در محل حاضر و نسبت به ترسیم نقشه اقدام شده و مراتب طی نامه شماره ۱۴۰۰۸۵۶۰۳۰۰۱۰۱۲۲۶۰ — ۱۴۰۰/۰۸/۳۰ از شهرداری اردبیل استعلام و شهرداری منطقه یک اردبیل طی جوابیه شماره ۴۰۰۰۱۸۲۴۳- ۱۴۰۰/۰۹/۰۷ اعلام نموده که طبق سندهای مشاعی ارائه شده و کروکی پیوستی ملک از نظر شهرداری افراز مقدور نمی باشد. لذا با عنایت به مراتب مذکور و با استدلال به اینکه طبق ماده ۱۰۱ قانون شهرداری و ماده ۱۵۴ قانون ثبت نقشه افراز و تفکیکی املاک محدوده شهرها الزاما بایستی به تصویب شهرداری برسد و نقشه افرازی پلاک موصوف مورد تایید شهرداری قرار نگرفته است لذا خواسته خواهان به علت مذکور رد می گردد این تصمیم به استناد ماده ۵ قانون فوق الاشاره صادر و اعلام می گردد هر یک از شرکاء ملک می توانند ظرف ده روز از تاریخ ابلاغ این تصمیم اعتراض خود را به دادگاه اردبیل تسلیم نمایند.
تاریخ انتشار: ۱۴۰۰/۰۹/۱۳
رضا احمدیان- رئیس اداره ثبت اسناد و املاک منطقه یک اردبیل
۴۵

مزایده اموال منقول (خودرو) کلاسه ۱۴۰۰۰۰۳۰۵

به موجب پرونده اجرائی فوق علیه آقای سجاد جمشیدی فرزند محمدعلی به شماره ملی ۴۸۳۹۹۳۹۸۷۱ له آقای امید سام دلیری فرزند نادعلی به شماره ملی ۴۸۳۰۰۲۲۶۶۳ ششدانگ یک دستگاه خودرو سواری تیبا مدل ۱۳۹۳ به رنگ سفید روغنی به شماره انتظامی ۲۹۴ ن ۷۷ ایران ۷۲ به شماره موتور ۸۱۸۲۲۷۸ و شماره شاسی ۸۱۲۰۰E۵۸۱۱۴۹۲ با ظرفیت چهار نفر و سوخت (دوگانه سوز) بنزین و گازسوز (CNG) و وضعیت اتاق تعویضی، رادیاتور آب و کولر ضربه خورده ، سینی جلو، لبه درب موتور ، سپر جلو و عقب آثار برخورد جزئی دارد آثار رنگ آمیزی اطراف دربها دارد چراغها سالم، شیشه ها سالم، داشبورد سالم، تودوزی خوب، آینه بغل راست شکسته، موتور و گیربکس و دیفرانسیل نیاز به سرویس و تعمیر جزئی دارد. درب جلو راست آثار خوردگی دارد. فاقد قفل درب بیرونی و لاستیک ها جلو سالم و عقب ۵۰ درصد می باشد. که برابر نظریه کارشناس رسمی به مبلغ ۶۵۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال (ششصد و پنجاه میلیون ریال) ارزیابی گردیده که از طریق مزایده به فروش میرسد. مزایده خودرو فوق که در بد بستانکار می باشد از ساعت ۹ الی ۱۲ روز شنبه مورخ ۱۴۰۰/۰۹/۲۷ در محل اداره ثبت جالوس از مبلغ ارزیابی آغاز و به بالاترین قیمت پیشنهادی نقدا فروخته خواهد شد. شرکت در مزایده منوط به پرداخت ده درصد از مبلغ پایه کارشناسی به حساب سپرده ثبت و حضور خریدار یا نماینده قانونی او در جلسه مزایده است. برنده مزایده مکلف است ما به التفاوت مبلغ فروش را ظرف مدت پنج روز از تاریخ مزایده به حساب صندوق ثبت تودیع نماید و در صورتی که ظرف مهلت مقرر مانده فروش را به حساب سپرده ثبت واریز نکند مبلغ مذکور قابل استرداد نبوده و به حساب خزانه واریز خواهد شد و کلیه هزینه های قانونی به عهده برنده مزایده است و نیم عشر و حق مزایده نقدا وصول خواهد شد. ضمنا خودروی فوق دارای بیمه تا تاریخ ۱۴۰۰/۱۱/۲۹ می باشد.
تاریخ انتشار: ۱۴۰۰/۰۹/۰۸
رئیس واحد اجرای اسناد رسمی جالوس - علیرضا براری
شناسه آگهی ۱۲۳۰۵۹۱
۶۰

مفقودی

برگ کمپانی وسیله نقلیه نوع سواری: سیستم پژو GLX XUY ۴۰۵ CNG برنگ: خاکستری متال مدل ۱۳۹۴ به شماره موتور ۰۷۰۴۹۷۹ K ۱۲۴ شماره شاسی NAAM۱۱VE۲FR ۵۱۶۰۷۴ شماره پلاک خودرو۲۴۷ط۲۸ ایران ۹۱ بنام جعفر صبری گرمی مفقود و از درجه اعتبار ساقط می باشد.

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

برابر رای شماره ۱۴۰۰۶۰۳۰۱۰۶۰۰۰۳۲۴۰ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک ورامین تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای علی محمدی جعفری فرزند حسن بشماره شناسنامه ۴۳۱۵ صادره از ورامین ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی در آن به مساحت ۱۸۰ متر مربع پلاک شماره ۱ فرعی از ۱۰ اصلی واقع در موسی آباد کاشانی بخش حوزه ثبت ملک ورامین از مالکیت اصغر خلقی 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: ۱۴۰۰/۹/۱۳
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۰/۹/۲۸
۴۱۸ م الف
رئیس ثبت اسناد و املاک - محمود داودی
۵۶

اعلام مفقودی

برگه کمپانی خودرو سواری پژو ۲۰۷ به شماره انتظامی ایران ۱۰-۴۴۷و۳۹ و شماره موتور ۱۷۹B۰۰۱۷۲۸۱ و شماره شاسی NAAR۰۳FE۴JJ۶۲۵۹۰۶ متعلق به آقای امیر فلاحی فرزند مسعود به شماره ملی ۵۵۶۰۱۵۶۱۵۹مفقود گردیده و از درجه اعتبار ساقط میباشد .

مفقودی

کلیه مدارک خودروی سواری سیتروئن زانتیا SX مدل ۱۳۸۳ به نام فاطمه لشکری و به شماره موتور ۰۰۳۲۶۳۴۸ به شماره شنلسایی S۱۵۱۲۲۸۳۱۱۲۱۰۲ به شماره پلاک خودرو ۸۳۲ ل ۲۵ ایران ۷۹ مفقود واز درجه اعتبار ساقط می باشد.
شهرستان قزوین

مفقودی

برگ کمپانی خودروی سواری پژو ۲۰۶ مدل ۱۳۸۹ به نام آقای عباس نوفلاح و به شماره موتور ۱۳۳۸۹۰۲۲۶۵۳ به شماره شنلسایی NAAP۱۳FE۲BJ۴۵۱۵۳۴ به شماره پلاک خودرو ۷۷۳ م ۴۹ ایران ۶۸ مفقود واز درجه اعتبار ساقط می باشد.
شهرستان قزوین

مصوبه ساماندهی صنعت خودرو انگیزه تولیدکنندگان داخل به صادرات را افزایش خواهد داد

رئیس کمیسیون امور داخلی و شوراهای مجلس شورای اسلامی مصوبه ساماندهی صنعت خودرو را انگیزه‌ای برای صادرات خودرو و قطعات خودرو دانست و گفت: واردات در ازای صادرات نه تنها موجب خروج ارز از کشور نمی‌شود بلکه با ارزآوری رشد اقتصادی برای کشور به همراه خواهد داشت.

محمد صالح جوکار در گفت‌وگو با خبرنگار خبرخودرو، با اشاره به اینکه مصوبه ساماندهی صنعت خودرو می‌تواند در راستای جلب رضایت عمومی جامعه دستاوردهایی به همراه داشته باشد، بیان کرد: با توجه به اینکه ماده ۴ این مصوبه بر واردات خودرو در ازای صادرات قطعه و خودرو تاکید دارد، این طرح در شرایط فعلی می‌تواند انگیزه‌ای برای صادرات خودرو و قطعات خودرو باشد که نه تنها موجب خروج ارز از کشور نمی‌شود بلکه با ارزآوری رشد اقتصادی برای کشور به همراه خواهد داشت. وی ادامه داد: همچنین براساس این طرح صاحبان کالا که تاکنون انگیزه‌ای برای صادرات نداشتند ضمن صادرات تولیدات خود، می‌توانند خودرو وارد کشور کنند. بنابراین این طرح به نوعی زمینه‌ساز اجرای روش‌های نوآورانه و فناورانه و ارتقای کیفیت محصولات داخلی است. نماینده مردم یزد در مجلس شورای اسلامی با بیان اینکه حضور خودروهای باکیفیت و متنوع در بازار مطالبه همه مردم است، اظهار داشت: اینکه بازار خودرو را محدود به تولیدات چند شرکت خودروساز کنیم علاوه بر اینکه رقابت‌پذیری را از صنعت خودرو سلب می‌کند در کیفیت خودرو نیز تاثیرگذار است.

جوکار در پاسخ به این سوال که آیا واردات خودرو در شرایط فعلی به صلاح کشور است، عنوان کرد: براساس مصوبه مجلس قرار است خودروهای عامه پسند وارد کشور شود نه خودروهای لوکس که تنها قشر خاصی از آن استفاده می‌کنند. ضمن اینکه با واردات خودرو از تب شدید خودرو که امروز به عنوان کالای سرمایه‌ای تلقی می‌شود و در بسیاری از پارکینگ‌ها دپو شده کاسته خواهد شد.

رئیس کمیسیون امور داخلی و شوراهای مجلس شورای اسلامی درباره تاثیر واردات خودرو بر قیمت خودرو در بازار یادآور شد: با توجه به اینکه خودرو در کشور ما به کالای سرمایه‌ای تبدیل شده و مردم نیز به جذب نقدینگی در بازار خودرو تمایل دارند با واردات خودرو این نگاه سرمایه‌ای به خودرو حذف شده و بازار خودرو در فضای آرامش قرار خواهد گرفت.

۲ نماد بزرگ خودرویی همچنان بسته‌اند

یک کارشناس بازار سرمایه گفت قیمت‌های دستوری و ابهامات پیرامون شرایط کلی صنعت خودرو به شدت بر روی سهام‌های خودرویی تاثیر منفی گذاشته و تا ابهامات برطرف نشود، دو نماد بزرگ خودروساز همچنان بسته خواهند ماند.

محسن معماریان در گفت‌وگو با خبرنگار خبرخودرو، اظهار داشت: بازار سرمایه از شرایط کلی بازار و چندین متغیر کلان تاثیر می‌پذیرد و از آنجایی که شرایط کلی بازار شرایط مناسبی نیست، این شرایط بر روی نمادهای مختلف تاثیر منفی داشته و گروه‌های قطعه‌ساز و خودرویی‌ها نیز از این موضوع مستثنی نیستند. هرچند طی هفته‌های اخیر نمادهای خودرویی همچنان بسته مانده‌اند.

وی با بیان اینکه قیمت‌های دستوری به شدت بر روی سهام‌های خودرویی تاثیر منفی می‌گذارد، افزود: نامشخص بودن شرایط کلی صنعت خودرو از بعد قیمت‌گذاری مسئله دیگری است. ابهام موجود در هر صنعتی موجب می‌شود، فعالان آن صنعت و بازار با طمأنینه بیشتر و احساس ناامنی بیشتری به این بخش ورود کنند.

کارشناس بازار سرمایه گفت: اگر قرار بر لغو بحث قیمت‌گذاری دستوری و یا تداوم آن است در هر صورت می‌بایست هرچه سریع‌تر تکلیف آن مشخص شود.

معماریان ادامه داد: تاکنون قیمت‌گذاری دستوری اعمال می‌شده و این صنعت نیز مسیر تولید را در پیش گرفته بود، اما در حال حاضر اظهارات ضد و نقیضی در این باره و یا مباحثی نظیر افزایش قیمت نهاده‌های تولید، بر ابهامات بازار و ریسک سرمایه‌گذاری می‌افزاید و به دلیل شرایط منفی بازار، سرمایه‌گذار با توجه به شرایط کلی اقتصاد کشور، نسبت به سرمایه‌گذاری در بخش‌های مبهم رغبتی نخواهد داشت. وی در پایان با اشاره به اینکه دو نماد خودرویی ایران خودرو و سایپا در دو هفته اخیر بسته بوده‌اند، درخصوص علت آن خاطرنشان کرد: این دو نماد در هفته‌های اخیر قابل معامله نبوده‌اند و علت آن به مباحث پیرامون قیمت‌گذاری دستوری و تاثیرات آن بر صورت‌های مالی و فضای کلی صنعت تا ابهامات برطرف نشود سازمان بورس همچنان بر بسته بودن این نمادها اصرار دارد.

فائو: قیمت جهانی مواد غذایی افزایش یافت

سازمان خواربار و کشاورزی ملل متحد (فائو) اعلام کرد قیمت جهانی مواد غذایی تحت تاثیر تقاضای بالا برای گندم و محصولات لبنی، در نوامبر برای چهارمین ماه متوالی افزایش یافت و در بالاترین رکورد ۱۰ سال اخیر ایستاد.

به گزارش ایسنا، شاخص قیمت غذای فائو که تغییرات ماهانه سبدی از غلات، دانه‌های روغنی، محصولات لبنی، گوشت و شکر را بررسی می‌کند، در نوامبر به ۱۳۴.۴ واحد در مقایسه با ۱۳۲.۸ واحد رشد کرد. شاخص اکتبر پیشتر ۱۳۳.۲ واحد اعلام شده بود که به ۱۳۲.۸ واحد بازبینی شد. این شاخص در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته ۲۷.۳ درصد رشد پیدا کرده است و اکنون در بالاترین رکورد خود از ژوئن سال ۲۰۱۱ قرار دارد.

قیمت کالاهای کشاورزی در سال گذشته تحت تاثیر مشکلات برداشت و تقاضای قوی، رشد چشمگیری پیدا کرده است.

شاخص قیمت غلات فائو در نوامبر نسبت به ماه پیش از آن ۳.۱ درصد رشد کرد و نسبت به مدت مشابه سال گذشته ۲۳.۲ درصد رشد نشان داد. فائو اعلام کرد قیمت گندم به دلیل نگرانی‌ها نسبت به باران غیرفصلی در استرالیا و ابهامات درباره تغییرات احتمالی در تدابیر صادرات روسیه، پشتیبانی شد. شاخص قیمت لبنیات ماه گذشته بزرگترین رشد ماهانه را داشت و در نوامبر ۳.۴ درصد در مقایسه با اکتبر افزایش پیدا کرد. طبق گزارش فائو، تقاضای جهانی برای واردات کره و پودر شیر با تلاش خریداران برای تامین مایحتاج پیش از کمبود عرضه در بازارها، قوی ماند.

قیمت‌های جهانی شکر در نوامبر ۱.۴ درصد نسبت به اکتبر افزایش پیدا کرد و برمبنای سالانه ۴۰ درصد رشد داشت. فائو این افزایش را به قیمت‌های بالاتر اتانول نسبت داد.

شاخص قیمت گوشت فائو در نوامبر ۰.۹ درصد کاهش داشت که چهارمین کاهش ماهانه متوالی بود در حالی که قیمت روغن‌های گیاهی نسبت به سطح اکتبر ۰.۳ درصد کاهش یافت اما قیمت روغن پالم در بازار جهانی قوی ماند. فائو پیش‌بینی خود از تولید جهانی غلات در سال ۲۰۲۱ را از ۲.۷۹۳ میلیارد تن برآورد یک ماه پیش، به ۲.۷۹۱ میلیارد تن کاهش داد، اما همچنان انتظار دارد تولید غلات جهان به رکورد بالایی برسد. پیش‌بینی می‌شود استفاده از غلات در فصل ۲۰۲۲-۲۰۲۱ به میزان ۱.۷ درصد نسبت به فصل ۲۰۲۱-۲۰۲۰ رشد کرده و به رکورد ۲.۸۱۰ میلیارد تن صعود کند.

براساس گزارش رویترز، فائو پیش‌بینی کرد ذخایر غلات جهان تا پایان فصل در سال ۲۰۲۲ به ۸۲۲ میلیون تن برسد که ۲.۹ میلیون تن بالاتر از برآورد نوامبر است اما همچنان ۰.۷ درصد نسبت به سطحی که در آغاز فصل وجود داشت، کمتر است.

نماگر بازار سهام

چند میلیون گردشگر سوری در راه ایران است؟

رئیس اتاق بازرگانی مشترک ایران و سوریه می‌گوید تعداد گردشگران مشترک سالانه دو کشور زمانی به ۳ میلیون نفر نیز می‌رسیده و باید مقدمات بازگشت به این اعداد فراهم شود.

به گزارش ایسنا، وزیر صمت ایران چند روز قبل در رأس یک هیأت تجاری و اقتصادی به سوریه سفر کرد تا ضمن گفت و گو با مقامات این کشور، مقدمات افزایش همکاری‌های اقتصادی میان دو کشور را نیز فراهم کند. با وجود نزدیکی سیاسی ایران و سوریه، آمارهایی که از همکاری‌های اقتصادی دو طرف منتشر شده نشان از محدودیت‌های جدی دارد و حالا در کنار دولت، فعالان بخش خصوصی نیز بر لزوم افزایش همکاری‌ها و گسترش حضور شرکت‌های ایرانی در سوریه تاکید دارند. غلامحسین شافعی – رئیس اتاق بازرگانی ایران – در حاشیه یکی از دیدارهای خود با مقامات سوریه اظهار کرد: اگرچه اراده جدی از سوی دو دولت ایران و سوریه، برای گسترش روابط تجاری وجود دارد، اما رابطه اقتصادی به‌اندازه روابط سیاسی رونق نداشته است. برای همین باید تجار و اقتصاددانان دو کشور این مسئله را عارضه‌یابی کنند و از ظرفیت‌های لازم برای توسعه روابط اقتصادی بهره بگیرند. باید برای کسب نتایج خوب از مذاکرات اتاق‌های بازرگانی دو کشور برنامه‌ریزی کنند. رئیس اتاق ایران گفت: ظرفیت‌های زیادی برای توسعه همکاری ایران و سوریه وجود دارد؛ مبادله هیأت‌های تجاری و برگزاری نمایشگاه تخصصی در چند روز گذشته یکی از این فرصت‌ها است که طرف‌های سوری می‌توانند از محصولات ایران اطلاعات به دست آورند. رئیس اتاق ایران تصریح کرد: کارگاه‌های تولیدی دو کشور می‌توانند با همدیگر همکاری کنند تا مشکلات پیش‌رو را حل کنند. با توجه به نیاز بازار سوریه، امیدواریم محصولات باکیفیت و قیمت خوب ایرانی در بازار سوریه نمود بیشتری داشته باشد. افتتاح مرکز تجاری ایرانی در سوریه گام مهمی در مسیر همکاری و حضور بخش خصوصی ایران و سوریه است.

شافعی ادامه داد: ایران و سوریه می‌توانند از توان صادراتی همدیگر استفاده کنند؛ در این مسیر باید موانع و مشکلات برطرف شود. یکی از مشکلات موجود در مسیر تجارت، حمل‌ونقل هوایی است که باید موردتوجه دولت‌ها قرار گیرد. حمل‌ونقل زمینی و دریایی، ارتباط بانکی، مبادله اطلاعات تجاری برای معرفی بازارها در زمینه‌های موردنیاز از موانعی است که باید با همکاری دو کشور حل شود.

او تأکید کرد: باید شرکت‌های ایرانی در بخش‌های بازسازی و نوسازی سوریه حضور فعال‌تری داشته باشند؛ دولت سوریه باید زمینه همکاری برای نوسازی صنایع در اختیار شرکت‌های ایرانی قرار دهد.

رئیس اتاق ایران به موضوع سرمایه‌گذاری در بخش کشاورزی، افزایش روش‌های ارتباطی و احیای گردشگری مذهبی و سلامت تأکید کرد که اثر مثبت بر عملیات اقتصادی دو کشور دارد. باید پروازهای مستقیم بین شهرهای مختلف ایران و سوریه برقرار شود.

تاکید بر استفاده از ظرفیت‌های گردشگری مشترک میان دو کشور موضوعی بود که در صحبت‌های کیوان کاشفی – رئیس اتاق بازرگانی مشترک ایران و سوریه – نیز مورد تاکید قرار گرفت. براساس گزارش پایگاه خبری اتاق بازرگانی ایران، کاشفی در این رابطه گفت: سابقه تعداد گردشگران مذهبی دو کشور به ۳ میلیون نفر در سال می‌رسید که الان به دلایلی به پایین‌ترین حد رسیده است؛ دو کشور باید سعی کنند بسترهای جذب گردشگری مذهبی و سلامت را فراهم کنند. باید مشکلات گمرکی حل شود. از طرفی فعالان اقتصادی نیازمند تسهیلات و نگاه ویژه دولت‌ها هستند. باید با حمایت دولت‌ها رابطه تجاری دو کشور رونق گیرد.

تشریح جزییات توزیع هوشمند اقلام غذایی

لبنیات هم به توزیع هوشمند اضافه می‌شود

معاون وزیر جهاد کشاورزی ضمن تشریح جزییات توزیع هوشمند اقلامی چون مرغ منجمد، تخم مرغ، برنج، شکر و روغن در سراسر کشور اعلام کرد که از هفته آینده لبنیات هم به سبد توزیع هوشمند اقلام غذایی اضافه خواهد شد.

به گزارش ایسنا، اسماعیل قادری‌فر در پاسخ به این سوال که سامانه هوشمند توزیع اقلام اساسی چگونه فعالیت می‌کند، اظهار کرد: وزارت جهاد کشاورزی در دولت سیزدهم با شعار محوری و رویکرد امنیت غذایی پایدار و با سیاست ارزان‌سازی، دسترسی و فراگیری همه مردم به غذای سالم آغاز به کار کرد. یکی از شروط مهم امنیت غذایی در کنار تولید با بهره‌وری بالا توزیع هوشمند است. به همین دلیل از کسب و کارها و استارت‌آپ‌های خدماتی که مشغول فعالیت هستند و حائز شرایط بودند، برای حضور در زنجیره نهایی توزیع طی فراخوانی دعوت به همکاری کردیم.

وی ادامه داد: این طرح از ۱۸ آبان‌ماه به صورت آزمایشی در سطح شهر تهران با توزیع مرغ منجمد و تخم مرغ از طریق یک استارت‌آپ اینترنتی شروع به کار کرد. ظرفیتی که برای شهر تهران و این دو قلم کالا در نظر گرفته بودیم، با توجه به سرانه مصرف ۳۰۰ تن از هر قلم بود تا مردم بتوانند بدون محدودیت و حضور در صف اقلام موردنیاز خود را در منزل تحویل بگیرند.

معاون وزیر جهاد کشاورزی اضافه کرد: با وجود شرایط تنش آبی و مشکلات تحریم امروز کشور کمبودی در زمینه اقلام اساسی ندارد.

وی تصریح کرد: تهران کلانشهری است که همه اقوام در آن حضور دارند و تراکم جمعیت هم بالاست. به همین دلیل طرح توزیع هوشمند ابتدا از این شهر شروع شد. در گام بعد نیز در کلانشهرهای دیگری چون اصفهان، شیراز، مشهد، یزد و کرج آغاز به کار کرد. در مرحله سوم هم در هر نقطه‌ای که به واسطه اخلال در شبکه توزیع و ورود واسطه‌گری، عرضه با مشکل روبه رو شده است، قصد داریم از این سامانه‌های هوشمند در توزیع استفاده کنیم.

قادری‌فر در ادامه گفت: پایش‌های میدانی ما حاکی از این است که در بسیاری از مناطق کشور کمبودی نداریم، اما با هوشمندی و رصد روزانه در قرارگاه امنیت غذایی هر جایی که احساس کنیم در بازاررسانی و دسترسی مردم به اقلام اساسی اخلالی وجود دارد، هوشمندانه وارد می‌شویم تا دغدغه خاطری برای شهروندان وجود نداشته باشد.

مدیرعامل سازمان مرکزی تعاون روستایی اضافه کرد: زیبنده نیست کشوری که بهترین کشاورزان و تولیدات را دارد، با ورود دلالان و واسطه‌های غیرضروری اخلالی در سیستم توزیع آن رخ دهد و موجبات نارضایتی مردم فراهم شود.

راهنمای فروش محصولات در توییتر

به قلم: الی میرمان
کارشناس بازاریابی در موسسه هاب اسپات
ترجمه: علی آل‌علی

تعامل با مشتریان در شبکه‌های اجتماعی همیشه کار ساده‌ای نیست. بسیاری از بازاریاب‌ها به طور مداوم برای ایجاد تعامل با مشتریان از همه مهمتر ثبت نرخ‌های فروش بالا در این پلتفرم‌ها با مشکل رو به رو هستند. امروزه شبکه‌های اجتماعی به عنوان یکی از مهمترین گزینه‌های جست و جوی محصولات تازه از سوی مشتریان است. با این حساب اگر برند شما حضور موفقی در این فضا داشته باشد، شانس‌تان برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان و کسب سودهای مناسب افزایش چشمگیری پیدا می‌کند. وقتی صحبت از شبکه‌های اجتماعی می‌شود، یکی از گزینه‌های ابتدایی که به ذهن هر فردی می‌رسد، توییتر است. این پلتفرم نه تنها برای تعامل ساده با مشتریان و پیگیری وظایف بخش روابط عمومی کاربردی است، بلکه به برندها امکان فروش مستقیم به مشتریان‌شان را هم می‌دهد.

امروزه بسیاری از شبکه‌های اجتماعی امکان فروش مستقیم محصولات را فراهم کرده‌اند. بدون تردید مشهورترین پلتفرم در این راستا اینستاگرام است. این پلتفرم با رونمایی از امکان خرید درون برنامه‌ای بسیاری از بازاریاب‌ها را به فعالیت در پلتفرمش تشویق کرد. توییتر هم در این میان استراتژی مشابهی را دنبال می‌کند.

اولین سوالی که در کار با توییتر مطرح می‌شود، دامنه محصولاتی است که بازاریاب‌ها امکان فروش آن را دارند. در پاسخ به این سوال باید گفت کسب و کارها تقریبا امکان فروش هر محصولی در این پلتفرم را دارند. درست به همین خاطر تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف با استفاده از توییتر امری به شدت سرگرم‌کننده و لذت‌بخش خواهد بود.

بدون تردید شما برای فروش مناسب محصولات‌تان باید بر روی دامنه مخاطب هدف‌تان تمرکز نمایید. توییتر با راه‌اندازی این امکان به شما برای بازاریابی و فروش محصولات‌تان به طور اختصاصی کمک می‌کنند. شما به این ترتیب دیگر نیازی به سرمایه‌گذاری کلان بر روی تمام کاربران این پلتفرم ندارید.

از آنجایی که فعالیت در توییتر در قالب بازاریابی و فروش بدون یک راهنمای حرفه‌ای امکان‌پذیر نیست، هدف اصلی در این مقاله فراهم‌سازی توصیه‌ها و نکات موردنیاز بازاریاب‌ها برای فروش بی‌دردسر در توییتر است. بنابراین اگر شما هم مایل به حضور در این بازار جذاب هستید، هرگز مقاله کنونی را از دست ندهید. این امر به شما برای تاثیرگذاری حرفه‌ای بر روی مخاطب هدف کمک خواهد کرد. در ادامه توصیه‌های حرفه‌ای در این زمینه را به طور تخصصی با هم مرور خواهیم کرد.

بهترین نکات و تمرین‌ها برای فروش در توییتر

اجازه دهید اول از همه کارمان را با برخی از نکات و تمرین‌های کاربردی برای فروش بیشتر در توییتر شروع کنیم. این امر به شما امکان مشاهده تاثیر کوتاه‌مدت فروش در توییتر را می‌دهد. به این ترتیب تمام مشکلات‌تان در تعامل با مشتریان حل خواهد شد. این امر برای بازاریاب‌ها امکان استفاده از تجربه دیگران به جای تلاش برای پیدا کردن تمام راه و چاه‌های مسیر فروش در توییتر را فراهم خواهد کرد.

تعامل با مخاطب هدف

شما برای بازاریابی و فروش در توییتر یا هر شبکه اجتماعی دیگری باید اول از همه مخاطب‌تان را به خوبی مورد شناسایی قرار دهید. خوشبختانه این امر در توییتر خیلی دشوار نیست. بازاریاب‌ها امکان ارزیابی وضعیت دیگر برندها و رقبای مستقیم‌شان برای ارزیابی این وضعیت را دارند. اگر این امر مورد توجه شما قرار گیرد، بخش ابتدایی کارتان به سادگی پیش خواهد رفت. در گام بعدی شما باید در تلاش برای تعامل بیشتر با مخاطب هدف‌تان باشید. این امر رابطه‌ای مناسب میان شما و مشتریان هدف‌تان ایجاد خواهد کرد.

امروزه راهکارهای بسیار زیادی برای تعامل با مخاطب هدف در شبکه‌های اجتماعی و به ویژه توییتر وجود دارد. توجه به هشتگ‌های مناسب برای تعامل با کاربران و همچنین اظهارنظر درباره توییت‌های‌شان ایده بسیار مناسبی خواهد بود. اینطوری شما در مدت زمانی اندک بدل به یک برند جذاب و دوست‌داشتنی برای مشتریان خواهید شد.

نکته مهم اینکه مشتریان در طول سال‌های اخیر نسبت به خرید از برندهایی که حضور فعالی در شبکه‌های اجتماعی دارند نظر بسیار مساعدی پیدا کرده‌اند. اگر در کنار این امر اضافه شدن امکان خرید مشتریان از توییتر را هم اضافه کنیم، دیگر همه چیز برای درخشش برندها در فضای توییتر آماده خواهد بود.

شما به عنوان یک بازاریاب باید همیشه در تلاش برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف براساس محتوای کاربردی باشید. این امر شما را بدل به برندی جذاب برای مشتریان می‌کند. وقتی رابطه شما و مشتریان در وهله نخست شکل گرفت، تاثیرگذاری بر روی آنها باید اولویت اصلی‌تان باشد. متاسفانه امروزه بسیاری از بازاریاب‌ها پس از تاثیرگذاری اولیه بر روی مخاطب هدف دیگر کارشان را ادامه نمی‌دهند. نتیجه این امر ناتوانی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف خواهد بود.

به اشتراک‌گذاری محتوای مورد علاقه کاربران

هر برندی در شبکه‌های اجتماعی باید به سلیقه مخاطب هدفش احترام بگذارد. در غیر این صورت در مدت زمانی اندک دیگر مورد توجه هیچ مشتری قرار نخواهد گرفت. امروزه بسیاری از برندها برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف نیازمند فرصتی طلایی هستند. نکته مهم در این میان شروع فرآیند تولید محتوا براساس شناخت اولیه از مشتریان است، در غیر این صورت شاید هرگز فرصت طلایی که منتظرش هستید، از راه نرسد.

شما به عنوان بازاریاب باید همیشه طراحی محتوایی که مشتریان‌تان بدان علاقه دارند را در دستور کار قرار دهید، در غیر این صورت کمتر کسی با برندتان تعامل خواهد داشت. این امر مدنظر بسیاری از برندهای بزرگ قرار دارد. درست به همین خاطر توییتر بدل به عرصه‌ای طلایی برای حضور برندهای بزرگ شده است.

بدون تردید بازاریابی توییتر بدون استفاده از ایده‌های خلاقانه برای تولید محتوا امر بسیار سختی خواهد بود. بنابراین شما باید همیشه نیم نگاهی به ارزش‌های کسب و کارتان داشته باشید. این امر در کنار ارزیابی عملکرد برندهای مطرح در سطح بازار به شما برای تولید محتوای جذاب کمک خواهد کرد.

اگر شما خودتان را به جای مشتریان قرار دهید، به سادگی هرچه تمام‌تر امکان آشنایی با سلیقه آنها را خواهید داشت. کافی است از خودتان بپرسید به عنوان یک مشتری انتظار مشاهده چه نوع محتوایی در بازار را دارید. این سوال ساده به شما امکان تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را می‌دهد.

نظارت بر شهرت برند

حضور در توییتر به معنای افزایش سریع شهرت برندها محسوب می‌شود. شما با انتشار محتوای جذاب و ارائه پیشنهادهای مناسب برای فروش محصولات‌تان در مدت زمانی کوتاه نظر بسیاری از کاربران را جلب خواهید کرد. این امر به کسب و کارتان برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف کمک می‌کند. اگر شما به دنبال تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف هستید، باید اول از همه در تلاش برای فروش محصولات‌تان در قالب پیشنهادهای حرفه‌ای باشید. این امر نه تنها موجب فروش مناسب می‌شود، بلکه شهرت برندتان را هم حفظ می‌کند.

امروزه برندهایی که به هر قیمتی در تلاش برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف و فروش محصولات‌تان هستند، شهرت بسیار منفی در بازار پیدا می‌کنند. از آنجایی که کاربران در شبکه‌های اجتماعی به بی‌رحمانه‌ترین شکل ممکن برندها را مورد نقد قرار می‌دهند شما باید در تلاش برای مدیریت شهرت‌تان به بهترین شکل ممکن باشید، در غیر این صورت در مدت زمانی کوتاه بدل به برندی کلیشه‌ای همراه با شهرتی منفی در میان کاربران توییتر خواهید شد. بدون تردید هیچ مشتری اقدام به خرید از چنین برندی نخواهد کرد.

یکی دیگر از نکات مهم برای مدیریت شهرت برند در توییتر توجه به گفت و گوهای کاربران در قالب پست‌ها و هشتگ‌های مختلف است. این امر به شما امکان ارزیابی وضعیت برندتان به ساده‌ترین شکل ممکن را می‌دهد. اگر نظرات کاربران درباره برندتان منفی باشد، باید در سریع‌ترین زمان ممکن برای رفع چنین شهرتی اقدام نمایید، در غیر این صورت هیچ شانسی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان نخواهید داشت. در کنار این موضوع تلاش برای پاسخگویی به سوالات و اعتراض‌های مشتریان درباره برند نیز نکته مهمی خواهد بود. امروزه مشتریان به برندهایی که در شبکه‌های اجتماعی بدون تعارف با آنها تعامل دارند، نظر بسیار بهتری پیدا می‌کنند. این امر به معنای شانس بالاتر شما برای فروش محصولات‌تان در توییتر خواهد بود.

توجه به عنصر تداوم

حضور شما در زمینه فروش در توییتر باید به طور مداوم باشد، در غیر این صورت الگوریتم توییتر شما را برندی غیرحرفه‌ای شناسایی خواهد کرد. این امر مشکلات بسیار زیادی برای برند شما به همراه خواهد داشت. امروزه برخی از کسب و کارها برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف به طور مداوم در زمینه فروش پیشنهادهای تازه طراحی می‌کنند. این امر باید مد نظر شما نیز قرار داشته باشد. مهمترین مسئله در این میان طراحی پیشنهادهای جذاب برای مشتریان به طور مداوم است. اینطوری کاربران همیشه به مشاهده تبلیغات برندتان و آگهی‌های مربوط به فروش ویژه عادت خواهند کرد.

بدون تردید شما برای تداوم حضورتان در توییتر باید از ابزارهای مدیریت شبکه‌های اجتماعی نیز سود ببرید. اگرچه توییتر خودش یک دستیار نیمه حرفه‌ای برای برندها دارد، اما این امر برای فروش بالا در توییتر کافی نیست. شما امکان استفاده از ابزارهایی نظیر هاب اسپات یا سوشیال اسپروت را خواهید داشت. چنین ابزارهایی به شما برای بازاریابی و فروش بهتر در شبکه‌های اجتماعی کمک خواهد کرد.

یکی از بخش‌های مهم توییتر ارائه اطلاعات دقیق و دسته‌بندی شده به کاربران است. چنین اطلاعاتی امکان تاثیرگذاری حرفه‌ای بر روی مخاطب هدف را به همراه دارد. بنابراین شما هیچ مشکلی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان نخواهید داشت. تنها کاری که برای دسترسی به اطلاعات توییتر باید انجام دهید، ثبت اکانت‌تان به عنوان یک کسب و کار و در صورت امکان ارائه مدارک شناسایی برندتان برای کسب تیک آبی تایید رسمی است. به این ترتیب شما اطلاعات دقیق و طبقه‌بندی شده‌ای برای فعالیت بهینه در توییتر خواهید داشت.

استفاده از بازخورد کاربران

کاربران باید در کانون توجه هر برندی قرار داشته باشند. اگر شما به دنبال تاثیرگذاری حرفه‌ای بر روی مخاطب هدف‌تان هستید، باید اول از همه به بازخوردها و نظرات‌شان توجه نشان دهید. این امر موجب امیدواری کاربران به روند مثبت و رو به رشد برندتان می‌شود. متاسفانه برخی از کسب و کارها برای فروش محصولات‌شان به مشتریان هرگز به نظرات آنها توجه نشان نمی‌دهند. این امر مشکلات بسیار زیادی برای کسب و کارها به همراه خواهد داشت.

استفاده از نظرات و بازخوردهای مشتریان در شبکه‌های اجتماعی امر چندان دشواری نیست. مهمترین مسئله در این میان انگیزه شما برای استفاده از نظرات موردنظر است این امر به شما امکان به‌روز رسانی مداوم شیوه‌های فروش و تعامل با مشتریان را می‌دهد. شما با چنین کاری دیگر نیازی به اطلاعات مربوط به پیش‌بینی رفتار مشتریان و پرداخت هزینه‌های سنگین همکاری با موسسه‌های بازاریابی و فروش نخواهید داشت. بنابراین باید همیشه نیم نگاهی به نظرات مشتریان در توییتر داشته باشید.

امروزه بسیاری از برندها دارای دامنه مناسبی از مشتریان وفادار هستند. این امر به آنها برای تاثیرگذاری حرفه‌ای بر روی مشتریان کمک می‌کند. اگر شما به دنبال نظرات و توصیه‌هایی حرفه‌ای هستید، باید اول از همه سراغ این دامنه از مشتریان‌تان بروید. آنها بهترین توصیه‌های ممکن را برای شما خواهند داشت.

استفاده از اخبار تازه حوزه کسب و کار

هر حوزه‌ای از کسب و کار دارای برخی از اخبار مهم است که می‌تواند تاثیر اساسی بر روی روند فعالیت برندها داشته باشد. شما به عنوان یک برند باید همیشه نگاه‌تان به تعامل با مشتریان براساس این اخبار باشد، در غیر این صورت هیچ شانسی برای حضور در میان برندهای بزرگ بازار نخواهید داشت.

امروزه خبرگزاری‌های تخصصی بسیار زیادی در حوزه‌های کاری مختلف فعالیت دارد. توصیه ما در این بخش استفاده از خدمات چنین خبرگزاری‌هایی برای به روز رسانی مداوم اخبار برندتان است. این امر به شما امکان تاثیرگذاری حرفه‌ای بر روی مخاطب هدف را خواهد داد. شاید پیدا کردن اخبار تازه در حوزه کسب و کار امر ساده‌ای نباشد، اما شما با تحمل این سختی امکان تعامل به‌روز و دقیق با مشتریان را خواهید داشت. از آنجایی که مشتریان تمایل بالاتری برای خرید از برندهای به‌روز دارند، این کار شما نتیجه‌بخشی بسیار مناسبی به همراه خواهد داشت. اینکه شما همیشه دست بالاتر را در بازار داشته باشید، مزیت بسیار مهمی محسوب می‌شود. چنین امری به شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف کمک خواهد کرد. با این حساب هیچ مشکلی از نظر سطح تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف پیش روی کسب و کارتان نخواهد بود.

چطور در توییتر فروش بالایی داشته باشید؟

اکنون که با راهکارهای تعامل و تمرین‌های فروش در توییتر آشنا شدید، باید برخی از مهمترین توصیه‌ها را نیز مورد بررسی قرار دهیم. این توصیه‌ها به مثابه میانبری برای فروش ساده و بی‌دردسر در فضای توییتر خواهد بود. در ادامه برخی از این نکات را نیز مورد بررسی قرار می‌دهیم.

برنامه‌ریزی دقیق

هر کاری در شبکه‌های اجتماعی باید با برنامه‌ریزی شروع شود. این امر به شما امکان تاثیرگذاری حرفه‌ای بر روی مخاطب هدف را می‌دهد. وقتی شما برنامه‌ای مشخص نداشته باشید، همیشه تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف امری سخت و غیرممکن خواهد بود. با این حال برنامه‌ریزی درست به شما برای تاثیرگذاری حرفه‌ای بر روی مخاطب هدف کمک می‌کند. این امر شانس‌تان برای جلب نظر مشتریان را به طور چشمگیری افزایش خواهد داد.

شناسایی ترندها و هشتگ‌های مناسب

فروش با استفاده از ترندها و هشتگ‌های محبوب در میان کاربران امر بسیار ساده‌تری در مقایسه با فعالیت‌های دیگر محسوب می‌شود. شما امکان پیگیری وضعیت بازاریابی و فروش با استفاده از ترندهای محبوب را دارید. از آنجایی که چنین ترندهایی به خوبی سلیقه کاربران را نشان می‌دهد، شما با استفاده از آنها به سادگی هرچه تمام‌تر فرصت تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را پیدا خواهید کرد.

امروزه بسیاری از برندها برای جلب نظر مشتریان به دنبال همکاری با موسسه‌های بازاریابی حرفه‌ای هستند. نکته مهم اینکه شما با استفاده از ترندها و هشتگ‌های درست بدون نیاز به صرف هزینه اضافی امکان تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان را پیدا می‌کنید.

طراحی بودجه مناسب

طراحی بودجه برای فعالیت بازاریابی و فروش در توییتر امر ضروری محسوب می‌شود. امروزه هر فعالیتی در شبکه‌های اجتماعی نیازمند صرف مقدار مشخصی از بودجه برند است. با این حساب شما باید آمادگی لازم برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف براساس این نکات را داشته باشید، در غیر این صورت کسب و کارتان شانسی برای باقی ماندن در میان برندهای بزرگ نخواهد داشت.

تعیین بودجه به شما برای انتخاب راهکارهای مناسب و مطابق با توان مالی برندتان کمک می‌کند. شما به این ترتیب فرصت بسیار خوبی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف خواهید داشت. این امر شانس‌تان در راستای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را به طور چشمگیری افزایش می‌دهد. در نتیجه میزان رشدتان نیز افزایش قابل ملاحظه‌ای خواهد داشت.

بدون تردید فعالیت در توییتر با بودجه‌ای اندک امر بسیار دشواری محسوب می‌شود. با این حال شما در ابتدای کارتان چاره‌ای به غیر از شروع کار با هزینه در دسترس‌تان ندارید، در غیر این صورت از همان ابتدای کار با مشکلات بسیار سنگینی از نظر مالی رو به رو خواهید شد. پس هرگز سراغ گرفتن وام یا استفاده از تسهیلات مشابه نروید. اگر در زمینه فروش در توییتر همین نکات مقاله را مورد توجه قرار دهید، بخش قابل ملاحظه‌ای از مشکلات برندتان حل خواهد شد.

منبع: هاب اسپات

وزارت جهاد کشاورزی
شرکت سهامی پشتیبانی امور دام کشور
استان قم

آگهی مزایده عمومی فروش املاک
شماره ۱۴۰۰/۷۲

شناسه آگهی : ۱۲۳۰۶۲۴

۱- مزایده گزار: اداره کل پشتیبانی امور دام کشور استان قم به شناسه ملی ۱۴۰۰۲۷۷۱۷۳۶ و شماره اقتصادی ۴۱۱۱۱۳۶۷۳۷۷۱
۲- موضوع مزایده: فروش ملک مندرج در جدول ذیل از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (setadiran.ir) با شماره مزایده های مربوطه با وضعیت موجود و بصورت نقدی طبق شرایط آگهی و اسناد مزایده
وضعیت ملک: پلاک ثبتی ۱۷۳۵/۱۳/۱۴۹ اصلی با کاربری مسکونی ششدانگ عرصه و اعیان مطابق نظریه کارشناسی
نوع ملک: زمین به صورت ساختمان شامل سه طبقه زیرزمین،همکف و فوقانی با عرصه ۱۶۰ و اعیانی ۳۲۹ مترمربع جمعا، مفروز و طلق بوده ، به آدرس قم بلوار دانش شهرک صادقیه کوچه شماره ۵ پلاک ۱۷ . ملک در تصرف غیر بوده و تخلیه برعهده برنده مزایده می باشد.
قیمت پایه مزایده (ریال) : ۲۵/۲۸۵/۰۰۰/۰۰۰ و مبلغ تضمین شرکت در مزایده (ریال) : ۲/۵۲۸/۵۰۰/۰۰۰
۳- مبلغ و نوع تضمین شرکت در مزایده: مبلغ تضمین شرکت در مزایده طبق جدول بند ۲ آگهی و نوع و شرایط بارگذاری و تحویل آن بشرح مندرج در برگ شرایط عمومی مزایده می باشد.
۴- برنامه زمانی
۱-۴- مهلت دریافت اسناد از سامانه ستاد از روز شنبه مورخ ۱۴۰۰/۰۹/۱۳ ساعت ۹ لغایت روز پنجشنبه ۱۴۰۰/۰۹/۱۸ ساعت ۱۹
۲-۴- زمان تحویل پاکت الف: تاساعت ۱۳ روز سه شنبه ۱۴۰۰/۰۹/۳۰ اداره کل پشتیبانی امور دام استان قم بنشانی قم بلوارالغدیرجنب بوستان علوی ساختمان جهادکشاورزی طبقه پنجم تلفن تماس ۰۲۵۳۲۴۲۵۲۷۶
۳-۴- مهلت بارگذاری پیشنهادات در سامانه ستادروز شنبه مورخ ۱۴۰۰/۰۹/۱۳ ساعت ۹ صبح لغایت روزسه شنبه مورخ ۱۴۰۰/۰۹/۳۰ ساعت ۱۹
۴-۴- بازگشایی پیشنهادات روزچهارشنبه مورخ ۱۴۰۰/۱۰/۱ ساعت ۹ صبح
۵-۴- اعلام به برنده: روزچهارشنبه مورخ ۱۴۰۰/۱۰/۱ ساعت ۱۲ ظهر
۵- خرید اسناد: متقاضیان می توانند با مراجعه به سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (setadiran.ir) با واریز مبلغ ۵۰۰،۰۰۰ ریال (غیر قابل استرداد) به شماره حساب شبا IR۳۱۰۱۰۰۰۰۴۰۰۱۰۳۹۸۰۴۰۰۶۰۸۷ با کد شناسه شماره ۳۷۶۰۳۹۸۷۶۲۰۳۹۰۰۸۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۲۷۳ به صورت پایا به خزانه بانک مرکزی اسناد مزایده را دریافت نمایند.
۶- کلیه مراحل فرآیند مزایده شامل: دریافت اسناد مزایده ، تسلیم و پرداخت تضمین شرکت در مزایده (ودیعه) ، بارگذاری پیشنهادات و اطلاع از وضعیت برنده بودن مزایده گران محترم از طریق سامانه ستاد می باشد.
۷- اطلاعات املاک و مستغلات شامل اسناد مربوطه، مشخصات، شرایط و نحوه فروش املاک در صفحه اعلان عمومی سامانه مزایده، قابل مشاهده و انتخاب می‌باشد.
۸- ارائه پیشنهاد مالی توسط مزایده گر به منزله پذیرش و قبول تمام شرایط و اسناد مزایده و الحاقیات بارگذاری شده در سامانه ستاد می باشد و مزایده گر حق هر گونه اعتراض را از خود سلب و اسقاط می نماید.
۹- پیشنهاد دهنده می بایستی برای هر ملک (هر شماره مزایده) بصورت جداگانه تضمین معتبر برای شرکت در مزایده و اسناد پیشنهاد مربوطه را بارگذاری نماید.
۱۰- ملک در تصرف غیر می باشد تخلیه برعهده برنده مزایده می باشد.
۱۱- نحوه پرداخت مبلغ معامله باتوجه به شرایط اختصاصی نقدی و حداکثر ظرف مدت ۴ماه (۳۰درصد همزمان با انعقاد قرارداد ، ۵۰درصد حداکثر ۳ ماه پس از انعقاد قرارداد، ۲۰درصد حداکثر ۴ ماه پس از انعقاد قرارداد) می باشد.
۶۱
«روابط عمومی اداره کل پشتیبانی امور دام استان قم»

فرصت امروز
روزنامه مدیریتی - اقتصادی
| شنبه | ۱۳ آذر ۱۴۰۰ | شماره ۱۹۱۳ | صفحه ۸ |
صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز
مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی
چاپ: هنر سرزمین سبز
دفتر مرکزی: مطهری، خیابان علی‌اکبری، پلاک ۱۱۵
دفتر مرکزی: ۸۸۳۱۷۷۳۸
سازمان آگهی‌ها: ۸۸۳۲۰۹۶۰
آیین نامه اخلاق حرفه ای روزنامه: WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS
WWW.FORSATNET.IR
INFO@FORSATNET.IR