

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

روزنامه مدیریتی - اقتصادی



هند، چین، عراق، ترکیه و امارات مهمترین مقاصد صادراتی هستند

پیش بینی صادرات صنعتی در افاق ۱۴۰۱

فرصت امروز: روندهای گذشته اشتغال صنعتی نشان می‌دهد که شوک‌های قیمتی نفت همواره به اشتغال‌زایی مناسبی منجر نشده است و وجود رانت، موانع ورود زیاد، وقوع پدیده بیماری هلندی، فقدان دسترسی به تکنولوژی و سطح مقیاس و تنوع تولید باعث شده تا با وجود افزایش چشمگیر درآمدهای ارزی، اشتغال صنعتی اتفاق نیفتد. برآوردهای بازوی پژوهشی وزارت صمت نشان می‌دهد که صنایع کشور با لحاظ شرایط فعلی و سیاست‌های کنونی، توان زیادی برای صادرات ندارند. بنابراین در صورتی می‌توان به رشد صادرات بخش صنعت در پنج سال آینده امیدوار بود که برجام احیا شود، سیاست صنعتی درست و بسامانی برای کشور طراحی شود...

۲

چرا کریپتو برای تحریم‌شدگان مفید نیست؟

در خدمت و خیانت رمزارزها

۳

مدیریت و کسب و کار

موفقیت در اینستاگرام با ایجاد ۷ پست محبوب

اینستاگرام امروزه به عنوان یکی از پنج شبکه اجتماعی برتر شناخته می‌شود که به علت تمرکز بر روی ارسال عکس، بستری مناسب برای فعالیت‌های تجاری محسوب می‌شود. در واقع در شبکه‌های نظیر توئیتر، شرایط لازم و بسترهای مورد نیاز وجود ندارد. با این حال علی‌رغم مخاطبان میلیاردری و امکانات متنوع، همچنان بیش از ۶۰ درصد کسب و کارها، به نتیجه دلخواه خود در اینستاگرام نمی‌رسند. همین امر باعث شده است تا برخی از افراد، از فروش اینترنتی که نیاز مهم هر کسب و کاری در جهان امروز محسوب می‌شود، غافل باشند. در این راستا با توجه به ماهیت اصلی شبکه‌های اجتماعی که بر پایه سرگرم کردن افراد است. شما باید مواردی را برای ارائه داشته باشید تا افراد را به خوبی درگیر نماید. در این زمینه بررسی جدیدترین آمارها حاکی از آن است که هفت نوع محتوا، محبوبیت بالاتری نسبت به سایرین دارند که در ادامه آنها را بررسی خواهیم کرد...

۸



نوسان بازار سهام در هفته آخر سال ادامه دارد

اسفند سرد بورس

دریچه

فائو نسبت به تبعات جنگ روسیه و اوکراین هشدار داد
تهدید امنیت غذایی
فائو با تاکید بر اهمیت روسیه و اوکراین در کشاورزی جهان، نسبت به تبعات بحران شرق اروپا و ناامنی در بازار جهانی غذا هشدار داد. سازمان خواربار و کشاورزی ملل متحد (FAO) در گزارش رسمی خود، ایجاد اختلال در کشت گندم و دانه روغنی در اوکراین به همراه تهدید محدودیت‌های تجاری بر صادرات غلات و کالاهای اساسی را تهدیدی برای امنیت غذایی جهان برشمرد و نسبت به افزایش قیمت مواد غذایی و خوراکی ابراز نگرانی کرد. طبق ارزیابی فائو، میزان این افزایش قیمت اقلام غذایی بین ۸ تا ۲۲ درصد برآورد شده است.

روسیه و اوکراین در میان مهمترین تولیدکنندگان محصولات کشاورزی جهان هستند. هر دوی این کشورها از صادرکنندگان خالص محصولات کشاورزی هستند و هر دو از عرضه‌کنندگان مهم مواد غذایی و کود شیمیایی جهان محسوب می‌شوند؛ محصولاتی که منابع صادراتی‌شان اغلب در تعداد انگشت‌شماری از کشورها متمرکز هستند. براساس گزارش سازمان خواربار و کشاورزی ملل متحد، این تمرکز می‌تواند آسیب‌پذیری این بازارها را در برابر شوک‌ها و نوسانات افزایش دهد. روسیه یا اوکراین (یا هر دوی این کشورها) در سال ۲۰۲۱...
۲

تحول قاره سبز یا حمله روسیه به اوکراین

اروپا بیدار می‌شود

افزایش قیمت مواد غذایی و گاز مواجه هستند. این می‌تواند به واکنش شدید علیه سیاستمدارانی دامن‌بند که به شدت از اوکراین حمایت کرده‌اند و مسیری را که اروپا هم‌اکنون در آن قرار دارد، کوتاه کند.

است: «مشکلات داخلی جدی در اروپا وجود دارد.» یک سوال بزرگ بدون پاسخ باقی می‌ماند: آیا قاطعیت جدید اروپا دوام خواهد آورد؟ اروپایی‌ها در نتیجه جنگ و تحریم‌های اعمال‌شده علیه روسیه با بحران پناهجویان

یک نیروی دموکراتیک با نفوذ در سراسر جهان سوق دهد. انفعال قبلی اروپا البته ریشه در جنگ جهانی دوم دارد. پس از جنایات جنگ و هولوکاست، آلمان به سمت صلح‌طلبی گرایش پیدا کرد و از ایجاد اتحاد یا ارسالی سلاح به مناطق درگیری خودداری کرد. به عنوان پرجمعیت‌ترین و ثروتمندترین عضو اتحادیه اروپا، رویکرد آلمان تاثیر زیادی بر این قاره داشت. تهاجم روسیه به اوکراین ناگهان رهبران این قاره را وادار کرد تا با این چشم‌انداز مواجه شوند که موضع آنها در حال زیر و رو کردن یکی از اهداف اساسی اتحادیه اروپا است: یعنی ناکامی در جلوگیری از جنگ در اروپا. در چیزی که به نظر تناقض می‌رسد، اتحادیه اروپا ممکن است برای جلوگیری از جنگ بیشتر به قدرت نظامی بیشتری نیاز داشته باشد. «جانا پوگلیورین»، کارشناس ارشد سیاست در شورای اروپایی روابط خارجی به «نیویورک تایمز» می‌گوید: «صلح امری مسلم تلقی می‌شود». به عقیده او، اما دیگر این‌طور نیست. آلمان طی چند روز پس از تهاجم، برای بازسازی ارتش خود هزینه بیشتری را صرف کرد. سایر کشورها از جمله اتریش، دانمارک و سوئد در هفته گذشته تعهدات مشابهی داشتند. کارشناسان گفتند که بیشتر اعضای اتحادیه اروپا و ناتو احتمالاً از آن پیروی خواهند کرد و در همین مسیر (افزایش هزینه‌های نظامی) حرکت خواهند کرد.

در بلندمدت، یک اروپای احیاشده می‌تواند به احیای نظم جهانی زخمی‌شده به رهبری غرب دموکراتیک کمک کند. یکی از راه‌هایی که می‌تواند انجام شود، این است که اروپا به طور تهاجمی از خود محافظت کند. این امر می‌تواند به آزادسازی منابع آمریکایی که اکنون به امنیت اروپا اختصاص داده شده است، کمک کند که به نوبه خود به ایالات متحده اجازه می‌دهد تا برای کمک به مقابله با چین، تمرکز مجدد روی آسیا را که مدت‌ها وعده داده بود، آغاز کند.

اروپا به عنوان دومین اقتصاد بزرگ جهان می‌تواند از ثروت خود برای مقابله با تهدیدات علیه خود یا دموکراسی در خارج (با تحریم‌ها، سرمایه‌گذاری‌های مالی و سیاست تجاری) استفاده کند. اتحادیه اروپا پیش‌تر در گسترش نظم دموکراتیک جهانی نقش داشته است. پس از سقوط اتحاد جماهیر شوروی در سال ۱۹۹۱، آغوش گشودن اتحادیه اروپا به روی کشورهای اروپای شرقی باعث تقویت دموکراسی‌های جدید از بلغارستان تا لیتوانی شد. «تیموتی گارتون اش»، مورخ دانشگاه آکسفورد می‌گوید که «این اقدام یکی از بزرگ‌ترین پروژه‌های ترویج دموکراسی در تاریخ اخیر بود.» آینده به سادگی یک جنگ سرد جدید بین دموکراسی‌ها و دیکتاتوری‌ها نیست. هند به عنوان پرجمعیت‌ترین دموکراسی جهان با روسیه دوست است و از محکوم کردن جنگ پوتین در اوکراین خودداری کرده است. ایالات متحده با جنبش غیرلیرال خود سرد و کار دارد. در داخل اروپا، نهادهای دموکراتیک در لهستان و البته به شدت در مجارستان رو به وخامت گذارده‌اند. «جنتیا رحمان»، تحلیلگر گروه اوراسیا معتقد

حمله روسیه به اوکراین به طور غیرمنتظره‌ای اروپا را متحول کرده است. به نوشته «نیویورک تایمز»، پاسخ قاطعانه اروپا به تهاجم روسیه به اوکراین، امکانی را ارائه کرده است که تصور آن تا یک ماه قبل دشوار بود: اینکه اتحادیه اروپا به عنوان یک ابرقدرت می‌تواند نظم جهانی را تغییر دهد و ارزش‌های لیبرال دموکراتیک را در سراسر جهان ترویج کند. تا قبل از جنگ، اتحادیه اروپا تا حد زیادی بر رشد اقتصادی متمرکز بود. این اتحادیه به برابر درخواست‌ها به‌ویژه درخواست‌های ایالات متحده برای افزایش هزینه‌های نظامی خود و خودکفایی بیشتر در دفاع از اروپا مقاومت می‌کرد.

اما تهاجم ولادیمیر پوتین به اوکراین، کشورهای اروپایی را به سمت رویکرد تهاجمی تر سوق داد. آنها تحریم‌های سختی را اعمال کرده‌اند که به فلج کردن اقتصاد روسیه کمک می‌کند و در تلاش برای قطع تجارت با روسیه هستند. آنها اسلحه و سایر کمک‌ها را به اوکراین ارسال کرده‌اند. چندین کشور اقداماتی را برای افزایش هزینه‌های نظامی آغاز کرده‌اند و رهبران اتحادیه اروپا در چند روز گذشته برای هماهنگی تلاش‌های خود در فرانسه ملاقات‌هایی ترتیب داده‌اند. رهبران فرانسه و آلمان هم در ۱۲ مارس در یک تماس تلفنی بر پوتین فشار آوردند تا با آتش‌بس موافقت کند. تعهدات جدید اروپا می‌تواند با عقب‌نشینی دموکراتیک جهانی در ۱۵ سال گذشته (با بیشتر) مقابله کند. ناکامی دموکراسی‌ها در دفاع از خود تا حدی این تغییر را ممکن کرد، اما یک اروپای سخت‌تر و همچنین واکنش شدید سایر کشورها به تهاجم روسیه نشان می‌دهد که دموکراسی‌ها همچنان مایلند برای مقابله با دولت‌های اقتدارگرا از قدرت استفاده کنند. «مایکل آپراموویتز»، رئیس خانه آزادی که وضعیت دموکراسی را در سراسر جهان رصد می‌کند، می‌گوید: «کشورهای دموکراتیک و مردمانش پیامی متحد به پوتین می‌فرستند که دموکراسی مهم است و اقتدارگرایان نمی‌توانند بدون مجازات دست به عمل بزنند و این پیامی قدرتمند است.» اتحادیه اروپا غالباً متفرق است و متشکل از ملل و گروه‌های قومی است که قرن‌ها با یکدیگر جنگیده‌اند و منافع و ارزش‌های متفاوت و گاه متضاد دارند. رأی بریتانیا در سال ۲۰۱۶ به خروج از اتحادیه اروپا نشان می‌دهد که چنین اختلافاتی تا کجا می‌تواند پیش برود.

اما اتحادیه اروپا در طول زمان در جهت واحدتری حرکت کرده است. اگرچه این اتحادیه یک کشور واحد نیست، اما از بسیاری جهات مانند یک کشور عمل می‌کند. آنچه به عنوان یک سازمان سست متشکل از شش کشور آغاز شد، اکنون بیشتر جمعیت قاره را شامل می‌شود؛ به طوری که ۲۷ کشور عضو آن هستند. اکثر آنها یک واحد پول مشترک دارند و مرزهای خود را به روی یکدیگر باز می‌کنند و همه آنها نمایندگان را به قوه‌های مقننه، مجریه و قضائیه می‌فرستند که در تمام جنبه‌های زندگی اروپایی قدرت دارند. پاسخ اتحادیه اروپا به تهاجم روسیه به اوکراین، یک گام اتحادیخ دیگر بود؛ گامی که می‌تواند اروپا را از نقش متغیر خود به

آگهی مناقصه

شماره ۵۰۶۶ / ۱۲ / ۸۱۴

شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه خراسان رضوی

نوبت دوم
شناسه آگهی: ۱۲۹۰۰۷۷

این تحویل دبیرخانه کمیسیون تا مهلت تعیین شده گردد. جلسه توضیح و تشریح اسناد: ساعت ۱۰ صبح روز دو شنبه مورخ ۱۴۰۱/۱۵/۱۴ در محل سالن جلسات منطقه، طبقه دوم برج گاز می گردد. زمان و مکان بازگشایی پاکت: ساعت ۸ صبح روز دوشنبه مورخ ۱۴۰۱/۱۰/۱۴. شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه خراسان رضوی طبقه دوم (سالن جلسات) مدت اعتبار پیشنهادها: به مدت ۹۰ روز از تاریخ ارائه پیشنهادات است. محل اجرای کار: مشهد مقدس و حوزه عملیاتی منطقه ادریس سابت.

www.jets.mporg.ir
www.monaghese.niopdc.ir

شرایط عمومی مناقصه:

- ۱- ارائه تصویر گواهینامه صلاحیت ایمنی بیمه‌کناری معتبر از اداره کل تعاون، کار و رفاه اجتماعی.
- ۲- ارائه تصویر گواهینامه صلاحیت رتبه بندی معتبر و مرتبط با موضوع مناقصه باکدهای تایید شده در زمینه های (۱- حمل و نقل - ۲- خدمات عمومی - ۳- تعمیر و نگهداری - ۵- نگهداری و خدمات فضای عمومی - ۳- امور تاسیساتی - ۴- تعمیر و نگهداری - ۵- نگهداری و خدمات فضای سبز) از اداره کل تعاون، کار و رفاه اجتماعی
- ۳- ارائه تصویر آگهی ثبتی (تاسیس شرکت).
- ۴- ارائه تصویر آگهی ثبتی آخرین تغییرات شرکت.
- ۵- ارائه تصویر استنامه شرکت معهور به مهر و امضاء مجاز.
- ۶- تمامی مستندات اعلام شده در بندهای (الف) ۴ می بایست بصورت برابر با اصل (محضری) باشد.
- ۷- قیمت‌ها متناسب با کالای ساخت داخل با لحاظ کیفیت ارائه گردد.
- ۸- حد نصاب تعداد شرکت کنندگان در مناقصه حداقل با حضور ۳ مناقصه گر الزمی می‌باشد.
- ۹- درج امضای الکترونیکی اسناد به هنگام بازگذاری اسنادمناقصه از سوی مناقصه گر الزمی می‌باشد.
- ۱۰- به هنگام داتلود اسناد شرط عدم فسخ قرارداد در سنوات گذشته یا شرکت ملی پخش فر آورده های نفتی منطقه خراسان رضوی الزامی می‌باشد.
- ۱۱- با توجه به مبلغ برآوردی مناقصه، ارائه صورت حساب های مالی حسابرسی شده توسط موسسات حسابرسان مورد تایید در سامانه پردیس از سوی مناقصه‌گران (شرکت کنندگان در مناقصه) به هنگام ارسال اسناد در سامانه الزامی می‌باشد.
- دستگاه مناقصه گزرا با توجه به معیارهای ذکر شده در فرم های تحویلی و مدارک دریافت شده نسبت به ارزیابی کیفی مناقصه گران اقدام و بر اساس سامانه اسناد مناقصتی بعمل می‌آورد.

شماره ثبت مناقصه در سامانه ستاد: ۲۰۰۰۰۹۱۸۱۰۰۰۰۵۲
آگهی نوبت اول: با بگشسته ۱۴۰۱/۱۲/۲۲
آگهی نوبت دوم: چهار شنبه ۱۴۰۱/۱۲/۲۵

روابط عمومی منطقه خراسان رضوی

وزارت اطلاعات؛

پایبند به مبانی و ارزش‌های اسلام و انقلاب

شناسه آگهی ۱۲۹۰۰۶۴

م.الف ۴۲۳۴

دریچه

فائو نسبت به تبعات جنگ روسیه و اوکراین هشدار داد

تهدید امنیت غذایی

فائو با تاکید بر اهمیت روسیه و اوکراین در کشاورزی جهان، نسبت به تبعات بحران شرق اروپا و ناپتمی در بازار جهانی غذا هشدار داد. سازمان خواربار و کشاورزی ملل متحد (FAO) در گزارش رسمی خود، ایجاد اختلال در کشت گندم و دانه روغنی در اوکراین به همراه تهدید محدودیت‌های تجاری بر صادرات غلات و کالاهای اساسی را تهدیدی برای امنیت غذایی جهان برشمرد و نسبت به افزایش قیمت مواد غذایی و خوراکی ابراز نگرانی کرد. طبق ارزیابی فائو، میزان این افزایش قیمت اقلام غذایی بین ۸ تا ۲۲ درصد برآورد شده است.

روسیه و اوکراین در می‌ان مهمترین تولیدکنندگان محصولات کشاورزی جهان هستند. هر دوی این‌ کشورها از صادرکنندگان خالص محصولات کشاورزی هستند و هر دو از عرضه‌کنندگان مهم مواد غذایی و کود شیمیایی جهان محسوب می‌شوند؛ محصولاتی که منابع صادراتی‌شان اغلب در تعداد انگشت‌شماری از کشورها متمرکز هستند. براساس گزارش سازمان خواربار و کشاورزی ملل متحد، این تمرکز می‌تواند آسیب‌پذیری این بازارها را در برابر شوک‌ها و نوسانات افزایش دهد.

روسیه یا اوکراین (با هر دوی این کشورها) در سال ۲۰۲۱ در میان سه صادرکننده بزرگ گندم، ذرت، کلزا، دانه آفتابگردان و روغن آفتابگردان بوده‌اند. روسیه در این سال با صادرات حدود ۳۳میلیون تنی گندم و مسلین (مخلوط گندم و چاولر) بزرگ‌ترین صادرکننده گندم جهان بوده و ۱۸درصد از سهم بازار این کالا را در اختیار داشته است. اوکراین نیز در سال گذشته با صادرات ۲۰میلیون تن گندم و مسلین، پنجمین صادرکننده بزرگ گندم جهان بوده و ۱۰درصد از بازار جهانی این کالا را به خود اختصاص داده است. این دو کشور همچنین روی هم رفته ۶۹درصد از بازار صادراتی روغن آفتابگردان جهان را در اختیار دارند. روسیه در سال گذشته به عنوان بزرگ‌ترین صادرکننده کودهای نیتروژنی و دومین عرضه‌کننده کودهای فسفر و پتاسیم جهان شناخته شده است.

روسیه و اوکراین هر دو از تامین‌کنندگان اصلی اغلب کشورهای هستند که وابستگی زیادی به واردات غذا و کود دارند. برخی از این کشورها در میان کشورهای کمتر توسعه‌یافته هستند، درحالی‌که بسیاری دیگر در گروه کشورهای کم‌درآمد با کمبود غذایی قرار دارند، به‌طوری‌که براساس اطلاعات فائو، واردات گندم کشورهای شمال آفریقا، آسیای غربی و مرکزی تا حد زیادی به اوکراین و روسیه وابسته است، بنابراین احتمال بالای ایجاد اختلال در کشت گندم و دانه روغنی در اوکراین به همراه تهدید محدودیت‌های تجاری بر صادرات غلات و کالاهای اساسی، امنیت غذایی بسیاری از کشورهای جهان را در معرض خطر قرار می‌دهد.
امارهای اصلی قیمت مواد غذایی فائو نشان می‌دهند قیمت‌های صادراتی مواد غذایی از نیمه دوم سال ۲۰۲۰ تقریبا بدون وقفه در حال افزایش بوده‌اند، به‌طوری‌که قیمت‌های اگسمی در فوریه ۲۰۲۲ به بیشترین حد خود رسیده‌اند. گرچه قیمت تمام گروه‌های کالاهای اساسی موجود در شاخص فائو از اواخر سال ۲۰۲۰ افزایش داشته است، بازارهای غلات و روغن نباتی از جمله بازارهای پودمانده که بیشترین تاثیرپذیری را داشته‌اند. در سال ۲۰۲۱ قیمت‌های بین‌المللی گندم و جو حدود ۳۱درصد نسبتب به سال‌گذشته رشد داشته که عمدتا به دلیل افزایش تقاضای جهانی و ذخایر صادراتی محدود در برخی از کشورهای صادرکننده گندم و جو بوده است.

در اوکراین افزایش تنش‌ها باعث بسته‌شدن بنادر، متوقف‌شدن عملیات خرد کردن دانه‌های روغنی و الزامات صدور مجوزهای صادراتی برای برخی محصولات کشاورزی شده است که تمامی آنها می‌تواند بر صادرات غلات و روغن‌های نباتی در ماه‌های آینده تاثیر منفی داشته باشد. با توجه به مشکلات فروش که ممکن است در نتیجه تحریم‌ها ایجاد شود، چشم‌انداز صادرات روسیه نیز با نااطمینانی بالایی روبه‌روست.

از سوی دیگر، برآوردهای فائو از اثرات بالقوه کاهش صادرات غلات و دانه آفتابگردان از سوی این دو کشور نشان می‌دهد این کاهش تنها تا اندازه‌ای می‌تواند در فصل تجاری ۲۳–۲۰۲۲ توسط سایر کشورها جایگزین شود. ظرفیت بسیاری از این کشورها برای افزایش تولید و صادرات نیز می‌تواند با هزینه‌های بالای تولید محدود شود، بنابراین شکاف عرضه جهانی می‌تواند قیمت جهانی مواد غذایی و خوراک را بین ۸ تا ۲۲درصد نسبتب به سطح فعلی آن افزایش دهد. از سوی دیگر، اگر درگیری میان این دو کشور، قیمت نفت را بالا نگه دارد و کاهش صادرات این دو کشور طولانی شود، بازار غلات و دانه آفتابگردان جهانی با شکاف عرضه قابل‌توجهی روبه‌رو خواهد شد. این مسئله سبب می‌شود قیمت‌های بین‌المللی همچنان بالاتر از سطوح پایه باقی بمانند.

به علاوه، این نگرانی وجود دارد که درگیری‌ها در اوکراین به زیرساخت‌های حمل‌ونقل، بنادر، انبارداری و فرآوری این کشور خسارت وارد کند. ظرفیت‌های جایگزین‌ها چون حمل و نقل ریلی به‌جای بنادر دریایی یا امکانات فرآوری کوچک‌تر به جای امکانات مدرن خرد کردن دانه‌های روغنی بسیار محدود هستند. در حالت کلی، ترگانی‌هایی نیز از بابت افزایش قیمت‌بیمه کشتی‌هایی وجود دارد که به مقصد مناطق دریای سیاه پهلوگیری می‌کنند، چراکه این مسئله می‌تواند هزینه حمل دریایی را افزایش دهد و به هزینه نهایی مواد غذایی که توسط واردکنندگان پرداخت می‌شود بیفزاید.

گرچه چشم‌انداز تولید محصول زمستانی برای دوره ۲۳–۲۰۲۲ در هر دو کشور اوکراین و روسیه مثبت است، ولی در اوکراین درگیری ممکن است مانع از حضور کشاورزان در زمین‌های‌شان و کشت و بازاریابی محصولات شود. اختلال در خدمات عمومی ضروری نیز می‌تواند بر فعالیت‌های کشاورزی تاثیرگذار باشد. ارزیابی‌های اولیه فائو گویای آن هستند که به دنبال حدود ۲۰ تا ۳۰درصد از مایع کشت زمستانی غلات، ذرت و دانه آفتابگردان در اوکراین در طول فصل ۲۳–۲۰۲۲ یا کشتی صورت نخواهد گرفت یا برداشت نخواهد شد. در ارتباط با روسیه نیز نااطمینانی‌هایی در ارتباط با تاثیرات تحریم‌های بین‌المللی بر صادرات غذا وجود دارد. در میان‌مدت، از دست‌رفتن بازارهای صادراتی می‌تواند درآمد کشاورزان را کاهش داده و بر تصمیمات آتی تولید تاثیر منفی داشته باشد.

از سوی دیگر، روسیه یکی از بازیگران اصلی بازار جهانی انرژی نیز هست. با افزایش قیمت انرژی ناشی از این درگیری، کشاورزی نیز به عنوان یکی از انرژی‌برترین صنایع تحت‌تاثیر قرار خواهد گرفت. این صنعت به طور مستقیم از طریق استفاده از سوخت و گاز و برق و به طور غیرمستقیم از طریق استفاده از کودها و آفت‌کش‌ها، انرژی‌بری بالایی دارد. با افزایش قیمت کودها و دیگر محصولات انرژی‌بری بر انتظار می‌رود نهاده‌های تولید کشاورزی با افزایش قیمت قابل‌ملاحظه‌ای روبه‌رو شوند. افزایش قیمت این نهاده‌ها، افزایش هزینه‌های تولید و افزایش قیمت جهانی مواد غذایی را به دنبال خواهد داشت. به علاوه، کاهش ارزش گریونا (پول رایج اوکراین) در مقابل دلار آمریکا در اوایل‌ماه مارس می‌تواند رقابت‌پذیری کشاورزی اوکراین را افزایش و توانایی وارداتی آن را کاهش دهد. انتظار می‌رود خسارات ناشی از جنگ به ظرفیت‌های تولیدی و زیرساخت‌های این کشور، هزینه‌های بازسازی بالایی را به همراه داشته باشد. تحریم‌های اقتصادی علیه روسیه نیز روبل روسیه را با کاهش ارزش قابل‌ملاحظه‌ای روبه‌رو کرده است. گرچه این موضوع می‌تواند صادرات کالاهای کشاورزی روسیه را مقرون‌به‌صرفه‌تر کند، ولی پایداری کاهش ارزش روبل، تاثیر منفی بر چشم‌انداز سرمایه‌گذاری و رشد تولید در این کشور خواهد داشت.

فرصت امروز: روندهای گذشته اشتغال صنعتی نشان می‌دهد که شوک‌های قیمتی نفت همواره به اشتغال‌زایی مناسبی منجر نشده است و وجود رانت، موانع ورود زیاد، وقوع پدیده بیماری هلندی، فقدان دسترسی به تکنولوژی و سطح مقیاس و تنوع تولید باعث شده تا با وجود افزایش چشمگیر درآمدهای ارزی، اشتغال صنعتی اتفاق نیفتد.

برآوردهای بازوی پژوهشی وزارت صمت نشان می‌دهد که صنایع کشور با لحاظ شرایط فعلی و سیاست‌های کنونی، توان زیادی برای صادرات ندارند. بنابراین در صورتی می‌توان به رشد صادرات بخش صنعت در پنج سال آینده امیدوار بود که برجام احیا شود، سیاست صنعتی درست و بسامانی برای کشور طراحی شود و برنامه توسعه تجارت در بازار همسایگان با قدرت بیشتری اجرا گردد. همچنین سیاست ارزی کشور به عنوان یک متغیر اثرگذار باید برخلاف گذشته تنظیم شده و به شکلی موثر بر رشد سرمایه‌گذاری صنعتی و افزایش استفاده از ظرفیت‌های کنونی تولید اثر بگذارد، چراکه طی چهار دهه گذشته عدم‌تعديل به‌موقع نرخ ارز و ثابت‌ماندن آن موجب شده است صنعت از دو مسیر کاهش ظرفیت‌های موجود تولید و عدم‌ایجاد ظرفیت‌های جدید تحت فشار قرار گیرد. طبق پیش‌بینی موسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی، پررونق‌ترین بازار صادراتی بخش صنعت کشور تا پنج سال آینده کشور هند خواهد بود. پس از هند نیز کشورهای چین، عراق، ترکیه و امارات قرار دارند که بیشترین ظرفیت رشد صادراتی صنعتی کشور در فاصله سال‌های ۱۴۰۱ تا ۱۴۰۵ به آنها اختصاص خواهد داشت.

صادرات صنعتی ایران در ۲ سناریو

موسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی در گزارش تازه خود به «پیش‌بینی صادرات صنعتی در سال ۱۴۰۱» (با ملاحظه رشد اقتصادی بازارهای هدف و تغییرات نرخ ارز) پرداخت و آینده تجارت صنایع کشور در دو افق زمانی ۱۴۰۱ و ۱۴۰۵ را ترسیم کرد. بازوی پژوهشی وزارت صمت در این گزارش، افزایش صادرات صنعتی را در گروهی اجرای یک سیاست صنعتی و حل چهار چالش «کاهش قدرت خرید خانوارها»، «کاهش سطح تقاضای موثر»، «کاهش توان واردات بنگاه‌های تولیدی» و «کاهش قدرت رقابت‌پذیری» برشمرد و تاکید کرد که دولت در این سیاست صنعتی باید به تحولات نرخ ارز نیز توجه ویژه داشته باشد، وگرنه صنعت‌زدایی که پدیده رایج دهه ۹۰ بود، در سال‌های پیش‌رو دوباره تکرار خواهد شد و ایجاد اشتغال صنعتی که هدف مهم سیاست‌گذار بخش صنعت است، محقق نخواهد شد.

براساس این گزارش، نرخ ارز، اثر چشمگیری بر صادرات صنعتی دارد و اگر این نرخ ثابت بماند و اصطلاحا سرکوب شود، در شرایط تورم بر توان صنایع ایران تاثیر سوئی گذاشته و واردات را تقویت می‌کند. شرکت‌های داخلی نیز در نتیجه افزایش واردات، بازی را به رقبای خارجی در بازار داخلی و عرضه‌های خارجی واگذار می‌کنند. در شرایط عادی اصل بر

هند، چین، عراق، ترکیه و امارات مهمترین مقاصد صادراتی هستند

پیش‌بینی صادرات صنعتی در افق ۱۴۰۱



اثرگذاری نامتقارن نرخ حقیقی ارز بر صادرات کشور است؛ به این معنا که قطعاً کاهش نرخ حقیقی ارز، تقاضای کالاهای صنعتی را در داخل و خارج کاهش داده و به عدم‌استفاده کامل از ظرفیت تولیدی منجر می‌شود و تولید داخلی از مسیر کاهش نرخ حقیقی ارز و عاطل‌ماندن ظرفیت‌های صنعتی و واردات ارزان، تضعیف می‌شود، اما انتظار بر این است که با پرش‌های نرخ ارز نیز به دلیل ایجاد بازارهای موزاری نامولد و انحراف جریان منابع سرمایه‌ای به خارج از بخش صنعت، رونق تقاضای سفته‌بازی، افزایش قیمت نهاده‌های وارداتی و اثرات تورمی، لزوماً این افزایش موجب رشد میزان صادرات صنعتی نشود. تحلیل‌های کارشناسی برای اثرگذاری مثبت تعدیل‌های نرخ ارز حقیقی شرایطی مانند تدریجی بودن، بهنگام بودن و متناسب بودن را توصیه می‌کنند.

نتایج این مطالعه نشان می‌دهد که در یک سناریو فعالیت‌های اصلی صادراتی ایران در حال حاضر به رونق بازارهای اصلی واکنشی نشان نمی‌دهد و از این جهت، برآورد برای رشد صادرات صنعتی بسیار کم و معادل ۱۲میلیون دلار است. در سناریوی دوم نیز پیش‌بینی شده طی پنج سال آینده با سناریوی پرش‌های ۲۸درصدی نرخ ارز در هر سال (متوسط پنج سال گذشته)، مجموع اشتغال ایجادشده در بخش‌های منتفع از این سناریو ۶۶هزار نفر خواهد بود؛ عددی که با توجه به حجم بالای فارغ‌التحصیلان بیکار، دردی از سیاست‌گذاران عاقله‌مند به ایجاد اشتغال صنعتی دوا نخواهد کرد. بنابراین تا زمانی که تحریم رفع نشود و صنعت از این تحول مثبت اثر نپذیرد، حجم صادرات کشور رشدی نخواهد داشت.

وضعیت صادرات ایران به همسایگان

در بخش دیگری از این گزارش، اثر نوسانات اقتصاد جهانی (درآمد شش کشور مقصد صادراتی) بر صادرات صنعتی ایران بررسی شده است. البته منظور از اقتصاد جهانی، شرکای عمده صادراتی ایران نظیر چین، هند، ترکیه، امارات، عراق و افغانستان است. استراتژی توسعه صادرات غیرنفتی به بازارهای همسایه و همجوار به‌ویژه توسعه صادرات صنعتی در سال‌های اخیر مورد توجه بوده و هدف این بوده که صادرات به همسایگان به ۵۰میلیارد دلار برسد، اما تا ۹ ماهه امسال صرفاً ۱۸میلیارد دلار به ۱۵ کشور همسایه صادر شده که ۵۳درصد صادرات است. یعنی این راهبردی به لحاظ بازارهای هدف و مقادیر صادراتی از اهداف خود فاصله دارد.

در سندن تاکید شده که در بین کشورهای همسایه، سه کشور عراق و ترکیه و امارات مهمترین بازارهای صادراتی هستند و از ظرفیت دیگر بازارها در جذب کالای ایرانی استفاده نشده است. سهم ارزشی مابقی ۱۲کشور همسایه کمتر از ۵درصد صادرات است. در واردات هم ۲۰درصد واردات از امارات بوده و سهم ترکیه ۱۰درصد است. مابقی ۱۳کشور همسایه نیز سهم ۴درصدی در واردات دارند. بنابراین تا توسعه بازارهای تجاری منطقه فاصله زیادی داریم. در کنار کشورهای همسایه، ارزش صادراتی به چین و هند در ۹ ماهه امسال ۳۵ درصد رشد کرده و به ۱۱میلیارد و ۵۰۰میلیون

تزریق ۴۴۰ هزار میلیارد تومان منابع به بخش مسکن

لکوموتیو مسکن، قطار اقتصاد را می‌کشد؟

ظرفیت ایجاد التهاب وجود دارد. در بهمن ماه امسال نرخ رشد سالیانه اجاره بها در تهران ۴۸ درصد و کل کشور ۵۲ درصد گزارش شد که بیش از ۱۰ درصد بالاتر از رشد تورم عمومی است. به دلیل عقب‌ماندگی سرعت افزایش قیمت‌ها در بازار اجاره نسبت به قیمت مسکن، مقداری از این فاصله در سال ۱۴۰۰ جبران شد و احتمال ادامه این وضعیت در سال ۱۴۰۱ وجود دارد.

افزایش قیمت‌ها در بازار اجاره، دولت را بر آن داشت تا در دی ماه تدوین بسته‌ای برای حمایت از اجاره‌نشینان را در دستور کار قرار دهد و مقرر شد ستاد هماهنگی اقتصادی دولت با هدف کنترل رشد اجاره بها، سیاستی را تدوین کند. پیش از آن هم دولت دوازدهم راهکارهایی را برای کنترل بازار اجاره (تعین سقف مجاز برای افزایش اجاره بها تا سقف ۲۵ درصد در تهران، ۲۰ درصد در دیگر کلانشهرها و ۱۵ درصد در سایر شهرهای کشور و همچنین تسهیلات کمک ودیعه تا سقف ۷۰ میلیون تومان) در پیش گرفته بود که البته اماره‌ای‌بی‌تاثیری آن را به اثبات رساند.

از آن طرف در بخش ساخت و ساز بخش خصوصی، اوضاع بر وفق مراد نیست. هم‌اکنون می‌توان در بسیاری از شهرها با نرخ‌هایی به مراتب پایین‌تر از هزینه‌های ساخت، واحد مسکونی خریداری کرد. به همین دلیل رغبت برای ساخت و ساز کاهش یافته است. با این حال دولت قصد دارد از طریق «نهضت ملی مسکن»، بخش خصوصی را فعال کند، اما اختلاف نظرهایی بین بخش خصوصی با دولت دیده می‌شود. مثلا سازندگان، هزینه ساخت واحدهای «نهضت ملی مسکن» منهای قیمت زمین، طراحی و پروانه ا متری ۵٫۵ میلیون تومان ارزیابی می‌کنند و حتی

دلار رسیده که ۲۳درصد کل صادرات است و ارزش وارداتی از آنها با ۲۲درصد افت وزنی، به لحاظ ارزشی ۹درصد رشد کرده و به ۹٫۵ میلیارد دلار رسیده که ۲۵درصد کل واردات است. رونق بازارهای صادراتی به‌ویژه بازارهای صادراتی اصلی همچنین می‌تواند به زیربخش‌هایی که طی یک دهه گذشته شاهد کاهش اشتغال یا اشتغال‌زایی ضعیف بوده‌اند، کمک کند. به دلیل تحریم‌ها در حال حاضر به جز دو فعالیت تولید موتور و توربین و تولید کابل‌های فیبر نوری، کشتش‌پذیری درآمدی زیادی نسبت به محصولات ایرانی دیده نمی‌شود. چهار زیربخشی که بیشترین کشت درآمدی را نسبت به رونق بازارهای صادراتی دارند، طی یک‌دهه گذشته دچار کاهش اشتغال بوده‌اند. تنها درخصوص فعالیت ساخت ملزومات و وسایل پزشکی و دندان‌پزشکی حساسیت درآمدی پایین بازار هدف نسبت به محصول از وابستگی و نیاز بازار صادراتی به واسطه‌های تک بودن تولیدات حکایت دارد و برای سایر محصولات کشتش‌پذیری پایین درآمدی می‌تواند علاوه بر تحریم، نشان‌دهنده وجود رقبای قوی در بازار صادراتی باشد که با افزایش درآمد تقاضای خریدار به سمت آنها می‌رود.

بازارهای صادراتی در ۵ سال آینده

بازارهای اصلی صادراتی ایران در پنج سال آینده همگی جز عراق از رونق مناسبی برخوردار خواهند بود. هند نیز پررونق‌ترین بازار صادراتی ایران تا سال ۱۴۰۵ خواهد بود. متوسط نرخ رشد هند در پنج سال آینده ۷درصد است که در میان بازارهای صادراتی بیشترین رشد است. پس از هند، چین در جایگاه دوم است و هر چند طبق پیش‌بینی‌ها رشد اقتصادی چین در سال‌های آتی روند نزولی خواهد داشت و نرخ رشد ۸درصدی فعلی این کشور تا سال ۱۴۰۵ به ۵درصد خواهد رسید، اما به طور متوسط اقتصاد چین طی پنج سال آینده سالانه ۵٫۹ درصد رشد خواهد کرد. عراق و ترکیه نیز به لحاظ متوسط رشد اقتصادی طی پنج سال آتی دو بازار مهم بعدی هستند که در تبه‌های سوم و چهارم قرار می‌گیرند؛ با این ملاحظه که نوسان رشد قابل‌توجهی برای این دو پیش‌بینی می‌شود. امارات در جایگاه پنجم قرار دارد و تا سال ۱۴۰۵ از نرخ رشد باثبات با متوسط ۲٫۹ درصد برخوردار خواهد بود.

با در نظر گرفتن این وضعیت به نظر می‌رسد فعالیت‌های اصلی صادراتی ایران در حال حاضر به رونق بازارهای اصلی واکنشی نشان نمی‌دهند. بنابراین حجم برآوردشده از میزان افزایش صادرات صنعتی مقدار اندکی برآورد می‌شود. تا زمانی که فعالیت‌های اصلی صادراتی ایران در نتیجه رفع تحریم‌ها واکنش مناسبی نسبت به بازارهای صادراتی نداشته باشند، انتظار نمی‌رود تحولات مثبت جهانی اثر مثبت قابل‌توجهی بر ارزش صادراتی صنعتی ایران داشته باشد. همچنین در سناریوی ادامه پرش‌های ارزی مشخص عدم‌عموم اشتغال‌های جدید ایجادشده مربوط به فعالیت‌های منبع پایه تک‌محصولی به‌شدت متأثر از بازارهای جهانی است که پایداری چندانی ندارند.

برخی‌ها این عدد را بیش از ۷ میلیون تومان تخمین می‌زنند؛ در حالی که پیشنهاده دولت، متری ۴٫۵ میلیون تومان است. دولت برای آنکه هزینه‌های این طرح را برای متقاضیان کاهش دهد و تکنولوژی ساخت را به‌روز کند، مذاکراتی را با برخی شرکت‌های خارجی از چین و ترکیه انجام داده که هنوز به نتیجه نرسیده است. با توجه به پیشران بودن بخش مسکن که ۳۳ درصد از حجم اقتصاد کشور را دربر می‌گیرد، ۱۲ درصد اشتغال مستقیم ایجاد می‌کند و با دست‌کم ۱۲۴ بخش اقتصادی دارای رابطه پیشین و پسین است، تحرک بازار مسکن می‌تواند به رونق اقتصاد کمک کند. اهمیت بخش مسکن از این جهت بیشتر جلوه می‌کند که بیش از ۸ میلیون خانوار مستاجر در کشور وجود دارد و نرخ اجاره‌نشینی در شهر تهران که تا دو سال قبل ۴۲ درصد بود، حالا به بالای ۵۰ درصد رسیده است. یعنی بیش از نیمی از مردم تهران مستاجرند. در کل کشور نیز اجاره‌نشینی شهری از ۱۸ درصد در سال ۱۳۶۵ به ۲۸ درصد در سال ۱۳۹۵ رسیده است.

در سال‌های ۱۳۹۵ و ۱۳۹۶ سهم مسکن از هزینه خانوار ۴۴ درصد اعلام شد و در سال ۱۳۹۷ به ۴۶٫۸ درصد و در سال ۱۳۹۸ به حدود ۴۹٫۹ درصد رسید. تحلیل‌ها نشان می‌دهد که این عدد در سال‌های ۱۳۹۹ و ۱۴۰۰ نیز افزایش چشمگیری داشته و در حال حاضر احتمالا بین ۵۵ تا ۶۰ درصد از هزینه خانوار خرج هزینه مسکن می‌شود. با این حال، تزریق ۴۴۰ هزار میلیارد تومان منابع به بخش مسکن می‌تواند تحرکی را در این بخش به وجود بیاورد، چراکه بودجه هیچ حوزه‌ای در سال آینده تا این اندازه رشد نکرده است.

بانک‌نامه

با افزایش ۱۰۰ هزار تومانی در روز گذشته

سکه ۱۲ میلیون و ۵۷۰ هزار تومان شد

قیمت سکه در بازار تهران با افزایش ۱۰۰ هزار تومانی در روز سه‌شنبه به ۱۲ میلیون و ۵۷۰ هزار تومان رسید. هر قطعه سکه تمام بهار آزادی طرح جدید با قیمت ۱۲ میلیون و ۵۷۰ هزار تومان و سکه تمام بهار آزادی طرح قدیم نیز با قیمت ۱۲ میلیون و ۱۵۰ هزار تومان معامله شد. نیم‌سکه بهار آزادی ۷ میلیون و ۲۵۰ هزار تومان، ربع سکه ۴ میلیون و ۱۰۰ هزار تومان و سکه یک گرمی ۲ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان قیمت خورد. در بازار طلا نیز نرخ هر گرم طلای ۱۸ عیار به یک میلیون و ۲۳۲ هزار تومان رسید و قیمت هر مثقال طلا نیز ۵ میلیون و ۳۴۰ هزار تومان شد. انس جهانی طلا هم با قیمت یک‌هزار و ۹۳۰ دلار و ۳۵ سنت معامله شد. همچنین قیمت دلار در صرافی‌های بانکی دیروز با ۳۴۹ تومان افزایش، ۲۴ هزار و ۷۶۳ تومان معامله شد. قیمت فروش یورو نیز با افزایش ۴۳۱ تومانی به ۲۸ هزار و ۴۰ تومان رسید. خرید هر دلار ۲۴ هزار و ۵۱۷ تومان و نرخ خرید هر یورو نیز ۲۷ هزار و ۷۶۱ تومان اعلام شد.

در ۱۰ ماهه امسال

دولت بیش از ۲۰۰ هزار میلیارد اوراق فروخت

در ۱۰ ماه سال جاری، مجموع اوراق بدهی منتشرشده در مقایسه با مدت مشابه سال قبل ۲۷.۱ درصد رشد داشته است. طبق اعلام بانک مرکزی، وضعیت فروش اوراق مالی اسلامی تا پایان دی ماه امسال نشان می‌دهد مجموع اوراق بدهی منتشرشده در این مدت، ۱۹ هزار و ۸۰۰ میلیارد تومان بوده که در مقایسه با ماه گذشته با افزایش ۵۶ درصدی مواجه شده است. این در حالی است مجموع این اوراق در ۱۰ ماه ابتدای سال جاری به رقم ۲۱۶ هزار و ۷۰۰ میلیارد تومان رسیده که نسبت به ۱۰ ماه ابتدای سال قبل، ۲۷.۱ درصد افزایش یافته است. علاوه بر این، میزان انتشار اوراق بدهی دولتی در دی‌ماه امسال با ۱۸.۹ درصد رشد نسبت به ماه قبل، ۱۱ هزار و ۵۰۰ میلیارد تومان بوده است. این در حالی است که اوراق بدهی دولتی منتشرشده در ۱۰ ماه ابتدای سال جاری با افزایش ۲۶.۸ درصدی نسبت به ۱۰ ماهه سال گذشته به رقم ۱۸۱ هزار و ۱۰۰ میلیارد تومان رسیده است. از سوی دیگر، در بخش اوراق بدهی شهرداری در دی ماه امسال ۱۱۰۰ میلیارد تومان شده و انتشار اوراق بدهی شهرداری در ۱۰ ماهه ابتدای سال جاری ۹۲.۴ درصد افزایش نسبت به ۱۰ ماهه ابتدای سال قبل، به رقم ۱۰ هزار میلیارد تومان رسیده است. همچنین در بخش اوراق بدهی شرکتی براساس اطلاعات منتشرشده توسط بانک مرکزی، انتشار این اوراق در دی ماه به رقم ۷۱۰۰ میلیارد تومان رسیده که نسبت به ماه قبل، ۱۳۸.۷ درصد افزایش داشته است. علاوه بر این، انتشار این اوراق در ۱۰ ماهه امسال نیز با افزایش ۱۳.۵ درصدی نسبت به مدت مشابه سال گذشته به رقم ۲۵ هزار و ۴۰۰ میلیارد تومان رسیده است.

بانک‌ها به نرخ سود مصوب پایبند باشند

بانک‌های متخلف زیر ذره بین هیأت انتظامی

بانک مرکزی در بخشنامه‌ای به شبکه بانکی، ضمن تاکید بر اجرای مقررات ناظر بر نرخ‌های سود علی‌الحساب سپرده‌های سرمایه‌گذاری مدت‌دار اخطار داد با بانک‌های متخلف از طریق هیأت انتظامی برخورد قاطع خواهد کرد. طبق اعلام بانک مرکزی، پیرو بخشنامه تیرماه سال گذشته درخصوص سقف نرخ‌های سود علی‌الحساب سپرده‌های سرمایه‌گذاری مدت‌دار، براساس نتایج بازرسی‌های انجام شده و همچنین بعضی گزارش‌های واصله، برخی بانک‌ها و مؤسسه‌های اعتباری غیربانکی با توسل به روش‌ها و شیوه‌هایی خاص و نامتعارف به قصد دور زدن مقررات ناظر بر نرخ‌های سود علی‌الحساب سپرده‌های سرمایه‌گذاری مدت‌دار، در عمل از نرخ‌های مصوب ابلاغی به شرح بخشنامه اشاره‌شده تخطی می‌کنند. بدیهی است تداوم چنین اقدامات مغرب و ناسالم برای جذب سپرده بیشتر و بدون توجه به پیامدهای آن، ضمن افزایش بهای تمام‌شده پول در شبکه بانکی کشور، موجب تضییع حقوق سایر ذی‌نفعان و همچنین تهدید ثبات، سلامت و استحکام مالی مؤسسه‌های اعتباری می‌شود. براساس بخشنامه بانک مرکزی، پرداخت سود سپرده در همان ابتدای دوره به سپرده‌گذار انجام شود. همچنین واریز ماه‌به‌تفاوت سود بالاتر از نرخ‌های مصوب شورای پول و اعتبار در تاریخ‌های متفاوت به حساب‌های سپرده دیگر اعم از حساب‌های سپرده سرمایه‌گذاری کوتاه‌مدت و همچنین به حساب‌های سپرده قرض‌الحسنه سپرده‌گذار علاوه بر سود معمول پرداختی مطابق مصوبات شورای پول و اعتبار در تاریخ و موعد پرداخت سود به صورت ماهانه باشد. براساس بخشنامه مذکور، واریز سود به حساب‌های سپرده قرض‌الحسنه سپرده‌گذار با مانده به ظاهر صفر که امکان رویت گردش واقعی حساب سپرده مذکور، فقط با اخذ مجوز از دفتر مرکزی بانک یا مؤسسه اعتباری غیربانکی امکان‌پذیر است. افتتاح حساب‌های سپرده سرمایه‌گذاری بلندمدت با عناوین طرح‌های مختلف که در عمل دارای ماهیت کوتاه‌مدت بود و واریز و برداشت وجوه در آنها امکان‌پذیر است و افتتاح حساب‌های مختص کارکنان مؤسسه اعتباری، با نرخ‌های سود ترجیحی و بالاتر از نرخ‌های مصوب شورای پول و اعتبار است. در بخشنامه بانک مرکزی، افتتاح حساب سپرده با شماره مشتریان متفاوت برای یک شخص حقیقی حقوقی و اعمال محدودیت‌های سیستمی و وضع محدودیت در سطح دسترسی به سیستم نرم‌افزاری بانک‌اموسسه اعتباری غیربانکی که امکان رویت و رصد برخی حساب‌های سپرده سپرده‌گذاران را از بازرسان سلب می‌کند. بانک مرکزی در پایان این بخشنامه تاکید کرده است: مسئولیت حسن اجرای ضوابط و دستورالعمل‌های ابلاغی برعهده هیأت مدیره و مدیران عامل بانک‌ها و مؤسسه‌های اعتباری غیربانکی است و بانک مرکزی بر رعایت نرخ‌های سود سپرده، نظارت لازم و معمول به موارد نقض آن از طریق هیأت انتظامی بانک‌ها برخورد قاطع خواهد کرد. بنابراین لازم است مراتب به قید تسریع و با لحاظ مفاد بخشنامه به تمامی واحدهای ذی‌ربط بانک‌ها و مؤسسه‌های اعتباری غیربانکی ابلاغ شده و با اطلاع‌رسانی مناسب و مقتضی به سپرده‌گذاران بر حسن اجرای آن نظارت دقیق انجام شود.



انتقال ثروت خود استفاده کنند، هدف قرار داده است. هر دو صرافی‌های بزرگ رمزارز، بایننس و کوین‌بیس گفته‌اند که دارای افرادی را که هدف تحریم‌ها قرار گرفته‌اند، مسدود می‌کنند. اگرچه هر دو تاکنون در برابر خروج کامل از روسیه مقاومت کرده‌اند.

برای چنین افرادی، تبدیل ثروت و دارایی مالی به رمزارز، نقطه ضعف جدی دیگری نیز به همراه دارد. اگرچه بلاکچین‌های عمومی هنوز به طور گسترده در برابر چشمان کنجکاو غیرقابل نفوذ به نظر می‌رسند، اما همچنان با این ویژگی خاص فاصله دارند. شفافیت داده‌های دفترکل تراکنش‌ها، سرخ‌های زیادی را ارائه می‌دهد که می‌تواند به یک بازپرس مصمم که امیدوار است افسرد فراری از تحریم را بشناسد، کمک کند. متخصصان دولتی، زمان و انرژی قابل توجهی را برای پیوند دادن کیف پول‌های ظاهراً ناشناس با افراد و صاحبان واقعی آن صرف کرده‌اند که البته تا حدودی نیز کار آنها موفقیت‌آمیز بوده است. در ماه دسامبر گذشته اف‌بی‌آی موفق شد ۳.۶ میلیارد دلار از دارایی‌های رمزنگاری‌شده مربوط به سرقت از یک صرافی در سال ۲۰۱۶ را توقیف کند. کریستوفر رای، مدیر اف‌بی‌آی می‌گوید: «تلاش‌های مهمی صورت گرفته که آسیب‌پذیری ارزهای دیجیتال را به عنوان راهی برای دور زدن تحریم‌ها آشکار کرده است. توانایی روس‌ها برای دور زدن تحریم‌ها با استفاده از ارزهای دیجیتال احتمالاً بسیار بیش از حد واقعی برآورد شده است.»

با این حال، ممکن است رمزارزها برای کسانی که به دنبال فعالیت در فضای آزاد و شفاف هستند، مفیدتر باشد تا در سایه. در ۲۶ فوریه حساب رسمی توپیرت اوکراین، آدرس‌های کیف پول دیجیتالی را منتشر کرد که از طریق آن بیت‌کوین، اتریوم و سایر توکن‌ها را می‌پذیرد. تاکنون از این طریق تقریباً ۱۰۰ میلیون دلار توکن از سراسر جهان به این کیف پول دیجیتال اهدا شده است. به گفته الکس بورنیاکوف معاون وزیر تحول دیجیتال اوکراین، عمده مصرف توکن‌های اهدایی، صرف تأمین برخی ادوات از جمله تجهیزات ضدگلوله و عینک‌های دید در شب می‌شود.

رمزارز، یک مزیت آشکار برای اهدای کمک‌های مالی و صرف پول برای برخی اقدامات از این دست محسوب می‌شود. توکن‌ها را می‌توان در ظرف چند ثانیه به کیف پول دیگری فرستاد، در حالی که نقل‌وانتقال بانکی بین‌المللی ممکن است چند روز طول بکشد. همه اینها صنعت کریپتو را بار دیگر در کانون توجه قرار داده است. اگرچه تحولات رخ داده در اوکراین، ریسک جنایات مالی را جدی‌تر کرده، اما همچنین مزایای سرعت و سهولت انتقال این نوع از پول جدید را نسبت به ارز فیات برای همگان به اثبات رسانده است. این جنگ نشان داد که استفاده‌های جدی از رمزارز وجود دارد، اما شاید باید انتظار داشت که با جدیت بیشتری از آن محافظت شود.

چرا کریپتو برای تحریم‌شدگان مفید نیست؟

در خدمت و خیانت رمزارزها

برای یک الیگارش‌ی که به دنبال گریز از تحریم‌های آمریکاست، تبدیل ثروت به ارز دیجیتال در حالت ایده‌آل، یک ابزار و وسیله است و نه هدف. در حال حاضر، خرید بیشتر اقدام روزمره یا دارایی‌های مالی به طور مستقیم با ارزهای دیجیتال امکان‌پذیر نیست. کریستوفر رای، مدیر اف‌بی‌آی در روز دهم مارس در جلسه استماع سنای ایالات متحده درباره جنگ روسیه و اوکراین گفت: «در نهایت چیزی که آنها واقعاً باید انجام دهند، این است که به نوعی از ارزهای فیات دسترسی پیدا کنند که برای روس‌ها چالش‌برانگیز شده است.»

واقعیت این است که برای تبدیل مجدد ارز دیجیتال به ارز فیات، نیاز به همکاری با یک صرافی اجتناب‌ناپذیر است، اما صرافی‌های رمزنگاری به همان اندازه که بزرگ‌تر و مهم‌تر شده‌اند، بسیاری از آنها نیز زیر چتر نظارت دولت‌ها قرار گرفته‌اند. برخی از بزرگ‌ترین صرافی‌های کریپتو در حال حاضر به صورت عمومی اطلاع‌رسانی شده‌اند و نام‌شان برای استفاده کاربران فهرست شده است. اکثر آنها در آمریکا و اروپا حضور دارند.

این موضوع، دو مشکل جدی را برای دورزندگان تحریم ایجاد می‌کند؛ نخست اینکه صرافی‌های رمزارز هویت مشتریان خود را می‌شناسند. در شروع به کار این صرافی‌های نوپا، آنها در برابر اجبار به اجرای اقدامات ضدپولشویی «مشرتی خود را بشناسید» مقاومت می‌کردند، اما از هنگامی که دولت‌ها رمزارزها را جدی‌تر گرفتند، صنعت کریپتو را برای تشدید رویه‌های نظام‌مند خود تحت فشار قرار دادند. صرافی بایننس در سال ۲۰۲۱ ختم‌شده «مشرتی خود را بشناسید» (KYC) را اجرا کرد و از کسانی که از رمزارزها استفاده می‌کنند، خواست‌است تا خود را به این شرکت معرفی کنند. بایننس اعلام کرده که ۳ درصد از مشتریان‌ش را در نتیجه این اجبار از دست داده است. مشکل دوم این است که دولت‌ها برای اجرای دستورالعمل‌های ضدپولشویی موجود، فراتر از مبادلات پیش رفت‌اند و حال تنش نظامی روسیه و اوکراین، این رویه را تسریع کرده است.

صنعت رمزارزها مدت‌ها منتظر دستور اجرایی رئیس‌جمهور آمریکا بود که برخی از اصول نظارتی این صنعت را تعیین می‌کند. این اتفاق به طور غیرمنتظره در روز ۹ مارس از راه رسید. این قانون به تنظیم‌گران و قانون‌نویسان این قدرت را می‌دهد تا استفاده غیرقانونی از رمزارز را به حداقل برسانند. تنها دو روز بعد، کاخ سفید بیانیه مشترکی را با رهبران سایر کشورها برای گروه هفت و اتحادیه اروپا صادر کرد که در آن متعهد به اتخاذ تدابیری برای شناسایی بهتر و جلوگیری از هرگونه فعالیت غیرقانونی با استفاده از دارایی‌های رمزنگاری شدند و قانون‌گیران را مجبور به «تحمل هزینه» کردند. به نظر می‌رسد این بیانیه بیش از همه، شخصیت‌های روسی که می‌خواهند از دارایی‌های دیجیتال برای افزایش و

فرصت امروز: «اکنونومیست» در یک گزارش تحلیلی به تهدیدها و فرصت‌های کریپتو در میانه جنگ روسیه و اوکراین پرداخته و با طرح این سوال که چرا کریپتو برای تحریم‌شدگان مفید نیست؟ نوشته است: ارز دیجیتال ممکن است بیشتر به عنوان ابزاری برای کمک به تلاش‌های اوکراین در جمع‌آوری کمک‌های مالی استفاده شود. به نوشته «اکنونومیست»، برای قهرمانان کریپتو، ارزهای رمزنگاری شده قرار است یک مدینه فاضله از ادیخواهانه باشد. توکن‌ها توسط شبکه‌های غیرمتمرکز رایانه‌های شخصی مستقر در دهه‌ها کشور ایجاد و جابه‌جا می‌شود، بنابراین روی کاغذ از کنترل و نظارت دولت‌ها و بانک‌ها آزاد هستند. منتقدان تأمین مالی رمزنگاری، مدت‌هاست که این نگرانی را پررنگ و مخاطره‌آمیز جلوه داده‌اند.

با این حال، جنگ روسیه و اوکراین و تحریم‌های پس از آن که غرب علیه شرکت‌ها و شخصیت‌های روسی اعمال کرد، مسئله استفاده از رمزارزها را جدی‌تر از گذشته کرده است. هشدادهای سیاستمداران و رگولاتورها در آمریکا و اروپا نشان می‌دهد آنها نسبت به استفاده افراد و نهادهای تحریم‌شده از ارزهای دیجیتال و صرافی‌های کریپتو نگران هستند. اگر تحریم‌شدگان روسی قادر به جابه‌جایی پول بدون رصد از سوی دولت‌ها باشند، تا حد زیادی سلاح اصلی غرب علیه روسیه را از کار خواهند انداخت.

یکی از جذابیت‌های شبکه غیرمتمرکز رمزارزها، این است که دست‌کم در تسویری، فراملی عمل می‌کند. مورد دیگر این است که در دنیای رمزارزها، حفاظت از حریم خصوصی افراد نسبت به سیستم مالی سنتی قوی‌تر عمل می‌شود. بلاکچین‌های عمومی مانند بیت‌کوین و اتریوم، اطلاعات تراکنش‌های خود را به طور علنی در همه دنیا اعلام می‌کنند، اما دارندگان آن را ناشناس نگه می‌دارند. در نظام بانکی، حریم خصوصی افراد و صاحبان پول با محرمانه نگه‌داشتن اطلاعات تراکنش‌ها تضمین می‌شود، اما افراد طرف معاملات، قابل شناسایی هستند. در واقع، خطوط بین این دو رویکرد، مبهم‌تر از آن است که تحریم‌کنندگان ممکن است انتظار داشته باشند. شواهد بسیاری وجود دارد که نشان می‌دهد مردم روسیه در هفته‌های اخیر به خرید رمزارزها تمایل پیدا کرده‌اند. حجم مبادلات جفت ارز روبل بیت‌کوین در بایننس، بزرگ‌ترین صرافی ارز دیجیتال از نظر حجم به حدود ۱۰ برابر سطح عادی خود و از ۵۰ بیت‌کوین به ارزش ۲۰ میلیون دلار در روز به ۵۰۰ بیت‌کوین رسیده است، اما این اتفاق ممکن است در درجه اول از تمایل روس‌ها به نگهداری دارایی که ارزش آن کاهش نمی‌یابد، ناشی شود. از روز ۲۴ فوریه و با آغاز تقابل نظامی روسیه و اوکراین، ارزش روبل در برابر دلار آمریکا حدود ۴۰ درصد کاهش یافته است.

کدام بانک‌ها بیشترین تراکنش را دارند؟

سهام بانک‌ها از تعداد و مبلغ تراکنش‌ها

بانک‌های ملت (۱۹ درصد)، ملی (۱۵ درصد)، سپه (۱۰ درصد) و صادرات (۸ درصد) تعلق دارد. بالاترین سهم تعدادی از تراکنش‌های ابزار پذیرش اینترنتی به بانک‌های ملی ایران (۲۴ درصد)، ملت (۱۶ درصد)، سامان (۱۲ درصد) و آینده (۸ درصد) اختصاص داشته است. بالاترین سهم تعدادی از تراکنش‌های ابزار پذیرش موبایلی به بانک‌های ملت (۳۸ درصد)، آینده (۲۶ درصد)، اقتصاد نوین (۱۲ درصد) و ملی (۷ درصد) تعلق دارد.

همچنین از طرف دیگر، بررسی سهم مبلغی بانک‌های پذیرنده از کل بازار تراکنش‌های هر یک از ابزارهای پذیرش در بهمن ماه ۱۴۰۰ حاکی از آن است که بالاترین سهم مبلغی از تراکنش‌های ابزار کارخوان فروشگاه‌ها به بانک‌های ملت (۱۹ درصد)، ملی (۱۳ درصد)، صادرات (۱۱ درصد) و سپه (۹ درصد) تعلق دارد. بالاترین سهم مبلغی از تراکنش‌های ابزار پذیرش اینترنتی به بانک‌های ملت (۱۹ درصد)، آینده (۱۴ درصد)، سامان (۱۱ درصد) و ملی (۸ درصد) اختصاص یافته است. بالاترین سهم مبلغی از تراکنش‌های ابزارهای پذیرش موبایلی به بانک‌های ملت (۴۱ درصد)، آینده (۲۳ درصد)، اقتصاد نوین (۱۲ درصد) و سامان (۴ درصد) تعلق گرفته و این بانک‌ها به ترتیب در مکان‌های اول تا چهارم جای گرفته‌اند.

گزارش اقتصادی شاپرک در بهمن ماه همچنین نشان می‌دهد که مبلغ تراکنش‌های بانکی در این ماه نسبت به سال گذشته ۲۵ درصد افزایش پیدا کرده است. براساس آخرین داده‌های آماری، میزان

اکنون مدت‌هاست که شبکه پرداخت بانکی ایران یک‌دست شده و از همین رو به راحتی می‌توان با درصد اطلاعات و داده‌ها به آمار پرداخت‌های بانکی و بین بانکی دست یافت. یکی از این آمارها، تعداد و مبلغ تراکنش‌های بانکی در شبکه پرداخت و سهم هر بانک پذیرنده از این مبادلات است و بررسی‌ها نشان می‌دهد بانک‌های ملت، ملی، سپه، صادرات، کشاورزی، تجارت، پارسیان، سامان و رفاه بیشترین سهم را از تعداد تراکنش‌های شبکه پرداخت در دومین ماه فصل زمستان داشته‌اند.

بررسی آمار سهم بازار هر یک از بانک‌های پذیرنده از تعداد و مبلغ تراکنش‌های شبکه پرداخت در بهمن ماه امسال نشان می‌دهد که بانک ملت با سهم ۱۹.۶۶ درصدی از تعداد تراکنش‌ها و سهم ۱۹.۴۴ درصدی از مبلغ تراکنش‌ها همچنان با اختلاف زیاد، بالاترین سهم از پذیرش تراکنش‌های بازار را به خود اختصاص داده و در جایگاه نخست در بین تمام بانک‌های پذیرنده قرار گرفته است. به گزارش ایپنا، پس از بانک ملت نیز به ترتیب بانک‌های ملی، سپه، صادرات، کشاورزی، تجارت، پارسیان، سامان و رفاه کارگران بیشترین سهم را از تعداد تراکنش‌ها و همچنین بانک‌های ملی، صادرات، سپه، تجارت، کشاورزی، سامان و رفاه، بیشترین سهم را از مبلغ تراکنش‌های شبکه پرداخت در بهمن ماه داشته‌اند.

در مجموع، آمارهای بهمن ماه نشان می‌دهد که بالاترین سهم تعدادی از تراکنش‌های ابزار کارخوان فروشگاه‌ها به ترتیب به

خبرنامه



با تصویب مجلس و در صورت تایید شورای نگهبان

ساعت رسمی کشور تغییر نمی کند

نمایندگان مجلس با کلیات طرح نسخ قانون تغییر ساعت رسمی کشور موافقت کردند. این طرح با ۱۵۵ رأی موافق، ۷۰ رأی مخالف و ۳ رأی ممتنع به تصویب رسید. بدین ترتیب، قانون تغییر ساعت رسمی کشور مصوب سال ۱۳۸۶ مجلس باطل می شود و از این پس دیگر ساعت رسمی کشور در بهار و تابستان یک ساعت به جلو و عقب کشیده نخواهد شد. البته مصوبه مجلس برای اجرا باید به تایید شورای نگهبان برسد. مجید انصاری، سخنگوی کمیسیون اجتماعی مجلس در توضیح جزئیات این طرح گفت: «ایده ابتدایی تغییر ساعت به سال ۱۸۹۵ در زمان جنگ جهانی اول باز می گردد، به دنبال آن در سال ۱۹۱۶ بحث تغییر ساعت در آلمان با هدف صرفه جویی در مصرف انرژی اجرایی شد. کاهش مصرف انرژی، بهره برداری از زمان و کاهش جرم از دلایل موافقان برای اجرای تغییر ساعت بود. اما در ادامه تحقیقات نشان داد که نه تنها تأثیری بر کاهش مصرف انرژی نداشته بلکه حتی در مواردی به افزایش مصرف انرژی منجر شده است. پژوهش ها نشان می دهد تأثیر مخرب بر سلامت مردم و افزایش تصادفات از دیگر نتایج تغییر ساعت بوده است.» به گفته انصاری، «امروز ۷۰ کشور دنیا از قانون تغییر ساعت پیروی نمی کنند. خیلی از کشورهای اسلامی نیز به دلیل تعویق زمستان افطار در ماه مبارک رمضان این قانون را اجرایی نمی کنند. اخیراً اتحادیه اروپا نیز با رأی قاطع به کشورهای عضو اجازه داده تا در خصوص تداوم اجرای تغییر ساعت یا توقف اجرای آن تصمیم گیری کنند. در نهایت نمایندگان مجلس با تصویب کلیات و جزئیات طرح نسخ قانون تغییر ساعت کشور، مقرر کردند که ساعت کشور دیگر تغییر نکند.» در قانون تغییر ساعت رسمی کشور آمده بود که «ساعت رسمی کشور هر سال در ساعت ۲۴ روز اول فروردین ماه یک ساعت به جلو کشیده می شود و در ساعت ۲۴ روز سوم شهریورماه به حال سابق برگردانده می شود.» اکنون با این مصوبه مجلس و در صورت تایید شورای نگهبان، قانون تغییر ساعت رسمی کشور نسخ می شود و ساعت در طول سال تغییر نمی کند.

گمترین قیمت طلای سیاه در ۲ هفته گذشته

نفت به مرز ۱۰۰ دلار سقوط کرد

قیمت نفت در معاملات روز سه شنبه بازار جهانی تحت تأثیر مذاکرات آتش پس میان روسیه و اوکراین و نگرانی ها در خصوص تقاضای چین پس از افزایش موارد ابتلا به ویروس کرونا، به پایین ترین قیمت دو هفته اخیر سقوط کرد. بهای معاملات نفت برنت چهار دلار و ۲۰ سنت معادل ۲۹ درصد کاهش پیدا کرد و به ۱۰ دلار و ۷۰ سنت در هر بشکه رسید. نفت برنت روز قبل هم ۵۱ درصد سقوط کرده بود. بهای معاملات وست تکراس اینترمدیت آمریکا نیز برای نخستین بار از اول ماه مارس به پایین ۱۰۰ دلار سقوط کرد و با چهار دلار و ۳۰ سنت معادل ۴۲ درصد کاهش به ۹۸ دلار و ۷۱ سنت در هر بشکه رسید. شاخص نفت آمریکا هم روز دوشنبه ۵۸ درصد سقوط کرده بود. توشیتا کاتاژاوا، تحلیلگر شرکت فوجی تومی سکویرتیز می گوید: «تقلبات برای تحولات مثبت در مذاکرات آتش پس میان روسیه و اوکراین، امیدها به تسهیل محدودیت عرضه در بازار جهانی نفت را برانگیخته است. قرنظینه های جدید برای محدود کردن شیوع پاندمی کووید ۱۹- در چین هم نگرانی هایی را نسبت به کندی رشد تقاضا به وجود آورده است.» دو منبع آگاه به رویتز اعلام کردند تولید نفت و معیانات گازی روسیه با وجود تحریم ها، در مارس به ۱۱.۱۲ میلیون بشکه در روز رشد کرده است. آمریکا هفته گذشته واردات نفت و فرآورده های نفتی روسیه را ممنوع اعلام کرد و انگلیس نیز به واردات از روسیه تا آخر سال ۲۰۲۲ خامه خواهد داد. اعضای اتحادیه اروپا همچنین با چهارمین بسته تحریم ها علیه روسیه موافقت کردند اما این تحریم ها شامل صادرات انرژی نشد.

اسفند سرد بورس



ایران خودرو)، فنفت (صنایع تجهیزات نفت) و وبصادر (بانک صادرات) نیز بیشترین ورود پول حقیقی را به خود اختصاص دادند. افزایش معاملات خرد بازار سهام ارزش کل معاملات در بازار سهام به ۹ هزار و ۹۱۶ میلیارد تومان رسید. ارزش معاملات اوراق بدهی در بازار ثانویه هزار و ۶۰۷ میلیارد تومان بود که ۱۳ درصد از ارزش کل معاملات بازار سهام را تشکیل می دهد. ارزش معاملات خرد سهام نیز رشد کرد و با افزایش ۵ درصدی نسبت به روز کاری قبیل به رقم ۲ هزار و ۷۰۳ میلیارد تومان رسید که ۲۷ درصد از معاملات کل بازار را شامل می شود. در پایان معاملات روز سه شنبه، ۲۶۶ نماد رشد قیمت داشتند، یعنی ۵۴ درصد بازار رشد قیمت را تجربه کردند. ارزش صف های خرید نیز نسبت به پایان روز کاری قبیل ۲ درصد رشد کرد و در رقم ۹۲ میلیارد تومان ایستاد. نمادهای وزنا (شرکت سرمایه گذاری رنا)، وسایا (شرکت سرمایه گذاری سایپا) و غدام (شرکت خوراک دام پارس) در صدر جدول تقاضای بازار قرار گرفتند. در پایان معاملات دیروز همچنین ۲۲۷ نماد کاهش قیمت داشتند، یعنی ۴۵ درصد بازار افت قیمت را ثبت کردند. ارزش صف های فروش پایانی بازار نسبت به روز قبل ۲ درصد افزایش یافت و ۶۱ میلیارد تومان شد. بدین ترتیب معاملات روز سه شنبه با مازاد تقاضای ۳۱ میلیارد تومانی بسته شد. بیشترین صف فروش به سهم های غدشت (شرکت دشت مرغاب)، سدبیر (شرکت سرمایه گذاری تدبیرگران فارس و خوزستان) و توسن (شرکت توسعه سامانه نرم افزاری نگین) تعلق گرفت. گروه خودرو نیز در معاملات دیروز در صدر گروه های بورسی نشست و در این گروه یک میلیارد و ۹۵۸ هزار برکه سهم به ارزش ۴ هزار و ۲۸۳ میلیارد ریال دادوستد شد. همچنین گروه فلزات اساسی با ۲۵ هزار و ۵۶۶ معامله به ارزش ۲ هزار و ۵۷۶ میلیارد ریال، گروه فرآورده های نفتی با ۲۳ هزار و ۸۳۰ معامله به ارزش ۲ هزار و ۲۴۴ میلیارد ریال، گروه کانه فلزی با ۱۷ هزار و ۱۴۷ معامله به ارزش یک هزار و ۳۰۱ میلیارد ریال و گروه بانکها با ۱۴ هزار و ۵۶ معامله به ارزش یک هزار و ۲۶۳ میلیارد ریال در صدر برترین گروه ها قرار گرفتند.

خروج سرمایه از بورس تا حدودی کاهش یافت، اما هنوز مهمترین نشانه منفی معاملات این روزهای بازار سهام، همین موضوع است. به نظر می رسد در روزهای پایانی سال بخش بزرگی از سهامداران حقیقی مایل به خروج سرمایه خود از بازار سهام هستند. با این حال، رشد قیمت دلار هم در روزهای گذشته نتوانست بازار سهام را با صعود همراه کند و همین مسئله باعث شده است تا سهم های ریالی و دلاری هم به صورت یک روز در میان به سمت صعود و نزول حرکت کنند. در روزهای پایانی سال ۱۴۰۰، بیشتر نمادها در حال تکاپو برای کاهش نیافتن قیمت های خود هستند تا صعود و افزایش قیمت. کامران رحیمی از تحلیلگران بازار سهام در این باره به فارس می گوید: «خروج پول سهامداران حقیقی در روزهای پایانی سال، مهمترین چالش بازار است. امروز (سه شنبه) آخرین روز فروش سهامداران برای برداشت در سال جاری بوده است. در صورتی که سرمایه گذاران بخواهند پول خود را از بازار خارج کنند، این اتفاق برای سال آینده رخ خواهد داد. در معاملات روز سه شنبه شاخص کل و به طور کلی کلیت بازار در روندی تعادلی و متوازن قرار داشت. شاخص کل همچون نیز به مراتب وضعیت بهتری داشت و روند تعادلی خود را حفظ کرد. به نظر می رسد روند تعادلی معاملات در روزهای آینده نیز ادامه یابد و رشد یا افت شارپی در انتظار بازار نباشد.» در جریان معاملات روز سه شنبه ۲۴ اسفندماه، در میان صنایع مختلف، پالایشی ها عملکرد ضعیف تری داشتند و با سرخپوشی به معاملات خود پایان دادند؛ پس از پالایشی ها، نمادهای معدنی قزمزترین گروه بازار بودند. در مقابل اما خودرویی ها و بانک ها روند معاملاتی بهتری را برای خود به ثبت رساندند. در این روز برای ششمین روز متوالی ارزش خالص تغییر مالکیت حقوقی به حقیقی بازار منفی شد و ۲۰۳ میلیارد تومان پول حقیقی از بورس خارج شد؛ رقم خارج شده از بورس نسبت به روز قبل، افت ۴۱ درصدی را نشان می دهد. در معاملات روز گذشته بیشترین خروج پول حقیقی به نمادهای پالایشی اختصاص داشت. سهام شتران (شرکت پالایش نفت تهران)، شینا (شرکت پالایش نفت اصفهان) و شبندر (شرکت پالایش نفت بندرعباس) بیشترین خروج پول حقیقی را داشتند. سهم های خگستر (گسترش سرمایه گذاری

آگهی دعوت به مناقصه عمومی
(یک مرحله ای)

اداره کل نوسازی مدارس استان گیلان در نظر دارد پروژه با مشخصات به شرح ذیل را از طریق مناقصه عمومی یک مرحله ای به پیمانکاران واجد شرایط و رتبه بندی شده که دارای گواهینامه تشخیص صلاحیت معتبر در رشته ابنیه و ظرفیت کاری آزاد می باشند، از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس: www.setadiran.ir واگذار نماید. لازم است مناقصه گران در صورت عدم عضویت قبلی، مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند. تاریخ انتشار فراخوان مناقصه در سامانه ۱۴۰۰/۱۲/۲۲ می باشد. محل دریافت اسناد مناقصه از دریافت تا تحویل از طریق درگاه مذکور انجام خواهد شد.

ردیف	نام پروژه	شهرستان	مدت پیمان (ماه)	مبلغ برآورد اولیه (ریال)	مبلغ تضمین شرکت در فراخوان (ریال)	منبع تامین اعتبار (مبالغ به میلیون ریال)
۱	احداث مدرسه ۲ کلاس شهید واحدی بنو اطافور	لنگرود	۶	۷/۷۸۲/۴۱۹/۵۰۴	۳۸۹/۱۳۱/۰۰۰	اعتبار ملی سال ۱۴۰۰: ۱۰/۰۰۰ م.ر. تخصیص: ۶/۰۰۰ م.ر. نقد

۱- لازم است نوع تضمین شرکت در ۶۶ فرآیند ارجاع کاربه شرح ذیل تهیه و تسلیم گردد:
الف: ضمانتنامه بانکی(ارائه ضمانتنامه بانکی مطابق فرم پیوست آیین نامه تضمین معاملات دولتی به شماره ۱۲۳۴۰۲/ت/۵۰۶۵۹۰۵ - ۵۰۳۰۳-۶۰۷-۵۲۵۲-۵۴ IR۴۹-۰۱۰۰۰۰۴۰-۵۲۰۳-۶۰۷-۵۲۵۲-۵۴)

ب: ضمانتنامه های صادر شده از سوی موسسات اعتباری غیر بانکی که دارای مجوز لازم از طرف بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران هستند.

ج: وجه نقد به شماره حساب ۴۰۵۲۰۳۰۶۰۷۵۲۵۳۵۴ تمبرکروچه سپرده بانک مرکزی به شماره شبا ۱۲۳۴۰۲/ت/۵۰۶۵۹۰۵ - ۵۰۳۰۳-۶۰۷-۵۲۵۲-۵۴ IR۴۹-۰۱۰۰۰۰۴۰-۵۲۰۳-۶۰۷-۵۲۵۲-۵۴)

۲- محل تسلیم تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار: دبیر خانه اداره کل نوسازی مدارس استان گیلان (پیچ خیابان سعدی)

۳- مهلت دریافت اسناد مناقصه: از تاریخ ۱۴۰۰/۱۲/۲۲ تا ساعت ۱۹ تاریخ ۱۴۰۱/۰۱/۰۶

۴- مهلت تحویل اسناد مناقصه تکمیل شده و ارائه پیشنهادها: تا ساعت ۱۹ مورخ ۱۴۰۱/۰۱/۱۶

۵- زمان تسلیم تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار: تا ساعت ۱۴ روز سه شنبه مورخ ۱۴۰۱/۰۱/۱۶

۶- مدت بازگشایی پاکت ها: ساعت ۹ صبح روز چهارشنبه مورخ ۱۴۰۱/۰۱/۱۷

۷- مدت اعتبار پیشنهادها: ۹۰ روز

اطلاعات تماس سامانه ستاد جهت انجام مراحل عضویت در سامانه: تماس با مرکز ۰۲۱-۴۱۹۳۴-۰۲۱ دفتر ثبت نام تهران ۰۱۳-۳۳۲۵۱۱۳۶-۰۲۱ و دفتر ثبت نام استان گیلان ۰۱۳-۳۳۲۵۱۱۳۶

تاریخ انتشار آگهی روزنامه تاریخ نوبت اول: ۱۴۰۰/۱۲/۲۲

تاریخ انتشار آگهی روزنامه تاریخ نوبت دوم: ۱۴۰۰/۱۲/۲۵

آگهی صورت طبقه بندی پیمانکاران

صورت طبقه بندی پیمانکاران شرکت فرایند شیمی رنگان تهیه و تنظیم گردیده و در دفتر خانه اداره تصفیه امور ورشکستگی به نشانی دادگستری شهرستان زنگان اداره تصفیه امور ورشکستگی دادگستری کل استان زنگان موجود است. لذا انجمن ذینفع می شوند به آن مراجعه نموده و چنانچه اعتراضی به صورت مذکور داشته باشند ظرف مدت ۲۰ روز از تاریخ انتشار آگهی اعتراض خود را به دفتر شیمی دادگاه عمومی حقوقی شهر ستان زنگان (دادگاه صدرکنده حکم توقیف) تقدیر نمایند. بدیهی است پس از انقضای مدت مذکور تصمیم این اداره قلمی خواهد بود. رویبوست.

در اجرای مقررات ماده ۳۵ و ۳۶ قانون اداره تصفیه امور ورشکستگی به شرکت خدماتی شهرک لخمی روی زنگان به نشانی زنگان ایلام و ایلام دارد که از مجموع اقدامات شده مبلغ ۲۰۳/۹۲۶/۲۰۲ ریال طبق ماده ۵۸ قانون تصفیه امور ورشکستگی بری شما اندام فرد گردیده است.

در اجرای مقررات ماده ۳۵ و ۳۶ قانون اداره تصفیه امور ورشکستگی به گروه عزیزها با وکالت آقای کوه زند به نشانی تهران- آید آف کاشفی- کاشفی یکم- پلاک ۳-آباد همکف ایلام و ایلام دارد که از مجموع اقدامات شده مبلغ ۲۲۰۰۰۰/۰۰۰ ریال بابت وجه التزام طبق ماده ۵۸ قانون تصفیه امور ورشکستگی بری شما اندام فرد گردیده است.

صورت طبقه بندی پیمانکاران

ردیف	مشخصات پیمانکاران	میزان ادعای طلب	مبلغ تقاضی	مبلغ مرز	مبلغ معترضه	طبقه بنصر نهایی	مبلغ طبقه بندی	توضیحات
۱	بانک میزان (بانک صادرات)	۴۵/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال	*	*	*	*	۴۵/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال	*
۲	شرکت انرژی امین گسری	۱۱۶/۶۱۷/۲۲۶/۸۳۱ ریال	*	*	*	*	۱۱۶/۶۱۷/۲۲۶/۸۳۱ ریال	*
۳	بانک تجارت زنگان	۲۸/۹۸۳/۵۳۵/۷۵۵ ریال	*	*	*	*	۲۸/۹۸۳/۵۳۵/۷۵۵ ریال	*
۴	اداره دارائی	۳۶/۵۹۲/۹۳۷/۰۰۰ ریال	*	*	*	*	۳۶/۵۹۲/۹۳۷/۰۰۰ ریال	*
۵	تامین اجتماعی	۱۱/۸۷۰/۴۶۷/۸۲۰ ریال	*	*	*	*	۱۱/۸۷۰/۴۶۷/۸۲۰ ریال	*
۶	شرکت شیرکهای صنعتی	۲/۴۲۳/۳۵۶/۶۸۶ ریال	*	*	*	*	۲/۴۲۳/۳۵۶/۶۸۶ ریال	*
۷	سیدعلی حسین رضوی و شرکت تجارت کاشان امروز	۱/۳۸۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال	*	*	*	*	۱/۳۸۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال	*
۸	زینب حسن آبادی	۲۱۶/۶۳۷/۷۹۴ ریال	*	*	*	*	۲۱۶/۶۳۷/۷۹۴ ریال	*
۹	بهرام نجفی ساغری	۱۰۱/۲۲۵/۰۰۰ ریال	*	*	*	*	۱۰۱/۲۲۵/۰۰۰ ریال	*
۱۰	ابراهیم اسکندری	۱۴/۵۰۹/۱۶۴ ریال	*	*	*	*	۱۴/۵۰۹/۱۶۴ ریال	*
۱۱	میرداد نوکی	۱/۴۱۷/۹۳۱/۵۱۲ ریال	*	*	*	*	۱/۴۱۷/۹۳۱/۵۱۲ ریال	*
۱۲	علیرضا محرقی	۱۶۳/۴۵۸/۶۴۷ ریال	*	*	*	*	۱۶۳/۴۵۸/۶۴۷ ریال	*
۱۳	علی اوجانلو	۳۶۴/۶۰۹/۴۳۳ ریال	*	*	*	*	۳۶۴/۶۰۹/۴۳۳ ریال	*
۱۴	رنجه نجفی فرد	۱۰۰/۹۲۷/۷۷۳ ریال	*	*	*	*	۱۰۰/۹۲۷/۷۷۳ ریال	*
۱۵	نهاره عبیری	۸۸/۱۱۱/۲۰۱ ریال	*	*	*	*	۸۸/۱۱۱/۲۰۱ ریال	*
۱۶	محمّد حسینی	۱۵۲/۵۰۵/۶۲۸ ریال	*	*	*	*	۱۵۲/۵۰۵/۶۲۸ ریال	*
۱۷	احمد حسینی جامع	۷۷/۷۲۱/۵۴۶ ریال	*	*	*	*	۷۷/۷۲۱/۵۴۶ ریال	*
۱۸	فازبوش زرگری مرندی	۳/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال	*	*	*	*	۳/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال	*
۱۹	علی قاسمی	۳۱/۸۱۰/۰۰۰ ریال	*	*	*	*	۳۱/۸۱۰/۰۰۰ ریال	*
۲۰	علی صغری	۵۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال	*	*	*	*	۵۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال	*
	جمع کل مبلغ	۲۲۸/۷۲۷/۱۷۱/۷۹۱ ریال	*	*	*	*	۲۲۸/۷۲۷/۱۷۱/۷۹۱ ریال	*

امیر حسین برادی - کارشناس مسئول تصفیه امور ورشکستگی دادگستری استان زنگان

موفقیت در فروش با ارائه‌های حرفه‌ای



به قلم: هاوی جونز
کارشناس فروش و امور مشتریان
ترجمه: علی آل‌علی

فعالیت در حوزه فروش حساسیت بسیار زیادی برای کارآفرینان به همراه دارد. بسیاری از افراد در پی فعالیت در حوزه موردنظر خیلی زود با میزان رقابت بالای آن آشنا می‌شوند. معنای این امر ضرورت واکنش‌های سریع از سوی شما برای باقی ماندن در بین برندهای دارای سود بالاست، در غیر این صورت رقبای‌تان به سرعت جای شما در بازار را خواهند گرفت. این امر در رابطه با تعامل میان شما و مشتریان نیز صدق دارد. درست به همین خاطر اگر شما به دنبال تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان هستید، باید قبل از هر نکته دیگری به دنبال جمع‌بندی معامله و فروش در کمترین زمان ممکن باشید، در غیر این صورت شاید خیلی زود توانای‌تان برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان از بین برود.

امروزه تشکیل جلسات کاری و بیان نکات مهم در راستای فروش محصولات دست کم در حوزه B2B امر رایجی محسوب می‌شود. بسیاری از کارآفرینان در این فضا برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان اقدام به استفاده از گزارش‌ها و ارائه‌های حرفه‌ای می‌کنند. چنین امری میزان تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را به شدت افزایش داده و به کسب و کارها برای جمع‌بندی معاملات کمک شایانی خواهد کرد. نکته مهم اینکه امروزه بسیاری از برندها در دنیای B2B برای خرید محصولات موردنیازشان اول از همه به کیفیت ارائه فروشندگان در جلسات کاری توجه نشان می‌دهد. بنابراین شما باید عملکرد خوبی از خودتان در این راستا نشان دهید، در غیر این صورت شناسی برای جلب نظر مخاطب هدف‌تان نخواهد داشت.

هدف اصلی در این مقاله بررسی برخی از مهمترین نکات برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف در قالب ارائه‌های مربوط به فروش است. اگر شما هم در این رابطه مشکل دارید یا اینکه مهارت‌های ارتباطی‌تان در سطح پایینی قرار دارد، نکات مورد بحث در مقاله کنونی به شما برای تاثیرگذاری بهتر بر روی مخاطب هدف‌تان کمک خواهد کرد.

تعیین صدا و لحن مناسب

یکی از مهمترین نکات در جلسات کاری و مهارت‌های ارتباطی استفاده از لحن درست است. شما به عنوان یک فروشنده باید لحنی حرفه‌ای و اندکی دوستانه داشته باشید. بسیاری از افراد در جلسات کاری لحن‌شان بیش از اندازه صمیمانه یا در نقطه مقابل خیلی جدی است. این دو سر طیف برای جمع‌بندی فروش هرگز مناسب نیست. درست به همین خاطر برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف باید وضعیت تاثیرگذاری بر روی آنها را تغییر دهید.

انتخاب یک لحن مناسب و دوستانه به شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف کمک شایانی خواهد کرد. این امر شناسن‌تان در بازار را به شدت افزایش داده و امکان تعامل نزدیک‌تر با مشتریان را به همراه دارد. بدون تردید وقتی یکی از مشتریان نسبت به خدمات برندان رضایت بالایی داشته باشد، به سایر دوستان در دنیای کسب و کار نظر اطلاع خواهد داد. نتیجه این امر امکان تاثیرگذاری حرفه‌ای بر روی مخاطب هدف در مدت زمانی محدود خواهد بود.

یادتان باشد لحن شما در جلسات کاری باید مثبت باشد. معنای این امر تلاش برای مدیریت جلسه و گفت و گوها به سوی جمع‌بندی معامله و نهایی کردن آن در مدت زمانی کوتاه است. اگر شما به این نکته مهم توجه لازم را نشان دهید، خیلی زودتر از آنچه فکرش را می‌کنید، معامله جمع‌بندی و نهایی خواهد شد.

گاهی اوقات خریداران به دلیل لحن نامناسب ارائه‌دهنده در جلسات فروش هیچ سوال یا تعاملی نشان نمی‌دهند. این امر شناسن شما در بازار را به شدت کاهش می‌دهد. همچنین با چنین کاری مشتریان بالقوه برندان را به سادگی هرچه تمام‌تر پیش روی دیگر رقبای‌تان قرار خواهید داد.

اهمیت ۱۰ دقیقه ابتدایی و پایانی

براساس مطالعات صورت گرفته در موسسه هاب اسپات، ۱۰ دقیقه ابتدایی و پایانی یک جلسه اهمیت بسیار زیادی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف دارد. معنای این امر تلاش برای برنامه‌ریزی حرفه‌ای به منظور تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف در بازه زمانی یادشده است. اگر شما توانایی لازم برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان در زمان‌های موردنظر را نداشته باشید، خیلی زود در بازار به عنوان فروشنده‌ای کلیشه‌ای شناخته خواهید شد.

بدون تردید هر جلسه کاری مدت زمانی محدودی دارد. در این میان شاید خریداران نیز مایل به سخنرانی باشند. نکته مهم اینکه شما باید همیشه ابتدا و انتهای بحث را خودتان مدیریت کنید، در غیر این صورت ۱۰ دقیقه طلایی ابتدا و انتهای صحبت را از دست می‌دهید. این امر می‌تواند شناسن‌تان در بازار را به شدت کاهش داده و موجب بروز مشکلات بسیار زیادی برای کسب و کارتان شود. به همین خاطر همیشه در هنگام سخنرانی‌ها نکات کلیدی و اساسی را در زمان‌های مورد بحث بیان نمایید، در غیر این صورت شاید هرگز فرصتی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف و بهینه‌سازی شرایط‌تان پیدا نکنید.

طرح پرسش‌های درست

در طول سخنرانی عوامل بسیار زیادی برای حواسپرتی مخاطب هدف

وجود دارد. این امر حتی در سخنرانی‌های کوتاه به هنگام تشکیل جلسات کاری و فروش نیز امکان‌پذیر است. بنابراین شما باید برنامه‌ای ویژه برای مقابله با چنین شرایطی داشته باشید، در غیر این صورت شاید هرگز امکان تاثیرگذاری بر روی خریداران را پیدا نکرده و شرایط‌تان به طور مداوم بدتر شود. این امر شرایط‌تان در بازار را تغییر داده و امکان تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را از بین می‌برد.

یادتان باشد شما به عنوان یک فروشنده باید همیشه از توجه دقیق مخاطب هدف در طول جلسه مطمئن شوید. این امر حتی در فرآیند فروش عادی نیز اهمیت دارد. وقتی شما از پشت تلفن مشغول بیان مزایای محصولات‌تان هستید، همیشه امکان حواسپرتی از سوی مخاطب هدف وجود دارد. بهترین ایده در این میان طرح برخی از سوالات کلیدی به منظور جلب همکاری مخاطب هدف خواهد بود. این امر به شما امکانات بسیار گسترده‌ای برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف داده و شناسن‌تان را برای فروش بالا تضمین خواهد کرد.

بدون شک طرح سوال از مخاطب هدف در جلسات مربوط به فروش کار ساده‌ای نیست. درست به همین خاطر شما باید به دنبال استفاده از ایده‌های مناسب و طراحی سوالات کلیدی در این میان باشید، در غیر این صورت شاید هیچ شناسی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف و بهینه‌سازی شرایط‌تان پیش روی شما قرار نگیرد.

توجه به سلیقه و ذهنیت مشتریان در طول فرآیند خرید همیشه برای شما نکات تازه‌ای به همراه خواهد داشت. شما با چنین کاری به خوبی امکان طرح سوالات دقیق و جلب همکاری مشتریان را خواهید داشت. اینطوری دیگر دلیلی برای نگرانی نسبت به میزان همکاری میان شما و مخاطب هدف در زمینه فروش نخواهد بود. امروزه بسیاری از فروشندگان بزرگ و حتی سخنران‌های حرفه‌ای در طول جلسات‌شان به طور مداوم سوالات کلیدی از مخاطب هدف می‌پرسند. این امر شاید در نگاه نخست بسیار ساده به نظر برسد، اما میزان تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را به طور قابل ملاحظه‌ای افزایش خواهد داد. بنابراین شما هم در طول جلسات کاری‌تان باید همیشه طرح چنین سوالاتی را در دستور کار قرار دهید، در غیر این صورت شاید خیلی زود توانایی‌تان برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف و جلب نظر وی کاهش پیدا کند. این امر می‌تواند فرصت‌های پیش روی شما برای فروش مناسب و کسب موفقیت در بازار را به طور قابل ملاحظه‌ای کاهش داده و شرایط‌تان در بازار را نیز بحرانی نماید.

یادگیری اصول حضور در جلسات

شما برای حضور در جلسات رسمی باید از آداب و اصول خاصی پیروی کنید. این امر از شما مدیر یا فروشنده‌ای حرفه‌ای در بازار خواهد ساخت. بدون تردید همه ما تجربه حضور در جلساتی با مدیریت فردی غیرحرفه‌ای را داشته‌ایم. چنین تجربیاتی برای همه افراد ناگوار محسوب می‌شود. بنابراین شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان باید به طور قابل ملاحظه‌ای از چنین اتفاقاتی پرهیز نمایید، در غیر این صورت شاید تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف بدل به امری غیرممکن شود. این نکته به دلیل ناتوانی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف و کاهش میزان فروش نوعی فاجعه محسوب می‌گردد.

توصیه ما در این بخش توجه به نکات حرفه‌ای در زمینه تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف است. این امر به شما برای جلب نظر مخاطب هدف کمک کرده و فرآیند برگزاری جلسات را نیز به طور حرفه‌ای پیش خواهد برد. یادتان باشد در جلسات فروش شما باید مثل یک مدیر واقعی و همچنین با اعتماد به نفس بسیار زیاد حضور پیدا کنید. این امر شناسن‌تان در بازار را به طور قابل ملاحظه‌ای افزایش داده و موفقیت‌تان را نیز بهینه‌سازی خواهد کرد.

امروز اغلب اوقات جلسات کاری پس از اندگی گفت و گو میان طرف‌ها برگزار می‌شود. شما باید پیش از برگزاری جلسه نسبت به آگاهی از تمام نقطه نظرها و انتظارات خریداران مطمئن شوید، در غیر این صورت در طول جلسه شاید کمتر موقعیتی برای تاثیرگذاری بر روی طرف موردنظر پیدا کنید. این امر شناسن شما را به طور محسوسی کاهش داده و فرصت یک فروش خوب را از بین می‌برد.

بدون تردید هر فروشنده‌ای در بازار راهکارهای خاص خودش برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان را دارد. نکته مهم در این میان تلاش برای استفاده از راه و روش حرفه‌ای و مودبانه برای تعامل با مخاطب هدف است، در غیر این صورت شاید خیلی زود توانایی شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف کاهش پیدا کند.

بحث درباره اهداف مشترک

هر برندی یا مشتری که قصد خرید از شما را دارد، برخی از اهدافش با کسب و کار شما هماهنگ خواهد بود این امر امکان بحث‌های مشترک در طول جلسات را بی‌نیاهیت افزایش می‌دهد. بدون تردید هیچ کارآفرینی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف مایل به استفاده از یک راهکار قدیمی نیست. درست به همین خاطر شما باید به دنبال بحث‌های مشترک به عنوان راهکاری تازه و حرفه‌ای باشید، در غیر این صورت شناسن‌تان در بازار به طور مداوم کاهش پیدا می‌کند.

وقتی شما به خوبی از اهداف طرف مقابل‌تان در طول جلسه آگاهی پیدا کنید، امکان ارائه پیشنهادهای شخصی‌سازی‌شده بر این اساس را خواهید داشت. این نکته مهم شناسن‌تان در بازار را بی‌نیاهیت افزایش داده و موفقیت‌تان را هم بهینه‌سازی خواهد کرد. یادتان باشد در طول سال‌های

آخر حتی برندهای بزرگ هم در زمینه فروش با مشکلات زیادی رو به رو شده‌اند. بنابراین شما نباید هرگز به راهکار و شیوه‌های تعاملی‌تان کاملاً اطمینان داشته باشید. این امر فرصت جست و جو برای راهکارهای تازه را فراهم می‌کند.

بحث درباره اهداف مشترک یا تمرکز ویژه بر روی اهداف خریدار یکی از راهکارهای مطمئن برای جلب اعتماد مشتریان محسوب می‌شود. این امر تمام کاردهای مشتریان نسبت به شما را از بین برده و امکان یک گفت و گوی سازنده را فراهم می‌سازد. نتیجه اغلب این گفت و گوها نیز فروش هرچه بیشتر محصولات به مشتریان خواهد بود. بنابراین شما در این راستا امکان کسب نتایج بسیار مناسب و تاثیرگذاری حرفه‌ای بر روی مخاطب هدف را خواهید داشت.

برگزاری جلسات در موقعیت مناسب

جلسات مربوط به فروش باید در موقعیت‌های زمانی مناسب صورت گیرد. اگر شما هنوز در ابتدای راه برای فروش محصولات‌تان به مشتریان هستید، تلاش برای برگزاری یک جلسه کاری تاثیرگذاری چندانی بر روی فعالیت برندان نخواهد داشت. نکته مهم اینکه بسیاری از کارآفرینان در این میان برای جلب نظر مخاطب هدف اقدام به برگزاری جلسات در همان ابتدای کار می‌کنند. نتیجه این امر ناتوانی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف و همچنین عدم تمایل آنها برای شرکت در جلسات است. بنابراین شما باید همیشه برگزاری جلسات را در زمان مناسب و با استفاده از شیوه‌های حرفه‌ای برگزار نمایید، در غیر این صورت خیلی زود توانایی و شناسن‌تان برای کسب موفقیت در دنیای فروش از بین خواهد رفت.

یادتان باشد مشتریان در دنیای کنونی خیلی دیر به برندها اعتماد می‌کنند. بنابراین شما برگزاری جلسات را باید پس از ایجاد اعتماد در میان مشتریان مورد بررسی قرار دهید، در غیر این صورت خیلی زود تبدیل به برندی کلیشه‌ای شده و در حاشیه بازار قرار می‌گیرید. این نکته می‌تواند شناسن شما را به طور قابل ملاحظه‌ای کاهش داده و موفقیت‌تان را نیز به شدت دستخوش تحول سازد.

امروزه شمار زیادی از شرکت‌ها به جای برگزاری جلسات فروش متعدد به دنبال ایجاد رابطه‌ای عمیق با مشتریان و سپس دعوت از آنها هستند. این امر بازگشت سرمایه بسیار بالاتری برای برندها به همراه دارد. درست به همین خاطر شما هم باید همین عملکرد را در بازار مدنظر قرار دهید، در غیر این صورت شاید خیلی زود مشتریان را از دست بدهید.

توصیه نهایی ما در این بخش تلاش برای کاهش میزان عجله در زمینه برگزاری جلسات کاری است. این امر موفقیت شما در بازار را بهینه‌سازی کرده و شناسن تاثیرگذاری بالا بر روی مشتریان در نهایت کار را می‌دهد. بنابراین هر وقت فکر برگزاری جلسات فروش در همان ابتدای کار به سرتان زد، باید همیشه تفکر بلندمدت را در نظر داشته باشید.

صحبت از فروش نهایی در پایان بحث

شما در طول بحث‌تان درباره محصولات با مشتریان باید به مزایای آن و میزان کسب منفعت مشتریان از آن توجه کنید. در این میان نباید حتی یک کلمه درباره فروش حرف بزنید، در غیر این صورت شاید مشتریان اعتمادشان را به شما از دست داده و شروع به جست و جو برای روشی دیگر کنند. این امر شناسن‌تان در بازار را به شدت افزایش داده و موفقیت مناسبی پیش روی‌تان قرار می‌دهد.

وقتی شما صحبت از فروش را به پایان بحث موکول کنید، میزان اعتبار‌تان در نگاه خریداران به شدت افزایش پیدا می‌کند. این امر شاید نکته بسیار ساده‌ای به نظر برسد، اما در نهایت شناسن‌تان برای تاثیرگذاری بسر روی مخاطب هدف‌تان را به شدت بیشتر کرده و موقعیت‌های بسیار زیادی پیش روی‌تان برای تعامل با مشتریان قرار می‌دهد. بدون تردید امروزه برندهای بسیار زیادی پیش روی مشتریان برای خرید قرار دارد. درست به همین خاطر اگر شما به دنبال کسب موقعیت مناسب در این میان هستید، باید از همان ابتدای امر به فکر

فروش در قالبی حرفه‌ای باشید، در غیر این صورت همیشه برندی کلیشه‌ای و فروشنده‌ای مبتدی در بازار باقی خواهید ماند.

استفاده از بازخورد مشتریان

مشتریان در طول جلسات با حتی قبل از آن بازخوردهای بسیار مناسبی نسبت به بحث و نحوه تعامل شما ارائه می‌دهند. متأسفانه بسیاری از فروشندگان فقط به دنبال تعامل با مخاطب هدف و فروش بالاتر هستند. درست به همین خاطر نکات مورد بحث در عمل میان گفت و گوهایی گوناگون گم می‌شود. اگر شما به دنبال تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف به طور حرفه‌ای هستید، باید همیشه استفاده از بازخوردهای‌شان را در کانون توجه قرار دهید.

بازخورد مشتریان نسبت به عملکرد شما در بازار فروش همیشه نکات کلیدی برای‌تان به همراه دارد. این امر شناسن شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را به طور قابل ملاحظه‌ای افزایش می‌دهد. در صورت امکان شما باید به طور مداوم برنامه‌ای برای گردآوری و تحلیل بازخوردهای مشتریان‌تان داشته باشید. این امر از شما فروشنده‌ای حرفه‌ای در بازار ساخته و موقعیت‌تان را به طور محسوسی توسعه می‌دهد.

بی‌تردید امروزه موفقیت در دنیای فروش بسیار سخت‌تر از هر زمان دیگری است. به همین خاطر شما باید نکات گوناگونی را در این میان مورد توجه و ارزیابی دقیق قرار دهید. بخش‌های مورد بحث در این مقاله برای تبدیل شما به فروشنده‌ای حرفه‌ای نقطه شروع مناسب خواهد بود.

منبع: calendar.com

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

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 گلوگاه مورد رسیدگی و تصرفات مالکانه و بلامعارض آنان محرز و رای لازم صادر گردیده جهت اطلاع عموم به شرح ذیل آگهی می‌گردد:

املاک متقاضیان واقع در اراضی سیف پلاک اصلی ۴۴ بخش ۲۴ پلاک ۱۱۱ فرعی خانم حمیده میلادی گرچی فرزند محمدعلی نسبت به ششدانگ عرصه و اعیان یک قطعه زمین با بنای احداتی به مساحت ۲۰۰ متر مربع خریداری مع الواسطه از آقای بهروز محمود جانلو 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 ۱۵ روز از طریق این روزنامه محلی/ کثیرالانتشار در شهرها منتشر و در روستاها علاوه بر انتشار آگهی، رای هیات در محل 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 می‌نماید و صدور سند مالکیت مانع از مراجعه متضرر به دادگاه نیست.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۰/۱۲/۲۵ - تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۰/۱۰/۱۵
رئیس اداره ثبت اسناد و املاک شهرستان گلوگاه- جعفر رسولی

شناسه آگهی ۱۹۹۱۸۳۶

۴۹۱

موضوع ماده ۳ قانون و ماده ۱۳ آئین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی
شماره ردیف: ۸۵۱ - تاریخ: ۱۴۰۰/۱۲/۲۳
تاریخ: ۱۴۰۰/۱۲/۲۳ - شماره: ۱۴۰۰۱۱۴۶۶۸-۹۰۰۱۴۶۶۸-۸۵۶

برابر آرای شماره ۱۰۰۲۳۴-۱۰۰۲۳۴-۱۰۰۲۳۴-۱۴۰۰۶۰۳۰۹۰۰۱۰۰ مورخ ۱۴۰۰/۱۲/۱۸ کلانه ۳۱۱-۱۰۰۰۳۱۱-۱۴۰۰۱۱۴۶۰۹۰۰ مورخ ۱۴۰۰/۱۲/۲۳ موضوع قانن تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک منطقه یک قزوین تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی محمد اسمعیل قفاتی فرزند محمدعلی کد ملی ۲۲-۹۵۲۷-۵۸۰ صادره قزوین نسبت به سه دانگ ششاع از ششدانگ یکپلاک خانه مسکونی به مساحت ۷۹ مترمربع باقیمانده پلاک ۲۶۹ اصلی بخش ۴ شمالغرب قزوین که در سهم مالک متن قرار گرفته گردیده است.

لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می‌شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می‌توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید، طرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت تقاضای مدت مذکور وعدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۰/۱۲/۲۵ - تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۰/۱۰/۱۵

شعبان عسگری- مدیر واحد ثبتی حوزه ثبت ملک منطقه یک قزوین- ۲۳۹۲

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۰/۱۲/۲۵ - تاریخ انتشار دوم: ۱۴۰۰/۱۲/۲۵

رئیس اداره ثبت اسناد و املاک منطقه یک قزوین- ۸۲۲/م/الف

رئیس سازمان مدیریت و برنامه ریزی آذربایجان شرقی:

فرهنگ و تفکر مدیریت سبز در دستگاه‌ها نهادینه و عملیاتی شود



آذربایجان شرقی - ماهان فلاح: رئیس سازمان مدیریت و برنامه ریزی آذربایجان شرقی گفت: مدیریت سبز فقط در دولت و نه در دستگاه‌ها نهادینه و عملیاتی نشود. نوشتار و جلسه خلاصه نشود، بلکه لازم است فرهنگ و تفکر مدیریت سبز در دستگاه‌ها نهادینه و عملیاتی شود.

محمد فرشکاران ظهر امروز در سمینار مدیریت سبز سازمان اظهار کرد: بررسی‌ها نشان می‌دهد مصرف انرژی بویژه آب و برق در کشور ما از میانگین مصرف کشورهای توسعه یافته بالاتر و بیش از حد استاندارد است که همین امر ضرورت پیاده‌سازی مدیریت سبز را به اثبات می‌رساند.

وی افزود: در این ارتباط بیش معنایی و فرهنگ‌سازی بسیار مهم بوده و صرفاً نگاه مادی کفایت نمی‌کند که اگر فرهنگ و بینش مدیریت سبز نباشد در مقابل مصرف بی‌رویه و تقاضا برای مصرف هیچ مانعی وجود نخواهد داشت.

فرشکاران تصریح کرد: با توجه به اهمیت پیاده سازی دولت سبز در نظام مدیریت سبز مولفه اصلی و هدایتگر کلیه فعالیت‌های مدیریتی در سازمان‌ها و موسسات کشور و پیامد آن یعنی رشد اقتصاد ملی مرهون سنجش، اندازه‌گیری، تجزیه و تحلیل، مقایسه و انجام اقدامات لازم در این زمینه است.

رئیس سازمان مدیریت و برنامه ریزی آذربایجان شرقی یادآور شد: برآوردهای نظام مدیریت سبز که در سطح محدودی از کشور انجام گرفته نشان می‌دهد جای صرفه جویی قابل توجهی در بخش‌های مختلف کشور وجود دارد و اشاعه فرهنگ نظام مدیریت سبز، تشکیل گروه‌های تخصصی سبز و رعایت موازیت و استانداردهای تعیین شده دولت سبز می‌تواند دستاوردهای بسیار مناسبی را در این زمینه به همراه داشته باشد. لازم به توضیح است در این سمینار آموزشی، دکتر امامی، رئیس انجمن مدیریت سبز ایران مطالبی را در ارتباط با اهمیت صرفه جویی در منابع، راهکارهای پیاده سازی مطلوب مدیریت سبز و فرهنگ مدیریت سبز ارائه کرد.

بوستان ۲۰ هکتاری زائر قم بهزودی افتتاح می‌شود



قم- بوستان زائر با مساحت ۲۰ هکتار و اعتباری بالغ بر ۲۵۰ میلیارد ریال بهزودی به بهره‌برداری می‌رسد.

به گزارش شهرنور، در راستای برنامه‌های «قم در مسیر تحول» و اجرای طرح افتتاحیه ۱۰۰ پروژه دیگر شهری با اعتباری بالغ بر ۱۰ هزار میلیارد ریال، قرار است در آخرین هفته این طرح بوستان زائر و قطار در بلوار جمعیت، خیابان ظهر افتتاح شود. این بوستان با مساحت ۲۰ هکتار و اعتباری بالغ بر ۲۵۰ میلیارد ریال و باهدف ارتقاء فضای تفریحگاهی شهر، ارتقاء ظرفیت و تکمیل زنجیره گردشگری، حفظ منظر طبیعی سایت پروژه و بهره‌گیری حداکثری از توپوگرافی سایت و همچنین توجه به اصول توسعه پایدار به لحاظ زیست‌محیطی، اجتماعی و اقتصادی طراحی و اجرا شده است.

لازم به ذکر است معماری این پروژه سسازگار با بستر و منطق با الگوهای گردشگری نوین طراحی شده و در آن انجام فعالیت‌های تفریحی ورزشی متناسب با بستر طبیعی و تأمین نیاز تمام اقشار جامعه و استفاده از الگوهای بومی و ایرانی در بوستان‌های ایران و مراکز گردهمایی در نظر گرفته شده است.

مدیرکل راهداری و حمل و نقل جاده ای گیلان:

برگزاری پویش «همراهان سفر ایمن» ویژه نوروز ۱۴۰۱



رشت- خبرنگار فرصت امروز: فریبرز مرادی از برگزار پویش «همراهان سفر ایمن» ویژه نوروز ۱۴۰۱ خبر داد و اظهار کرد: پویش «همراهان سفر ایمن» همزمان با کشور از ۲۵ اسفند ۱۴۰۰ لغایت ۱۵ فروردین ۱۴۰۱ در استان گیلان اجرا می‌شود.

وی با اشاره به اجرای طرح پویش «همراهان سفر ایمن» افزود: این پویش در راستای اهداف و برنامه‌های سازمان راهداری و حمل و نقل جاده‌ای و در راستای فرهنگ سازی، ارتقای ایمنی تردد و کاهش سوانح رانندگی همزمان با سراسر کشور در استان گیلان به اجرا در می‌آید.

مدیرکل راهداری و حمل و نقل جاده‌ای گیلان سپس در خصوص اهداف پویش همراهان سفر ایمن گفت: کمک به افزایش ایمنی خودروهای شخصی و حمل و نقل عمومی و ترغیب رانندگان به توقف وسایل نقلیه در طول سفر با هدف رفع خستگی ناشی از رانندگی طولانی در محورهای اصلی و منتخب، ارتقای دانش عمومی جامعه در خصوص ایمنی و فرهنگ درست رانندگی، راز اهداف این پویش دانست.

وی مخاطبان پویش «همراهان سفر ایمن» را مسافران نوروزی شامل رانندگان و اعضای خانواده آنها به ویژه مادران، کودکان و نوجوانان و رانندگان ناگهان حمل و نقل عمومی دانست و بیان کرد: در استان گیلان این پویش در مجتمع طلوع مهتاب واقع در محور رشت- قزوین برگزار می‌شود تا ضمن ارائه آموزش‌های ترافیکی لازم به خانواده‌ها، نشاطی همگانی با اجرای برنامه‌هایی متنوع در زمینه‌های مختلف فرهنگی و هنری برای کاربران جاده‌ای به ارمغان آورد.

مدیرکل راهداری و حمل و نقل جاده‌ای گیلان با تأکید بر این نکته که بهترین محل توقف و استراحت، در طول سفر های جاده‌ای مجتمع‌های خدماتی و رفاهی بین راهی هستند گفت: ۱۸ مجتمع خدماتی و رفاهی بین راهی فعال در سطح محورهای مواصلاتی استان آماده خدمت‌رسانی به کاربران جاده‌ای هستند تا خدمات لازم را در تمام ساعات شبانه روز به مسافران نوروزی ارائه کنند.

در ارزیابی عملکرد مناطق ۳۷گانه:

شرکت ملی پخش فراورده های نفتی منطقه گلستان موفق به کسب مقام برتر شد

گرگان- خبرنگار فرصت امروز: در ارزیابی عملکرد مناطق ۳۷ گانه شرکت ملی پخش فراورده های نفتی ایران، منطقه گلستان با کسب بالاترین امتیاز موفق به کسب مقام برتر شد. مدیر منطقه ضمن اعلام این خبر افزود: به استناد جدیدترین شاخصهای ارزیابی عملکرد مناطق ۳۷گانه، شرکت ملی پخش فراورده های نفتی منطقه گلستان با کسب بالاترین امتیاز در دوره ارزیابی شش ماهه اول سال ۱۴۰۰، رتبه نخست در بین مناطق هم سطح و تمامی مناطق را بدست آورد. عیسی افتخاری گفت: در این ارزیابی عملکرد منطقه در حوزه عملیات، ایچ اس ای، معاونت فنی، سامانه هوشمند، تأمین و توزیع، برنامه ریزی، سی ان جی، منابع انسانی، مالی، بازرگانی، روابط عمومی و پژوهش و فناوری بررسی شده است. شرکت ملی پخش فراورده های نفتی منطقه گلستان با دارا بودن چهار ناحیه (گرگان، گنبدکاووس، کردکوی و مینودشت) وظیفه سوخت‌رسانی به مجاری عرضه و مصرف کنندگان بخشهای مختلف صنعتی، کشاورزی، نیروگاهی و خانگی و سطح استان را برعهده دارد.

نقش ویژه اداره کل بنادر و دریانوردی استان بوشهر در تأمین ایمنی دریایی خلیج فارس



بوشهر- خبرنگار فرصت امروز: مدیرکل بنادر و دریانوردی استان بوشهر عنوان کرد: اداره کل بنادر و دریانوردی استان بوشهر با استقرار ۹۲ علامت کمک ناوبری نقش مهمی در تأمین ایمنی دریایی خلیج فارس دارد.

به گزارش روابط عمومی، سیواوش ارجمندزاده مدیرکل بنادر و دریانوردی استان بوشهر در اینباره گفت: با توجه به حوادث اخیر پیش آمده در آبهای استحضاطی جنوب استان این مطلب لازم بذکر است که سازمان بنادر و دریانوردی بعنوان مرجع دریایی کشور، در حوزه تأمین ایمنی ابراه برای تردد شناورها با اهتمام ویژه داشته و در جهت تحقق این امر در کرانه جنوبی استان بوشهر، از جنبه های مختلف اعم از نصب علامت کمک ناوبری، به روز رسانی نقشه های دریانوردی، احداث ۵ ایستگاه رادیویی، استقرار ۳ فرزند شناور خاص جستجو و نجات دریایی، انعقاد قرارداد برای استفاده از خدمات پهپادی، اعزام جاپرویلرین(برنده ملکی سازمان) برای کیس های مورد نیاز و استقرار بیش از ۷ فرزند شناور اطفاحریق، اقدامات موثری را انجام داده است. ارجمندزاده افزود: در خصوص علامت کمک ناوبری نیز اداره کل بنادر و دریانوردی استان بوشهر با استقرار ۹۲ علامت کمک ناوبری نقش مهمی در تأمین ایمنی دریایی خلیج فارس دارد. در اینباره گفت: برای ارتقاء ایمنی استحضاطی جنوب استان به جز بویه ایهای ایمن سلسوبه، دیر، کنگان و بویه های لئرال حوضچه پارس و پتروشیمی که برای تردد کشتی های بزرگ مورد استفاده قرار میگیرد، ۴ special marks و دو فرزند فانوس ساحلی نیز صرفا برای تردد شناورهای محلی در منطقه پر ریسک مطاف نصب شده است همچنین قایق نورانی راس مطاف نیز برای ایمنی مضاعف منطقه مستقر شده است که البته همگی این موارد در نقشه های دریانوردی جهت استفاده دریاوردن، درج شده است.

وی اضافه کرد: در کنار نصب علامت، سرویس و تعمیر و نگهداری علامت نیز بسیار مهم بوده که در این خصوص این استان با دارا بودن امار روشنایی و آماده بکاری ۹۹ درصد، عملکرد درخشانی داشته است، کمابینه که در نیمه دوم امسال نیز با انتقال شناور بویه گذار مهر، حدود ۲۰ فرزند از بویه های استان و همچنین قایق نورانی تعویض شده است.

رئیس اداره گاز این شهرستان خبر داد:

۳۰۱۸ مشترک جدید به شمار مشترکین گاز میانه افزوده شده است



افزود: در حال حاضر این شهرستان با ۱۱۲ هزار و ۹۱۲ مشترک تحت پوشش گاز طبیعی، از لحاظ گازرسانی در رتبه شهرستان های سبز قرار دارد.

وی اظهار داشت: برای تأمین این بهره مندی شهری و روستایی یک هزار و ۶۸۹ کیلومتر شبکه گازرسانی در قطار مختلف اجرا و ۵۷ هزار و ۶۷۹ انشعاب گاز واگذار شده است.

قاسم زاده به اقدامات شاخص در حوزه حفظ پایداری گاز مشترکین اشاره و تصریح کرد: بمنظور حفظ پایداری جریان گاز مشترکین، پروژه افزایش ظرفیت ایستگاه های CGS مرند و CGS قرمزی قشلاق و احداث ساختمان و شبکه و تالیسات مکانیکال، یک ایستگاه T.BS در شهر مرند، مراحل پیمانکاری را طی نموده و در سال آتی اجرا خواهد

کریمی شهردار اراک خبر داد:

نصب ۶۰ المان نوروزی در شهر اراک



و رنگ آمیزی آنها در دست اقدام است.

وی در ادامه از طراحی، جامعی و نصب ۶۰ المان نوروزی در سطح شهر خبر داد و بیان داشت: این المان‌ها متناسب با نیاز جامعه و فرهنگ مردم و با کار کارشناسی طراحی و ساخته شده اند تا شهری زیبا برای مردم در نوروز ۱۴۰۱ ارمغان آورده شود. نصب و جامعی المان‌های نوروزی سال گذشته و نصب المان‌های موقت نوروزی و نیمکت در مسیر نورزگانه منطقه گردشگری دره گرد و بهسازی مرمت المان‌های موجود سطح شهر از دیگر اقدامات در دست اجرا شهرداری ویژه نوروز

مدیر عامل شرکت برق منطقه ای گیلان:

مدیریت مصرف انرژی برق، یک ضرورت اجتناب ناپذیر است

رشت- خبرنگار فرصت امروز: استفاده بهینه از انرژی برق، جهان شمول بوده و مختص کشورمان نیست و باید در خصوص تمامی حامل های انرژی مد نظر قرار گرفته و بطور جدی و اساسی رعایت شود.

«بهم داراب زاده» مدیر عامل شرکت برق منطقه ای گیلان گفت: از تمامی وسایلی ارتباط جمعی باید جهت اطلاع رسانی محتسواتی تعرفه های برق بیه مردم عزیز و تشریف گیلان بهره بگیریم. بطور حتم آگاهی مردم از مفاد تعرفه های جدید برق، در استفاده بهینه از برق کمک شایانی به صنعت برق کشور خواهد کرد.

داراب زاده گفت: کمبود چشمگیر بارش نزولات جوی، خشکسالی و کاهش ذخیره منابع آبی تولید برق، روند سریع رشد بار و همچنین مصرف بالای تجهیزات سرمایشی در سال آینده نیز می تواند صنعت برق را با



رئیس کمیسیون فرهنگی و اجتماعی شورای اسلامی تبریز خواستار شد:

نصب المان و یادبود در محل سقوط هواپیمای آموزشی



رشدیه، نامگذاری شرکت اداری شرکت بهره‌برداری به نام شهید قاسم سلیمانی، نامگذاری ساختمان آموزشی شرکت بهره‌برداری قطار شهری به نام شهید فخری زاده، اصلاح نوشتار محله کجوار که به کوچووار تغییر یافته است، کوچه شهید باقری، نامگذاری ورودی کرکج به نام شهید غلامعلی سلامی و کوچه شهید حسین پارسا از جمله این موارد است. رئیس شورای اسلامی شهر تبریز نیز در این خصوص اظهار کرد: یکی از همکاران ما که شهید راه سلامت شد و فداکارانه ایستادگی کرده و از جان خود گذشت، شهید محمد قلینزاده است. رسول برگی ادامه داد: باعث افتخار ما است که با توجه به بیماری زمینه‌ای دیابت آن مرحوم، شخصاً در راس گروه‌های ضد عفونی در ایام شدید کرونا فعالیت می‌کرد. وی افزود: خواهشمندم کمیته نامگذاری یکی از کوچه‌ها، معابر و یا ابنیه موجود را به نام آن شهید نامگذاری کند تا هم صبری برای خانواده آنها باشد و هم آتش نشانان بدانند که ما قهردان زحمات آنها هستیم.

آذربایجان شرقی - ماهان فلاح: رئیس کمیسیون فرهنگی و اجتماعی شورای اسلامی شهر تبریز خواستار نصب المان و یادبودی در محل سقوط هواپیمای جت آموزشی توسط سازمان سیما، منظر و فضای سبز شهری شد. حکیمه غفوری در جلسه شورای اسلامی شهر تبریز با بیان این مطلب اظهار کرد: بیش از این مقرر شده بود مصوبات کمیته نامگذاری در شورای شهر طرح و به تصویب برسد. این نامگذاری‌ها لیست شده و به طور اجمالی تقدیم اعضا می‌شود.

غفوری افزود: لیست دیگری نیز برای مصوبه‌های کمیته قبلی نامگذاری ارائه شده است. همچنین ۱۳ مورد مصوبه ارائه شده است که تمام مواردی که نامگذاری شده، تقدیم اعضای شورای شهر می‌شود. او با اشاره به این موارد، تصریح کرد: تغییر نام کوچه رز به خیابان شهید محمد نوری زاده، کوچه شهید رحمان مصلحی در تقاطع پاستور، میدان شهدای گمنام قطن، تغییر نام بن بست دوم به نام شهید حسن امیرخیزی، کوچه شهید موسی فرسکار آذری، کوچه بهران در

موفقیت در اینستاگرام با ایجاد ۷ پست محبوب



۶- طنز و نقل قول‌ها

بسیاری از افراد تصور می‌کنند که طنز مناسب محیط تجاری نبوده و این موضوع اشتباه بسیار بزرگی محسوب می‌شود. در واقع با بررسی آمارهای اینستاگرام متوجه این موضوع خواهید شد که پیج‌های طنز، بالاترین سرعت رشد را دارند. در این زمینه مشاهده مداوم محصول و اقدامات تجاری، بدون شک مخاطب را خسته خواهد کرد و لازم است تا با وارد کردن طنز، فضا را متنوع‌تر و جذاب‌تر نمایید. در این زمینه می‌توانید هر روز یک لطیفه را در بخش استوری به اشتراک بگذارید. همچنین نقل قول افراد مطرح نیز اقدامی بسیار مناسب محسوب می‌شود. با این حال بهتر است که افرادی را انتخاب کنید که ارتباط لازم با کسب و کار شما را دارند. برای مثال برای یک برند تولید لوازم کوهنوردی، استفاده از جملات افراد مطرح این رشته، کاملاً مناسب و تاثیرگذار خواهد بود. در رابطه با هر یک از موارد معرفی‌شده، بررسی اقدامات صورت گرفته توسط برندهای دیگر، بسیار مهم خواهد بود.

۷- مشارکت با اینفلوئنسر‌ها

بسیار توجه به این امر که امروزه فروش اینترنتی و در رأس آنها فعالیت در شبکه‌های اجتماعی، مهمترین اقدام هر کسب و کاری محسوب می‌شود و سود اصلی شما را به همراه دارد. لازم است تا در این زمینه از اختصاص بودجه غافل نشوید. در واقع هر برندی به یک آمین حرفه‌ای و یک تیم تولید محتوا نیاز دارد. در این راستا اینفلوئنسر‌ها به عنوان پادشاهان اینستاگرام شناخته می‌شوند و لازم است تا برای همکاری با آنها، برنامه داشته باشید. در این زمینه فراموش نکنید که اینفلوئنسر‌ها در سه گروه میکرو اینفلوئنسر، اینفلوئنسر و مگا اینفلوئنسر قرار می‌گیرند و توصیه می‌شود که به صورت پله‌ای و با توجه به نیاز خود اقدام نمایید. در واقع این افراد به دلیل آگاهی از سلیقه مخاطب و محبوبیت بالا، می‌توانند نتایج خارق‌العاده‌ای را برای شما به همراه داشته باشند و مسیر موفقیت را به مراتب کوتاه‌تر نمایند.

منبع: practicalecommerce.com

مستقیم، اقدام به تبلیغ نمایید. در این زمینه آمارها حاکی از آن است که تبلیغ غیرمستقیم، نتایج به مراتب بهتری را هم به همراه دارد.

۴- داستان‌سرایی

همانطور که در بخش قبل نیز عنوان شد، شما می‌توانید محصول خود را در قالب داستان معرفی کنید. برای مثال داستان زندگی یک ورزشکار، برای برندهای ورزشی، کاملاً کاربردی خواهد بود و انگیزه‌ساز است. در این زمینه بسیاری از دوره‌های آموزشی وجود دارد که به شما نحوه داستان‌سرایی برای کسب و کارها را آموزش خواهد داد و توصیه می‌شود که یک نمونه محبوب آن را مورد توجه قرار دهید. در این زمینه بررسی اقدامات انجام شده از سوی برندهای موفق، از دیگر اقدامات مهم محسوب می‌شود. در این زمینه داستان‌سرایی صرف به معنای محتوای متنی نبوده و می‌تواند یک پادکست، ویدئو، اینفوگرافی و به صورت کلی، هر نوع محتوایی را تولید نماید.

۵- نمایش پشت صحنه

یکی از بهترین راهکارها برای برقراری ارتباط با مخاطبان، نمایش اقداماتی است که در پشت صحنه انجام می‌شود. در این زمینه ایده‌های مختلفی وجود دارد. برای مثال می‌توانید یک ساعت از کار کارمندان خود را به صورت تایم لپس، نشان دهید. با این حال جذاب‌ترین بخش، اقدامات مهیج و حتی اتفاقات خنده‌دار محسوب می‌شود. در این بخش ایده گرفتن از فیلم‌های سینمایی، یک اقدام مناسب محسوب می‌شود. در واقع در حین ضبط، بسیاری از اقدامات جالب رخ می‌دهد که بدون شک مشاهده آن برای مخاطب، سرگرم‌کننده خواهد بود. به همین خاطر توصیه می‌شود که با یک دوربین دیگر که می‌تواند دوربین گوشی هوشمند شما نیز باشد، اتفاقات پشت صحنه را نیز ضبط نمایید. در این بخش نمایش پشت صحنه اقدامات تولید محصول نیز از دیگر مواردی است که در زمینه اعتمادسازی، بسیار مهم خواهد بود.

تا نگاهی به پیج‌های مشابه داشته باشید. در واقع مخاطب امروز، تمایل دارد که رابطه‌ای فراتر از مشاهده کننده اقدامات شما را داشته باشد و لازم است تا به این اصل، توجه ویژه داشته باشید و حتی می‌توانید اقداماتی فراتر از بستر اینترنت را هم انجام دهید.

۲- محتوای تعاملی

برای محتوای تعاملی انواع مختلفی وجود دارد. برای مثال نظرسنجی‌ها، از جمله ساده‌ترین این موارد محسوب می‌شود. در واقع هر اقدامی که در آن، به صورت مستقیم نیاز به فعالیت مخاطبان وجود داشته باشد، محتوای تعاملی نام برده می‌شود. با این حال فراموش نکنید که اقدام شما باید به حدی جذاب باشد که جذب حداکثری را برای شما ایجاد نماید. در کنار این مسئله حتی ممکن است شما به تعیین جوایز نیز فکر کنید. برای این اقدام، استوری اینستاگرام بهترین گزینه محسوب می‌شود. در این زمینه فراموش نکنید که استوری، پرکاربردترین قابلیت این شبکه محسوب می‌شود و نرخ بازدید بالاتری حتی نسبت به پست‌ها و IGTV دارد.

۳- سبک زندگی

اگرچه ممکن است تصور کنید که این بخش تنها برای بلاگرها کاربرد دارد، با این حال واقعیت این است که هر برندی می‌تواند از این نوع محتواها استفاده کند. در واقع نمایش کاربرد محصول در زندگی روزمره افراد، درست اقدامی است که شما باید در این بخش مورد توجه قرار دهید. در واقع مخاطب باید به خوبی بداند که محصول شما برای چه اقداماتی مورد استفاده قرار می‌گیرد. برای مثال اگر در زمینه تولید یک ماده غذایی نظیر عسل فعالیت دارید، می‌توانید با نمایش انواع خوراکی‌های مختلف که با آن درست می‌شود، مخاطب را به خرید، متمایل‌تر نمایید. در این راستا برای سبک زندگی شما می‌توانید داستان‌سرایی هم داشته باشید و محصول را در دل آن قرار دهید. در واقع نیازی نیست که همواره به صورت

به قلم: کارولین مارا
کارشناس حوزه شبکه‌های اجتماعی
مترجم: امیر آل علی

اینستاگرام امروزه به عنوان یکی از پنج شبکه اجتماعی برتر شناخته می‌شود که به علت تمرکز بر روی ارسال عکس، بستری مناسب برای فعالیت‌های تجاری محسوب می‌شود. در واقع در شبکه‌های نظیر توئیتر، شرایط لازم و بسترهای مورد نیاز وجود ندارد. با این حال علی‌رغم مخاطبان میلیاردری و امکانات متنوع، همچنان بیش از ۶۰ درصد کسب و کارها، به نتیجه دلخواه خود در اینستاگرام نمی‌رسند. همین امر باعث شده است تا برخی از افراد، از فروش اینترنتی که نیاز مهم هر کسب و کاری در جهان امروز محسوب می‌شود، غافل باشند. در این راستا با توجه به ماهیت اصلی شبکه‌های اجتماعی که بر پایه سرگرم کردن افراد است. شما باید مواردی را برای ارائه داشته باشید تا افراد را به خوبی درگیر نماید. در این زمینه بررسی جدیدترین آمارها حاکی از آن است که هفت نوع محتوا، محبوبیت بالاتری نسبت به سایرین دارند که در ادامه آنها را بررسی خواهیم کرد.

۱- محتوای مخاطبان

در واقع با توجه به این امر که نرخ تعامل، تنها معیار اصلی برای سنجش میزان موفقیت یک صفحه محسوب می‌شود. شما باید به دنبال اقداماتی باشید که باعث می‌شود تا این نرخ، افزایش پیدا کند. در این زمینه حمایت از محتواهای ایجادشده از سوی مخاطبان، بسیار مهم بوده و در این زمینه شما باید تلاش کنید تا به محتواهای مخاطبان خود، جهت دلخواه را بدهید. این موضوع می‌تواند با انواع مسابقات و چالش‌ها، به راحتی انجام شود. در کنار این موضوع، نکته دیگری که باید به آن توجه نمایید این است که برای فعالیت در این زمینه، انواع ایده‌ها وجود دارد که بهتر است



نوبت دوم

آگهی مناقصه عمومی مرحله اول

شهرداری بندرماهشهر

شهرداری بندرماهشهر به استناد مجوز شماره ۳۶۸/ش مورخ ۱۴۰۰/۳/۲۵ شورای اسلامی شهر در نظر دارد پروژه احداث سوله نمازخانه آرامستان باغ رضوان بندرماهشهر را با رعایت تشریفات قانونی و آگهی مناقصه به پیمانکار واجد شرایط واگذار نماید.

۱- اسناد مناقصه در سامانه تدارکات الکترونیکی دولت به نشانی setadiran.ir مورخ ۱۴۰۰/۱۲/۲۵ تا پایان وقت اداری مورخ ۱۴۰۱/۱/۱۶ در مقابل پرداخت مبلغ ۱۵۰۰۰۰۰ ریال (غیرقابل استرداد) به حساب سبیا ۰۱۰۵۲۹۳۴۸۲۰۰۰ نزد بانک ملی شعبه شهرداری تسلیم و پاکت در مورخ ۱۴۰۱/۱/۲۹ تا ساعت ۲۴:۰۰ تحویل می‌گردد. بازگشایی پاکت ها روز شنبه مورخ ۱۴۰۱/۱/۳۰ می‌باشد.

۲- مبلغ اولیه کار ۸۰۰۱۷۰۰۰۰،۵۶۳۶۹۸ ریال می‌باشد که پیشنهاد دهنده باید ۵٪ قیمت پایه (۴۰۰۰۸۵۲۸۰۱۸۵ ریال) را به عنوان سپرده شرکت در مناقصه به حساب سبیا شماره ۰۱۰۵۲۹۳۴۸۲۰۰۰۳ بانک ملی ایران به نام شهرداری بندر ماهشهر بصورت نقد یا ضمانتنامه بانکی در جلسه بازگشایی پاکت ها ارائه نماید.

۳- شهرداری در رد یا قبول یک یا کلیه پیشنهادهای مختار است.

۴- ارائه رتبه حداقل ۵ اینیه از معاونت برنامه ریزی و نظارت راهبردی رئیس جمهور به همراه مفصاحساب یک پروژه به ارزش حداقل ۴۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال یا داشتن کارخانه ساخت و مونتاژ قطعات فلزی سوله با نام شرکت مناقصه گر، الزامی می‌باشد.

۵- ارائه گواهی تأیید صلاحیت ایمنی از اداره کار و امور اجتماعی الزامی می‌باشد.

۶- هزینه نشر آگهی به عهده برنده مناقصه می‌باشد.

۷- متقاضیان می‌توانند جهت کسب اطلاعات بیشتر در ساعات اداری با شماره تلفن ۱۶ - ۰۶۱۵۲۳۳۹۱۱۴ تماس بگیرند.

نوبت اول

آگهی مناقصه عمومی مرحله اول

شهرداری بندرماهشهر

شهرداری بندرماهشهر به استناد مجوز شماره ۳۶۸/ش مورخ ۱۴۰۰/۳/۲۵ شورای اسلامی شهر در نظر دارد پروژه احداث سوله نمازخانه آرامستان باغ رضوان بندرماهشهر را با رعایت تشریفات قانونی و آگهی مناقصه به پیمانکار واجد شرایط واگذار نماید.

۱- اسناد مناقصه در سامانه تدارکات الکترونیکی دولت به نشانی setadiran.ir مورخ ۱۴۰۰/۱۲/۲۵ تا پایان وقت اداری مورخ ۱۴۰۱/۱/۱۶ در مقابل پرداخت مبلغ ۱۵۰۰۰۰۰ ریال (غیرقابل استرداد) به حساب سبیا ۰۱۰۵۲۹۳۴۸۲۰۰۰ نزد بانک ملی شعبه شهرداری تسلیم و پاکت در مورخ ۱۴۰۱/۱/۲۹ تا ساعت ۲۴:۰۰ تحویل می‌گردد. بازگشایی پاکت ها روز شنبه مورخ ۱۴۰۱/۱/۳۰ می‌باشد.

۲- مبلغ اولیه کار ۸۰۰۱۷۰۰۰۰،۵۶۳۶۹۸ ریال می‌باشد که پیشنهاد دهنده باید ۵٪ قیمت پایه (۴۰۰۰۸۵۲۸۰۱۸۵ ریال) را به عنوان سپرده شرکت در مناقصه به حساب سبیا شماره ۰۱۰۵۲۹۳۴۸۲۰۰۰۳ بانک ملی ایران به نام شهرداری بندر ماهشهر بصورت نقد یا ضمانتنامه بانکی در جلسه بازگشایی پاکت ها ارائه نماید.

۳- شهرداری در رد یا قبول یک یا کلیه پیشنهادهای مختار است.

۴- ارائه رتبه حداقل ۵ اینیه از معاونت برنامه ریزی و نظارت راهبردی رئیس جمهور به همراه مفصاحساب یک پروژه به ارزش حداقل ۴۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال یا داشتن کارخانه ساخت و مونتاژ قطعات فلزی سوله با نام شرکت مناقصه گر، الزامی می‌باشد.

۵- ارائه گواهی تأیید صلاحیت ایمنی از اداره کار و امور اجتماعی الزامی می‌باشد.

۶- هزینه نشر آگهی به عهده برنده مناقصه می‌باشد.

۷- متقاضیان می‌توانند جهت کسب اطلاعات بیشتر در ساعات اداری با شماره تلفن ۱۶ - ۰۶۱۵۲۳۳۹۱۱۴ تماس بگیرند.

نوبت اول

آگهی مناقصه عمومی مرحله اول

شهرداری بندرماهشهر

شهرداری بندرماهشهر به استناد مجوز شماره ۳۶۸/ش مورخ ۱۴۰۰/۳/۲۵ شورای اسلامی شهر در نظر دارد پروژه احداث سوله نمازخانه آرامستان باغ رضوان بندرماهشهر را با رعایت تشریفات قانونی و آگهی مناقصه به پیمانکار واجد شرایط واگذار نماید.

۱- اسناد مناقصه در سامانه تدارکات الکترونیکی دولت به نشانی setadiran.ir مورخ ۱۴۰۰/۱۲/۲۵ تا پایان وقت اداری مورخ ۱۴۰۱/۱/۱۶ در مقابل پرداخت مبلغ ۱۵۰۰۰۰۰ ریال (غیرقابل استرداد) به حساب سبیا ۰۱۰۵۲۹۳۴۸۲۰۰۰ نزد بانک ملی شعبه شهرداری تسلیم و پاکت در مورخ ۱۴۰۱/۱/۲۹ تا ساعت ۲۴:۰۰ تحویل می‌گردد. بازگشایی پاکت ها روز شنبه مورخ ۱۴۰۱/۱/۳۰ می‌باشد.

۲- مبلغ اولیه کار ۸۰۰۱۷۰۰۰۰،۵۶۳۶۹۸ ریال می‌باشد که پیشنهاد دهنده باید ۵٪ قیمت پایه (۴۰۰۰۸۵۲۸۰۱۸۵ ریال) را به عنوان سپرده شرکت در مناقصه به حساب سبیا شماره ۰۱۰۵۲۹۳۴۸۲۰۰۰۳ بانک ملی ایران به نام شهرداری بندر ماهشهر بصورت نقد یا ضمانتنامه بانکی در جلسه بازگشایی پاکت ها ارائه نماید.

۳- شهرداری در رد یا قبول یک یا کلیه پیشنهادهای مختار است.

۴- ارائه رتبه حداقل ۵ اینیه از معاونت برنامه ریزی و نظارت راهبردی رئیس جمهور به همراه مفصاحساب یک پروژه به ارزش حداقل ۴۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال یا داشتن کارخانه ساخت و مونتاژ قطعات فلزی سوله با نام شرکت مناقصه گر، الزامی می‌باشد.

۵- ارائه گواهی تأیید صلاحیت ایمنی از اداره کار و امور اجتماعی الزامی می‌باشد.

۶- هزینه نشر آگهی به عهده برنده مناقصه می‌باشد.

۷- متقاضیان می‌توانند جهت کسب اطلاعات بیشتر در ساعات اداری با شماره تلفن ۱۶ - ۰۶۱۵۲۳۳۹۱۱۴ تماس بگیرند.

نوبت دوم

آگهی مناقصه عمومی مرحله اول

شهرداری بندرماهشهر

شهرداری بندرماهشهر به استناد مجوز شماره ۳۶۸/ش مورخ ۱۴۰۰/۳/۲۵ شورای اسلامی شهر در نظر دارد پروژه احداث سوله نمازخانه آرامستان باغ رضوان بندرماهشهر را با رعایت تشریفات قانونی و آگهی مناقصه به پیمانکار واجد شرایط واگذار نماید.

۱- اسناد مناقصه در سامانه تدارکات الکترونیکی دولت به نشانی setadiran.ir مورخ ۱۴۰۰/۱۲/۲۵ تا پایان وقت اداری مورخ ۱۴۰۱/۱/۱۶ در مقابل پرداخت مبلغ ۱۵۰۰۰۰۰ ریال (غیرقابل استرداد) به حساب سبیا ۰۱۰۵۲۹۳۴۸۲۰۰۰ نزد بانک ملی شعبه شهرداری تسلیم و پاکت در مورخ ۱۴۰۱/۱/۲۹ تا ساعت ۲۴:۰۰ تحویل می‌گردد. بازگشایی پاکت ها روز شنبه مورخ ۱۴۰۱/۱/۳۰ می‌باشد.

۲- مبلغ اولیه کار ۸۰۰۱۷۰۰۰۰،۵۶۳۶۹۸ ریال می‌باشد که پیشنهاد دهنده باید ۵٪ قیمت پایه (۴۰۰۰۸۵۲۸۰۱۸۵ ریال) را به عنوان سپرده شرکت در مناقصه به حساب سبیا شماره ۰۱۰۵۲۹۳۴۸۲۰۰۰۳ بانک ملی ایران به نام شهرداری بندر ماهشهر بصورت نقد یا ضمانتنامه بانکی در جلسه بازگشایی پاکت ها ارائه نماید.

۳- شهرداری در رد یا قبول یک یا کلیه پیشنهادهای مختار است.

۴- ارائه رتبه حداقل ۵ اینیه از معاونت برنامه ریزی و نظارت راهبردی رئیس جمهور به همراه مفصاحساب یک پروژه به ارزش حداقل ۴۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال یا داشتن کارخانه ساخت و مونتاژ قطعات فلزی سوله با نام شرکت مناقصه گر، الزامی می‌باشد.

۵- ارائه گواهی تأیید صلاحیت ایمنی از اداره کار و امور اجتماعی الزامی می‌باشد.

۶- هزینه نشر آگهی به عهده برنده مناقصه می‌باشد.

۷- متقاضیان می‌توانند جهت کسب اطلاعات بیشتر در ساعات اداری با شماره تلفن ۱۶ - ۰۶۱۵۲۳۳۹۱۱۴ تماس بگیرند.

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

چهارشنبه | ۲۵ اسفند ۱۴۰۰ | شماره | ۱۹۸۴ | 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 حرفه‌ای روزنامه: WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

WWW.FORSATNET.IR

INFO@FORSATNET.IR

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۰/۱۲/۲۵
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۱/۱/۱۶

روابط عمومی شرکت گاز استان آذربایجان غربی