روزنامه مدیریتی - اقتصادی

فرصت امروز

برای کسب و کارآفرینی

شنبه
۱۷ اردیبهشت ۱۴۰۱

Sun.7 May 2022
۵ شوال ۱۴۴۳ - سال هفتم
شماره ۲۰۰۵
۸ صفحه - ۵۰۰۰ تومان

www.forsatnet.ir

نوسان شاخص بورس تهران در ارتفاع ۱,۵ میلیون واحدی ادامه دارد

بورس در کانال پر دست‌انداز

فرصت امروز: شاخص کل بورس تهران با رشد کم‌رمق ۱۰ هزار واحدی در سه روز معاملاتی هفته گذشته به سطح یک میلیون و ۵۲۹ هزار واحد رسید تا نوسان بورس در این کانال پر دست‌انداز کماکان ادامه داشته باشد. با وجود اینکه شاخص‌های بورسی در شروع سال ۱۴۰۱ شاهد بهبود نسبی و رشد ارزش معاملات بوده‌اند و شاخص بورس تهران برای سومین بار از زمان...

۳

افسار گسیختگی قیمت‌ها نتیجه سرکوب قیمتی است

سیاست‌گذاری اسیر قیمت‌گذاری

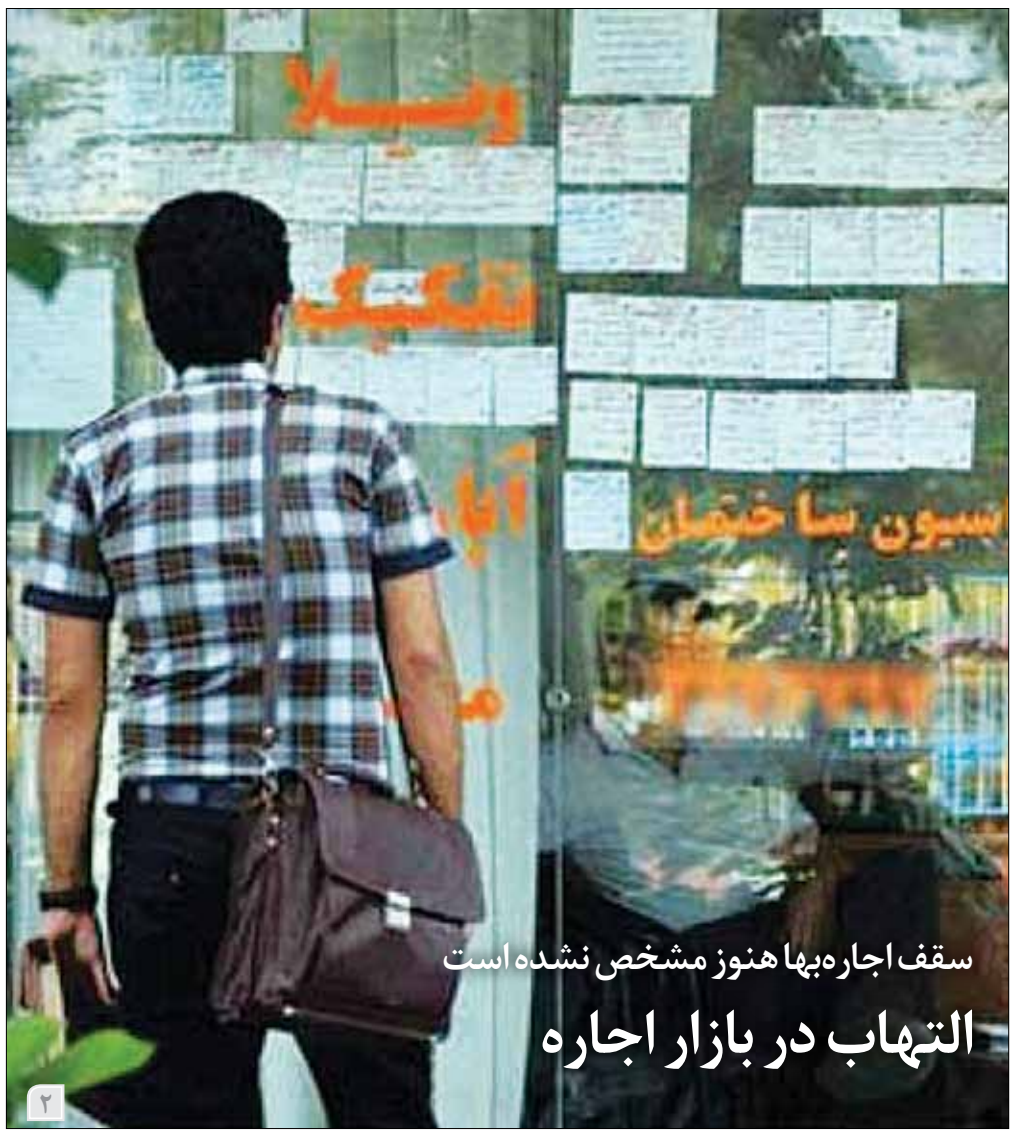
فرصت امروز: موج تازه رشد قیمت‌ها در روزهای گذشته، بار دیگر ناکارآمدی قیمت‌گذاری دستوری را به عنوان یکی از اشتباهات مهلک سیاست‌گذاری در اقتصاد ایران به رخ کشید. شاید به یادماندنی‌ترین تصویر سیاست‌گذاری غلط اقتصادی در حافظه تاریخی ما به فلک شدن بازرگانان از سوی عین‌الدوله، حاکم تهران به بهانه گرانی قند و شکر برمی‌گردد که اتفاقا در خیزش جنبش مشروطه نیز بی‌تاثیر نبود. با همه تغییر و تحولاتی که در این سال‌ها در اقتصاد...

۲

نماگرهای اقتصادی بانک مرکزی در پاییز ۱۴۰۰ نشان می‌دهد

فرار ۱۰ میلیارد دلاری سرمایه

۳



سقف اجاره‌بها هنوز مشخص نشده است

التهاب در بازار اجاره

۲

سرمقاله

سیاست‌گذاری بانک‌ها: وزارت اقتصاد یا بانک مرکزی؟

علی نظافتیان
دبیر کمیسیون حقوقی کانون بانک‌ها

در سال ۱۳۸۵ در فصلنامه علمی-پژوهشی «مجلس و راهبرد»، مقاله نسبتا مفصلی با عنوان «ارزیابی جایگاه حقوقی نهادهای سیاست‌گذار پولی و اعتباری در نظام بانکی کشور» نوشتم. در این مقاله تلاش کردم با بررسی قوانین و مقررات، جایگاه قانونی نهادهای اصلی سیاست‌گذار بانکی کشور، یعنی بانک مرکزی و شورای پول و اعتبار را تجزیه و تحلیل کنم تا اختیارات و وظایف قانونی این نهادها برای خواننده مشخص شود و هر نهاد حدود اختیارات و وظایف قانونی خود را بداند و از موازیکاری و سیاست‌گذاری غیرقانونی در نظام بانکی کشور پرهیز شود. اما تحولات بانکی چند ماه اخیر، از جمله رونمایی از «سند راهبردها و سیاست‌های بخش بانکی» و ابلاغ آن به بانک‌های دولتی و خصولتی از سوی وزارت اقتصاد به جای شورای پول و اعتبار و بانک مرکزی، ظاهرا بیانگر این است که کلاف سردرگم سیاست‌گذاری در امور بانکی کشور همچنان ادامه دارد و در غبار موازیکاری‌ها مشخص نیست که ناظر قانونی و متولی اصلی سیاست‌گذاری شبکه بانکی کیست و جایگاه و اعتبار قانونی شورای پول و اعتبار و استقلال بانک مرکزی کجاست!

ادامه در همین صفحه

مدیریت و کسب‌وکار

افسانه‌های نادرست عرصه فروش

دنیای کسب و کار گاهی می‌تواند حسابی عجیب و حتی حیرت‌انگیز به نظر برسد. اینکه برخی از برندها در تلاش برای فروش دست به هر کاری می‌زنند، به تنهایی برای تعجب نسبت به روند فعالیت در دنیای فروش کافی است. با این حال کارآفرینان فقط به این شیوه‌ها اکتفا نکرده‌اند، بلکه گاهی اوقات افسانه‌هایی نیز در زمینه بازاریابی یا حتی فروش ایجاد می‌کنند. این افسانه‌ها گاهی آنقدر قدرت دارند که کمتر کسی حتی شجاعت مقابله با آنها را به خودش می‌دهد. در این مواقع بسیاری از کارآفرینان تازه کار نیز از همین افسانه‌ها پیروی کرده و به دنبال تاثیرگذاری بر روی مشتریان با استفاده از شیوه‌های مورد نظر می‌روند. بدون تردید کار یک فروشنده در دنیای کنونی بسیار سخت‌تر از هر زمان دیگری است. دلیل این امر نجات برندها از بحران مالی ناشی از کرونا و تلاش‌شان برای کسب سود حداکثری است. این امر گاهی اوقات برای تاثیرگذاری بر روی...

۸

سیاست‌گذاری بانک‌ها: وزارت اقتصاد یا بانک مرکزی؟

ادامه از همین صفحه

در ظاهر امر، قوانین و مقررات بانکی همگی حاکی از آن است که سیاست‌گذار و ناظر قانونی عملکرد همه بانک‌های دولتی، خصوصی و خصولتی فقط بانک مرکزی است و این موضوع، یکی از شاخصه‌های استقلال بانک مرکزی است. برخلاف مقررات حاکم بر شرکت‌های سهامی که مجامع عمومی صاحبان سهام شرکت‌های سهامی عام یا سهامی خاص را سیاست‌گذار اصلی شرکت می‌داند، مجمع عمومی صاحبان سهام همه بانک‌ها برخلاف مجامع شرکت‌های سهامی فاقد کمترین اختیار سیاست‌گذاری در امور مربوط به عملیات اعتباری و بانکی هستند. افزون بر آن، به صراحت قانون پولی و بانکی، ناظر قانونی بانک‌ها و موسسات اعتباری، تنها بانک مرکزی است و همه بانک‌های کشور خواه دولتی و خواه خصولتی بایستی عملیات بانکی خود را مطابق با مصوبات بانک مرکزی و شورای پول و اعتبار انجام دهند و در مقابل بانک مرکزی، پاسخگوی عملیات بانکی خود باشند و تعهدات مالی‌شان را در برابر خیل عظیم سپرده‌گذاران ایفا نمایند. تا جایی که به یاد دارم، در زمان ریاست طهماسب مظاهری بر بانک مرکزی، با تلاش او و مصوبه مراجع ذی‌ربط، ریاست شورای پول و اعتبار از وزارت اقتصاد منزع و به بانک مرکزی منتقل شد و ریاست شورای عالی بورس نیز در اختیار وزارت اقتصاد قرار گرفت.

با وجود شفافیت قانونی در این زمینه اما عملکردها ظاهرا حاکی از تحولاتی دیگر در صنعت بانکداری و به حاشیه رفتن تدریجی مراجع قانونی سیاست‌گذار بانکی است. هفته گذشته با حضور وزیر اقتصاد و مدیران بانک‌ها از «سند راهبردها و سیاست‌های بخش بانکی» رونمایی شد؛ سندی که نشانی از تصویب و یا موافقت شورای پول و اعتبار و بانک مرکزی نداشت، اما به گفته احسان خاندوزی در مورد این دستورالعمل بانکی، «ما این مسیر را نه به عنوان یک اقدام موردی و مسکن موقت، بلکه به عنوان یک سیاست دائم برای نظام بانکی کشور مدنظر قرار داده‌ایم.» از این گفته او می‌توان استنباط کرد که ظاهرا وزارت اقتصاد تمایل دارد به جای بانک مرکزی و شورای پول و اعتبار، متولی سیاست‌گذاری در امور بانکی نیز باشد، زیرا در کنار این دستورالعمل بانکی، سایر برنامه‌های بانکی این وزارتخانه نظیر طرح استرداد سود مازاد تسهیلات بانکی، طرح پرداخت تسهیلات خرد فقط با یک ضامن و همچنین الزام بانک‌ها به انتشار لیست ابربدهکاران بانکی نیز خارج از بانک مرکزی به بانک‌های دولتی ابلاغ شد. این موضوع مجددا این پرسش را برای نگارنده به عنوان یک پژوهشگر بانکی مطرح ساخت که متولی اصلی سیاست‌گذاری نظام بانکی کشور قانونا کدام مرجع است؟ با این موازیکاری، وضعیت استقلال بانک مرکزی به کجا منتهی خواهد شد؟ آیا در این مهم از نظر مبانی قانونی، تفاوتی بین بانک‌های دولتی و خصولتی با بانک‌های خصوصی هست؟ آیا بانک‌های دولتی و خصولتی هر کدام تابع قانون خاص خود هستند یا آنکه در زمینه سیاست‌های بانکی، همه بانک‌ها بلااستثنا بایستی تابع بانک مرکزی و شورای پول و اعتبار باشند و فقط دستورالعمل‌ها و بخشنامه‌های بانک مرکزی را اجرا کنند تا بانک مرکزی قادر باشد وظیفه قانونی خود در مورد «حفظ ارزش پول و موازنه پرداخت‌ها و تسهیل مبادلات بازرگانی و کمک به رشد اقتصادی کشور» را به خوبی اجرا نماید؟

پاسخ بدین سوالات از زاویه قوانین و مقررات فعلی، چندان سخت و پیچیده نیست. در کلان موضوع، نظام بانکی کشور (شامل بانک مرکزی، شورای پول و اعتبار، بانک‌های دولتی، خصوصی و خصولتی و موسسات اعتباری غیربانکی) همگی تابع مصوبات مجلس شورای اسلامی هستند. مالکیت دولت بر سهام بانک‌های دولتی نیز تاثیری در این موضوع ندارد و بانک‌های دولتی و خصولتی از این قاعده قانونی مستثنا نیستند. طبیعی است اگر مجلس در قوانین بانکی، تصویب آیین‌نامه اجرایی قانون را برعهده هیأت دولت بگذارد، اجرای مصوبات هیأت دولت در امور بانکی نیز مشروط بر آنکه مصوبه هیأت دولت در چارچوب و با رعایت حدود و مرزهای قانونی مصوبه مجلس تصویب شده باشد، لازم الرعایه است. تخلف از مصوبات مجلس نیز با هیچ بهانه‌ای قابل توجیه نیست و پیگرد قانونی خواهد داشت. آنچه از مقررات و قوانین استنباط می‌شود، این است که بانک مرکزی تنها مرجع و متولی اصلی سیاست‌گذاری و نظارت بر امور بانکی کشور است و تعلق سهام بانک‌های دولتی یا مدیریت تمام و کمال دولت بر بانک‌های خصولتی که سهام آنها به مردم واگذار شده ولی دولت همچنان بر آنها مدیریت دارد، تاثیری بر صلاحیت تام و انحصاری بانک مرکزی برای سیاست‌گذاری امور بانکی و نظارت بر عملکرد بانک‌ها ندارد. به بیان بهتر، مالکیت یا مدیریت دولت بر برخی از بانک‌ها، ذره‌ای از استقلال بانک مرکزی در این زمینه نمی‌کاهد. در اینجا برای روشن شدن موضوع به پاره‌ای از مقررات بانکی برگرفته از قانون پولی و بانکی کشور و قانون عملیات بانکی بدون ربا که در واقع ضامن استقلال بانک مرکزی هستند، اشاره می‌کنم.

الف: قانون پولی و بانکی کشور

در حال حاضر، نظام بانکی کشور تابع مقررات قانون پولی و بانکی مصوب تیرماه ۱۳۵۱ است؛ قانونی استخواندار که بسیار کارشناسانه تنظیم شده و حدود اختیارات و صلاحیت‌های قانونی بانک مرکزی و شورای پول و اعتبار و میزان مداخله آنان در امور بانک‌ها را به خوبی مشخص کرده است. برای روشن شدن موضوع، مروری بر ماده ۱۹ این قانون، خالی از لطف نیست: «الف-بانک مرکزی ایران مسئول تنظیم و اجرای سیاست پولی و اعتباری براساس سیاست کلی اقتصادی کشور می‌باشد. ب-هدف بانک مرکزی ایران حفظ ارزش پول و موازنه پرداخت‌ها و تسهیل مبادلات بازرگانی و کمک به رشد اقتصادی کشور است. ج-بانک مرکزی ایران دارای شخصیت حقوقی است و در مواردی که در این قانون پیش‌بینی نشده است، تابع قوانین و مقررات مربوط به شرکت‌های سهامی خواهد بود. د-بانک مرکزی ایران جز در مواردی که قانون صریحا مقرر داشته باشد مشمول قوانین و مقررات عمومی مربوط به وزارتخانه‌ها و شرکت‌های دولتی و موسسات دولتی و وابسته به دولت و همچنین مشمول مقررات قسمت بانکداری این قانون نمی‌باشد.»

پیام قانون پولی و بانکی کشور، مشخص و روشن است: بانک مرکزی، مستقل و مسئول اصلی تنظیم و اجرای سیاست پولی و اعتباری بانک‌ها براساس سیاست کلی اقتصادی کشور است. بنابراین در این قانون، وزارت اقتصاد به عنوان مجمع عمومی بانک‌های دولتی، هیچ نقشی در سیاست‌گذاری و نظارت بر عملکرد بانک‌ها ندارد، حتی اگر آن بانک، دولتی و خصولتی باشد. علاوه بر مواد قانونی مورد اشاره، ماده ۱۴ قانون پولی و بانکی کشور هم تصریح دارد: «بانک مرکزی ایران در حسن اجرای نظام پولی کشور می‌تواند به شرح زیر در امور پولی و بانکی دخالت و نظارت کند.» از جمله امور مورد نظر قانونگذار که در صلاحیت انحصاری بانک مرکزی قرار دارد، «تعیین نسبت دارایی‌های آنی بانک‌ها به کلیه دارایی‌ها یا به انواع بدهی‌های آنها برحسب نوع فعالیت بانک‌ها یا سایر ضوابط به تشخیص بانک مرکزی ایران»، «تعیین نسبت مجموع سرمایه پرداخت شده و اندوخته بانک‌ها به انواع دارایی‌ها»، «تعیین حداکثر نسبی تعهدات ناشی از افتتاح اعتبار اسنادی، ظهرنویسی یا ضمانت‌نامه‌های صادر از طرف بانک‌ها و نوع و میزان وثیقه این‌قبیل تعهدات»، «تعیین شرایط معاملات اقساطی که اعتبار آن از طرف بانک‌ها تأمین می‌شود»، «تعیین مقررات افتتاح حساب جاری و پس‌انداز و سایر حساب‌ها»، «تعیین نوع و میزان جوایز و هرگونه امتیاز دیگری که برای جلب سپرده‌های جاری یا پس‌انداز از طرف بانک‌ها عرضه می‌شود و تعیین ضوابط برای تبلیغات بانک‌ها در این مورد» و «رسیدگی به عملیات و حساب‌ها و اسناد و مدارک بانک‌ها و اخذ هرگونه اطلاعات و آمار از بانک‌ها با توجه به لزوم حفظ اسرار حرفه‌ای» است.

در ماده ۱۸ قانون پولی و بانکی کشور نیز اختیار شورای پول و اعتبار بدین شرح تعیین شده است: «شورای پول و اعتبار به منظور مطالعه و اتخاذ تصمیم درباره سیاست کلی بانک مرکزی ایران و نظارت بر امور پولی و بانکی کشور عهده‌دار وظایف زیر است: «رسیدگی و تصویب سازمان و بودجه و مقررات استخدامی و آیین‌نامه‌های داخلی بانک مرکزی ایران»، «رسیدگی و اظهارنظر نسبت به ترازنامه بانک مرکزی ایران برای طرح در مجمع عمومی»، «رسیدگی و تصویب آیین‌نامه‌های مذکور در این قانون»، «اظهارنظر در مسائل بانکی و پولی و اعتباری کشور و همچنین اظهارنظر نسبت به لوایح مربوط به وام یا تضمین اعتبار و هر موضوع دیگری که از طرف دولت به شورا ارجاع می‌شود»، «دادن نظر مشورتی و توصیه به دولت در مسائل بانکی و پولی و اعتباری کشور که به نظر شورا در وضع اقتصادی و به خصوص در سیاست اعتباری کشور موثر خواهد بود» و «اظهارنظر درباره هر موضوعی که از طرف رئیس کل بانک مرکزی ایران در حدود این قانون به شورا عرضه می‌گردد.» بدین ترتیب از نظر قانون پولی و بانکی کشور، بانک مرکزی و شورای پول و اعتبار به عنوان یکی از ارکان بانک مرکزی، تنها متولی انحصاری سیاست‌گذاری بانکی و ناظر قانونی همه بانک‌هاست.

ب: قانون عملیات بانکی بدون ربا

در قانون عملیات بانکی بدون ربا مصوب شهریورماه ۱۳۶۲ که در حال حاضر مبنای اصلی فعالیت صنعت بانکداری کشور برمبنای موازین شرعی بانکداری بدون رباست، از جمله اهداف نظام بانکی کشور (و نه اهداف قوه مجریه)، اموری مانند «استقرار نظام پولی و اعتباری برمبنای حق و عدل (با ضوابط اسلامی) به منظور تنظیم گردش صحیح پول و اعتبار در جهت سلامت و رشد اقتصاد کشور»، «فعالیت در جهت تحقق اهداف و سیاست‌ها و برنامه‌های اقتصادی دولت جمهوری اسلامی با ابزارهای پولی و اعتباری»، «ایجاد تسهیلات لازم جهت گسترش تعاون عمومی و قرض‌الحسنه از طریق جذب و جلب وجوه آزاد و اندوخته‌ها و پس‌اندازها و سپرده‌ها و بسیج و تجهیز آنها در جهت تأمین شرایط و امکانات کار و سرمایه‌گذاری به منظور اجرای بند «۲» و «۹» اصل چهل و سوم قانون اساسی»، «حفظ ارزش پول و ایجاد تعادل در موازنه پرداخت‌ها و تسهیل مبادلات بازرگانی» و «تسهیل در امور پرداخت‌ها و دریافت‌ها و مبادلات و معاملات و سایر خدماتی که به موجب قانون برعهده بانک گذاشته می‌شود»، تعیین شده است. ماده ۲۰ قانون عملیات بانکی بدون ربا نیز قسمتی دیگر از اختیارات قانونی بانک مرکزی را تعیین کرده است.

در مجموع، برآیند همه قوانین و مقرراتی که مختصرا بدان اشاره و استناد شد، نشان می‌دهد در هیچ کدام از این مقررات قانونی، چه مربوط به قبل یا بعد از انقلاب باشد، به وزارت اقتصاد خواه مستقلا یا به عنوان نماینده سهام دولت در بانک‌های دولتی یا به سایر مراجع قانونی، اختیار سیاست‌گذاری در امور بانکی از جمله تعیین شرایط پرداخت تسهیلات نظیر طرح پرداخت تسهیلات خرد با یک ضامن و همچنین الزام بانک‌ها به پرداخت فوری سود مازاد بر سود مصوب و قانونی تسهیلات بانکی مورد ادعای مشتری داده نشده است. بنابراین با مقایسه مجموعه این مقررات با رویدادهای بانکی اخیر، این سوال مطرح می‌شود که با توجه به استقلال و صلاحیت تام و تمام بانک مرکزی و شورای پول و اعتبار، مبنا و مستند قانونی سیاست‌گذاری چند ماهه اخیر وزارت اقتصاد، کدام قوانین است؟ به عنوان مثال، از نظر حقوقی و قانونی چگونه ممکن است از یک طرف مجلس در قانون بودجه فقط بانک مرکزی را مجاز به انتشار اطلاعات بانکی مردم و لیست بدهکاران بانکی کند و از طرف دیگر وزارت اقتصاد در فرآیندی مغایر با قانون بودجه سال ۱۴۰۱، همه بانک‌های دولتی و خصولتی را مکلف به انتشار لیست بدهکاران کلان بانکی نماید که نتیجه این رویکرد نیز همانا انتشار لیست‌های ناقص و بدون راستی‌آزمایی بانک مرکزی، آن هم مستقیما توسط بانک‌های دولتی و خصولتی بدون مجوز قانونی باشد؟ اگر به تشخیص وزارت اقتصاد، تسهیلات زیر یکصد میلیون تومان باید با سفته و یک نفر ضامن پرداخت شود، دیگر «دستورالعمل اجرایی اعطای تسهیلات خرد» مصوب بانک مرکزی که اخیرا ابلاغ شده، چه محلی از اعراب خواهد داشت؟ همچنین آن دسته از منتقدان محترم شبکه بانکی کشور که انتقادات خود را مولود ضعف نظارت رگلاتوری یعنی بانک مرکزی می‌دانند، چگونه رویدادهای بانکی چند ماه اخیر را ارزیابی می‌کنند؟

باید این واقعیت را پذیرفت که از نظر موازین قانونی، تنها یک سیستم بانکی آن‌هم تحت مدیریت و نظارت بانک مرکزی، حق سیاست‌گذاری و نظارت بر همه بانک‌های دولتی، خصوصی و خصولتی را دارد و اینطور نیست که دو نوع بانکداری دولتی و خصوصی در کشور وجود داشته باشد، به طوری که مرجع سیاست‌گذاری بانک‌های دولتی و نیمه دولتی، وزارت اقتصاد (یا سایر وزارتخانه‌ها) باشد و فقط بانک‌های خصوصی و موسسات اعتباری غیربانکی تحت سیاست‌گذاری بانک مرکزی قرار داشته باشند. البته از نظر مبانی کارشناسی، برنامه‌های وزارت اقتصاد به ویژه در مورد انضباط مالی بانک‌ها و موسسات اعتباری، خواه دولتی باشند و خواه خصوصی بسیار راهگشا خواهد بود، ولی این برنامه‌های بانکی فقط پس از بررسی کارشناسی و ابلاغ رسمی توسط بانک مرکزی، قابل اجرا برای همه بانک‌های دولتی، خصوصی و خصولتی خواهد بود. بر همین مبنا، این شیوه برنامه و دستورالعمل‌نویسی برای بانک‌های دولتی و خصولتی، نقض تدریجی استقلال بانک مرکزی را در پی خواهد داشت، زیرا اگر وزارت اقتصاد، این قبیل برنامه‌های بانکی را به اعتبار تعلق ۱۰۰ درصد سهام بانک‌های دولتی به دولت انجام می‌دهد، در نتیجه با این استدلال، مجامع عمومی سهامداران بانک‌های خصوصی و خصولتی نیز بایستی قانونا مجاز باشند صلاحیت‌های قانونی بانک مرکزی را نادیده بگیرند و در امور بانکی مداخله و سیاست‌گذاری کنند؛ حال آنکه براساس مبانی قانونی، مجمع عمومی صاحبان سهام هیچ بانک دولتی یا خصوصی مجاز نیست در امور بانکی مداخله و سیاست‌گذاری نماید.

موازیکاری بین بانک مرکزی و وزارت اقتصاد عملا صنعت بانکداری کشور را به دو شقه بانکداری دولتی و بانکداری خصوصی تقسیم می‌کند که هر کدام ساز خود را می‌نوازند. این وضعیت علاوه بر آنکه بانک مرکزی را به حاشیه انفعال می‌کشاند، فرصت رقابت بین بانک‌های دولتی و خصوصی برای ارائه خدمات بانکی بهتر به مردم را هم از بین خواهد برد. صرف نظر از این مباحث حقوقی، از آنجا که مشکلات نظام بانکی فراوان است و از جمله این مشکلات مهم، دریای عظیم مطالبات معوق و به عبارتی وصول‌ناشدنی همه بانک‌هاست، وزیر محترم اقتصاد در مراسم رونمایی از «سند راهبردها و سیاست‌های بخش بانکی» گفت: «براساس آمار تاییدنشده از سوی سازمان حسابرسی کشور، اصل و فرع رقم بدهی دولت به شبکه بانکی نزدیک به ۳۰۰ هزار میلیارد تومان است.» همچنین ارگان مطبوعاتی دولت در یک گزارش خبری نوشت که مبلغ ۳۱۷ هزار میلیارد تومان از مطالبات معوق بانک‌ها به تنهایی در اختیار ۱۰ شرکت بزرگ بدهکار است. لذا برنامه مشترک وزارت اقتصاد و بانک مرکزی برای وصول این مبالغ کلان از بدهکاران و نیز تامین اعتبار لازم برای پرداخت بدهی کلان دولت و شرکت‌های دولتی به بانک مرکزی و شبکه بانکی، کمک موثری برای حل مشکل کمبود منابع مالی و افزایش توان تسهیلات‌دهی بانک‌ها خواهد بود. با بازگشت این حجم عظیم مطالبات معوق و نیز منابع حاصل از برداشت شبانه از حساب بانک‌ها بابت تفاوت نرخ ارز قطعا شبکه بانکی از نظر مالی توانمند خواهد شد و برای اجرای تکالیف تبصره ۱۶ قانون بودجه سال ۱۴۰۱، با کمبود منابع مواجه نمی‌شود و دیگر برای پرداخت تسهیلات تکلیفی مورد نظر قانونگذار نیاز نخواهد داشت که دست به دامان بانک مرکزی شود، زیرا با اضافه‌برداشت از بانک مرکزی، خلق پول نیز لاجرم محقق خواهد شد. بنابراین با احترام به همکاران محترم وزارت اقتصاد، انتظار می‌رود ضمن توجه بیشتر به حفظ استقلال و اعتبار قانونی بانک مرکزی و شورای پول و اعتبار، برنامه‌های بانکی خود را تنها از کانال بانک مرکزی و شورای پول و اعتبار پیگیری کنند. بی‌شک، این‌گونه برنامه‌های بانکی پس از بررسی و تصویب شورای پول و اعتبار و ابلاغ رسمی توسط بانک مرکزی، در مقام اجرا بر همه بانک‌ها قانونا لازم‌الاجراست و مردم نیز از ثمرات اجرای آن بهره‌مند خواهند شد.

دریچه

تعداد گرسنگان طی ۴ سال ۲ برابر شد

امنیت غذایی زیر تیغ جنگ

سازمان خواربار و کشاورزی سازمان ملل (فائو) در گزارش تازه خود می‌گوید که ۱۹۳ میلیون نفر از ۵۳ کشور جهان در سال ۲۰۲۱ میلادی با «قحطی شدید مواد غذایی» مواجه بوده‌اند که نسبت به سال ۲۰۲۰ بیش از یک چهارم رشد داشته است. در گزارش ۲۷۷ صفحه‌ای که چهارشنبه هفته گذشته به طور مشترک از سوی برنامه جهانی غذای سازمان ملل و فائو منتشر شد، آمده است از سال ۲۰۱۸ شمار کسانی که با قحطی شدید مواد غذایی مواجه بوده‌اند، به صورت متوالی افزایش یافته و طی چهار سال تقریبا دو برابر شده است. به گفته فائو، ۵۷۰ هزار نفر در کشورهای اتیوپی، یمن، سودان جنوبی و ماداگاسکار در سال گذشته با وضعیت فاجعه‌بار امنیت غذایی مواجه بوده‌اند. همچنین در افغانستان ۱۴,۱ میلیون نفر با بحران امنیت غذایی و ۸,۷ میلیون نفر در وضعیت قحطی مواد غذایی قرار دارند. این وضعیت فاجعه‌بار امنیت غذایی حالا با ترکش‌های جنگ روسیه و اوکراین دوچندان شده و از همین رو، نهادهای بین‌المللی از جمله بانک جهانی و صندوق بین‌المللی پول نسبت به بازخوردهای اقتصادی ادامه جنگ در اوکراین هشدار داده‌اند.

بحران شرق اروپا همچنین تاثیرات قابل توجهی بر بازار مواد غذایی و امنیت غذایی کشورهای اسلامی و بازار موسوم به حلال گذاشته است، چراکه بخش قابل توجهی از کشورهای اسلامی به واردات مواد غذایی از دو کشور روسیه و اوکراین به شدت وابسته هستند. این شرایط جنگی باعث شده است تا زنجیره ارزش دچار اختلال شود و کمبود و گرانی مواد غذایی در این کشورها به طور فزاینده‌ای باعث نگرانی شود. آنطور که مرکز پژوهش‌های اتاق ایران در بیست‌ونهمین گزارش از سلسله گزارش‌های «پایش تحولات تجارت جهانی» نوشته است، در برخی از موارد تا ۵۰ درصد واردات برخی مواد غذایی کشورهای اسلامی از اوکراین و روسیه صورت می‌گیرد. براساس آمارها، عربستان سعودی حدود نیمی از گندم مورد نیاز خود را از روسیه و اوکراین وارد می‌کند. روسیه همچنین بزرگترین تامین‌کننده گندم امارات متحده عربی است و سهم ۵۰ درصدی در واردات گندم این کشور دارد. حدود ۷۳ درصد از روغن آفتابگردان امارات متحده عربی از اوکراین و ۷ درصد آن از روسیه وارد می‌شود. در سطح کلانتر شورای همکاری خلیج فارس حدود ۹۰ درصد مواد غذایی مورد نیاز خود را از خارج وارد می‌کند. بنابراین هرگونه اختلال در زنجیره عرضه می‌تواند تاثیر منفی شدیدی بر امنیت غذایی این کشورها بگذارد.

البته کشورهای شورای همکاری خلیج فارس برای مقابله با این وضعیت، نظارت بر بازارها را تشدید کرده و واردات از آمریکای لاتین را افزایش داده‌اند. آنها همچنین کمک‌های مالی به کشورهای شمال آفریقا به ویژه مصر و الجزایر برای مقابله با ناامنی فزاینده غذایی را افزایش داده‌اند. از سوی دیگر، بازار حلال در کشورهای مسلمان آفریقایی بیشتر از خلیج فارس تحت تاثیر این جنگ قرار گرفته است. اوکراین صادرکننده اصلی گندم، غلات، روغن آفتابگردان و سایر محصولات غذایی به آفریقاست. در شرایط کنونی کاهش صادرات باعث شده است تا امنیت غذایی کشورهایی مانند تونس آسیب‌پذیر شود. آسیب‌پذیری در کشورهای فقیر آفریقایی بیش از تونس، مصر و الجزایر است. در صورتی که جنگ اکراین تا تابستان یعنی فصل برداشت محصولات کشاورزی تداوم یابد، ناامنی غذایی در طیفی از کشورهای اسلامی تشدید خواهد شد، چراکه جایگزین کردن واردات از اوکراین و روسیه برای این کشورها بسیار دشوار است و به عنوان مثال، واردات از کشورهایی مانند هند و استرالیا و آرژانتین حدود ۲۰۰ درصد قیمت‌ها را افزایش خواهد داد. افزایش شدید قیمت مواد غذایی در طیفی از کشورها از جمله کشورهای اسلامی همچنین ممکن است به شورش‌های جدیدی منجر شود.

در همین حال، گزارش جدید بانک جهانی در مورد چشم‌انداز بازار کالاهای اساسی که در ۲۲ آوریل ۲۰۲۲ منتشر شده، نسبت به اثرات جنگ اوکراین بر قیمت کالاها در جهان هشدار داده است. به گفته بانک جهانی، افزایش قیمت انرژی در دو سال گذشته، بیشترین میزان از سال ۱۹۷۳ و بحران جهانی نفت بوده است. همچنین قیمت آن دسته از مواد غذایی که روسیه و اوکراین تولیدکنندگان بزرگ آن محسوب می‌شوند و همچنین کودهای شیمیایی که برای تولید به گاز طبیعی نیاز دارند، به بالاترین میزان از سال ۲۰۰۸ رسیده و بانک جهانی این شوک را بزرگترین شوک به قیمت کالاها از دهه ۱۹۷۰ تاکنون توصیف کرده است.

بازوی پژوهشی اتاق ایران در بخش دیگری از گزارش خود به تغییر پارادایمی در سیاست‌های تجاری ایالات متحده و اتکای آمریکا به زنجیره‌های عرضه کلیدی کشورهای مورد اعتماد (برای افزایش امنیت زنجیره‌های ارزش) پرداخته است. به نظر می‌رسد کنش متفاوت آمریکا برمبنای منطق امنیت اقتصادی احتمالا تأثیرات مهمی بر اقتصاد جهانی خواهد داشت و به‌تدریج به شکل‌گیری بلوک‌های متفاوت و تا حدی منفصل از یکدیگر در اقتصاد جهانی منجر خواهد شد. در این میان، تنش پاکستان و چین نیز بار دیگر در منطقه خبرساز شده است و پس از آنکه پاکستان دفتر مدیریت کریدور اقتصادی چین و پاکستان را منحل کرد، برخی از کارشناسان، این موضوع را نشانه تشدید اختلافات دو کشور، کاهش اهمیت کریدور برای دولت جدید پاکستان و چراغ سبز اسلام‌آباد به آمریکا تلقی کرده‌اند.

همچنین در بخش تحولات منطقه‌ای به نظر می‌رسد که کوشش‌های رژیم صهیونیستی برای نفوذ اقتصادی در خاورمیانه و احیای روابط با طیف هرچه بیشتری از کشورها از یک‌سو و تلاش‌های دولت ترکیه برای گذر از اختلافات با کشورهای عربی و رژیم صهیونیستی، کاستن از بحران اقتصادی این کشور و تعیین موقعیت جدید در موازنه قدرت در حال تحول منطقه‌ای، زمینه را برای احیای روابط دو طرف فراهم آورده است. حمایت ۱۴۶ میلیون دلاری عربستان سعودی از شرکت‌های کوچک و متوسط، تشکیل شورای تجارت عربستان و قطر، گسترش روابط تجاری امارات و کره جنوبی از طریق امضای توافقنامه میان اتاق‌های دو کشور و بازگشت قطری‌ها به اقتصاد مصر نیز از دیگر تحولات در کشورهای عربی حاشیه خلیج‌فارس است که در این گزارش مورد توجه قرار گرفته است. همچنین باید به تصمیم دولت طالبان مبنی بر توقف فعالیت بازارچه‌های مرزی به دلیل رواج گسترده قاچاق از طریق این بازارچه‌ها اشاره کرد.

افسار گسیختگی قیمت‌ها نتیجه سرکوب قیمتی است

سیاست‌گذاری اسیر قیمت‌گذاری

فرصت امروز: موج تازه رشد قیمت‌ها در روزهای گذشته، بار دیگر ناکارآمدی قیمت‌گذاری دستوری را به عنوان یکی از اشتباهات مهلک سیاست‌گذاری در اقتصاد ایران به رخ کشید. شاید به یادماندنی‌ترین تصویر سیاست‌گذاری غلط اقتصادی در حافظه تاریخی ما به فلک شدن بازرگانان از سوی عین‌الدوله، حاکم تهران به بهانه گرانی قند و شکر برمی‌گردد که اتفاقا در خیزش جنبش مشروطه نیز بی‌تاثیر نبود. با همه تغییر و تحولاتی که در این سال‌ها در اقتصاد سیاسی ایران رخ داده، اما به نظر می‌رسد قیمت‌گذاری دستوری و سرکوب قیمتی، پای ثابت سیاست‌گذاری اقتصادی در دولت‌های مختلف بوده و در حال حاضر نیز قطار قیمت‌گذاری دستوری به ایستگاه دولت سیزدهم رسیده است.

قیمت‌گذاری دستوری موید مداخله همه‌جانبه دولت در سازوکار اقتصادی و مبین نگاه دستوری به اقتصاد است که در ادبیات اقتصادی در نقطه مقابل اقتصاد بازار تعریف می‌شود. اگرچه سرکوب قیمت‌ها عمدتا با هدف مهار تورم از سوی سیاست‌گذار به کار گرفته می‌شود، اما نه تنها که به تنظیم بازار و کنترل قیمت‌ها منجر نمی‌شود، بلکه با عدم عرضه کالاها، افزایش احتکار و تعطیلی کارخانه‌ها به جهش قیمت‌ها نیز دامن می‌زند. مصادیق و نمونه‌های این اتفاق در سال‌های اخیر و بازارهای مختلف زیاد است؛ مثلا در بحث قیمت‌گذاری خودروها به هیچ عنوان به بحث کیفیت و بهره‌وری توجهی نشده و اتفاقا همین قیمت‌گذاری دستوری باعث ناکارآمدی و انحصارگرایی در صنعت خودروسازی کشور شده است. ارز ۴۲۰۰ تومانی نیز شاهد مثال دیگر نظام ناکارآمد قیمت‌گذاری است که سازوکار حذف یا ادامه آن باعث بحث‌های زیادی بین دولت و مجلس شده است.

حلقه مفقوده نظام قیمت‌گذاری

به نظر می‌رسد هر زمانی که اقتصاد ایران با تکانه‌های درونی و بیرونی روبه‌رو شده، سیاست تثبیت قیمت‌ها نیز به اجرا درآمده اما موفق نبوده است. نهاد پژوهشی مجلس در گزارش «آسیب‌شناسی قیمت‌گذاری در ایران» می‌نویسد: یکی از دلایل پابرجا ماندن تمایل سیاست‌گذاران به مداخله در بازارهای مختلف، این است که در زمینه تصمیمات مرتبط با نظام قیمت‌گذاری، نگاه کوتاه‌مدت مسلط است، یعنی به جای تبعات ممکن سیاست‌ها در بلندمدت و حتی تداخلات احتمالی با سیاست‌های اعمال شده قبلی صرفا به نتیجه کوتاه‌مدت توجه می‌شود. از طرف دیگر، سیاست‌گذاران به استفاده از سازوکار قیمت‌گذاری به عنوان هدف، علاقه زیادی دارند و بالعکس به روابط علت و معلولی سیاست‌های مختلف مثل سیاست‌های پولی و ارزی و تاثیر آنها بر افزایش سطح قیمت‌ها توجهی ندارند. به طور کلی، حمایت از مصرف‌کننده صرفا از طریق کنترل قیمت، اغلب ناموفق بوده و این امر می‌تواند ناشی از آن باشد که در نظام قیمت‌گذاری کشور به تداخلات سیاست‌های مالی، ارزی و تعرفه‌ای توجهی نمی‌شود. در صورت تمایل به قیمت‌گذاری و تنظیم‌گری در بازار، شرط نخست آن است که ریشه‌های تغییرات شدید در قیمت‌ها شناسایی شوند. شناسایی این ریشه‌ها، شرط لازم برای سیاست‌های کلان در حوزه تنظیم بازار و قیمت‌گذاری است.

با شناخت صحیح از اقتصاد کلان و انتخاب ابزار مناسب مبتنی بر آن، این امکان وجود دارد که دامنه و عمق مداخلات در حوزه قیمت‌گذاری محدود شود. حلقه مفقوده قوانین تثبیت قیمت، توجه محدود به حوزه بهره‌وری و قیمت تمام شده است. معمولا در آیین‌نامه‌های اجرایی این نوع قوانین میزان بهره‌وری به عنوان ملاک تعیین قیمت لحاظ نمی‌شود. مثلا در حوزه خودروسازی به هیچ عنوان به بحث بهره‌وری و کارایی توجه نشده و مواردی مانند هزینه نیروی کار سربار یا استفاده از تکنولوژی منسوخ شده در آنالیز قیمت به عنوان یکی از اجزای قیمتی به هزینه تمام‌شده اضافه می‌شوند و مراجع قیمت‌گذاری نیز این امر را می‌پذیرند. همین مسئله نشان می‌دهد که این سبک از قیمت‌گذاری‌ها نه‌تنها باعث عدم‌اثربخشی اهداف مورد نظر شده، بلکه بیشتر موجب انحصارگرایی می‌شود.

مصادیق قیمت‌گذاری در بازارها

مصادیق قیمت‌گذاری دستوری در اقتصاد ایران بیشمار است و از جمله آنها، قانون تضمین خرید محصولات اساسی کشاورزی است. به گفته مرکز پژوهش‌ها، این قانون یکی از مصداق‌های عدم موفقیت سیاست‌های قیمت‌گذاری است. قانون تضمین خرید محصولات اساسی کشاورزی با هدف حمایت از تولید محصولات کشاورزی، ایجاد تعادل در نظام تولید و جلوگیری از ضرر و زیان کشاورزان و همچنین دستیابی به خودکفایی در زمینه محصولات کشاورزی در سال ۱۳۶۸ در مجلس شورای اسلامی به تصویب رسید، اما با بررسی چگونگی محاسبه قیمت و چگونگی اعمال قیمت آن، چالش‌های جدی را برای رسیدن به اهداف ذکرشده ایجاد کرد. نحوه قیمت‌گذاری این کالا چندان شفاف نیست و تعیین قیمت محصولات نه براساس هزینه‌های تولید و قیمت‌های جهانی بلکه به صورت یک قیمت واحد برای محصولات مورد نظر اعمال می‌شود. از آنجایی که برای تعیین قیمت این کالا بر نرخ تورم تاکید زیادی می‌شود، در وهله اول دولت برای عرضه محصولات دچار مشکل می‌شود. همچنین تعیین قیمت بسیار پایین‌تر از قیمت جهانی باعث می‌شود که کالاهای مورد نظر از داخل به خارج از کشور قاچاق بشوند.

نتایج بررسی‌های این نهاد پژوهشی نشان می‌دهد که در هر زمانی که اقتصاد ایران با تکانه‌های بیرونی و درونی مثل تغییر نرخ ارز، تشدید فشار تحریم‌ها و اتخاذ سیاست‌های ناکارآمد مواجه شده است، در اغلب اوقات برنامه تثبیت قیمت‌ها به اجرا درآمده است؛ هرچند نتیجه بیشتر این موارد نیز موفقیت‌آمیز نبوده و باعث اختلال در نظام اقتصادی کشور شده است. دلیل این امر، آن است که در مواجهه با موارد یادشده با وجود اصرار بر تثبیت قیمت‌ها، تورم همچنان جهشی بوده است و این مسئله خود را در افزایش قوانین و مقررات قیمت‌گذاری و تنظیم‌گری بازار نشان می‌دهد. افزایش این نوع قوانین نه‌تنها باعث تنظیم و کنترل بازار نمی‌شود بلکه ممکن است اتخاذ چنین سیاست‌هایی به عدم عرضه کالا و احتکار منجر شود. نتایج بررسی‌ها بیانگر آن هستند که عدم موفقیت اجرای این سیاست‌ها در نهایت به کمبود کالا در سطح عرضه به نرخ مصوب و افزایش احتکار انجامیده است. در نتیجه عدم دسترسی بنگاه‌ها به مواد اولیه، بسیاری از بنگاه‌های تولیدی نیز تعطیل شده‌اند.

عادت دولت‌ها به قیمت‌گذاری

از دیگر مصادیق شکست قیمت‌گذاری دستوری، تامین و تخصیص ارز برای واردات نهاده‌های دامی با نرخ ارز ترجیحی ۴۲۰۰ تومان برای تثبیت قیمت گوشت مرغ است که اتخاذ چنین سیاستی به نابسامانی بازار این کالای اساسی در شب عید سال ۱۳۹۹ منجر شد. در این زمان برگزاری جلسات مکرر دولت و مجلس کارساز نبود و تا زمانی که قیمت‌ها افزایش نیافت، بازار به تعادل نرسید. این مطلب عینا در بازار گندم در سال ۱۳۹۹ رخ داد و به دلیل پایین بودن نرخ مصوب خرید تضمینی گندم در این سال، بسیاری از کشاورزان حاضر به عرضه تولیدات خود با نرخ مصوب به دولت نشدند و این کاهش عرضه به فشار تقاضا و نهایتا افزایش قیمت گندم در بازار داخلی منجر شد. همچنین دخالت‌های دولت و قیمت‌گذاری برخی محصولات در بازار بورس موجب شده که وظیفه بورس یعنی تعیین قیمت براساس میزان عرضه و تقاضا از بین برود و اتفاقا این مسئله منجر به توزیع غیرعادلانه محصولات موردنظر شده است.

در مجموع، سیاست‌های قیمت‌گذاری که با هدف تعیین و تثبیت قیمت‌ها تصویب شده‌اند، نشان‌دهنده نقش گسترده دولت در تعیین قیمت کالاها و خدمات در سه دهه گذشته است. یعنی نظام قیمت‌گذاری کشور به جای آنکه ابزاری برای تحقق اهداف حمایتی و تولیدی باشد، تبدیل به هدف نهایی شده است. همچنین تصویب قوانین متعدد با رویکرد مداخله در نظام قیمت‌گذاری در مواردی دارای ماهیت متضاد بوده، یعنی این قوانین متعدد در پاسخ به سیاست‌هایی بوده که در گذشته با هدف تثبیت قیمت و جلوگیری از نوسان و رشد قیمت‌ها اتخاذ شده بودند. آسیب‌شناسی فرآیندهای قانونی در زمینه قیمت‌گذاری نشان می‌دهد اگر پس از تصویب قوانین هدفمندسازی یارانه‌ها و اجرای سیاست‌های کلی اصل ۴۴ قانون اساسی، تعداد قوانین و اقلام مشمول قیمت‌گذاری و سازوکارهایی که در راستای مداخلات دستوری دولت بوده کاهش یافته است، اما عادت به قیمت‌گذاری باعث شده که اقدامات قبلی و جهت‌گیری‌ها در راستای کاهش مداخلات دولت تضعیف شود و تمایل سیاست‌گذاران به مداخله در بازارها افزایش یابد.

سقف اجاره‌بها هنوز مشخص نشده است

التهاب در بازار اجاره

قیمت مسکن و حجم معاملات در آستانه فصل جابه‌جایی یک قدم عقب نشست. در حالی که میانگین قیمت مسکن در تهران در اسفندماه ۱۴۰۰ به بیش از ۳۵ میلیون تومان رسیده بود، حالا آمارهای جدید نشان می‌دهد این میزان در فروردین ماه به ۳۴ میلیون تومان کاهش یافته است. البته اغلب کارشناسان می‌گویند این کاهش موقتی است و با شروع فصل جابه‌جایی در ماه‌های اردیبهشت، خرداد و تیر، احتمال افزایش دوباره قیمت مسکن خیلی زیاد است. گزارش بانک مرکزی از تحولات بازار مسکن شهر تهران در فروردین ماه امسال نشان می‌دهد که میانگین قیمت مسکن ۲,۴ درصد نسبت به اسفندماه افت کرده و به کانال ۳۴ میلیون برگشته است. ۹ منطقه تهران در این ماه با رشد میانگین قیمت مسکن و ۱۳ منطقه با کاهش قیمت مسکن مواجه شدند.

حجم معاملات مسکن نیز در شهر تهران طی فروردین‌ماه به ۳ هزار و ۴۲۷ مورد رسید که نسبت به ماه قبل ۴۹,۹ درصد کاهش را نشان می‌دهد. همچنین از منظر قیمت نیز میانگین یک مترمربع زیربنای مسکونی شهر تهران در این ماه با کاهش ۲,۴ درصدی نسبت به اسفندماه پارسال به رقم ۳۴ میلیون و ۲۷۲ هزار تومان رسید و توانست بخشی از جهش ۶,۲ درصدی قیمت مسکن در اسفندماه گذشته را جبران کند. از سوی دیگر، میانگین قیمت مسکن تهران در فروردین ماه امسال نسبت به فروردین ماه پارسال ۱۶,۹ درصد افزایش را نشان می‌دهد که در مقایسه با تورم نقطه‌به‌نقطه ۳۵,۶ درصدی سبد مصرفی جامعه، میزان رشد آن ۱۸,۷ واحد درصد کمتر است و می‌توان گفت که حباب قیمت مسکن تهران در فروردین امسال نسبت به فروردین سال قبل به همین میزان کمتر شده است. این اتفاق در حالی رخ داده است که تورم نقطه‌به‌نقطه مسکن در فروردین سال قبل نسبت به نقطه مشابه سال‌های قبل به بیش از ۹۰ درصد می‌رسید و عملا شتاب رشد تورم بازار مسکن حداقل دو برابر شتاب تورم مصرف‌کننده بود. یعنی بازار مسکن تاوان جهش‌های قیمتی در چهار سال گذشته را اینک با رشد کمتر از تورم عمومی می‌دهد و قیمت آن بدون اینکه کاهش پیدا کند، در حال واقعی‌شدن است. البته به دلیل تعطیلات فروردین‌ماه و کشف نشدن قیمت جدید در این ماه عملا قراردادهای ثبت‌شده در این دوره زمانی، حاصل مذاکرات قبلی خریداران و فروشندگان است و پایین بودن تعداد آنها نمی‌تواند ملاک رونق و رکود معاملات باشد. بنابراین افزایش ۶۳,۷ درصدی تعداد معاملات این ماه نسبت به فروردین پارسال نیز بر همین اساس نشانه‌ای از اتمام کسادی این بازار نیست. با این وجود، بررسی تعداد معاملات ماهانه مسکن تهران در دهه ۹۰ نشان می‌دهد که میانگین تعداد معاملات ماهانه در سال‌های اخیر نسبت به سال‌های ابتدایی این دهه به حدود یک‌سوم کاهش پیدا کرده و از حوالی ۱۴ هزار مورد معامله در ماه به حوالی ۵ هزار مورد معامله در ماه رسیده است.

در همین حال، با نزدیک‌تر شدن به فصل جابه‌جایی، التهاب در بازار اجاره مسکن افزایش یافته است. در این بین، با وجودی که دولت در دو سال گذشته برای حمایت از مستاجران در بحران کرونا، تعیین سقف اجاره‌بها و تمدید خودکار قراردادهای اجاره را در دستور کار قرار داد که صدالبته تاثیر چندانی در کنترل قیمت اجاره هم نداشت، اما در سال ۱۴۰۱ هنوز تمهیدی در این خصوص اندیشیده نشده است. به گزارش ایسنا، دولت دوازدهم در دو سال کرونایی ۱۳۹۹ و ۱۴۰۰ برای حمایت از مستاجران، مصوبه تمدید خودکار قراردادهای اجاره و تعیین حدنصاب افزایش سالیانه اجاره‌بها را اجرا کرد. بدین ترتیب اعلام شد که قراردادهای اجاره باید تمدید شود و صاحب‌خانه‌ها در تهران نمی‌توانند بیش از ۲۵ درصد، مبلغ اجاره سالیانه را افزایش دهند. این میزان برای سایر کلانشهرها ۲۰ درصد و شهرهای دیگر ۱۵ درصد تعیین شد. همچنین به مستاجران وام ودیعه مسکن پرداخت شد که سقف آن در سال ۱۴۰۰ در شهر تهران ۷۰ میلیون تومان بود. البته به دلایل متعدد از جمله سخت‌گیری بانک‌ها در معرفی ضامن رسمی، تکمیل ظرفیت سهمیه بانک‌ها و نبود منابع کافی، تعداد کمی از مستاجران موفق به دریافت این تسهیلات شدند.

اما آمار و ارقام نشان می‌دهد که سیاست تعیین حدنصاب برای افزایش اجاره بها چندان جواب نداده است، چراکه طبق آمارهای بانک مرکزی، در پایان سال ۱۳۹۹ نرخ رشد سالیانه اجاره بها در کل کشور ۳۵ درصد بود و در سال ۱۴۰۰ این رقم به ۵۰ درصد رسید. در شهر تهران نیز سال ۱۳۹۹ میزان رشد سالیانه اجاره‌بها ۳۱ درصد ثبت شد و در سال ۱۴۰۰ به ۴۶ درصد رسید. حال با توجه به اینکه میزان ابتلا و مرگ و میر ناشی از ویروس کرونا در سال جاری تا حد قابل توجهی کاهش یافته است، باید دید که آیا دولت سیزدهم هنوز هم سیاست تعیین حدنصاب برای قراردادهای اجاره را ادامه می‌دهد، یا تصمیم دیگری اتخاذ خواهد کرد؟

نماگرهای اقتصادی بانک مرکزی در پاییز ۱۴۰۰ نشان می‌دهد

فرار ۱۰ میلیارد دلاری سرمایه

فرصت امروز: جدیدترین آمارهای بانک مرکزی از خروج یا به عبارت بهتر، فرار بیش از ۱۰ میلیارد دلار سرمایه در ۹ ماهه ابتدای سال گذشته حکایت دارد. نماگرهای اقتصادی بانک مرکزی در پاییز سال گذشته نشان می‌دهد رقم خالص حساب سرمایه به منفی ۱۰ میلیارد و ۱۳۴ میلیون دلار رسیده که بیانگر خروج این میزان سرمایه از کشور در ۹ ماهه سال ۱۴۰۰ است و این در حالی است که در کل سال ۱۳۹۹ حدود ۶ میلیارد و ۳۱۸ میلیون دلار از کشور خارج شده بود. به عبارت دیگر، تنها تا فصل پاییز سال گذشته، بیشتر از یک سال فرار سرمایه اتفاق افتاده است.

در آمارهای بانک مرکزی همچنین میزان رشد اقتصادی کشور در فصل پاییز ۱۴۰۰ با نفت ۵,۷ درصد و بدون نفت ۵,۸ درصد اعلام شده است. نرخ رشد نقدینگی نیز در این مدت نسبت به پایان سال ۱۳۹۹ معادل ۲۷,۴ درصد بوده و اجزای نقدینگی یعنی پول ۲۷,۱ درصد و شبه پول ۲۷,۴ درصد رشد داشته‌اند. این اعداد و ارقام بدان معناست که شهروندان ایرانی در پاییز سال گذشته تمایل بیشتری به نگهداری پول و دارایی‌هایی داشته‌اند که سریع‌تر و بدون دردسر به پول نقد تبدیل می‌شوند. یعنی وضعیت اقتصادی کشور در این برهه زمانی به سمتی پیش رفته است که افراد بیش از گذشته نیاز به پول نقد یا دارایی که زودتر به پول نقد تبدیل می‌شود را احساس کرده‌اند.

خروج بیش از ۱۰ میلیارد دلار سرمایه

آمارهای بانک مرکزی نشان می‌دهد که رقم خالص حساب سرمایه به منفی ۱۰ میلیارد و ۱۳۴ میلیون دلار رسیده است که از خروج این میزان سرمایه از کشور در ۹ ماهه سال گذشته حکایت دارد. براساس آمارها، در ۹ ماهه سال گذشته رقم خالص حساب سرمایه به منفی ۱۰ میلیارد و ۱۳۴ میلیون دلار رسیده، در حالی که خالص حساب سرمایه در کل سال ۱۳۹۹ معادل منفی ۶ میلیارد و ۳۱۸ میلیون دلار بوده است. همچنین رقم خالص حساب سرمایه کوتاه‌مدت و بلندمدت در ۹ ماهه اول سال گذشته به ترتیب منفی ۹ میلیارد و ۷۱۱ میلیون دلار و منفی ۴۲۴ میلیون دلار اعلام شده است. از سوی دیگر، رقم خالص حساب سرمایه در ۹ ماهه سال ۱۳۹۹ معادل ۵ میلیارد و ۱۵۹ میلیون دلار بوده که این رقم با رشد بیش از ۹۰ درصدی در ۹ ماهه سال ۱۴۰۰ مواجه شده است. تغییر در دارایی‌های خارجی بانک مرکزی در ۹ ماهه سال گذشته نیز معادل منفی ۲ میلیارد و ۲۱۱ میلیون دلار است. البته تغییر در دارایی‌های خارجی بانک مرکزی بدون در نظر گرفتن تغییرات نرخ ارز محاسبه شده است.

بانک مرکزی در بخش دیگری از نماگرهای اقتصادی سه ماهه سوم سال ۱۴۰۰، به متغیر مهم دیگری اشاره کرده است؛ تشکیل سرمایه ثابت ناخالص که مطابق آمارهای بانک مرکزی در پاییز سال گذشته به ۴۲۷ هزار میلیارد تومان رسیده است. این عدد اندکی از رقم ۳۹۰ هزار میلیارد تومانی تابستان سال گذشته بیشتر شده است. تشکیل سرمایه ثابت ناخالص به معنای هزینه خریداری کالاهای سرمایه‌ای توسط بخش خصوصی، تولیدکنندگان خدمات دولتی و تولیدکنندگان خدمات خصوصی در خدمت خانوارها منهای خالص فروش کالاهای سرمایه‌ای دست‌دوم و قراضه در طول یک دوره حسابداری است که این دوره نیز معمولا یک سال است. کالاهای سرمایه‌ای، کالاهای نهایی و بادوامی هستند که در تولید کالاها و خدمات جدید به کار برده شده و عمر اقتصادی و مورد انتظار آنها بیش از یک سال است. در نظام حساب‌های ملی ایران، برآورد تشکیل سرمایه ثابت ناخالص به صورت مجزا در زمینه «ماشین‌آلات و لوازم کسب و کار» و «ساختمان» صورت می‌گیرد. در واقع، نرخ تشکیل سرمایه ثابت ناخالص از این دو جزء اساسی تشکیل شده است؛ یکی از این اجزا نشان‌دهنده نرخ تشکیل سرمایه در بخش «ماشین‌آلات» و دیگری نرخ تشکیل سرمایه در بخش «ساختمان» است که به تفکیک نشان می‌دهد میزان سرمایه‌گذاری برای خرید ماشین‌آلات یا ساخت‌وساز چقدر بوده است.

تراژدی فرار سرمایه در دهه ۹۰

در دهه‌ای که گذشت، بیش از ۹۶ میلیارد دلار پول از کشور خارج شد، در حالی که موجودی سرمایه کشور تنها حدود ۳ میلیارد دلار شارژ شد. گزارش معاونت بررسی‌های اقتصادی اتاق تهران از ابعاد مختلف موجودی سرمایه در دهه گذشته نشان می‌دهد که در هشت سال از دهه ۱۳۹۰، کشور با افول جدی حساب سرمایه روبه‌رو بوده است. بدترین سطح از خروج سرمایه در سال ۱۳۹۶ رخ داد که حدود ۲۰ میلیارد دلار برآورد شده است. شواهد موجود نشان می‌دهد خالص حساب سرمایه کشور در این دهه با نزول ۹۳ میلیارد دلاری روبه‌رو بوده است. شاهد خارجی این موضوع خرید بیش از ۷هزار باب منزل در سال ۲۰۲۰ در کشور ترکیه توسط خریداران ایرانی بوده است؛ حجمی عظیم از سرمایه‌گذاری احتیاطی که ناشی از بی‌ثباتی پیوسته اقتصاد ایران در دهه ۱۳۹۰ بوده و ۱۷ درصد از کل خانه‌های به‌فروش رفته در ترکیه طی سال ۲۰۲۰ را شامل می‌شود.

این آمارها در حالی گویای اثر تحریم و سیاست‌گذاری اشتباه بر بنیه اقتصاد ایران است که پیشتر برخی از اقتصاددانان از دهه ۱۳۹۰ به عنوان «دهه سوخته» یاد کرده‌اند. در این دهه نه‌تنها میانگین رشد اقتصادی کشور به صفر رسید که تشکیل سرمایه نیز در این دوره منفی شد و هزینه تولید هم به شدت بالا رفت. بین سال‌های ۱۳۹۰ تا ۱۳۹۹ در تمامی سال‌ها، به‌استثنای سال‌های ۱۳۹۳ و ۱۳۹۴، حساب سرمایه کشور منفی بوده است. در سال ۱۳۹۹، حساب سرمایه کشور با کسری ۶,۳ میلیارد دلاری همراه بوده که نسبت به سال ۱۳۹۸ حدود ۴۰۰ میلیون دلار بهبود یافته است. بیشترین کسری حساب سرمایه در این دهه نیز به سال ۱۳۹۶ اختصاص داشته که میزان آن ۱۹,۴ میلیارد دلار بوده است.

براساس آمارهای بین‌المللی، جریان ورودی سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی (FDI) ایران در سال ۲۰۲۰ نسبت به سال ۲۰۱۹ حدود ۱۱ درصد افت داشته است. از جمله عواملی که در تضعیف حساب سرمایه کشور موثر است، عدم جذب سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی و خروج سرمایه از کشور است که بخشی از خروج سرمایه هم به خرید املاک در کشورهای همسایه به‌ویژه ترکیه اختصاص دارد. ایرانیان با سهم ۱۷,۴ درصدی از تعداد املاک و مستغلات فروخته‌شده به اتباع خارجی در ترکیه طی سال ۲۰۲۰ و کسب رتبه نخست، تعداد ۷ هزار و ۱۸۹ واحد مسکونی را در این سال خریداری کرده‌اند که در مقایسه با سال ۲۰۱۹، افزایش ۳۳ درصدی را نشان می‌دهد. تحریم‌ها و نااطمینانی‌ها از جمله عوامل فراری دادن سرمایه‌ها از اقتصاد ایران است.

خبر مهم برای دارندگان دسته چک

شیوه جدید پرداخت چک برگشتی

مدت‌هاست که بانک مرکزی از قانون جدید چک و لزوم اجرای آن سخن می‌گوید. قانون جدید چک که از ابتدای سال ۱۴۰۰ اجرا شده دارای جزییات مختلفی است و از همین رو شهروندان باید از الزامات قانونی چک‌های جدید همچون ثبت، نقل‌وانتقال، نحوه برگشت زدن چک، نحوه سوءاثر چک، محدودیت‌های دارندگان چک برگشتی و موارد منع اعطای دسته چک به افراد آگاه باشند. در این راستا، مهران محرمیان، معاون فناوری‌های نوین بانک مرکزی به ۱۷ تکلیف قانون جدید چک برای شبکه بانکی پرداخت و با اشاره به شیوه جدید پرداخت چک برگشتی گفت: اگر چک فردی برگشته خورده باشد، مبلغ مورد نظر از همه حساب‌های شخص در همان بانک برداشت می‌شود. در مرحله بعدی به میزان مبلغ کسری چک برگشتی، وجه سایر حساب‌های فرد در شبکه بانکی به ترتیب بیشترین به کمترین مانده مسدود و سپس مراحل قانونی از سوی قوه قضائیه انجام می‌شود. او در گفت‌وگو با رسانه ملی درباره نحوه مسدودی حساب‌های فرد صادرکننده چک برگشتی افزود: با توجه به اینکه ماده ۵ مکرر قانون اصلاح قانون صدور چک، مواردی را برای شخصی که چک وی برگشت می‌خورد، در نظر گرفته است؛ یکی از این موارد کسر مانده چک برگشتی از وجه کلیه حساب‌های صادرکننده چک در شبکه بانکی است. در حال حاضر بخشی از این قانون در حال اجراست. بدین معنا که اگر فردی در یک بانک دسته چکی داشته باشد و چک او برگشت بخورد، از تمام حساب‌هایش در همان بانک مبلغ مربوطه برداشت و چک اگر مبلغش کفایت کرد، پاس می‌شود.

طبق اعلام بانک مرکزی، محرمیان یادآور شد: در قسمت دیگر قانون عنوان شده است که به میزان مبلغ کسری چک برگشتی، سایر حساب‌های صادرکننده چک برگشتی در تمام شبکه بانکی مسدود شود و در نهایت روال قانونی از سوی قوه قضائیه برای برداشت از آن حساب طی شود. بنابراین اگر فردی در پنج بانک حساب دارد و در بانک اول چک وی برگشت می‌خورد، مانده تمام حساب‌ها احصا می‌شود و در مرحله بعدی به ترتیبی که از بیشترین به کمترین مانده است، کسری موجودی چک برگشتی مسدود خواهد شد. وی درباره نحوه اطلاع فرد دارای چک برگشتی از مسدودی حساب‌هایش اضافه کرد: طبیعتا فرد می‌تواند از کانال‌های ارتباطی هر بانک این کار را انجام دهد، اما این رویه بسیار طولانی است بدین صورت که فرد به قوه قضائیه مراجعه می‌کند، قوه قضائیه با بانک‌ها مکاتبه می‌کند، بانک‌ها مانده موجود را به قوه قضائیه بازمی‌گردانند و ... . البته این امر تنها مرتبط با چک برگشتی نیست و در تمام مواردی که به ضبط اموال و دارایی‌های شخصی شبکه بانکی مرتبط است، روال این گونه و به همین میزان طولانی است. لذا مقرر است که این کار به صورت برخط انجام شود و فرد از طریق کانال‌های ارتباطی بانک خودش می‌تواند از وضعیت مسدودی حسابش اطلاع یابد.

معاون فناوری‌های نوین درباره روال رفع مسدودی از حساب‌های صادرکننده چک بلامحل توضیح داد: روال رفع مسدودی همان روالی است که تاکنون انجام شده است. یعنی صادرکننده چک بلامحل برای رفع مسدودی باید رضایت شخص ذی‌نفع چک را اخذ کند که عملا این کار با پرداخت مبلغ انجام خواهد شد و پس از آن، همین روال به صورت عکس (معکوس) انجام می‌شود و در تمام شبکه بانکی رفع سوءاثر اعمال و وجوه مسدودی آزاد می‌شود. به گفته محرمیان، آزمایشی بودن طرح یادشده این گونه است که فرصت محدودی برای پنج بانک باقی مانده در نظر گرفته شده تا در اسرع وقت آزمایش‌های لازم را برای راه‌اندازی این سرویس انجام دهند. همچنین از آنجایی که تعداد چک‌های برگشتی در روز بالاست، ضروری است که از عملکرد زیرساخت‌های فنی اطمینان حاصل کنیم. لذا فرصت آزمایشی در نظر گرفته شده برای این طرح، دو هفته است و سپس این مهم برای تمام شبکه بانکی و تمام چک‌های برگشتی اعمال می‌شود. موضوع فوق مطابق قانون برای تمام چک‌های قدیمی و جدید اعمال می‌شود و تنها به چک‌های صیادی جدید بنفش رنگ محدود نمی‌شود.

دسترسی به خدمات سامانه صیاد از طریق پیامک، نکته دیگری است که معاون فناوری‌های نوین بانک مرکزی بدان اشاره کرد و گفت: دسترسی به خدمات سامانه صیاد از طریق پیامک امکان‌پذیر شده است و الان در شبکه بانکی هر فردی یک چک برگشتی حتی به میزان یک ریال هم داشته باشد، حساب وی قفل می‌شود و دیگر نمی‌تواند چک صادر کند. او با بیان اینکه قانون جدید چک، ۱۷ تکلیف را برای شبکه بانکی برشمرده است، افزود: ۱۱ مورد از این تکالیف کاملا انجام شده است و مهمترین آن، این بود که هر چکی صادر می‌شود باید در سامانه صیاد ثبت شود.

محرمیان با اشاره به بیش از یک میلیون نفر ساعت کار برای اجرای قانون جدید چک ادامه داد: برای اجرای این قانون، فعالیت بسیار زیادی لازم بود که انجام شود، چون باید در کل شبکه بانکی و افرادی که با چک سر و کار داشتند انجام می‌شد و در این زمینه بسیار محدودیت داشتیم و همه این دوران در فضای کرونا انجام شد، به طوری که بیش از یک میلیون نفر ساعت صرف شد تا این کار به انجام برسد. ۱۵۰ هزار نفر ساعت آن در بانک مرکزی و ۸۵۰ هزار نفر ساعت آن در شبکه بانکی بوده است. این منهای آن وقتی است که کارمندان شعبه برای اطلاع‌رسانی، آموزش و صحبت با مشتریان گذاشتند. به گفته وی، در سال ۱۴۰۰ بالغ بر ۱۸۰ میلیون فقره چک جدید صادر شده که ۶۵ میلیون فقره آن در سامانه صیاد ثبت و صادر شد و در واقع آن فردی که چک را گرفته، تأیید کرده است و اگر به فرد دیگری می‌خواست منتقل کند در آنجا ثبت کرده است. این موضوعی است که تا قبل از اجرای این قانون وجود نداشت و شرایط این گونه بود که اگر چک در بازار ۱۰ دست می‌گشت، کسی خبردار نمی‌شد و ابزاری برای پولشویی و فرار مالیاتی و سایر تخلفات بود که خوشبختانه اینها مدیریت شده است.

بانک نامه

بی‌اعتنایی نفت به ریزش وال‌استریت

طلا یک قدم عقب نشست

قیمت طلا روز گذشته کاهش یافت و یک گام عقب نشست. بدین ترتیب، طلا تاکنون در این هفته حدود ۱,۵ درصد کاهش داشته است. در معاملات روز جمعه، بهای هر اونس طلا با ۱,۴ درصد کاهش به ۱۸۷۵ دلار و ۵۰ سنت رسید، در حالی که قیمت طلای آمریکا با ۰,۰۷ درصد کاهش به ۱۸۷۶ دلار و ۵۰ سنت رسید. این برای سومین هفته متوالی است که با تقویت دلار و افزایش بازدهی، طلا عقبگرد داشته است.

به گزارش رویترز، بازدهی شاخص ۱۰ ساله خزانه‌داری ایالات متحده تقویت شد، در حالی که دلار در برابر سبدی از ارزها نزدیک به بالاترین حد خود در ۲۰ سال گذشته بود و شمش بدون بازده را برای سایر دارندگان ارز گران کرد. برنامه جدید برای مساعدت بیکاری در ایالات متحده در هفته گذشته به بالاترین سطح بیش از دو ماه گذشته افزایش یافت، اما در سطحی باقی ماند که با تشدید شرایط بازار کار و افزایش بیشتر دستمزدها سازگار باشد که می‌تواند تورم را برای مدتی داغ نگه دارد. سرمایه‌گذاران بر روی ارقام حقوق و دستمزد غیرکشاورزی وزارت کار ایالات متحده برای ماه آوریل تمرکز خواهند کرد. فدرال رزرو، روز چهارشنبه نرخ بهره خود را نیم درصد افزایش داد که بیشترین میزان در ۲۲ سال گذشته بود اما جروم پاول، افزایش ۷۵ واحدی در جلسه آینده را رد کرد. بانک مرکزی انگلستان نیز با افزایش نرخ بهره در روز پنجشنبه به بالاترین میزان از سال ۲۰۰۹، نسبت به خطر دوگانه رکود و تورم هشدار داد. همچنین بزرگترین صندوق سرمایه‌گذاری تحت پشتوانه طلا در جهان (SPDR Gold Trust) اعلام کرد که دارایی‌های آن در روز پنجشنبه ۰,۴ درصد کاهش یافت. در بازار سایر فلزات ارزشمند نیز بهای هر اونس فلز نقره با ۱,۱ درصد کاهش به ۲۲,۲۵ دلار رسید. هر اونس پلاتین با ۲,۹ درصد کاهش به ۹۵۲ دلار و ۶۷ سنت رسید و پالادیوم با ۰,۶ درصد کاهش به ۲۱۷۴ دلار و ۶۴ سنت رسید.

قیمت نفت نیز روز جمعه تحت تاثیر چشم‌انداز تحریم نفت روسیه از سوی اتحادیه اروپا، برای سومین روز متوالی افزایش یافت و نگرانی‌ها نسبت به رشد اقتصاد جهانی را نادیده گرفت. بهای معاملات نفت برنت با ۸۴ سنت معادل ۰,۸ درصد افزایش به ۱۱۱ دلار و ۷۴ سنت در هر بشکه رسید. بهای معاملات وست تگزاس اینترمدیت آمریکا با ۸۰ سنت معادل ۰,۷ درصد افزایش به ۱۰۹ دلار و شش سنت در هر بشکه رسید. هر دو شاخص تحت تاثیر پیشنهاد اتحادیه اروپا برای ممنوعیت واردات نفت روسیه به این بلوک ظرف مدت شش ماه و ممنوعیت واردات فرآورده‌های نفتی روسیه تا پایان سال ۲۰۲۲، در مسیر ثبت دومین رشد هفتگی متوالی هستند. اتحادیه اروپا همچنین حمل و خدمات بیمه برای حمل نفت روسیه را ممنوع خواهد کرد. این طرح مستلزم حمایت یکپارچه ۲۷ کشور عضو این بلوک است. به گفته وارن پاترسون مدیر تحقیقات کالای شرکت ING، نگرانی‌هایی نسبت به رشد اقتصاد جهانی و تاثیر آن بر تقاضا برای نفت وجود دارد. با این حال پدیدار شدن ممنوعیت اتحادیه اروپا علیه نفت روسیه، کندی احتمالی تقاضا را جبران خواهد کرد و روند نزولی قیمت‌ها محدود خواهد شد.

سهام وال‌استریت روز پنجشنبه تحت تاثیر نگرانی سرمایه‌گذاران نسبت به تندروی بانک مرکزی در تحکیم سیاست پولی که با هدف مقابله با تورم دنبال می‌شود، ریزش کرد. همانطور که گفته شد، بانک مرکزی انگلیس هم روز پنجشنبه درباره رکود و نرخ تورم بالای ۱۰ درصد هشدار داد و نرخ‌های بهره را یک چهارم افزایش داد و به یک درصد رساند.

تسهیلات فرزندآوری به همه نمی‌رسد

۲۸۰ هزار نفر در صف وام فرزندآوری

طبق اعلام بانک مرکزی، ۲۸۰ هزار نفر برای وام فرزندآوری ثبت نام کرده‌اند و پرداخت تسهیلات در ۱۳ استان آغاز شده است. با این حال طبق قانون جوانی جمعیت و حمایت از خانواده، یک شرط مهم برای دریافت تسهیلات فرزندآوری این است که نرخ باروری زادگاه پدر یا فرزند، بالای ۲,۵ نباشد. بنابراین برخی از متقاضیان که در این شهرها متولد شده‌اند، از فهرست دریافت‌کنندگان این وام حذف می‌شوند.

در راستای قانون حمایت از خانواده و جوانی جمعیت، بانک‌ها مکلف به پرداخت تسهیلات فرزندآوری شدند که طبق اعلام بانک مرکزی از روز چهارشنبه ۷ اردیبهشت ماه پرداخت این وام آغاز شده و در حال حاضر ۲۸۰ هزار نفر متقاضی دریافت این وام هستند. این وام برای افرادی است که فرزند یا فرزندان آنها از سال ۱۴۰۰ به بعد متولد شده باشند، اما در بند (ت) قانون حمایت از خانواده و جوانی جمعیت، شرطی برای دریافت وام فرزندآوری آمده که مشمولان این تسهیلات را به کسانی که در شهرهای با نرخ باروری بالای ۲,۵ متولد شده‌اند، محروم کرده است. در این راستا، متقاضیان وام فرزندآوری برای اطلاع از نرخ باروری شهرستان خود و فرزندشان می‌توانند این نرخ را در سامانه و حسب اعلام مرکز آمار مشاهده کنند. البته این شرط دریافت وام فرزندآوری با واکنش‌ها و انتقادات زیادی مواجه شده است. با توجه به اینکه طبق این شرط، شهرهای با نرخ باروری بالا نمی‌توانند تسهیلات فرزندآوری دریافت کنند، آخرین اعلام مرکز آمار از نرخ باروری در کشور و استان‌ها حاکی از آن است که استان‌های سیستان و بلوچستان، خراسان جنوبی، خوزستان و یزد، چهار استان با میزان باروری «بالاتر از سطح جانشینی» در سال ۹۹ بوده‌اند. به نوعی می‌توان گفت که متولدین این استان‌ها در صورتی که نرخ باروری آنها بالای ۲,۵ باشد، از دریافت وام فرزندآوری محروم می‌شوند.

به عنوان مثال، سیستان و بلوچستان به عنوان یک استان با نرخ باروری ۲,۷ در سال ۱۳۹۹، از جمله استان‌های محروم از نظر اقتصادی کشور است که از تسهیلات فرزندآوری محروم شده است. همچنین استان‌های تهران به همراه سمنان، البرز، مازندران و گیلان پنج استان با میزان باروری «بسیار پایین» بوده‌اند و ۵۸ درصد از استان‌ها در سال ۹۹ «باروری کمتر از سطح جانشینی» یعنی بین ۱,۵ تا ۲,۱ فرزند، ۱۶ درصد از استان‌ها «باروری بسیار پایین» یعنی ۱,۳ فرزند و کمتر از آن، ۱۳ درصد از استان‌ها «باروری پایین» یعنی ۱,۵ فرزند و کمتر از آن و ۱۳ درصد از استان‌ها «باروری بالاتر از سطح جانشینی» یعنی بیشتر از ۲,۱ فرزند داشته‌اند. بنابراین استان‌های مذکور که نرخ باروری پایینی در سال‌های اخیر داشته‌اند، می‌توانند تسهیلات فرزندآوری را دریافت کنند.

مبلغ تسهیلات فرزندآوری به ازای فرزند اول ۲۰ میلیون تومان و به ازای فرزند دوم ۴۰ میلیون تومان و به ازای فرزند سوم ۶۰ میلیون تومان و به ازای فرزند چهارم ۸۰ میلیون تومان و به ازای فرزند پنج به بعد ۱۰۰ میلیون تومان است. دوره بازپرداخت هر یک از این تسهیلات نیز به ترتیب ۳۶، ۴۸، ۶۰، ۷۲ و ۸۴ ماهه است. همچنین کارمزد تسهیلات فرزندآوری حداکثر ۴ درصد به صورت سالانه است و پرداخت آن مبتنی بر اعتبارسنجی متقاضیان، با اخذ سفته از متقاضی و یا یک ضامن معتبر است.

دریچه

۵ میلیون نفر فاقد سهام عدالت هستند

سرنوشت مبهم جاماندگان سهام عدالت

با وجـود آنکه همچنـان دولتمردان اختصاص سـهام عدالت به جاماندگان را رسما تایید نکرده‌اند، نمایندگان مجلس از در جریان بودن این فرآیند می‌گویند و اخیرا گفته‌اند که اولویت اول واگذاری سـهام عدالت حدود چهـار تا پنج میلیون نفر هسـتند. به گزارش ایسـنا، با آزادسازی سهام عدالت در اردیبهشت ماه ۱۳۹۹ و قیمت قابل توجه این سـهام متأثر از وضعیت بازار سـرمایه در آن روزها، بحث مشـمول بودن یا نبودن سـهام عدالت داغ شد. در حالی که طبق آمار حدود ۴۹ میلیون نفر مشـمول سـهام عدالت هسـتند، همـواره صدای اعتراض عده‌ای به گوش می‌رسـد که چرا با وجود اینکه جزو دهک‌های کم‌درآمد جامعه هسـتند، مشمول این سهام نمی‌شوند.

در هـر حـال دولت دوازدهم در حالی به کار خـود پایان داد که اعلام شـد پرونده ثبت نام سهام عدالت بسـته شده است و امکان اینکـه مشـمول جدیدی پذیرفته شـود وجـود نـدارد. در دولت سـیزدهم نیز هیچ کدام از مسـئولان هنوز اختصاص سهام عدالت به جامانـدگان را تایید نکرده‌اند، چنانکه حسـین قربانزاده، رئیس سازمان خصوصی‌سازی گفته که هنوز در مورد ثبت نام جاماندگان سهام عدالت هیچ چیز قطعی نشده است.

در این بین، مجلس‌نشـینان همانند دو سـال گذشته با قاطعیت در مورد اختصاص سـهام عدالت به جاماندگان سـخن می‌گویند؛ کما اینکـه محمدرضـا پورابراهیمی، رئیس کمیسـیون اقتصادی مجلس اخیرا در یک برنامه تلویزیونی که به موضوع «تکلیف قانونی جاماندگان سـهام عدالت» اختصاص داشـت، گفـت: گزارش‌هایی وجـود دارد مبنـی بر اینکه تعـداد زیادی از افرادی که مسـتحق دریافت سـهام عدالت بودند، مانند افراد تحت پوشش کمیته امداد، بهزیسـتی، رزمندگان، ایثارگران، کارگران فصلی و... از دریافت این سـهام محروم شده بودند. کمیسـیون اقتصادی در مجلس یازدهم این را در دسـتور کار قرار داد و پس از جلسـات مشترک با دولت ظرفیتـی را ایجاد کرد برای اینکه بتواند این واگذاری انجام شـود. ظرفیتش به اندازه‌ای است که ما بتوانیم با اولویت‌های تحت پوشش کمیته امداد و بهزیسـتی را ۴ میلیون تا ۵ میلیون در نظر بگیریم و بقیه را اضافه کنیم، سـقف آن حداکثر تا ۲۰ میلیون اسـت، ولی طبیعتا هرچه ما به انتها نزدیک می‌شویم اولویت‌های ما کاهش پیدا می‌کند یا درصد اعطای سهام هم می‌تواند تغییر پیدا کند.

طبق گفته‌های پورابراهیمی به نظر می‌رسد مجلس عزم خود را بـرای تعیین تکلیف این موضوع جزم کرده، اما مهمترین نکته در مورد ثبت نام جاماندگان، منابع مورد نیاز اسـت، چراکه این سهام باید از سـهم دولت به مشـمولان اختصاص یابد. در بودجه سال جـاری، دولت هزینه‌ها را چنـدان افزایش نداده و در تامین منابع تمرکز خود را از فروش اوراق برداشـته و به سمت مالیات و البته نفت برده اسـت، چرا که طبق آماری که در لایحه بودجه منتشـر شـده بود، واگذاری دارایی‌های مالی برای سال جاری، ۲۹۹ هزار میلیارد تومان در نظر گرفته شـده که نسـبت به سال ۱۴۰۰ که بیش از ۴۲۷ هزار میلیارد تومان بود، کاهشی ۳۰ درصدی داشته اسـت. تنها موردی که در مورد سهام عدالت در قانون بودجه ذکر شـده، در تبصره ۲ این قانون بوده که آمده اسـت: دولت موظف است از محل باقیمانده سهام متعلق به دولت یا شرکت‌های دولتی در بنگاه‌هـای قابل واگذاری در هر بـازار موضوع گروه‌های (۱) و (۲) ماده (۲) قانون اجرای سیاسـت‌های کلی اصل چهل و چهارم (۴۴) قانون اساسـی جمهوری اسـلامی ایران، نسبت به واگذاری سـهام عدالت به افراد تحت پوشش کمیته امداد امام خمینی (ره) مددجویان سـازمان بهزیستی کشـور و کلیه افراد واجد شرایط طبق قانون نحوه اجرای سیسات‌های کلی اصل ۴۴ قانون اساسی اقدام کند.

نوسان شاخص بورس تهران در ارتفاع ۱.۵ میلیون واحدی ادامه دارد

بورس در کانال پر دست‌انداز

فرصت امروز: شاخص کل بورس تهران با رشد کم‌رمق ۱۰ هزار واحدی در سه روز معاملاتی هفته گذشته به سطح یک میلیون و ۵۲۹ هزار واحد رسید تا نوسان بورس در این کانال پر دست‌انداز کماکان ادامه داشته باشد. با وجود اینکه شاخص‌های بورسی در شروع سال ۱۴۰۱ شاهد بهبود نسبی و رشـد ارزش معاملات بوده‌اند و شاخص بورس تهران برای سومین بار از زمان ریزش بزرگ به سطح ۱.۵ میلیون واحدی رسید، اما نوسان شاخص کل در این محدوده نشـان داد که رشد پایدار بورس به واسطه بسته‌های سیاسـتی و حمایت گلخانه‌ای اتفاق نمی‌افتد و تا سایه محدودیت دامنه نوسـان، قیمت‌گذاری دسـتوری و خلاصه مداخله دولت در سازوکار بازار سهام وجود دارد، رکود فرسایشی بورس به پایان نمی‌رسد.

تجربیات سال‌های گذشته نشـان می‌دهد سیاست‌گذار بورسی عمدتا برای حل و فصل چالش‌های بازار سـهام تنها بـه برنامه‌های کوتاه مدتی بسنده کرده است که گرچه به لحاظ روانی در یک دوره محدود زمانی تاثیر مثبتی بر جای گذاشته، اما به طور بنیادی نتوانسته جلوی رکود فرسایشی بورس را بگیرد. از سـوی دیگر خواسـته‌ها و مطالبات بحق سهامداران و فعالان بورسی در این سال‌ها همچنان بر زمین مانده است و هرچند دامنه نوسـان از روز ۲۹ فروردین ماه امسـال به اندازه یک درصد افزایش یافت و به مثبت و منفی ۶ درصد رسـید، اما همچنان سایه مشکلاتی همچون سیاسـت‌های دسـتوری بر سـر بازار سهام سـنگینی می‌کند؛ جایی که خطاهای سیاست‌گذاری مکررا تکرار می‌شود و از اشتباهات گذشته درس گرفته نمی‌شود. سیاست‌گذار نیز در این میان به جای تجویز نسخه پایدار و بلندمدت، تنها به راهکارهای کوتاه‌مدت اکتفا کرده است.

حمایت بورسی صندوق توسعه ملی

در حالی که شـاخص کل سهام در محدوده یک میلیون و ۵۳۰ تا یک میلیون و ۵۶۰ هزار واحد در حال نوسـان است، مسئولان صندوق توسعه ملی، خبرهای خوشی اعلام کرده‌اند که می‌تواند به اوج‌گیری دوباره بورس بینجامد. صندوق توسعه ملی گفته است طی توافقی که با بورس داشته، موانع واریز پول به صندوق تثبیت بازار رفع و به تازگی دو قسط با مجموع ۱۳۰۰ میلیارد تومان پرداخت شده است. خبر تازه صندوق توسعه بیانگر پایان مناقشـه چند ماه اخیر این صندوق و صندوق تثبیت بازار در مورد واریز ۱۲ هزار میلیارد تومانی است که قرار بود در راستای حمایت از بازار سرمایه به صورت مرحله‌ای به بورس تزریق شود.

در دی ماه پارسـال با واریز قسط ۶۵۰ میلیارد تومانی، صندوق توسعه ملـی اعـلام کرد که تا آن زمـان در مجموع ۲.۷ هزار میلیـارد تومان به صندوق تثبیت بازار واریز شـده و قرار اسـت مابقی نیز در اقسـاط ۶۵۰ میلیارد تومانی و از محل ریال بازپرداخت تسـهیلات صندوق توسعه ملی در بانک‌ها پرداخت شـود. مدتی بعد مسـئولان بورس گفتند که با وجود وعده صندوق توسعه ملی برای پرداخت منابع به صورت مرحله‌ای اما این اقدام هنوز اجرا نشـده است. صندوق توسـعه ملی اما دلیل این توقف را عـدم ورود بورس به امضای قرارداد مربوطه اعلام و تاکید کرد که در این حالت از لحاظ حقوقی امکان ادامه پرداخت نیست. اختلاف به اینجا ختم نشد و بورس اعلام کرد که قرارداد منصفانه و دوطرفه نیست. البته آنها به اینکه بخشی از پرداخت پول از محل شخص ثالث تعیین شده نیز اعتراض داشتند؛ این در حالی است که قرار است ۵ هزار میلیارد تومان از این پول از محل طلب صندوق توسعه ملی از وزارت اقتصاد تسویه شود. با این حال صندوق توسـعه ملی گفته که هم بورس و هـم وزارت اقتصاد در جریان جزییات این قرارداد که در هیأت امنای صندوق توسـعه ملی نیز مصوب شـده، بوده‌اند. اعلام صندوق توسعه ملی نشان می‌دهد که روز شنبه ۱۰ اردیبهشت ماه با حل اختلاف دو طرف، واریز اقساط ۶۵۰ میلیارد تومانی آغاز و دو قسط به صورت یکجا (۱۳۰۰ میلیارد تومان) پرداخت شده است که این روند تا تسـویه مبلغ تعهد شـده ادامه خواهد داشت. با این وجود اما بررسـی عملکرد بورس در دو ماهه گذشته نشان می‌دهد به رغم رشد ۲۶ درصدی شاخص کل بورس اما حقیقی‌ها هنوز به این بازار روی خوش نشـان نداده‌اند و خروج پول از تالار شیشـه‌ای هرچند با سرعت کمتر اما ادامه داشته است. صندوق توسعه ملی در شرایطی برای حمایت از بورس، واریزهای جدید انجام داده که برخی کارشناسـان می‌گویند دخالت‌های دولتی و مثلا صحبت از بسـته‌های حمایتی از بازار سهام در قالب تزریق نقدینگی، دستکاری بازار است و نتیجه‌ای در پی ندارد. البته مداخله دولت در سـازوکار بازار تنها به این موضوع ختم نمی‌شـود و متاسـفانه بر روی شرکت‌های شاخص‌ساز نیز کنترل صورت می‌گیرد.

کنترل شاخص بورس، درست نیست

در همین زمینه، یک کارشـناس بازار سـرمایه با اشاره به اینکه کنترل شـاخص بورس کار درستی نیسـت، می‌گوید: هرچند دلیل این موضوع، جلوگیری از وقایعی است که سالیان گذشته اتفاق افتاده، اما این عملیات خوب نیسـت. فردین آقابزرگی با بیان اینکه برخلاف انتظار و رویه‌ای که در ۱۴ ماه قبل وجود داشت، شکل بازار سرمایه کاملا دگرگون شده است، به ایسـنا توضیح می‌دهد: در هفته‌های قبل، خروج پول حقیقی کاهش و معاملات خرد افزایش پیدا کرده است. همچنین تعداد شرکت‌هایی که با رنج و درصدهای مثبت معامله می‌شوند به طور کاملا قابل توجهی افزایش پیدا کرده. در واقع، فرآیند ورود و علاقه‌مندی به سـرمایه‌گذاری در بازار سـرمایه کاملا مشهود است، اما متاسفانه بر روی شرکت‌های شاخص‌ساز در بورس کنترل انجام می‌شود و به همین دلیل مثلا در یک روز معاملاتی، شـاخص هم‌وزن بیش از یک درصد رشد می‌کند اما شاخص کل کمتر از یک دهم درصد.

او با تاکید بر اینکه بورس به نوعی مدیریت و کنترل می‌شود، می‌افزاید: دلیل این موضوع جلوگیری از وقایعی است که سالیان گذشته اتفاق افتاده بود، اما این عملیات خوب نیسـت، زیرا شکل واقعی بازار از دست می‌رود. در حال حاضر به دلیل آثار تورمی و افزایش سود عملیات شرکت‌ها ناشی از افزایش نرخ فروش محصولات، شاخص کل باید حداقل ۴۰ تا ۵۰ درصد بازدهی برای سال ۱۴۰۱ داشته باشد و بنابراین شاخص ۲میلیون واحدی عدد عجیبی نیست.

این کارشناس بازار سرمایه با اشاره به وضعیت بازدهی نمادهای این بازار در ۱۴ ماهه منتهی به بهمن ۱۴۰۰ ادامه می‌دهد: در بازه زمانی ۱۵ آذرماه ۱۳۹۹ تا بهمن مـاه ۱۴۰۰، بازدهی منفی ۱۴۳ نماد کمتر از ۲۰ درصد، ۱۸۱ نمـاد بین ۲۰ تا ۴۰ درصد، ۸۸ نماد بین ۴۰ تا ۵۰ درصد، ۷۲ نماد بین ۵۰ تا ۶۰ درصد و ۵۰ نماد بیش از ۶۰ درصد بوده اسـت. همچنین در ایـن بازه زمانی بازدهی مثبت ۵۲ نماد بیش از ۵۰ درصد، بازدهی ۶۲ نمـاد بین ۲۰ تـا ۵۰ درصد و بازدهی ۸۲ نماد کمتـر از ۲۰ درصد بوده است. بازدهی شاخص کل نیز در این دوره زمانی منفی ۹ درصد و بازدهی شاخص هم‌وزن نیز منفی ۱۶.۲ درصد بوده است.

آقابزرگی در مورد بازدهی سه ماهه نمادهای بازار سرمایه تا اردیبهشت مـاه ۱۴۰۱ نیز می‌گوید: بازدهی منفی ۷۶ نمـاد کمتر از ۲۰ درصد، ۲۱ نمـاد بیـن ۲۰ تا ۴۰ درصد، هفت نماد بین ۴۰ تا ۵۰ درصد و چهار نماد بیش از ۶۰درصد بوده است. در مقابل بازدهی مثبت ۱۳۷ نماد بیش از ۵۰ درصد، ۲۵۳ نماد بین ۲۰ تا ۴۰ درصد و ۱۸۸ نماد کمتر از ۲۰ درصد بوده است. بازدهی شاخص کل در این مدت ۱۸.۵ درصد و شاخص هم‌وزن نیز ۲۶.۷ درصد بوده است.

نوبت دوم

آگهی مناقصه عمومی مرحله اول

شاهدشهر سوغاتی

به استناد مجوز شماره ۱۴۰۱/۹۵مورخ ۱۴۰۱/۲/۴شورای محترم اسلامی شاهدشهر و بودجه مصوب سال ۱۴۰۱این شهرداری در نظر دارد نسبت به بیمه تکمیلی گروهی پرسنل شهرداری تا مبلغ ۱۲/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال از طریق مناقصه عمومی اقدام نماید.

شرایط شرکت در مناقصه:

۱- دارا بودن مجوز رسمی از بیمه مرکزی.

۲- سپرده شرکت در مناقصه ۱/۲۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال می باشد که می بایست همراه اسناد مناقصه تحویل گردد.

۳- محل بازگشایی پیشنهادات شهرداری شاهدشهر (دفتر شهردار محترم) می باشد.

۴- هرگاه برندگان اول و دوم و سوم حاضر به انعقاد قرارداد نشوند، سپرده آنان به ترتیب ضبط خواهد شد.

۵- شهرداری در رد یا قبول هر یک از پیشنهادات مختار است.

۶- هزینه درج آگهی به عهده برنده مناقصه می باشد.

۷- سایر شرایط شرکت در مناقصه در اسناد مناقصه درج شده است.

۸- کلیه متقاضیان واجد شرایط می‌توانند پس از انتشار آگهی نوبت دوم به مدت ۱۰ روز با ارائه معرفی نامه معتبر جهت دریافت اسناد مناقصه به کسب اطلاعات بیشتر به واحد امور قراردادهای شهرداری شاهدشهر مراجعه نمایند.

۱۲۹

بهمن خانی – شهردار شاهدشهر

نوبت اول

شناسه آگهی : ۱۳۰۹۵۰۶

شرکت بهره‌برداری نفت و گاز غرب

فراخوان ارزیابی کیفی جهت برگزاری مناقصه عمومی یک مرحله ای به شماره ۴۰۱/۶۵۸ خدمات بازرسی و حفاظت فنی در ستاد و مناطق عملیاتی شماره فراخوان ۲۰۰۱۰۹۱۸۶۳۰۰۰۰۰۶

شرکت بهره‌برداری نفت و گاز غرب در نظر دارد فراخوان ارزیابی کیفی جهت برگزاری مناقصه عمومی **خدمات بازرسی و حفاظت فنی در ستاد و مناطق عملیاتی نفت و گاز غرب** مندرج در کتابچه را از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت برگزار نماید . کلیه مراحل برگزاری فراخوان ارزیابی کیفی از دریافت و تحویل اسناد استعلام ارزیابی کیفی تا ارسال دعوت‌نامه جهت سایر مراحل مناقصه، از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد. لازم است مناقصه‌گران در صورت عدم عضویت قبلی، مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند. اطلاعات و اسناد مناقصه عمومی پس از برگزاری فرآیند ارزیابی کیفی و ارسال دعوتنامه از طریق سامانه ستاد به مناقصه‌گران ارسال خواهد شد.

۱. مهلت دریافت اسناد استعلام ارزیابی کیفی: تا روز چهار شنبه مورخ ۱۴۰۱/۰۲/۲۱

۲. مهلت ارسال پاسخ استعلام ارزیابی کیفی: تا روز پنجشنبه مورخ ۱۴۰۱/۰۳/۰۵

۳. مبلغ برآورد اولیه و تقریبی مناقصه و محل تأمین اعتبار: ۸۷/۰۶۰/۲۸۶/۷۸۲ ریال- منابع داخلی

۴. نوع و مبلغ تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار: ضمانت‌نامه معتبر بانکی یا واریز وجه نقد به مبلغ **۴.۳۵۳.۰۱۴.۳۳۹** ریال

۵. نوع و کیفیت و کمیت خدمات: ارائه خدمات بازرسی و حفاظت فنی در ستاد و مناطق عملیاتی اعم از بازرسی‌های دوره‌ای، اضطراری، کالا، آزمون‌های غیرمخرب، تأمین تجهیزات بازرسی و نیروی انسانی متخصص به شرح مندرج در کتابچه.

۶. محل و مدت اجرای خدمات: به مدت ۱۲ ماه شمسی در مناطق عملیاتی نفتشهر، چشمه‌خوش، دهلران، سرکان و تنگ‌بیجار واقع در استان های کرمانشاه، خوزستان، لرستان و ایلام

۷. پیش پرداخت: به میزان پانزده درصد نرخ پیشنهادی پیمانکار برنده در مقابل ارائه ضمانت‌نامه معتبر بانکی

۸. بارگذاری فرم تکمیل شده‌ی استعلام ارزیابی کیفی و مدارک و مستندات مربوطه

۹. بارگذاری پروانه بازرسی و تأیید صلاحیت در زمینه بازرسی مخازن تحت فشار / بازرسی جوش صادره از مرکز ملی تأیید صلاحیت ایران

۱۰. داشتن تجربه و حسن سابقه مرتبط با موضوع مناقصه

۱۱. بارگذاری اساسنامه و آگهی تأسیس و آگهی آخرین تغییرات هیأت مدیره

۱۲. ارائه صورت‌های مالی حسابرسی شده معتبر (به همراه گزارش حسابرس مستقل) منتهی به سال ۹۹ در زمان انعقاد قرارداد

۱۳. ارائه گواهی صلاحیت ایمنی پیمانکاران/ نامه تأیید صلاحیت ایمنی موقت در زمان انعقاد قرارداد

۱۴. اطلاعات تماس دستگاه مناقصه‌گزار:

آدرس: کرمانشاه، میدان نفت، بلوار زن، پلاک ۴۲ ، کدپستی ۶۷۱۴۶۷۷۷۴۵ ، دبیرخانه کمیسیون مناقصات.

تلفکس امور حقوقی و قراردادها ۳۸۳۷۴۱۸۰-۰۸۳ / مرکز تلفن ۳۳۱۱۰۰۰۰-۰۸۳ / کارشناس امور حقوقی (داخلی ۲۲۱۳) / کارشناس امور قراردادها (داخلی ۲۲۱۸) / دبیرخانه کمیسیون مناقصات (داخلی ۲۵۲۲)

اطلاعات تماس سامانه ستاد جهت انجام مراحل عضویت در سامانه:

مرکز تماس: ۴۱۹۳۴-۰۲۱ / دفتر ثبت نام: ۸۸۹۶۹۷۳۷ و ۸۵۱۹۳۷۶۸

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۱/۰۲/۱۷ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۱/۰۲/۳۰

۱۵۵

روابط عمومی شرکت بهره‌برداری نفت و گاز غرب

نوبت اول

شناسه آگهی ۱۳۱۱۱۵۵

آگهی مناقصه عمومی

شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی

شماره ۲۰۰۱۰۰۱۴۰۳۰۰۰۰۲۷ مورخ ۱۴۰۱/۲/۸

مندرج در سامانه تدارکات الکترونیکی دولت شماره ۴۹ سال ۱۴۰۱

شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی در نظر دارد عملیات مربوطه به: اجرای عملیات حفر یک حلقه چاه عمیق (بجای شماره ۵۳) در سرشاخه قزلجه میدان تبریز از محل اعتبارات عمرانی و از طریق مناقصه (عمومی) از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت به پیمانکار واجد شرایط و دارای رتبه کاوشهای زمینی واگذار نماید. کلیه مراحل مناقصه از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد بدیهی است هزینه آگهی از برنده مناقصه اخذ خواهد شد.

الف) به پیشنهادهای فاقد امضاء، مشروط، مخدوش، مطلقا ترتیب اثر داده نخواهد شد.

ب) مبلغ برآورد اولیه معادل: ۱۲۱۷۲۱۴۴۹۵۹ ریال

ج) مبلغ سپرده تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار معادل: ۶۰۸۶۰۷۲۴۷ ریال می باشد.

د) مدت اجرای کار: ۲ ماه

ه) دستگاه نظارت: مشاور مدیرعامل و مجری طرح ویژه تامین آب تبریز

و) سایر اطلاعات و جزئیات مربوطه در اسناد مناقصه مندرج است.

ز) پیشنهاددهنده مکلف است معادل مبلغ سپرده، تضمین های معتبر تسلیم یا مبلغ مذکور را به حساب بانکی شرکت واریز و حسب مفاد اسناد مناقصه ضمانت نامه یا رسید واریز وجه را بصورت اصل در وقت مقرر در اسناد به کارفرما تسلیم نماید به پیشنهادهای فاقد سپرده، سپرده های مخدوش، سپرده های کمتر از میزان مقرر، چک و نظایر آن ترتیب اثر داده نخواهد شد.

سایت www.abfaazarbaijan.ir

مهلت فروش اسناد از تاریخ درج آگهی لغایت ساعت ۱۹ مورخه ۱۴۰۱/۲/۲۲

آخرین مهلت تسلیم پیشنهادات در سامانه ستاد ایران ساعت ۸ صبح مورخه ۱۴۰۱/۳/۷

زمان و تاریخ بازگشایی پیشنهادات در سامانه ستاد ایران ساعت ۱۰ صبح مورخه ۱۴۰۱/۳/۷

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۱/۲/۱۷ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۱/۲/۱۸

۱۴۴

شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی

۵ مزیت رقابتی مهم برای جذب بهترین کارمندان

به قلم: دنیل بایلی
کارآفرین
مترجم: امیر آل‌علی

براساس آمارهای رسمی، در دو سال اخیر تعداد افرادی که شغل خود را رها کرده‌اند، چند برابر شده و این امر زنگ هشداری است که مدیران باید شـرکت خود را به مکانی مطلوب‌تر تبدیل نمایند. درواقع امروزه برخلاف ۱۰۰ سـال گذشـته، بحران بیکاری وجود ندارد و بـا بالاترین تنوع کار مواجه هستیم. تحت این شـرایط طبیعی است که افراد به صورت مداوم به دنبال گزینه‌های بهتری باشند. در این زمینه سوال اصلی این است که چه معیارهایی باعث خواهد شد تا یک شرکت به محیط ایده‌آل برای کار کردن تبدیل شـود؟ در این زمینه فراموش نکنید که امروزه شرایط کاری جذاب، خود به یک مزیت رقابتی تبدیل شـده اسـت که باعث می‌شود تا فرصت جذب بهترین‌ها در کنار حفظ تیم خود را داشـته باشـید. در این راستا پنج اقدامی را بررسی خواهیم کرد که می‌تواند مزیت رقابتی بسیار مهمی برای شرکت شما باشد.

۱-امکان دورکاری

تجربه کرونا باعث شده است تا تمامی شرکت‌ها مجبور به امتحان کردن این شـیوه کاری شـوند که به دلیل مزیت‌های زیادی که برای کارمندان و شـرکت به همراه دارد، طبیعی اسـت که وجود چنین موردی بسـیار مهم باشـد. درواقـع این امر که افراد بتوانند حداقل چنـد روز از هفته را به صورت دورکاری فعالیت نمایند، باعث می‌شـود تـا تعادل میان کار و زندگی شـخصی، به مراتب بهتر شـکل گیرد. در کنار این مسـئله نکته دیگری که باید به آن توجه داشـته باشـید این است که درجهان مدرن حال حاضر، تمامی امکانات مورد نیاز برای دورکاری مهیا شـده است و به صورت مداوم، بازارهای جدید معرفی می‌شـود. به همین خاطر است که بسـیاری از شـرکت‌ها خصوصا موارد نوپا، عملا هیچ دفتر کاری ندارند و تمامی کارمندان دورکار هستند که این امر باعث می‌شود تا امکان تشکیل تیم از نقاط مختلف، مهیا باشد. درواقع در این گام شما باید به این سوال به صورت واضح و با دلایل درست پاسخ دهید که آیا به ادامه کار به صورت سنتی نیاز دارید؟ در این رابطه ممکن است تنها بخشی از شرکت نیاز به حضور مستقیم داشته باشـد. دروقع ادامه دادن فعالیت‌ها صرفا به خاطر رایج بودن شیوه آن، یک اشتباه بزرگ محسوب می‌شود.

۲-بسته سفر

براسـاس تحقیقات روانشناس‌ها، سفر کردن بهترین اقدام برای کاهش استرس محسوب می‌شود. با این حال برنامه‌ریزی برای سفر برای بسیاری از افراد بسـیار سخت و پرهزینه محسوب می‌شود. این امر در حالی است که شـرکت‌ها می‌توانند با آژانس‌های مسـافرتی وارد مذاکره شده و یا با اقداماتی نظیر خرید یک اقامتگاه، امکان سـفر کم‌هزینه را مهیا سـازند. درواقع شـما باید پـس از هر پروژه، ایـن امکان را در اختیـار کارمندان خود قرار دهید که یک مسـافرت چند روزه با خانواده خود داشته باشند. نتیجه تحقیقات در این زمینه حاکی از آن اسـت که میزان اسـترس در چنین شرکت‌هایی بسـیار پایین بوده و راندمان کاری افراد با افت شدید مواجه نمی‌شود. در این زمینه فراموش نکنید که سفر کارمندان باید جزو

مرخصی با حقوق باشـد. در این زمینه براساس نظرسنجی‌ها، بیش از ۴۰ درصد کارمندان تمایل دارند که یک سفر را به جای حقوق بیشتر در پایان ماه تجربه نمایند. نکته‌ای که باید به آن توجه داشـته باشید این است که با برنامه‌ریزی و مذاکره درست، می‌توانید این اقدام را کاملا کم‌هزینه برای شرکت خود تمام نمایید. درواقع برخلاف تصور عموم مدیران، بسته سفر اقدامی پرهزینه محسوب نمی‌شود و کمتر شرکتی را می‌توان پیدا کرد که قادر به انجام چنین اقدامی نباشد. با این حال برای درک بهتر اقداماتی که باید انجام دهید، توصیه می‌شـود که چند نمونه رایج را مورد بررسی قرار داده و عملکرد شرکت‌ها را در این زمینه مقایسه کنید.

۳-مرخصی والدین

یکی از اسـترس‌زاترین و در عین حال مهمترین مقطع‌های زندگی هر فرد، زمان تولد فرزندان محسـوب می‌شـود. در این زمینه کارمندان باید اطمینان داشـته باشـند که در این شـرایط مجاز به استفاده از مرخصی باحقوق هسـتند. در این رابطه مسئله فرزندآوری به قدری مهم است که بسیاری از شرکت‌ها برای این موضوع، امکانات خاصی را در نظر می‌گیرند. در این زمینه شـما حتی باید امکان وام گرفتن را هم داشـته باشید. این مسئله خصوصا برای مادران کارمند، به مراتب مهمتر است و آنها حتی باید تا دو ماه قبل و بعد از تولد فرزند را مرخصی بگیرند و این امر به یک ترند جهانی تبدیل شـده اسـت و در این مدت شما می‌توانید استخدام موقت داشـته و یا مسئولیت‌های کارمند را بین باقی افراد تیم تقسیم کنید. در این رابطه برخی از شرکت‌ها امکان دورکاری بخش‌های مهم فعالیت‌ها را ایجاد می‌کنند. درواقع برخی از اقدامات است که تخصصی بوده و نمی‌توان انتظار داشـت سایر افراد تیم، قادر به انجام درسـت آن باشند. این اقدام اگرچه بدون مانع اسـت، با این حـال فراموش نکنید که نباید بیش از دو ساعت از زمان روزانه مادران کارمند را مشغول کند.

۴-جایزه براساس عملکرد

اگرچه هر کارمند وظایف مشخصی را دارد، با این حال شما ابدا نباید آنها را به یک سـطح مشخص، محدود نمایید. درواقع این امر که افراد به ازای فعالیت بیشتر و کسب نتایج بالاتر، جایزه داشته باشند اقدامی است که در روحیه آنها بسـیار تاثیرگذار خواهد بود. درواقع یکی از مسائل بسیار مهم که به یک دغدغه تبدیل شده است، مسئله کافی نبودن حقوق‌ها می‌باشد. در این رابطه اگر فرصتی برای کسب درآمد بالاتر وجود داشته باشد، بدون شـک امکان استقبال از فرصت‌های شغلی شرکت شما نیز بیشتر خواهد بـود. در این زمینه اگرچه بهترین اقدام پرداخت پول اسـت، با این حال می‌توانید اقداماتی را انجام دهید که برای شـما کم‌هزینه‌تر بوده و قیمت واقعی آنها به مراتب بیشـتر اسـت که نمونه آن همکاری با شـرکت‌های مختلف برای هدیه‌های سازمانی می‌باشد.

۵-بسته‌های مراقبت بهداشتی

تجربه کرونا باعث شـده است تا افراد به سـلامت خود توجه بیشتری را داشـته باشـند. درواقع ذکر این نکته ضروری اسـت که براساس نظر کارشـناس‌ها، کرونـا آخرین بیماری همه‌گیر نخواهد بـود و باید همواره آمادگی خود را حفظ کرد. این امر در حالی اسـت که هزینه مراقبت‌های بهداشـتی، برای بسیاری از کارمندان بالا اسـت و این امر باعث می‌شود که خرید آنها، جزو اولویت‌ها نباشـد. تحت این شرایط شما با توجه نشان دادن به این بخش، می‌توانید یک مزیت رقابتی خوب را ایجاد نمایید. برای مثال نمونه سـاده این امر، آزمایش رایگان ماهانه، تجهیزات بهداشتی و... می‌باشد. در این زمینه همکاری با یک روانشناس نیز بسیار سودمند است. درواقع امروزه مسئله سلامت روانی، حتی از سلامت جسم نیز مهمتر تلقی می‌شـود. دلیل این امر نیز به خاطر پنهانی ماندن نشانه‌های بیماری‌های روانی است که در یک مقطع می‌تواند بحران‌آفرین باشد. این امر در حالی است که بیماری‌های جسمی، اغلب قابلیت تشخیص سریع را دارند.

در آخر توصیه می‌شـود که از خلاقیت غافل نشـوید. درواقع می‌توانید اقداماتی را انجام دهید که مورد علاقه جامعه هدف شـما هسـت و کاملا جدید محسـوب می‌شود. با این اقدام موقعیت بسـیار خوبی را به دست خواهیـد آورد. با این حال فرامـوش نکنید که این پنج مـورد، اقداماتی محسوب می‌شود که در ابعاد جهانی، نتایج فوق‌العاده‌ای را به همراه داشته و به همین خاطر گزینه‌هایی کم‌ریسک محسوب می‌شود.

منبع: tweakyourbiz.com

نماگر بازار سهام

آشنایی با نسخه مدرن روابط عمومی در دنیای کسب و کار

به قلم: اومری هارویتز
کارشناس روابط عمومی
ترجمه: علی آل‌علی

عرصه روابط عمومی مانند بسـیاری از حوزه‌های دیگر در دنیای کسـب و کار به طور مداوم در حال تغییر اسـت. امروزه روابط عمومی دیگر شـباهتی به گذشته ندارد و تحولات بسیار مهمی را پیدا کرده است. هنوز هم بسیاری از برندها مشـغول یادگیری اصول و نکات تازه در این راستا هستند. آزمون و خطای پرریسـک هم در دستور کار برخی از کسب و کارها قرار دارد. در این میان آشنایی با نسخه مدرن روابط عمومی به طور خلاصه به کارآفرینان برای درک بهتر این حوزه کمک خواهد کرد. در ادامه برخی از مهمترین نکات برای آشنایی مناسب با حوزه روابط عمومی به شیوه‌ای مدرن را مرور خواهیم کرد.

امروزه ارتباطات میان انسـان‌ها بیش از هر زمان دیگری به طور دیجیتال صورت می‌پذیرد. در ایـن میان بخش روابط عمومی برندها نیز باید به جای فعالیت حضوری به دنبال پیگیری نیازهای مشتریان در دنیای دیجیتال باشد. این امر می‌تواند به شـما امکانات بسـیار مناسـبی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف داده و شـرایط‌تان در بازار را نیز به طور قابل ملاحظه‌ای ساده سـازد. درسـت به همین دلیل اگر شما به دنبال تاثیرگذاری مناسب بر روی مشتریان و یادگیری اصول نوین روابط عمومی هستید، باید تغییرات دیجیتال را جـدی بگیرید. شـبکه‌های اجتماعی محبوب در میـان کاربران نیازی به جست و جو ندارند. شما می‌توانید بسیاری از پلتفرم‌ها را در گوشی هوشمند خودتان نیز پیدا کنید. به همین خاطر باید پیش از اینکه خیلی دیر بشـود، کارتان در این میان را شروع کنید. این امر می‌تواند شما را از رقبا جلو انداخته و برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف شرایط‌تان را بی‌نهایت مساعد سازد.

تعامل با مشتریان به معنای ارتباط با آنها فراتر از مسائل مربوط به فروش و خدمات پس از آن اسـت. شـما می‌توانید به طور مداوم با مشتریان ارتباط داشـته و رفتارشان را ارزیابی کنید. این امر می‌تواند نوعی پژوهش یا مطالعه بازار برای شـما محسوب شود. بسـیاری از برندها امروزه به دنبال پیش‌بینی رفتار مشتریان در بازار هستند. چنین امری به آنها برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هـدف در بازه‌های زمانی طولانی کمک کـرده و هیچ وقت موجب ناتوانی برای تاثیرگذاری بر روی مشـتریان نمی‌شود. بسیاری از برندها فقط در زمان مربوط به نیاز مشـتریان به خدماتی مشخص درباره خریدشان اقدام بـه همراهی بـا آنها می‌کنند. این امر در دنیای مـدرن دیگر برای محبوبیت برند شـما کافی نیست. به همین خاطر حتی زمانی که به ظاهر دلیلی برای ارتباط میان شما و مشتریان وجود ندارد هم شما باید ارتباط‌تان با آنها را به خوبی حفظ کنید.

شرکت ملی گاز ایران
شرکت گاز استان مازندران
(سهامی خاص)

آگهی فراخوان ارزیابی کیفی
تجدید سوم مناقصه عمومی (یک مرحله ای)
شماره مناقصه ۷۳۰۷

نوبت اول
شناسه آگهی : ۱۳۰۸۴۸۴

شرکت گاز استان مازندران در نظر دارد از طریق فراخوان ارزیابی کیفی نسبت به شناسایی شرکتهای دارای رزومه کاری مناسب جهت مناقصات ذیل اقدام نماید بدینوسیله از کلیه شرکتهای واجد شرایط که مایل به شرکت در این ارزیابی هستند دعوت می گردد از تاریخ ۱۴۰۱/۰۲/۱۹ ساعت ۱۴الی ۱۴۰۱/۰۲/۲۲ ساعت ۱۶اسناد ارزیابی را از سامانه WWW.SETADIRAN.IR دریافت نمایندو تا تاریخ ۱۴۰۱/۰۳/ ۰۷ ساعت ۱۶ اسنادفوق را از طریق سامانه ارسال نمایند.
بدیهی است شرکت گاز استان مازندران پس از بررسی اسناد و مدارک واصله و اطلاعات مندرج در پرسشنامه در چارچوب ضوابط و مقررات نسبت به ارزیابی کیفی شرکت کنندگان اقدام و از شرکتهای واجد شرایط جهت دریافت اسناد مناقصه از طریق سامانه فوق دعوت بعمل خواهد آوردتاارائه مدارک و پرسشنامه های تکمیل شده درسایت هیچگونه حقی را برای متقاضیان جهت شرکت در مناقصه ایجاد نخواهد کرد . خواهشمند است آدرس ، کدپستی و تلفن به وضوح مشخص گردد .درصورت عدم پاسخگویی یا خرابی فکس مسئولیت آن برعهده مناقصه گر می باشد.
آدرس امور کالا : ساری –بلوار طالقانی شرکت گاز استان مازندران ساختمان شماره ۲ طبقه همکف ۰۱۱-۳۳۴۹۳۳۵۳-۳۳۲۰۴۰۹۱
آدرس کمیته فنی –بازرگانی : ساری –بلوارطالقانی شرکت گاز استان مازندران ۰۱۱-۳۳۲۰۲۴۰۸
عنوان و مشخصات کلی پروژه ها :

ردیف	موضوع مناقصه خرید	تعداد	شماره فراخوان سامانه ستاد	مبلغ تضمین	مبلغ برآورد بریال	حداقل امتیاز کیفی
۱	لوله فولادی ۱۶اینچ به ضخامت۰/۲۸۱ LINE PIPE,APL-5L-x42. 16" THK0.281 IGS-MPL-001-2&2(1))	۲,۹۵۰	۲۰۰۱۰۹۱۵۷۸۰۰۰۰۱۲	۵,۶۵۷,۳۵۵,۵۰۰	۱۱۳,۱۴۷,۱۱۰,۰۰۰	۶۵
۲	لوله فولادی ۱۰اینچ به ضخامت۰/۲۱۹ LINE PIPE,10" Grade B THK 0.219 طبق استاندارد API 5L PSL2 IGS-MPL-001-2(1)	۱,۹۲۴				

۱-محل تامین اعتبار : سایر منابع و بند ق
۲- مدت اعتبار پیشنهادها سه ماه می باشد و این مدت حداکثر برای یک بار قابل تمدید می باشد .
۳- نوع تضمین شرکت درفرایند ارجاع کار : ضمانتنامه بانکی معتبر براساس آیین نامه تضامین معاملات دولتی مصوبه هیات وزیران به شماره ۱۲۳۴۰۲ ت ۵۰۶۵۹ هـ مورخ ۱۳۹۴/۹/۲۲ و اصلاحات بعد از آن در خصوص کارهای پیمانکاری یا واریز وجه نقدی به شماره حساب بانک مرکزی (IR۷۱۰۱۰۰۰۰۴۰۰۱۱۰۲۶۰۷۳۷۵۸۸۳)واریز گردد.
۴-زمان مهلت دریافت اسناد : ازدوشنبه ۱۴۰۱/۰۳/۲۳ الی پنج شنبه ۱۴۰۱/۰۳/۲۶ ساعت ۱۶ (ضمناًاصل تضمین شرکت درفرآیند ارجاع کاردراین مهلت ثبت اتوماسیون اداری وتحویل دبیرخانه رمزمحرمانه گردد)
۵- زمان عودت پیشنهادهالی :شنبه ۱۴۰۱/۰۴/۱۱ساعت ۱۶
۶-زمان گشایش پیشنهادات :یکشنبه ۱۴۰۱/۰۴/۱۲ (ساعت ۹صبح)
۷- ضمناً هرگونه تغییر در زمان های یاد شده ازطریق سامانه اعلام می گردد.
۸- شرایط متقاضی :
● مدارک ثبتی شرکت حاوی تصاویر مصدق (رتبه، کد پستی، شناسه ملی، کد اقتصادی، دامنه کاری، تطابق امضاء، ضمانتنامه بانکی، صورت مالی حسابرسی شده منتهی به ۹۹/۱۲/۲۹ با توجه به الزام ارائه صورتهای مالی و حسابرسی شده بارعایت ماده ۴آیین نامه راهکارهای افزایش ضمانت اجرایی وتقویت حسابرسی ، تعهدنامه رعایت مبارزه با پولشویی، اساسنامه، آخرین تغییرات اساسنامه، صورتجلسه مجمع عمومی، فرم خود اظهاری، مهر و امضاء پکیج پیمان، کپی شناسنامه و کارت ملی صاحبان امضاء، مشخصات اعضاء هیات مدیره و سهام داران بالای ۱۰٪ ، حسابرسان و نشانی اقامتگاه آنان و تکمیل فرم پولشویی ارسالی ، گواهینامه مالیات بر ارزش افزوده ،
● قرار داشتن در لیست کوتاه وزارت نفت(وندرلیست)و سامانه ستاد در خصوص تولید کنندگان لوله فولادی و تامین کنندگان
● ارزیابی مشتریان قبلی و گواهی حسن شهرت صادره توسط آنان
● داشتن تجربه و دانش در زمینه مورد نظر(ارائه رزمه کاری مرتبط)
● تضمین کیفیت خدمات پس از فروش محصولات(وارانتی)
● نظام کیفیت و نحوه تضمین محصولات (گارانتی)
● ثبت نام و اخذکد اطلاع رسانی پایگاه ملی مناقصات با مراجعه به سایت http ://iets.mporg.ir
● « حداقل نصاب پیشنهاد دهنده دراین مرحله از مناقصه و فراخوان عمومی به هرتعداد مناقصه گر می باشد ».
جهت کسب اطلاعات بیشتر در سایت شرکت گاز استان مازندران به آدرس www.nigc-mazandaran.ir و پایگاه ملی اطلاع رسانی مناقصات کشور به آدرس http ://iets.mporg.ir مراجعه نمایید.

تاریخ انتشار نوبت اول : ۱۴۰۱/۲/۱۷
تاریخ انتشار نوبت دوم : ۱۴۰۱/۲/۱۸
۱۵۴

سازمان منابع طبیعی و آبخیزداری کشور
اداره کل منابع طبیعی و آبخیزداری خراسان رضوی

«آگهی مناقصه عمومی یک مرحله ای نوبت دوم»

شناسه آگهی ۱۳۱۲۱۷۷

اداره کل منابع طبیعی و آبخیزداری استان خراسان رضوی در نظر دارد اجرای عملیات پروژه های بیابانزدایی استان خراسان رضوی به شرح جدول ذیل را به پیمانکاران دارای گواهی صلاحیت از سازمان برنامه و بودجه کشور در رشته های آب یا کشاورزی و حداقل رتبه ۵ را با جزئیات مندرج در اسناد مناقصه از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت واگذار نماید.

ردیف	شماره فراخوان	عنوان عملیات	محل عملیات	حجم عملیات (هکتار)	مبلغ برآورد به ریال
۱	۲۰۰۱۰۰۰۲۰۸۰۰۰۰۰۹	احداث چاله به همراه تعویض خاک و آماده سازی بستر و ایجاد تشتک به منظور کاشت نهال	شهرستان خواف– اراضی سنگان	۲۵۰	۱۹/۹۵۵/۰۰۰/۰۰۰/–
۲	۲۰۰۱۰۰۰۲۰۸۰۰۰۰۱۰	آبیاری و مراقبت سنواتی در مناطق نهالکاری شده	شهرستان سرخس– مناطق آبمال، دق بهلول، کلاته گلزار و چاله زرد	۵۰۰	۹/۳۸۲/۸۲۳/۵۶۸/–

کلیه مراحل مناقصه و تحویل اسناد تا بازگشایی پاکت ها، از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد. کلیه متقاضیان شرکت در فراخوان در صورت عدم عضویت در سامانه، نسبت به ثبت نام و دریافت گواهی امضای الکترونیکی (به صورت بر خط) برای کلیه صاحبان امضای مجاز و مهر سازمان، اقدام لازم را به عمل آورند.
زمان انتشار در سامانه: ساعت ۱۱ روز پنج شنبه مورخ ۱۴۰۱/۰۲/۱۵
مهلت دریافت اسناد: ساعت ۱۹ روز سه شنبه مورخ ۱۴۰۱/۰۲/۲۰
مهلت ارسال پاکت های پیشنهاد: ساعت ۱۹ روز شنبه مورخ ۱۴۰۰/۰۲/۳۱
زمان بازگشایی: ساعت ۱۲:۳۰ روز دوشنبه مورخ ۱۴۰۱/۰۳/۰۲
آدرس: مشهد مقدس-بلوار وکیل آباد-نبش وکیل آباد ۳۰-اداره کل منابع طبیعی و آبخیزداری استان خراسان رضوی- امور پیمان ها، تلفن: ۴- ۳۸۶۸۰۶۸۱ داخلی: ۳۴۱ و ۳۴۰

م الف ۱۲۳۴
۱۵۸
اداره کل منابع طبیعی و آبخیزداری خراسان رضوی

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

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 نوشهر 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 نارنج بن پلاک ۶۰ اصلی بخش ۶ قشلاقی

۹۱۶ فرعی اقا / خانم محسن شاه حسینی فرزند محمدعلی نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی (کاربری زراعی) به مساحت ۸۰. ۲۲۹ متر مربع خریداری بدون واسطه/ با واسطه از سلیمان نورنژاد ونوش

لذا به موجب ماده ۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی و ماده ۱۳ آیین نامه مربوطه این آگهی در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز از طریق این روزنامه و 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 آیین نامه مذکور در مورد قسمتی از املاکی که قبلا اظهارنامه 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 به اطلاع 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: ۱۴۰۰/۰۲/۰۴ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۰/۰۲/۱۷

رئیس اداره ثبت اسناد و املاک نوشهر - صفر رضوانی

شناسه آگهی ۱۳۰۵۸۰۰

۹۰

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

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 نوشهر 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 انارور پلاک ۲ اصلی بخش ۳ قشلاقی

۱۱۷۶ فرعی اقا / خانم ابراهیم کوه جانی فرزند منصور نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی (کاربری مسکونی مشروط) به مساحت ۵۰. ۷۲۴ متر مربع با استثناء ۸۳. ۱۳ متر مربع بستر نهر اب خریداری بدون واسطه/ با واسطه از علی زحمتکش باجگیران

لذا به موجب ماده ۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی و ماده ۱۳ آیین 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 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 آیین نامه مذکور در مورد قسمتی از املاکی که قبلا اظهارنامه 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 به اطلاع 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: ۱۴۰۱/۰۲/۱۷ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۱/۰۲/۳۱

رئیس اداره ثبت اسناد و املاک نوشهر - صفر رضوانی

شناسه آگهی ۱۳۱۱۶۴۶

۱۵۲

آگهی اختصاصی موضوع ماده ۳ قانون و ماده ۱۳ آیین نامه قانون تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی حوزه ثبتی بندپی

برابر آرای شماره ۱۴۰۱۶۰۳۱۰۰۱۷۰۰۰۱۰۱ و ۱۴۰۱۶۰۳۱۰۰۱۷۰۰۰۱۰۲ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک بند پی تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضیان آقای محمود خلیلی فرزند یزدان بشماره شناسنامه ۲۷۱ و به شماره ملی ۲۰۶۲۲۹۰۲۰۹ صادره از بابل و خانم محبوبه خلیلی فرزند محمود بشماره شناسنامه ۴۵۳۰۸ و به شماره ملی ۰۰۷۷۹۱۶۳۸۷ صادره از تهران هر یک نسبت به ۳ دانگ مشاع از ششدانگ یک قطعه زمین که در آن احداث بنا شده است به مساحت ۳۰. ۲۰۸ متر مربع قسمتی از پلاک ۱۵- فرعی از ۱۷۳۲ – اصلی کلاسه های ۱۳۹۸۱۱۴۴۱۰۰۱۷۰۰۰۰۵۷ و ۱۳۹۸۱۱۴۴۱۰۰۱۷۰۰۰۰۵۸ واقع در روستای خلیل کلا خریداری با واسطه از مالک رسمی آقای نامدار جانی خلیلی محرز گردیده است. لذا به موجب ماده ۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی و ماده ۱۳ آیین نامه مربوطه و به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز از طریق روزنامه محلی و کثیرالانتشار در شهرها منتشر و در روستاها علاوه بر انتشار آگهی 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 می نماید و صدور سند مالکیت مانع از مراجعه متضرر به دادگاه نیست.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۱/۰۲/۱۷ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۱/۰۳/۰۱

محمد حبیب زاده گنجی - رئیس ثبت اسناد و املاک بندپی

شناسه آگهی ۱۳۱۱۱۸۸

۱۵۱

آگهی تحدید حدود حوزه ثبتی شهرستان نوشهر

پیرو آگهی قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی و به استناد تبصره ذیل ماده ۱۳ قانون و ماده ۱۳ ایین نامه قانون اخیرالذکر تحدید حدود املاک مشروحه ذیل در ساعت و تاریخ های مقرر در محل وقوع ملک به شرح ذیل به عمل خواهد آمد

املاک متقاضیان واقع در قریه انارور پلاک ۲ اصلی بخش ۳ قشلاقی

۱۱۷۶ فرعی اقا/ خانم ابراهیم کوه جانی فرزند منصور نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی (کاربری مسکونی مشروط) به مساحت ۵۰. ۷۲۴ متر مربع با استثناء ۸۳. ۱۳ متر مربع بستر نهر اب خریداری بدون واسطه/ با واسطه از علی زحمتکش باجگیران ساعت ۹ صبح روز شنبه مورخ ۱۴۰۱/۰۳/۰۷ لذا از متقاضیان و مالکین املاک مجاور و صاحبان حقوق ارتفاقی دعوت می شود در وقت مقرر در محل وقوع ملک حضور بهم رسانند بدیهی است در صورت عدم حضور متقاضی و یا نماینده قانونی انان طبق ماده ۱۵ قانون ثبت ملک مورد تقاضا با حدود اظهار شده از طرف مجاورین تحدید خواهد شد معترضین می توانند به استناد ماده ۲۰ قانون ثبت و مواد ۷۴ و ۸۶ ایین نامه قانون ثبت ظرف مدت ۳۰ روز از تاریخ تنظیم صورت مجلس تحدید حدود اعتراض خود را کتبا به این اداره تسلیم و ظرف مدت یکماه از تاریخ تسلیم اعتراض به واحد ثبتی مبادرت به تقدیم دادخواست به مرجع قضایی نمایند. در غیر اینصورت با ارائه گواهی عدم تقدیم دادخواست توسط متقاضی و یا نماینده قانونی وی و بدون توجه به اعتراض واصله عملیات ثبتی با رعایت مقررات ادامه می یابد.

تاریخ انتشار: ۱۴۰۱/۰۲/۱۷

رئیس ثبت اسناد و املاک شهرستان نوشهر - صفر رضوانی

شناسه آگهی ۱۳۱۱۶۵۵

۱۵۳

سازمان آگهی ها ۸۸۹۳۶۶۵۱

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

برابر رای شماره ۱۴۰۰۶۰۳۱۲۰۰۱۰۱۲۷۸۷ هئیت موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی مستقردر واحد ثبتی تصرفات مالکانه بلامعارض کلاسه ۱۴۰۰۱۱۴۴۱۲۰۰۱۰۰۰۸۲۰ تقاضای آقای /علی اکبر حسام به شماره شناسنامه ۲۲۸ وکد ملی ۲۱۲۰۹۴۵۳۱۴ صادره از گرگان فرزند قاسم در ششدانگ یک باب قطعه زمین که در آن احداث بنا شده است. بمساحت ۸۲/۳۹ مترمربع از پلاک شماره ۱۲۹-اصلی واقع در اراضی زنگیان بخش دو حوزه ثبت گرگان طبق رای صادره حکایت از انتقال از مالک رسمی احمد شجاعی به متقاضی دارد. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله پانزده روز آگهی می شود از این رو اشخاصی که نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراض داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی بمدت دو ماه اعتراض خود را با ذکر شماره پرونده به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یکماه از تاریخ تسلیم اعتراض به مرجع ثبتی ، دادخواست خود را به مرجع ذیصلاح قضائی تقدیم نماید.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۱/۱/۲۹

تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۱/۲/۱۴

شماره م . الف: ۱۰۷۲۲

علی برقی

رئیس اداره ثبت اسناد و املاک منطقه یک گرگان

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

برابر رای شماره ۱۴۰۰۶۰۳۱۲۰۰۸۰۰۳۹۸۸ تاریخ ۱۴۰۰/۱۱/۲۵هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقردر واحد ثبتی شهرستان آق قلا پرونده کلاسه ۱۳۹۹۱۱۴۴۱۲۰۰۸۰۰۰۱۰۵تصرفات مالکانه و بلامعارض متقاضی آقای ابل گلدی یلقی فرزند عطا به شماره شناسنامه ۳۷۲۳ و کدملی ۴۹۷۹۰۷۷۴۷۱ صادره از آق قلا در ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی به مساحت ۲۱۰/۷۰ مترمربع، در قسمتی از ششدانگ باقیمانده پلاک شماره ۱۵۸۴-فرعی از ۱ - اصلی واقع در اراضی قریه آق قلا بخش ۷ - حوزه ثبتی ملک شهرستان آق قلا از سهمی قربان قلیچ کسلخه 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 اعتراض داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی بمدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یکماه از تاریخ تسلیم اعتراض ، دادخواست خود را به مراجع قضائی تقدیم نمایند.بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول: روزسه شنبه ۱۴۰۱/۱/۳۰

تاریخ انتشار نوبت دوم: روز چهارشنبه ۱۴۰۱/۰۲/۱۴

شماره م . الف ۱۰۷۱۴

محمدفندرسکی

رئیس اداره ثبت اسناد و املاک آق قلا

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

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

برابر رای شماره ۱۴۰۰۶۰۳۱۸۶۰۳۰۱۴۱۳۹ مورخ ۱۴۰۰/۱۲/۱۴ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ملک ناحیه ۲ رشت، تصرفات مالکانه بلامعارض سیروس برهانی پس ویشه فرزند محمد به شماره شناسنامه ۷۹۶ صادره از رشت در قریه پس ویشه در ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل بر بنای احداثی به مساحت ۷۸. ۴۷۵ متر مربع پلاک فرعی ۱۹۹ از اصلی ۷۲ مفروز مجزی از پلاک ۱۱ و ۱۴ و ۳۴ از اصلی ۷۲ واقع در بخش چهار رشت خریداری از مالک رسمی آقای محمد برهانی پس ویشه 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: ۱۴۰۱/۰۲/۱۴

تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۱/۰۲/۳۱

۲۳۵ م الف **رئیس اداره ثبت اسناد و املاک ناحیه دو رشت- سعید بدوی**

۱۴۷

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

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

برابر رای شماره ۱۴۰۰۶۰۳۱۸۶۰۳۰۱۴۳۳۷ مورخ ۱۴۰۰/۱۲/۱۹ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ملک ناحیه ۲ رشت، تصرفات مالکانه بلامعارض آقای جمشید ندائی رودپیشی فرزند حسین به شماره شناسنامه ۱۶ صادره از فومن در قریه فلکده در ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل بر بنای احداثی به مساحت ۳۲. ۹۴۹ متر مربع پلاک فرعی ۶۰۸ از اصلی ۱۶ مفروز مجزی از پلاک یک باقیمانده از اصلی ۱۶ واقع در بخش چهار رشت خریداری از مالک رسمی آقای گل آقا جماعتی 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: ۱۴۰۱/۰۲/۱۴

تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۱/۰۲/۳۱

۲۲۲ م الف **رئیس اداره ثبت اسناد و املاک ناحیه دو رشت- سعید بدوی**

۱۴۹

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

برابر رای شماره ۱۴۰۱۶۰۳۱۸۰۱۸۰۰۰۱۸۷ – ۱۴۰۱/۰۱/۲۲ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک سنگر تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی مهدی یوسفی کنسستانی فرزند محسن بشماره ملی ۰۰۷۷۱۴۱۵۰۴ در ۷۴/۷۵ سهم مشاع از ۳۹۳ سهم ششدانگ یک باب خانه و محوطه به مساحت ۲۵۵/۷۵ متر مربع با کاربری مسکونی مجزی شده از پلاک ۳ و ۷ فرعی از سنگ ۳ اصلی واقع در رودبرده بخش ۱۲ گیلان که برای آن پلاک شماره ۳۱۲۶ فرعی در نظر گرفته شده خریداری از مالک رسمی افسر راعی 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: ۱۴۰۱/۰۲/۱۴ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۱/۰۲/۳۱

۲۴۱ م الف **رئیس ثبت اسناد و املاک - علی کاظمی پاکدل**

۱۴۸

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

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

برابر رای شماره ۱۴۰۰۶۰۳۱۸۶۰۳۱۲۰۸۶ مورخ ۱۴۰۰/۱۰/۲۹ هیات موضوع قانون تعیین و تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ملک ناحیه ۲ رشت، تصرفات مالکانه بلامعارض آقای مندعلی فرجی فرزند غفار به شماره شناسنامه ۴۳۱ صادره از طارم در قریه شالکو در ششدانگ اعیان بانضمام دو دانگ مشاع از ششدانگ عرصه یک قطعه زمین مشتمل بر بنای احداثی به مساحت ۵۶ ۱۴۳ متر مربع پلاک فرعی ۴۱۲۲۲ از اصلی ۷۷ مفروز مجزی از پلاک ۲۷۲ از اصلی ۷۷ واقع در بخش چهار رشت خریداری از مالک رسمی آقای عین اله محبت دوست نفوتی 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: ۱۴۰۱/۰۱/۳۰ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۱/۰۲/۱۴

۱۴۰ م الف **سعید بدوی - رئیس اداره ثبت اسناد و املاک ناحیه دو رشت**

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

برابررای شماره ۱۴۰۰۶۰۳۰۹۰۶۸۰۰۰۱۲۸ مورخ ۱۴۰۱/۰۱/۲۷ پرونده کلاسه ۱۴۰۰۱۱۴۴۰۹۰۶۸۰۰۰۲۰۲ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی مستقردرواحد ثبتی حوزه ثبت ملک منطقه دو قزوین مالکانه وبلامعارض مالکیت خانم مژگان تعهدی به شماره شناسنامه ۷۰۳ کدملی ۴۳۲۳۱۲۵۰۷۰ صادره از قزوین فرزند هادی در ششدانگ یک قطعه زمین به مساحت ۱۸۷۷.۸۵ مترمربع پلاک شماره ۱۹ فرعی از ۲۱ اصلی واقع درقزوین بخش ۵ حوزه ثبت ملک منطقه دو قزوین انتقالی برابر سند شماره ۱۴۲۰۵ مورخ ۱۳۹۵/۱۱/۲۰ دفترخانه اسناد رسمی ۶۴ قزوین از خدیجه دانه واش تائید و محرز گردیده است . لذابه منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می گردد در صورتیکه اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دوماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم وپس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه ازتاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مرجع قضایی تقدیم نمایند.بدیهی است درصورت انقضای مدت مذکور وعدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشارنوبت اول : ۱۴۰۱/۰۲/۱۷ تاریخ انتشاردوم : ۱۴۰۱/۳/۱

علی شهسواری- رئیس اداره ثبت اسناد واملاک منطقه ۲ قزوین -۲۷۶ /م الف

مفقودی

برگ سبز و سند ماشین سواری هیوندای گرنجور مدل ۲۰۱۳ به شماره موتور G۶DECA۹۷۴۴۸۸ به شماره شناسایی KMHFH۴۱HXDA۲۳۱۹۲۱ شماره پلاک خودرو ۴۱۴ ق ۸۴ ایران ۷۹ بنام سید منیره امینی صالحی قاضیانی مفقود واز درجه اعتبار ساقط می باشد.

شهرستان قزوین

مفقودی

برگ وکالتنامه به شماره ۳۸۶۰۳ در تاریخ ۹۱/۲/۱۸ در دفترخانه شماره ۵۷ حوزه ثبتی قزوین بنام موکل آقای اصغرخمسه به کدملی ۴۳۲۰۶۷۹۰۳۲ و وکیل بنام آقای پرویز زهرایی محمد آبادی مفقود واز درجه اعتبار ساقط می باشد.

شهرستان قزوین

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

برابر رای شماره ۱۴۰۱۶۰۳۱۲۰۰۱۰۰۰۴۷۱ هیئت موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقردر واحد ثبتی تصرفات مالکانه بلامعارض کلاسه ۱۳۹۹۱۱۴۴۱۲۰۰۱۰۰۲۴۳۲ تقاضای آقای ایرج غفاری به شماره شناسنامه ۴۷۰ و کدملی ۲۱۲۱۳۵۸۲۷۷ صادره از گرگان فرزند حجت الله درششدانگ اعیانی یک باب ساختمان بانضمام دو دانگ مشاع از ششدانگ عرصه که مابقی آن وقف است بمساحت ۳۷۴ متر مربع از پلاک شماره ۲۵۲۹- اصلی واقع در اراضی شهری بخش یک حوزه ثبت گرگان طبق رای صادره حکایت از انتقال از مالک رسمی عباس غفاری به متقاضی دارد. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله پانزده روز آگهی می شود از این رو اشخاصی که نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراض داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی بمدت دو ماه اعتراض خود را با ذکر شماره پرونده به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یکماه از تاریخ تسلیم اعتراض به مرجع ثبتی ، دادخواست خود را به مرجع ذیصلاح قضائی تقدیم نماید.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۱/۲/۱۷

تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۱/۳/۲

شماره م . الف ۱۰۸۳۱

علی برقی

رئیس اداره ثبت اسناد و املاک منطقه یک گرگان

رئیس صمت:

آذربایجان‌شرقی توان تامین ۳۰ درصد از نیاز قطعات خودروسازی کشور را دارد

آذربایجان شرقی – فلاح: رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت آذربایجان‌شرقی گفت: وجود ۱۷۰ واحد قطعه سازی در استان، این ظرفیت و توانایی را ایجادکرده است که ۳۰ درصد از قطعات خودروسازان کشور از این استان تامین شود.

صابر پرنیان افزود: خودروسازی یک صنعت پیچیده است که با رشد آن شاهد رونق بیشتر صنایع پایین دستی از جمله ۶۰ رشته بزرگ و کوچک صنعتی مانند فولاد، پتروشیمی، لاستیک، آلومینیوم، شیشه، نساجی، رنگ و پوشش‌های مواد شیمیائی خواهیم بود.

وی ادامه داد: حدود ۱۹ درصد سرمایه گذاری کشور مربوط به این صنعت است. وی با بیان اینکه آذربایجان شرقی به عنوان قطب خودروهای تجاری و سنگین کشور محسوب می‌شود، اظهار کرد: در حال حاظر ۲ واحد خودروسازی سواری با ظرفیت سیصد و سی هزار دستگاه خودروی سواری و میزان اشتغال ۲۴۰۰ نفر و همچنین ۸ واحد تولید خودروهای تجاری و سنگین از جمله اتوبوس و مینی بوس و کامیون و کامیونت با ظرفیت حدود یکصد و پنجاه هزار دستگاه و اشتغال ۱۴۰۰ نفر در استان فعالیت دارند.

پرنیان ادامه داد: فعالیت حداقل ۱۷۰ واحد صنعتی قطعه سازی با اشتغال ۵۰۰۰ نفر بطور مستقیم و ۱۰ هزار نفر بصورت غیر مستقیم در استان از جمله ظرفیت‌های صنعتی است.

رئیس سازمان صمت آذربایجان شرقی عمده مشکلات شایع قطعه سازان استان را مربوط به مطالبات این قشر از واحدهای بزرگ کشور عنوان کرد و تصریح کرد: پرداخت نشدن به موقع این مطالبات در طولانی مدت موجب بروز مشکلات عدیده مالی، کمبود سرمایه در گردش، مشکل تهیه مواد اولیه و در نهایت جلوگیری از توسعه فعالیت اینگونه واحدها را در پی دارد. پرنیان به روز نبودن ماشین آلات و تجهیزات واحدهای قطعه سازی را از دیگر مشکلات عمده قطعه سازان استان دانست که موجب بالا رفتن قیمت تمام شده محصول نیز می‌شود.

وی با تشریح برنامه‌های سازمان صمت در خصوص صنعت خودرو و قطعه سازی استان، اظهار کرد: پیگیری تکمیل زنجیره خودرو و مجموعه سازی در استان جزو اولویت‌های سازمان بوده و پیگیری قطب سوم خودرو در استان و تولید خودرو با پلتفرم مشترک از دیگر برنامه‌های زیرساختی کلان استان محسوب می‌شود.

وی همچنین پیگیری مطالبات قطعه سازان از شرکت‌های بزرگ خودروساز کشور و الزام واحدهای بزرگ طرف قرارداد به پرداخت مطالبات طی بازه زمانی مشخص، تامین نقدینگی و ارائه تسهیلات ویژه مالی جهت بازسازی خطوط تولید از طریق شیوه‌های نوین تامین مالی از جمله تامین مالی زنجیره‌ای در قطعه سازی استان را جزو برنامه‌های پیش روی سازمان صنعت، معدن و تجارت استان برشمرد.

شهردار قم

لزوم تدوین برنامه جامع در حوزه فرهنگ با به میدان آمدن تمامی دستگاه‌ها و نهادها

قم– خبرنگار فرصت امروز: شهردار قم با تأکید بر لزوم تدوین برنامه جامع در حوزه فرهنگ گفت: تشکیل کمیته فرهنگی بین تمام دستگاه‌ها و تدوین طرح جامع فرهنگی نخستین و مهم‌ترین حرکت در حوزه فرهنگ بوده و بدون این دو اتفاق نمی‌توانیم توقع نتیجه‌ای مطلوب را در طولانی‌مدت داشته باشیم. به گزارشی، دکتر سید مرتضی سقائیان‌نژاد در دیدار با رئیس ستاد کنگره شهدای استان قم با تأکید بر لزوم توجه و استفاده از نمادهای مرتبط با فرهنگ ایثار و شهادت در فضاسازی شهر اظهار داشت: باید با گسترش خانه موزه شهدا، این اماکن به کانون‌های فرهنگی شهر تبدیل شود و علاوه بر سبک زندگی و معارف ۸ سال دفاع مقدس مسائل و چالش‌های دیگر فرهنگی نیز برای جوانان تبیین شود. وی در توضیحاتی به بهره‌برداری از خانه موزه شهیدان زین‌الدین در سال گذشته و برنامه‌های سال جاری شهرداری قم برای احداث دیگر خانه موزه شهدا اشاره کرد و افزود: در این حوزه کارهای زیادی می‌توان انجام داد و هنوز به بسیاری از مسائل حوزه جنگ نپرداخته‌ایم، درحالی‌که در دنیا بسیار زیاد و همه‌جانبه به این‌گونه موضوعات پرداخته و موزه‌های بزرگی دارند که روایتگر تاریخ و جنگ آن کشور است. شهردار قم یکی از چالش‌های کار فرهنگی در شهر قم را عدم تقسیم‌کار دانست و تصریح کرد: متأسفانه مراکزی در قم داریم که به‌عنوان بستر اصلی ترویج فرهنگ ایثار و شهادت می تواند عمل کند و در شهر قم رهاشده و بارها صحبت کردیم که این مکان و مکان ها نیاز

به‌ردیف بودجه مجزا داشته و با اینکه شهرداری میلیاردها در محوطه پیرامونی این مجموعه‌ها هزینه کرده، اما یا بخش‌های اصلی آن هنوز راه‌اندازی نشده است و یا بهره میدانی در این زمینه برده نمی شود. دکتر سقائیان‌نژاد اقدامات شهرداری را در حوزه ایثار و شهادت مطرح کرد و گفت: شهرداری ۳۲ خدمت در زمینه ترویج فرهنگ فداکاری، ایثار و شهادت دارد که ساخت سردیس و یادمان شهدا، نام‌گذاری خیابان‌ها و معابر به نام شهدا، ساخت بوستان‌ها و ایجاد خانه موزه شهدا و همکاری در تجهیز و محوطه‌سازی باغ‌موزه انقلاب اسلامی و دفاع مقدس بخشی از کارهای شهرداری در این حوزه بوده اما به‌تنهایی نمی‌توانیم در این زمینه تأثیرگذار باشیم. وی بخشی از برنامه‌های سازمان فرهنگی هنری ورزشی شهرداری را در حوزه ایثار و شهادت دانست و تأکید کرد: در این سازمان برای ترویج فرهنگ ایثار و شهادت هرسال برنامه‌های ویژه‌ای اجرا می‌شود و ردیف بودجه خاصی دارد. شهردار قم تأکید کرد: با ادغام سازمان پارک‌ها و فضای سبز و سازمان زیباسازی بخشی از فعالیت‌های سازمان جدید باید به‌صورت نظام‌مند در حوزه فرهنگ ایثار و شهادت انجام‌شده و منتظر تدوین برنامه‌ای جامع از طرف این سازمان هستیم تا در سال ۱۴۰۱ در این زمینه نیز هدفمند حرکت کنیم. وی توجه به مسائل فرهنگی را نیازمند بودجه‌ای مستقل دانست و خاطرنشان کرد: بدون برنامه‌وبودجه نمی‌توانیم توقع اتفاقات خوبی در حوزه فرهنگ داشته باشیم و برای هر حرکت فرهنگی در شهرداری اتاق فکر تشکیل و برنامه‌ریزی جامعی تدوین می‌شود تا تمام جوانب آن اندیشیده می‌شود. دکتر سقائیان‌نژاد تدوین طرح جامع در حوزه فرهنگ را الزامی خواند و بیان کرد: تشکیل کمیته فرهنگی بین تمام دستگاه و نهادهای متولی در کنار تدوین طرح جامع فرهنگی نخستین و مهم‌ترین حرکت در حوزه فرهنگ بوده و بدون این دو اتفاق نمی‌توانیم توقع نتیجه‌ای مطلوب را در طولانی‌مدت داشته باشیم. وی ادامه داد: باید تمام دستگاه‌های فرهنگی و اجرایی به میدان بیایند زیرا شهرداری به‌تنهایی نمی‌تواند در این حوزه ورود کرده و بار سایر نهادها را بر دوش بگیرد، همچنین از صداوسیما انتظار همکاری بیشتری در حوزه فرهنگ ایثار و شهادت راداریم تا اقدامات انجام‌شده به‌درستی اطلاع‌رسانی شود.

توسط مدیرعامل شرکت برق منطقه‌ای خوزستان صورت گرفت ؛

بازدید از پست‌های برق شهرستان رامهرمز

اهواز– شبنم قجاوند: مدیرعامل شرکت برق منطقه‌ای خورستان به همراه نماینده شهرستان رامهرمز، از پست‌های برق این شهرستان برای گذر از پیک تابستان ۱۴۰۱ بازدید کردند .محمود دشت‌بزرگ به همراه ابراهیم متینیان نماینده مردم شهرستان‌های رامهرمز و رامشیر در مجلس شورای اسلامی و هرمز بهاروند فرماندار شهرستان رامهرمز از پست‌های برق انتقال و فوق توزیع این شهرستان بازدید کردند. بازدید از پست برق هرمز و بررسی اضافه کردن یک ترانس جدید و افزایش ظرفیت آن برای تامین برق شهرک صنعتی مربچه یکی از محورهای این بازدید بوده است .در ادامه از پست برق دشت لاله بازدید صورت گرفت و چگونگی افزایش ظرفیت آن برای تامین برق مورد نیاز پتروپالایش ابوالفارس که در دست احداث است، مورد بررسی قرار گرفت .بازدید از پتروپالایش ابوالفارس یکی دیگر از برنامه‌های مدیرعامل شرکت برق منطقه‌ای خوزستان و مسئولین شهرستان رامهرمز بوده است .محمود دشت‌بزرگ همچنین با حضور در پست برق رامهرمز ۱ علاوه بر بررسی آمادگی شبکه ناحیه مارون برای گذر از تابستان ۱۴۰۱، با پرسنل این ناحیه گفت‌وگو و به مسائل و مشکلات آنها رسیدگی کرد .در این برنامه دیدار و گفت‌وگو که تا پاسی از شب طول کشید، احداث دیسپاچینگ فوق توزیع ناحیه مارون در پست برق هرمز رامهرمز نیز مورد بررسی قرار گرفت .کیومرث زمانی معاون برنامه‌ریزی و تحقیقات، سید مهرداد بلادی موسوی معاون بهره‌برداری

و رضا محمدیان مدیر امور بهره‌برداری ناحیه مارون نیز در این بازدید حضور داشتند .بر اساس این گزارش، شرکت برق منطقه‌ای خوزستان وظیفه تامین و انتقال برق در شبکه انتقال و فوق توزیع در دو استان خوزستان و کهگیلویه و بویراحمد را بر عهده دارد.

رئیس سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی آذربایجان‌شرقی تاکید کرد؛

ضرورت فراهم آوری بسترهای تبدیل تبریز به شهر هوشمند

آذربایجان شرقی – فلاح: رئیس سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی آذربایجان‌شرقی بر ضرورت فراهم‌آوری بسترهای تبدیل تبریز به شهر هوشمند از سوی شهرداری و اداره کل ICT استان تاکید کرد.

محمد فرشکاران در جلسه سهم اداره کل ICT در افزایش تولید ناخالص داخلی استان اظهار کرد: هدفگذاری رشد هشت درصدی اقتصاد موضوع جدیدی نبوده و همواره در برنامه‌های پنج ساله توسعه و سیاست‌های کلی نظام مورد توجه قرار گرفته است.

وی افزود: با توجه به شرایط خاص کشور رشد اقتصادی در برخی مقاطع روند کاهشی داشته و درآمدهای نفتی در اکثر بخش‌های اقتصادی جای خالی رشد را پر کرده؛ اما با وجود درآمدهای نفتی هم، به رشد اقتصادی و GDP مورد انتظار هیچ‌گاه دست نیافته‌ایم!

فرشکاران تصریح کرد: اتکاء به خودباوری اقتصادی داخل استان‌ها، لحاظ نقاط قوت و بررسی چالش‌ها و ضعف‌های مناطق برای دستیابی به رشد هشت درصدی اقتصادی کشور طرح نوینی است که دولت سیزدهم مد نظر قرار داده؛ ما نیز در استان تلاش می‌کنیم گام‌های موثری در این ارتباط برداریم. رئیس سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی آذربایجان‌شرقی متذکر شد: همانطور که استاندار محترم نیز تاکید دارند باید با یک نقشه راه، برنامه‌ریزی و متد مشخص کار را شروع کرده و پیش ببریم.

وی با اشاره به بررسی شاخص های کلان استان نسبت به کشور ابراز داشت: با توجه به مدل‌های رشد تخمین‌هایی برآورد کرده‌ایم و می‌خواهیم بر مبنای آن نقشه راه رشد اقتصادی استان را ترسیم کنیم.

فرشکاران خاطرنشان ساخت: اداره کل ICT موتور محرکه سایر دستگاه‌های استان در نظارت، گردش و بروزرسانی اطلاعات به شمار می‌رود که با تکمیل سامانه زیرساخت اطلاعات مکانی(SDI) استان در ایفای این نقش موفق تر خواهد بود.

رئیس سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی آذربایجان‌شرقی با اشاره به سهم جذب سرمایه ۱۷،۵ همتی حوزه خدمات برای تحقق رشد ۷،۸ درصدی مورد نظر استان، بر ضرورت فراهم‌آوری بسترهای تبدیل تبریز به شهر هوشمند از سوی شهرداری و اداره کل ICT استان تاکید کرد.

در این جلسه محمد فرزاد، مدیرکل ICT به ارائه گزارشی از وضعیت پروژه‌های این حوزه در استان پرداخت و گفت: از ابتدای سال جاری ۱۲ روستای استان از طریق شبکه ارتباطی پایدار و پرسرعت به شبکه ملی اطلاعات متصل شده اند که ۱۱ روستا از طریق اپراتور ارتباطی ایرانسل و یک روستا نیز از طریق اپراتور همراه اول به شبکه ملی اطلاعات دسترسی پیدا کرده اند. وی در ادامه از ایجاد «سایبر پارک» تبریز به منظور فراهم سازی همزمان زیرساخت مناسب، خدمات پشتیبانی، زیرساخت‌های تحلیل و جریان دیتا و ارتباطات با کیفیت بالا برای تعامل با شرکت‌های تجاری، دانش بنیان و دانشگاه‌های داخل و خارج از کشور در تبریز خبر داد. فرزاد به تشکیل مجموعه صا آذر با همکاری وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات، وزارت دفاع و پشتیبانی نیروهای مسلح و بخش خصوصی و با مدیریت کلان استان در حوزه های خودروهای الکترونیک، صنایع خودرویی، تجهیزات پزشکی و ICT نیز اشاره کرد.

مدیرکل منابع طبیعی مازندران :

مشارکت مردم در بحث حفاظت بسیار تاثیرگذار است

ساری – دهقان : به گزارش خبرنگار مازندران به نقل روابط عمومی اداره کل منابع طبیعی و آبخیزداری مازندران- ساری، دکتر اسحاق عطایی مدیرکل منابع طبیعی و آبخیزداری مازندران- ساری در نشست آموزشی، ترویجی و مشارکتی که با حضور روسای ادارات منابع طبیعی و آبخیزداری شهرستان ها به همراه کارشناسان آموزش، ترویج و مشارکت های مردمی شهرستان های تابعه در محل سالن جلسات اداره کل منابع طبیعی و آبخیزداری مازندران- ساری و به میزبانی اداره آموزش، ترویج و مشارکت های مردمی این اداره کل، برگزار شد، گفت: با توجه به کمبود نیروی انسانی و امکانات موجود، حفاظت کردن از این مواهب الهی کار راحتی نیست لذا ما باید از حداقل امکانات، ظرفیت و مشارکت مردم و افراد بومی، حداکثر بهره برداری را داشته باشیم.

عطایی با بیان این مطلب که مشارکت مردم در بحث حفاظت بسیار تاثیرگذار است، افزود: سیاست سازمان، بالا بردن فرهنگ عمومی و فرهنگ سازی منابع طبیعی است و در این مسیر باید از وجود همیاران طبیعت که در سامانه و بانک اطلاعات اداره آموزش، ترویج و مشارکت مردمی اداره کل وجود دارد، استفاده کنیم و با یک برنامه ریزی درست و کارشناسی، ببینیم تا چه میزان می شود از ظرفیت و مشارکت همیاران طبیعت در جهت حفاظت از عرصه های منابع ملی استفاده کرد.

مدیرکل منابع طبیعی و آبخیزداری مازندران- ساری ضمن تایید و تاکید بر مطالب ارائه شده توسط رئیس اداره آموزش و ترویج اداره کل، در خصوص ضرورت جذب و تقویت تشکلها و تعاونی های مرتبط با منابع طبیعی، پیگیری درراستای پیشرفت فیزیکی امورات ترویج و مشارکت، جذب همیاران و استفاده واقعی از این ظرفیت موجود و پیگیری مجدانه در انعقاد و مبادله تفاهم نامه های شهرستانی نیز اشاراتی داشته است.

دادخواه رئیس اداره آموزش، ترویج و مشارکتهای مردمی اداره کل منابع طبیعی و آبخیزداری مازندران- ساری، ضمن تقدیر از زحمات یکساله حاضرین، به بیان امتیازات مکتسبه آیتم های مرتبط درشهرستانها در دو سال گذشته، چالش های پیش رو، برنامه های سال جدید، انتظارات و اهداف اصلی سازمان متبوع و رویکردهای دفتر ستادی آموزش و ترویج سازمان پرداخت.

در این نشست آموزشی، ترویجی و مشارکتی که با حضور معاون حفاظت، فرماندهی یگان حفاظت، مشاورمدیرکل و بازرس، رئیس اداره حراست، رئیس و معاون اداره آموزش و ترویج اداره کل منابع طبیعی و آبخیزداری مازندران- ساری، روسای ادارات شهرستانی و کارشناسان

ترویج و مشارکت ادارات منابع طبیعی و آبخیزداری شهرستان ها در محل سالن جلسات اداره کل منابع طبیعی و آبخیزداری مازندران- ساری، برگزار شد، عملکرد یکساله ۱۴۰۰ شهرستانها در همه آیتم های آموزشی و ترویجی و مشارکتی، اعم از جذب و ثبت نام همیاران طبیعت، انعقاد و مبادله تفاهم نامه های شهرستانی، همکاری و مشارکت در برگزاری کارگاه های اطفای حریق و ترویجی با بهره برداران، مجریان و دست اندرکاران و ذینفعان و سایر موارد تخصصی، ارائه و مورد بحث و تبادل نظر قرار گرفت. درپایان، به کلیه روسا و کارشناسان شهرستانی، لوح تقدیر اهدا و از روسا و کارشناسان شهرستانهایی که با اقدامات شاخص تری در جذب همیاران طبیعت درسال ۱۴۰۰ داشته اند، تقدیر ویژه بعمل آمد.

اخبار

جلسه شورای اداری امور مالیاتی استان قزوین با حضور مشاور عالی رئیس کل سازمان امور مالیاتی کشور

قزوین– خبرنگار فرصت امروز: در جریان سفر ریاست جمهور و هیات دولت، جلسه شورای اداری اداره کل امور مالیاتی استان قزوین با حضور شیرمردی مشاور عالی و بازرس ویژه رئیس کل سازمان امور مالیاتی کشور برگزار شد. به گزارش روابط عمومی اداره کل امور مالیاتی استان قزوین، مشاور عالی و بازرس ویژه رئیس کل در این دیدار با اشاره به نقش بسیار مهم و تعیین کننده مالیات در تامین هزینه های دولت خاطرنشان کرد: در سال‌های اخیر در تهیه لایحه بودجه سعی می‌شود که سهم درآمدهای مالیاتی نسبت به سال قبل افزایش داشته تا از این طریق مالیات بتواند جایگزین درآمدهای نفتی گردد. ازاین‌رو، گسترش پایه‌های مالیاتی و حرکت به سمت اقتصاد بدون نفت، مورد تأکید جدی قرارگرفته است و در این میان، موضوعاتی مانند شناسایی منابع جدید مالیاتی، تمکین مالیاتی و معافیت‌های مالیاتی، جلوگیری فرار مالیاتی و ... از اهمیت زیادی در تأمین منابع مالی بودجه برخوردار خواهد بود. وی در بخش دیگری از صحبت های خود اظهار داشت: مالیات سرلوحه برنامه های اقتصادی دولت است و اقتصاددانان و در رأس آنها مسئولین نظام مالیاتی می کوشند با شفاف سازی و تبیین نقش مالیات در گرداندن چرخ اقتصادی کشور، راهکارهایی را که موجب افزایش اعتماد عمومی و میزان مشارکت آنها در پرداخت مالیات باشد، اجرائی نماید. دکتر شیرمردی افزود: نظام مالیاتی در دوره تحولی می کوشد موانع و مشکلات پیش رو را با اتخاذ تدابیر مناسب برطرف سازد. بر این اساس، برنامه ریزی برای مبارزه با فرار مالیاتی و گسترش خدمات الکترونیکی از اساسی ترین محورهای برنامه‌های سازمان مالیاتی می باشد. در ادامه این جلسه اعضای حاضر به بیان نقطه نظرات و پیشنهادات خود پرداختند و مشاور عالی رئیس کل نیز خاطرنشان نمود؛ تمامی موارد اعلام شده و همچنین مکاتباتی که از سوی همکاران به اینجانب ارائه شده است به ریاست محترم سازمان انتقال و پیگیری های لازم در این زمینه صورت خواهد پذیرفت.

مدیر امور اراضی سازمان جهادکشاورزی استان مرکزی خبر داد:

انعقاد قرارداد رفع تداخلات ۲۷۰ هزار هکتار از اراضی کشاورزی استان مرکزی

اراک – فرناز امیدی: مدیر امور اراضی سازمان جهاد کشاورزی استان مرکزی گفت: قرارداد رفع تداخلات ۲۷۰ هزار هکتار از اراضی کشاورزی این استان با اراضی ملی و طبیعی منعقد و در مرحله تصمیم گیری برای اخذ سند تک برگی قرار دارد. علی ابراهیمی افزود: ۶۸ هزار هکتار از اراضی کشاورزی استان مرکزی نیز در مرحله حدنگاری بوده و پس از حدنگاری هر پلاک برای انجام تطبیق و مستندسازی صدور سند ارسال می شود. وی ادامه داد: بر اساس برنامه‌ریزی‌های انجام شده رفع تداخلات اراضی کشاورزی استان مرکزی با اراضی ملی و طبیعی استان تا پایان سال ۱۴۰۲ انجام و در صورت نبود مشکل اعتباری تا پایان دولت حدنگاری این اراضی نیز در دستور کار سازمان جهاد کشاورزی استان قرار دارد. مدیر امور اراضی سازمان جهاد کشاورزی استان مرکزی خاطرنشان کرد: اجرای طرح رفع تداخلات اراضی کشاورزی با اراضی ملی با هدف صدور سند اراضی کشاورزی استان و رفع موانع تولید انجام می شود. ابراهیمی با یادآوری ورود برخی افراد سودجو در زمینه رفع تداخلات اراضی کشاورزی گفت: اکنون برخی افراد سودجو با مطالبه منابع مالی از کشاورزان مدعی انجام رفع تداخلات اراضی کشاورزی با اراضی منابع طبیعی می شوند، در صورتی که متولی اجرای این طرح دولت است و سازمان جهاد کشاورزی به صورت رایگان اجرای این طرح را در دستور کار خود قرار داده است. وی ادامه داد: با شناسنامه دار شدن اراضی کشاورزی مشکلات کشاورزان برای دریافت سند این اراضی رفع و زمینه انجام بررنامه ریزی برای بهره برداری هرچه بهتر از این اراضی فراهم می شود. مدیر امور اراضی سازمان جهادکشاورزی استان مرکزی گفت: استان مرکزی به عنوان دومین قطب صنایع مادر تخصصی، چهارمین قطب صنعت کشور محسوب می شود و در زمینه تنوع تولیدات صنعتی رتبه نخست کشور را به خود اختصاص داده است. در پایان ابراهیمی خاطرنشان کرد: این استان با وجود صنعتی بودن در زمره ۱۰ استان نخست کشور در بخش کشاورزی است که ۹۰ هزار بهره‌بردار شامل ۲۰ درصد شاغلان استان در این حوزه فعال هستند.

ارائه بیش از ۹۴ هزار نفر ساعت آموزش به کارکنان شرکت گاز گیلان

رشت– خبرنگار فرصت امروز: با هدف ارائه خدمات هرچه بهتر به مردم و مشترکین، شرکت گاز استان گیلان به کارکنان خود در سال گذشته، ۹۴ هزار و ۳۱۴ نفر ساعت آموزش داده است. به گزارش روابط عمومی گاز گیلان، عیسی جمال نیکویی مدیرعامل شرکت گاز استان گیلان با اعلام این خبر اظهار داشت: این میزان نسبت به سال ۱۳۹۹ بیش از ۵ درصد رشد داشته است. وی با بیان اینکه این دوره های آموزشی برای بیش از ۶ هزار و ۱۰۰ نفر پرسنل رسمی، قراردادی و پیمانکاری برگزار شده است، گفت: انجام این آموزش ها موجب بهبود سطح کیفی عملکرد کارکنان و ارائه خدمات به مصرف کنندگان گاز طبیعی شده است. جمال نیکویی در خصوص موضوعات دوره های آموزشی برگزار شده اظهار داشت: تکنیک های برنامه ریزی و سازماندهی، مدیریت دارایی های فیزیکی، قوانین و مقررات مالی، مسئولیت حقوقی شرکت های دولتی و مدیران و آشنایی با قانون رسیدگی به تخلفات اداری از مهم ترین موضوعات دوره های آموزشی برگزار شده در سال ۱۴۰۰ می باشند. مدیرعامل گاز گیلان درخصوص روند برگزاری دوره های آموزشی در دوران شیوع بیماری کرونا گفت: این شرکت با تغییر روند آموزش از حضوری به مجازی، علیرغم شیوع ویروس کرونا در استان، دوره های آموزشی مرتبط با پرسنل را مطابق برنامه ریزی های صورت گرفته در زمان تعیین شده انجام داده است. وی در پایان با بیان اهمیت برگزاری دوره های آموزشی درجهت بهبود مستمر عملکرد کارکنان در حوزه های مختلف اظهار داشت: افزایش سطح کیفی عملکرد کارکنان موجب بهبود بهره وری در سازمان و به تبع افزایش رضایتمندی مهم ترین سرمایه های شرکت گاز یعنی مردم و مشترکین خواهد شد.

مدیرکل راهداری همدان:

ایمنی حمل و نقل عامل مهمی در توسعه اقتصاد کشور است

همدان– اعظمی: ایمنی از عوامل تاثیرگذار در حمل و نقل است که از یک طرف اطمینان شبکه حمل و نقلی کشور را بالا می برد و از طرفی نیز موجب توسعه اقتصادی می شود. به گزارش پایگاه خبری گنجینه نیوز، مدیرکل راهداری وحمل ونقل جاده ای همدان به مناسبت هفتم اردیبهشت روز ملی ایمنی حمل و نقل با تاکید بر اینکه ایمنی در انواع عرصه های مختلف، شامل حمل و نقل جاده ای، ریلی ، هوایی و دریایی می شود، افزود: به علت اهمیت ایمنی در حمل و نقل از طرف شورای فرهنگ عمومی کشور روز ۷ اردیبهشت هر سال به نام روز ملی ایمنی حمل و نقل نامگذاری شده است. صفر صادقی راد گفت: از آنجا که حدود ۹۰درصد حمل و نقل کالا و مسافر در کشور ما از طریق حمل و نقل جاده ای انجام می شود، لزوم اهمیت ویژه به این بخش بیش از پیش به نظر می رسد. وی ادامه داد: تلاش همه ما باید در راستای توسعه و بهره وری بیشتر در این بخش باشد که شرط اصلی آن ایمنی است.

کاهش آمار و تلفات ناشی از تصادفات و سوانح رانندگی نیاز به تلاش همه جانبه دارد

صادقی راد اظهار داشت: نامگذاری این روز در راستای ایجاد حساسیت و انتقال دغدغه در جامعه و مسئولان و متولیان در مقوله ایمنی و تصادفات است. وی یادآور شد: از آنجا که کاهش آمار و تلفات ناشی از تصادفات و سوانح رانندگی نیاز به تلاش و برنامه ریزی همه جانبه دستگاه های متولی قانونگذاری، دستگاه های فرهنگی، رسانه های جمعی، دستگاه های اجرایی، دستگاه های نظارتی و از سوی دیگر تمامی استفاده کنندگان و کاربران جاده ای دارد. فرهنگ سازی و نهادینه کردن اخلاق و الگوهای صحیح رانندگی کاری است که هر کسی به سهم خود باید در جهت عزم ملی برای ارتقاء آن تلاش و مشارکت کند. مدیرکل راهداری و حمل و نقل جاده ای همدان ابراز داشت: یکی از اقدامات و کارهایی که در این روز انجام می شود برگزاری مانور روز بدون حادثه است. وی ادامه داد: تمامی دستگاه های متولی در بخش ایمنی حمل و نقل جاده ای مانند : پلیس راه ، هلال احمر ، اورژانس ، اداره کل راهداری و حمل ونقل جاده ای و همچنین شرکت های خدمات امداد فنی خودرو استان در این روز با برگزاری مانور، آمادگی خود را در راستای امدادرسانی جاده ای به عموم مردم اعلام کرده و با همه عوامل زیر پوشش حضوری پر رنگ در محورهای ارتباطی استان خواهند داشت.

ثبت بیش از ۱۳۲ هزار تماس مشترکان آب و فاضلاب استان بوشهر از طریق سامانه ۱۲۲

بوشهر– خبرنگار فرصت امروز: سرپرست شرکت آب و فاضلاب استان بوشهر با اشاره به برقراری سامانه ۱۲۲ برای رسیدگی به مشکلات مشترکین آب و فاضلاب گفت: در سال گذشته ۱۳۲ هزار تماس شهروندان با سامانه ۱۲۲ برای رسیدگی به مشکلات آنان ثبت شده است. ابوالحسن عالی با بیان اینکه روزانه به‌صورت متوسط به ۳۶۲ تماس پاسخ داده شده است اظهار داشت: بررسی آمار تماس شهروندان با سامانه ۱۲۲ شرکت آب و فاضلاب نشان می‌دهد در سه ماه نخست سال گذشته ۲۷ هزار و ۸۹۱ تماس به سامانه یاد شده برقرار شده که این میزان در سه ماهه دوم به ۴۵ هزار و ۳۱۴ تماس افزایش یافته است. وی با بیان اینکه در سه ماهه سوم سال گذشته بیش از ۳۱ هزار تماس با سامانه ۱۲۲ ثبت شده است افزود: در سه ماهه چهارم سال ۱۴۰۰ بیش از ۲۷ هزار تماس برقرار گردیده است. سرپرست شرکت آب و فاضلاب استان بوشهر اضافه کرد: در سال گذشته، مدیر، کارشناسان و بازرسان دفتر ارتباط شرکت آب و فاضلاب استان ۱۵۵ بازدید میدانی از محل‌های گزارش شده داشته‌اند. عالی با بیان اینکه استان بوشهر از سوی شرکت مهندسی شرکت آب و فاضلاب کشور در زمینه رفع حوادث به عنوان استان برتر در سال گذشته معرفی شده است خاطر نشان کرد: به ۹۵ درصدتماس های مربوط به درخواست آب تانکری پاسخ مثبت داده شده است و آب تانکری به صورت رایگان در اختیار مشترکین قرارگرفته است. وی با اذعان به اینکه همکاران ما به صورت ۲۴ ساعته در این مرکز در خدمت هم مردم برای رفع مشکلات هستند عنوان کرد: مرکز ارتباط با مشترکین شرکت آب و فاضلاب به منظور رفاه حال و امکان ارتباط سریع و دوسویه آنان به صورت شبانه روزی آماده پاسخگویی است.

۴ اشتباه رایج بازاریابی دیجیتالی

به قلم: تیفانی واگنر
نویسنده حوزه کسب و کار
مترجم: امیر آل‌علی

بازاریابی دیجیتالی به بخش جدانشـدنی از تبلیغات و فروش هر کسـب و کاری تبدیل شده است. درواقع جهان امروز، عرصه دیجیتال محسـوب می‌شود که در آن گوشی‌های هوشمند به پرکاربردترین ابزار زندگی روزمره تبدیل شـده است. تحت این شـرایط اگر از فرصت‌های موجود نهایت استفاده را نداشته باشید، ابدا شانسی حتی برای بقا نخواهید داشت. این امر در حالی است که یک مدیر باید برای حداقل ۲۰ سال آینده کسـب و کار خود، برنامه‌ریزی داشـته باشد. در این راستا با توجه به بازار به شدت رقابتی، حتی یک اشتباه می‌تواند منجر به از دست رفتن موقعیت فعلی شود. تحت این شرایط اقدام هوشمندانه این است که منتظر تجربه کردن و درس گرفتن از اشتباهات خودتان باشید، موارد رایج دیگران را الگو قرار دهید. این امر باعث خواهد شد تا در مسیر خود، مشکلات کمتری را داشته باشید و درخشان‌تر ظاهر شوید. با این حال پیدا کردن اشتباهات، اقدامی سخت بوده و حتی پیدا کردن آنها در بین ۱۰۰ برند نیز زمان زیادی را از شما می‌گیرد و این امر در حالی است که در بسیاری از شرایط، دسترسی به اطلاعات موردنیاز وجود ندارد. در این رابطه پس از مصاحبه با بیش از ۱۰۰۰ مدیر و بازاریاب که تجربه کاری بالایی را دارند، چهار اشتباه رایج و مشترک در بین تمامی آنها انتخاب شده است که در ادامه هر یک را بررسی خواهیم کرد.

۱-عدم انتخاب مخاطبان درست

در بازاریابی دیجیتال، مخاطب هدف مسئله‌ای بسیار مهم است که بسیاری از برندها به خوبی آن را تعیین نمی‌کنند. درواقع شما باید در ابتدا افرادی را پیدا کنید که بیش از ۹۰ درصد احتمال خرید از سوی آنها وجود دارد. با این اقدام شما می‌توانید مشتریان اول خود را بسیار سریع پیدا کنید و این امر در حالی است که نیاز به اختصاص بودجه زیاد وجود ندارد. در کنار این مسئله نکته دیگری که باید مورد توجه قرار دهید این است که نگاه واقع‌گرایانه داشته باشید. درواقع داشتن مخاطبان بالا در حالی که هیچ یک از آنها خریدی را انجام ندهند، ابدا کاربردی نبوده و تنها از دسـت دادن بودجه محسـوب می‌شود. این امر در حالی است که شما با قدم‌های هرچند کوچک، اصولی و زنجیروار می‌توانید در کوتاه‌ترین زمان، موفقیت‌های بسیاری را کسب کنید. در این زمینه شـما باید حداقل یک دلیل داشـته باشید که مخاطب برندهای دیگر را رها کرده و جذب شما شوند. در این زمینه برندهایی نظیر هوآوی، استراتژی کاهش قیمت محصولات را پیاده‌سازی کرده است که باعث شد تا در بازار تکنولوژی بتوانند رشد بی‌نظیری را تجربه نمایند. درواقع مزیت اصلی شما تعیین‌کننده موضوعات و نوع محتوایی است که قصد ایجاد آن را دارید و تا زمانی که این مرحله به خوبی طی نشده باشد، طبیعی است که تمامی تلاش‌های شما با تاثیر لازم همراه نشود.

۲-بی‌توجهی به طراحی سایت

امروزه هر کسب و کاری که برای خود سایت نداشته باشد، بازنده خواهد بود و شانس رشد را از خود سلب کرده اسـت. در این زمینه قالب‌های از پیش تعیین شـده، جذابیت و کارایی لازم را ندارد و شـما طرحی را می‌خواهید که کلا منحصر به فرد باشد و مدل آن، مورد تقلید سایر برندها قرار نگیرد. درواقع براساس آمارهای جهانی شما تنها ۵ ثانیه زمان خواهید داشت تا نظر مخاطب را نسبت به ماندن در سایت خود جلب کنید. در این زمینه الگوهایی نظیر مینیمالیست وجود دارد که باید تمامی آنها را بررسی کنید و مناسب‌ترین را برای کسب و کار خود انتخاب نمایید. در این زمینه اگر اقدامات را به فردی حرفه‌ای با سابقه درخشان واگذار کنید، بدون شک بهترین نتیجه را در کمترین زمان ممکن به دست خواهید آورد. در این راستا طراحی سایت تنها یک بخش از مسیر موفقیت شما محسوب می‌شود. درواقع شما باید به دنبال محتواهایی کاملا جذاب، متنوع، کاربردی و متفاوت باشید. در کنار این مسئله تداوم کار است که باعث خواهد شد حفظ مخاطب نیز امکان‌پذیر باشد. درواقع با یک دید واقع‌گرایانه، شما به تولید محتوا نیاز دارید تا بتوانید هر روز، چندین محتوا را عرضه کنید. در این زمینه فراموش نکنید که کار شما تنها شامل وبلاگ‌نویسی و محتوای متنی نبوده و لازم است تا به انواع مختلف آن نظیر پادکست، ویدئو، اینفوگرافی و... توجه داشته باشید. با این حال این امر به معنای شروع تمامی اقدامات به یک باره نبوده و می‌توانید با پیشرفت کار و در حین جلو رفتن، موارد بیشتری را هم اضافه کنید. به صورت کلی سرمایه‌گذاری کردن در این بخش، هیچ‌گاه شما را ناامید نخواهد کرد.

۳-عدم اختصاص بودجه برای سئو

همانطور که در موارد قبل نیز ذکر شد، بازاریابی دیجیتالی برای بقا و رشد یک کسب و کار، کاملا ضروری است. در این راستا سئو می‌تواند مسیر موفقیت شما را هموارتر سازد. درواقع این بخش به قدری مهم است که برای آن، افراد متخصص استخدام می‌شود. در این راستا شما نیز باید به سئو توجه کافی داشته باشید. عدم توجه به این بخش باعث می‌شود تا شانس دیده شدن بسیار کمی را داشته باشید که این امر به معنای از دست رفتن تمامی تلاش‌های شما خواهد بود. در این راستا آمارهای جهانی حاکی از آن است که از زمان شیوع ویروس کرونا، بیش از ۸۰ درصد افراد خرید خود را به صورت اینترنتی انجام می‌دهند که این آمار حتی در شرایط حال حاضر که اوضاع به مراتب بهتر شده است نیز ثابت مانده و پیش‌بینی می‌شود طی سال آینده این امر به بیش از ۹۰ درصد برسد. درواقع خرید آنلاین مزیت‌های بسیاری را دارد. شما می‌توانید عکس‌ها، فیلم‌ها و توضیحات محصول را مشاهده کرده و حتی اقدام به مقایسه نمایید که این موارد تنها بخشی از امکانات خرید آنلاین محسوب می‌شود. تمامی این موارد در حالی است که شما برای خرید خود حتی نیاز ندارید که از خانه خارج شوید. تحت این شرایط بازاریابی دیجیتالی و اقدامات موردنیاز آن، باید در صدر هزینه‌های شـرکت باشد. در این زمینه یکی از شکایت‌های رایج مدیران این است که بودجه کافی برای پرداختن درست به این مقوله را ندارند. این امر در حالی است که با بازنگری در هزینه‌های شرکت و کنار گذاشتن دیگر روش‌های بازاریابی که از تاثیر آنها کاسته شده است. بدون شک بودجه لازم را حداقل برای شروع کار خواهید داشت و در این زمینه نباید از جذب سرمایه‌گذار نیز غافل شوید.

۴-فراموش کردن بازاریابی مجدد

این امر که براساس آمارهای گذشته یک استراتژی را پیاده‌سازی کنید تا مشتری را بتوان بار دیگر مورد هدف قرار داد، تمامی اقدامی است که در روش بازاریابی مجدد مورد استفاده قرار می‌گیرد. درواقع شما نباید تلاش‌هایی که با نتیجه لازم همراه نبوده است را فراموش کنید و در این زمینه همواره می‌توان با کمی تغییر، نتایج متفاوتی را به دست آورد. درواقع در جهان امروز داده به قدری مهم است که برخی از شرکت‌ها برای به دست آوردن آنها حاضر به پرداخت هزینه‌های کلان هستند. تحت این شرایط عدم استفاده از اطلاعات رایگانی که دارید، بدون شک یک اشتباه بسیار بزرگ خواهد بود. در این راستا گروه‌بندی، کمک می‌کند تا بتوانید فعالیت‌های خود را با سرعت بیشتری همراه سازید. برای مثال آمارهای افرادی که داده‌های آنها شبیه به یکدیگر است، باعث می‌شود تا امکان پیاده‌سازی یک روش به صورت عمده، امکان‌پذیر باشد. این امر در حالی است که در غیر این صورت، شما کاملا گیج خواهید شد و حتی یک ماه فعالیت مداوم نیز نمی‌تواند اوضاع را سر و سامان دهد. برای درک بهتر بازاریابی مجدد و اقداماتی که در این زمینه باید انجام شود، بررسی تجربه سایر برندها، یک اقدام کاملا کارساز خواهد بود.

منبع: tweakyourbiz.com

فرصت امروز
روزنامه مدیریتی - اقتصادی
| شنبه | ۱۷ اردیبهشت ۱۴۰۱ | شماره ۲۰۰۵ | 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

افسانه‌های نادرست عرصه فروش

به قلم: شروتی کاپور
کارشناس بازاریابی و فروش
ترجمه: علی آل‌علی

دنیای کسـب و کار گاهی می‌تواند حسابی عجیب و حتی حیرت‌انگیز به نظر برسـد. اینکه برخـی از برندها در تلاش برای فروش دسـت به هـر کاری می‌زنند، بـه تنهایی برای تعجب نسـبت به روند فعالیت در دنیای فروش کافی است. با این حال کارآفرینان فقط به این شـیوه‌ها اکتفا نکرده‌اند، بلکه گاهی اوقات افسانه‌هایی نیز در زمینه بازاریابی یا حتی فروش ایجاد می‌کنند. این افسانه‌ها گاهی آنقدر قدرت دارند که کمتر کسـی حتی شـجاعت مقابله با آنها را به خودش می‌دهد. در این مواقع بسـیاری از کارآفرینان تازه کار نیز از همین افسـانه‌ها پیروی کرده و به دنبال تاثیرگذاری بر روی مشتریان با استفاده از شیوه‌های مورد نظر می‌روند.

بـدون تردید کار یک فروشـنده در دنیای کنونی بسـیار سـخت‌تر از هـر زمان دیگری اسـت. دلیل ایـن امر نجات برندها از بحران مالی ناشی از کرونا و تلاش‌شان برای کسب سـود حداکثری است. این امر گاهی اوقات برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف مشـکلات بسـیار زیادی پیش روی کارشـناس‌های فروش قرار می‌دهد. اگر به این موضوع فشار مداوم تیم‌های فروش را نیز اضافه کنیم، آن وقت دیگر پازل مشکلات فروشندگان کامل می‌شود.

شـما به عنوان یک کارشناس فروش لازم نیست همیشه از افسانه‌های متعدد در دنیای کسب و کار پیروی کنید. این امـر درباره عرصه فعالیت خودتان نیز مصداق دارد. درسـت به همین دلیل اگر شـما به دنبال فعالیت مناسـب در بازار و تاثیرگذاری بر روی مشـتریان هستید، باید تاثیرگذاری بر روی مشتریان را در کانون توجه‌تان قرار داده و در این میان به افسانه‌های غیرواقعی نیز توجهی نکنید.

هدف ما در این مقاله بررسـی برخی از افسانه‌های اساسی و البتـه غیرواقعی در دنیای کسـب و کار اسـت. این امر به شـما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطـب هدف کمک کرده و شـرایط‌تان در بازار را به طور قابل ملاحظه‌ای بهینه‌سازی خواهد کرد. اگر شـما در طول سال‌های اخیر فروش پایینی داشته‌اید، شاید زمان کنار گذاشتن برخی از افسانه‌های رایج فرا رسیده باشد. این امر می‌تواند به شما برای تاثیرگذاری بر روی مشـتریان کمک کرده و موقعیت‌تان در بازار را به طور قابـل ملاحظه‌ای بهبود بخشـد. در ادامه برخی از مهمترین افسـانه‌ها در عرصه فروش را مورد بررسی قرار می‌دهیم. این افسـانه‌ها کمابیش در تمام حوزه‌های کاری وجود داشـته و دردسری مهم برای کارآفرینان محسوب می‌شود.

فرآیند سلسله‌مراتبی فروش

فروش در تعامل با مشـتریان همیشـه شـامل مراحل و سلسله‌مراتب مشخصی نیسـت. گاهی اوقات شما می‌توانید با یک جمله مناسـب یا حضور در همایشـی مرتبط با حوزه کارتان به سـادگی هرچه تمام‌تر محصولات‌تان را به فروش برسـانید. این امر برای شـما جذابیت‌های بسـیار زیادی به همراه داشـته و در عین حال سـختی‌های بسیار اندکی نیز به شـما تحمیل می‌کند. نکته مهم اینکه شما در این میان برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف باید بیش از هر زمان دیگری به دنبال حضور در موقعیت‌های مناسب باشید.

برخی از بازاریاب و فروشندگان از نظر زمان‌شناسی وضعیت بسـیار بدی دارند. این امر شامل فراموشی مراسم‌های کاری مهم و همچنین رویدادهای مرتبط با حوزه کسب و کارشان است. اگر شما هم چنین وضعیتی دارید، مواجهه با مشکلات اساسی در دنیای کسب و کار برای‌تان امر تازه‌ای نخواهد بود.

توصیـه ما در این میان اسـتفاده از یک جـدول یا تقویم مناسـب برای یادآوری دقیق رویدادهای مهم اسـت. یادتان باشـد فروش یک بازی رایانه‌ای با مراحل بسیار زیاد نیست. بنابراین شما باید آن را به سادگی پیش برده و در صورت نیاز به راحتی تاثیرگذاری مناسب بر روی مشتریان را به ارمغان بیاورید. این امر می‌تواند موقعیت شما در بازار را به طور قابل ملاحظه‌ای تقویت کرده و شـانس‌تان در این میان را نیز به شدت ارتقا دهد.

اگر هنوز هم در دور و اطراف شـما کارشناس‌های فروشی هستند که این امر را سلسله‌مراتبی و دارای مراحل گوناگون می‌دانند، شما باید در اولین فرصت از شر آنها خلاص شوید، در غیر ایـن صورت تاثیر منفی آنها بر روی روند فعالیت‌تان ادامـه‌دار بوده و هرگز توانایی مقابله درسـت با این افسـانه نادرست را نخواهید داشت.

نیاز به محصولی عالی برای فروش

فروشـندگان بزرگ دنیا همیشـه محصولاتی عالی برای عرضه به بازار نداشـته‌اند. یکـی از نکات مهم درباره کیفیت محصـولات مربوط به وظیفه فروشـندگان اسـت. اگر یک محصـول از همه نظر بی‌عیب و نقص باشـد، دیگر نیازی به فروشندگان حرفه‌ای برای جلب نظر مشتریان نخواهد بود. از آنجایی که امروزه مشتریان دسترسی بسیار ساده‌ای به انواع ابزارهای تحلیلی و سایت‌های تخصصی در دنیای محصولات مختلف دارند، آشنایی با بهترین محصولات بازار کار سختی برای آنها خواهد بود.

دغدغه اصلی در این میان بـرای برندهای تازه کار مطرح می‌شـود. این امر به شما فرصت بسـیار خوبی برای نمایش مهـارت فروش‌تان فراهم می‌کند. وقتی یک برند تازه کار در تلاش برای رقابت با دیگر کسب و کارهای بزرگ بازار است، فروشندگان می‌توانند با برجسته‌سازی مزایای محصول مورد نظر نگاه مشتریان را به خودشان جلب کنند. این امر وضعیت برند مورد نظر را در نگاه مشـتریان به طور قابل ملاحظه‌ای تقویت خواهد کرد.

یکی از دغدغه‌های مهم برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف از سوی برندهای تازه تاسیس مربوط به ترس از سابقه دیگر برندها در بازار اسـت. این امر مشـکلات برندهای تازه کار را به طور قابل ملاحظه‌ای افزایش می‌دهد. بی‌شـک یک محصول باسـابقه در بازار به سـادگی هرچـه تمام‌تر فروش می‌رود. با این حال اگر شـما به دنبـال بازاریابی برای یک محصول تازه باشید، بی‌شک مشکلات زیادی پیش روی تان قرار می‌گیرد. درست به همین دلیل باید از همان ابتدای امر به دنبال تاثیرگذاری بر روی مشـتریان به سـاده‌ترین شکل ممکن باشید.

وقتی از سـادگی حرف می‌زنیم، منظور ما کنار گذاشـتن تبلیغات بی‌سـر و ته و توجه به مزایای محصولات‌تان است. شاید برند شما یک محصول ارزان‌تر پیش روی مشتریان قرار می‌دهد شاید هم کیفیت محصول شما در عین اینکه برندی تازه کار هستید، با نمونه‌های دیگر تفاوت زیادی ندارد. در هر صـورت باید تلاش اصلی شـما تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف به بهترین شـکل ممکن باشـد. در ایـن میان مزایا یا دیگر نکات مهم یک محصول نقش حاشـیه‌ای را داشـته و شـما باید خودتان برای تاثیرگذاری بهینه بر روی مخاطب هدف از ایده‌های خلاقانه سود ببرید. پس از این به بعد بهانه نداشتن محصولی عالی را کنار گذاشته و بر روی نکات دیگر تمرکز کنید.

چرخه کامل فروش هیچ وقت کار نمی‌کند

اینکـه شـما بعد از فـروش یـک محصـول ارتباط‌تان با مشـتریان را حفظ کرده و به دنبال تکرار روند فروش باشید، امر سختی محسوب می‌شود. درست به همین دلیل بسیاری از کارآفرینـان این نکته مهم را به طور کامل غیرواقعی تلقی کـرده و توانایی تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را به طور کامل از دست می‌دهند.

افسـانه‌ای که در این بخش قصد بررسـی‌اش را داریم، در ارتبـاط با چرخه فروش اسـت. این امـر می‌تواند دو معنای متفاوت داشـته باشد. در معنای اول نیت اصلی فروشندگان تکرار روند فروش به همان مشـتریان سـابق است. این امر نیازمند تلاش برای تاثیرگذاری بهینه بر روی مخاطب هدف و حفظ ارتباط در سطحی فراتر از خرید و فروش صرف است اینطوری شما می‌توانید توانایی‌تان برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را به شدت ارتقا داده و نوعی مشتریان وفادار برای کسـب و کارتان فراهم کنید. نکته مهم اینکه شـما در این راسـتا باید به طور مداوم از مشـاوره‌های حرفه‌ای بهره بـرده و تلاش‌تان برای تاثیرگذاری بر روی مشـتریان به‌روز رسانی شود.

نکته بعدی در مورد چرخه فروش که ارتباط بیشـتری با معنـای دوم دارد، مربوط به ایجـاد ارتباط میان خرید یکی از محصـولات با سـایر محصـولات مکمل اسـت. به عنوان مثال، اگر شرکت شـما لوازم جانبی لپ تاپ یا کنسول‌های بـازی تولید می‌کند، عرضه کیبورد به بـازار می‌تواند همراه با احسـاس نیاز برای خرید موس یا انواع هدسـت نیز باشد. مهارت شما به عنوان یک فروشنده برای ترغیب مشتریان به خرید مجموعه محصولات مرتبط با هم در این میان کلیدی محسوب می‌شود. این نکته به شما در آینده کاری‌تان کمک کرده و موقعیت‌های بسـیار خوبی پیش روی‌تان قرار خواهد داد. درست به همین دلیل همیشه برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان باید در تلاش برای رعایت چرخه فروش باشید.

افسـانه دنیای فروش دربـاره چرخه خریـد ناتوانی اکثر فروشـندگان بـرای اجرای این تکنیک اسـت. ایـن امر در بلندمدت شـمار بالایی از فروشـندگان را به این جمع‌بندی رسـانده که فـروش کامل یـا رعایت چرخه فـروش کاملا غیرممکن است. این امر می‌تواند برای شما دردسرهای زیادی به همراه داشته و وضعیت‌تان را نیز از این رو به آن رو کند.

در دنیای واقعی کسـب و کار برندها بارها و بارها از چرخه فروش به خوبی اسـتفاده می‌کنند. این امر به شـما فرصت خوبی برای تاثیرگذاری بر روی مشـتریان داده و توانایی‌تان را نیـز در این میان به شـدت تقویت خواهد کرد. پس دفعه بعد که با این افسـانه در دنیای کسب و کار رو به رو شدید، به راحتی از کنار آن عبور کرده و مطمئن باشید که شما هم توانایی فروش مثل دیگر کارآفرینان حرفه‌ای در دنیا را دارید.

قیمت اهمیتی در فروش ندارد

فروش محصولات از سوی کارشناس‌های حرفه‌ای همیشه به سادگی امکان‌پذیر نیست. درست به همین دلیل بسیاری از برندها به غیر از کیفیت محصولات به دنبال تاثیرگذاری بر روی مشتریان با استفاده از شیوه‌های دیگری نیز هستند. در این میان می‌شود به سطح قیمت رقابتی اشاره کرد. این امر به شـما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف کمک کرده و موقعیت‌تان در بازار را به طور قابل ملاحظه‌ای بهینه‌سازی خواهد کرد.

یکـی از باورهای غلـط در دنیای کسـب و کار مربوط به کم‌توجهی به سـطح قیمت اسـت. اسـتدلال اصلی در این میان امکان فروش بالا در صورت تمرکز بر روی دیگر عوامل مهـم درباره محصولات برند یا ارزش‌های یک کسـب و کار است. درست به همین دلیل بسیاری از فروشندگان در عمل تکنیک‌های مربوط به فروش را در بحث‌هایی جدای از قیمت نهایی خلاصه می‌کنند.

اگر شما در دنیای کسب و کار فقط اندکی هم تجربه داشته باشـید، به خوبی از اهمیت قیمت‌ها برای مشـتریان آگاهی خواهید داشت. این امر به شما برای پایین نگه داشتن سطح قیمت‌ها و افزایش کیفیت محصولات از سـوی دیگر کمک می‌کند. این قاعده طلایی برای موفقیت در بازار ضروری بوده و بدون آن شـما هرگز توانایی تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را پیدا نخواهید کرد.

امـروزه مشـتریان بیـش از هر زمـان دیگری با سـطح قیمـت محصـولات کار دارند. اگر قیمـت یک محصول از نظر مشـتریان بسیار بالا باشد، به سادگی هرچه تمام‌تر دور آن را خط خواهند کشـید. این امر می‌تواند برای بسـیاری از فروشـندگان دردسرساز شده و مسیر تاثیرگذاری بر روی مشتریان را نیز به طور قابل ملاحظه‌ای تحت تاثیر قرار دهد.

اگر شما به دنبال فروش بالا در دنیای کسب و کار هستید، باید از همان ابتدای امر نسـبت به اهمیت سـطح قیمت‌ها واکنش نشـان دهیـد، در غیر این صورت شـاید خیلی زود توانایی‌تان برای تاثیرگذاری مناسـب بر روی مخاطب هدف را از دسـت داده و دیگر کمتر کسی به شما و برندتان توجه نماید.

همیشه باید به فکر فروش بود

فـروش مداوم در بازار ایده بسـیار جالب و هیجان‌انگیزی است. اینکه یک برند در تمام طول فعالیتش با فروشندگانی حرفه‌ای همکاری داشـته باشد و به طور مداوم محصولاتش را به فروش برساند برای تمام کسب و کارها جذابیت خواهد داشـت. نکته مهم در این میان توجه به نکاتی فراتر از صرف فروش اسـت. این امر شـامل تعامل با مشتریان و همچنین تلاش برای تبدیل‌شان به مشتریان وفادار برند است.

امروزه برخی از کسـب و کارها آنقدر درگیر فروش صرف شـده‌اند که دیگر تعامل با مشتریان را از یاد برده‌اند. این امر در بلندمدت موجب تلاش بی‌پایان شما برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان شده و توانایی‌تان در این میان را به طور قابل ملاحظه‌ای کاهش خواهد داد.

احتمالا شما هم برندهایی با مشتریان تازه فراوان و چالش از دسـت دادن مشتریان وفادار دیده‌اید. دلیل اصلی این امر ناتوانـی برای صرف نظر از فروش بـه مثابه مهمترین هدف برندها در بازار اسـت. اگر شـما به عنوان یک فروشـنده به دنبال تاثیرگذاری بر روی مشـتریان هستید، باید به غیر از کسـب سـود نهایی به فکر برنامه‌ریزی برای آینده کسب و کارتان نیز باشید، در غیر این صورت شاید در بازه‌های زمانی کوتاه موفقیت بالایی کسب کنید، اما در ادامه هرگز موفق به تاثیرگذاری لازم بر روی مخاطب‌تان نخواهید شد.

اگر شـما در بازار فقط به فکر فروش هسـتید، باید همین امروز اسـتراتژی‌تان را تغییر دهید، در غیر این صورت شاید خیلی زود رقبا از شـما سبقت گرفته و دیگر نتوانید در بازار بـرای خودتان اعتبـاری پیدا کنید. توصیه مـا در این میان تـلاش برای الگوبرداری از سـایر رقباسـت. البته منظور ما از رقبـا فقط شـامل برندهای بزرگ و موفق در بازار اسـت. بنابراین نباید وقت خودتان را با برندهای میانه‌رده تلف کرده یا خودتان را درگیر فرآیند تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف با شیوه‌های قدیمی نمایید.

هر مکالمه‌ای نیاز به دعوت به عمل (CTA) دارد

بسیاری از برندها برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف به طور مداوم دنبال استفاده از دعوت به عمل هستند. این امر شامل ارائه یک پیشنهاد مناسب یا تلاش برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان به شیوه‌های متفاوت است. در این میان شما باید همیشـه حواس‌تان به نحوه ساماندهی وضعیت برندتان باشـد، در غیر این صورت شاید در بازی دعوت به عمل گیر کـرده و دیگر توانایـی تاثیرگذاری بـر روی مخاطب‌تان را نداشته باشید.

گاهی اوقات برندها نیاز به تعامل سـاده با مشتریان داشته و باید به دنبال تامین نیازهای متنوع‌شـان باشند. به عنوان مثال، وقتی یک برند در تلاش برای رسیدگی به خدمات پس از فروش است، دیگر نباید دعوت به عملی در پیامش داشته باشـد. این امر فقط روند فعالیت برند مـورد نظر را همراه با شک و تردیدهای بی‌پایان خواهد کرد. توصیه ما در این میان اختصاص دعوت به عمل برای کمپین‌های بازاریابی و فعالیت در راسـتای فروش و خدمات پـس از آن برمبنای محوریت نیاز و سـلیقه مشتریان اسـت. این امر در بلندمدت به شما برای تاثیرگذاری بهینه بر روی مخاطب هدف کمک کرده و ماهیت برندتان را از یک بنگاه سودجو بدل به کسب و کاری مورد اعتماد برای مشتریان تبدیل می‌کند.

یادتان باشد اگر همیشه خودتان را به جای مشتریان قرار دهید، می‌توانید به سـاده‌ترین شـکل ممکن از خواسته‌ها و نیازهای مشـتریان آگاهی پیدا کنید. این امر برای بسیاری از بازاریاب‌هـای تازه کار امر بی‌نهایـت مهمی بوده و امکان بهینه‌سازی فعالیت‌شان در بازار را به همراه خواهد داشت.

برونگراها بهترین فروشندگان هستند

در دورانی که فروش فقط شـامل برقراری تماس تلفنی یا گفت و گوهای رو در رو می‌شـد، افراد برونگرا شانس بسیار بیشتری برای تبدیل شدن به فروشندگانی حرفه‌ای داشتند. با این حال اکنون ماجرا به طور کامل برعکس شـده اسـت، چراکـه دیگـر نه خبری از صـرف تماس تلفنـی در دنیای فروش است، نه حتی برونگراها تمایل شدیدی برای ورود به دنیای فروش دارند. شبکه‌های اجتماعی امروزه حتی به افراد درونگرا هم امکان تاثیرگذاری لازم بر روی مخاطب هدف را داده و فرصـت فعالیت در عرصه فروش را به آنها می‌دهد. با این حساب اگر شما فرد درونگرایی محسوب می‌شوید، نیازی بـه نگرانی بابت نحوه تاثیرگـذاری بر روی مخاطب هدف یا فعالیت در این حوزه نیست.

منبع: saleshacker.com