

نگاه

تنها ۳۰ درصد ایرانیان در سال گذشته سفر رفتند

حذف سفر از صحنه زندگی

به نظر می‌رسد سفر از صحنه زندگی ایرانیان رفته رفته حذف می‌شود، چنانکه در سال ۱۴۰۰ تنها ۳۰ درصد از ایرانیان به سفر رفتند. براساس داده‌های تازه مرکز آمار ایران، تعداد سفرهای داخلی در سال گذشته ۲۴ میلیون و ۶۳۹ هزار سفر بوده که ۴۲ درصد از آن با اقامت شبانه و ۵۸ درصد بدون اقامت شبانه بوده است؛ یعنی بخش مهمی از سفرهای ایرانیان در سال گذشته به قصد دید و بازدید اقوام و یا سفر یک روزه بوده است؛ آماری که نشان می‌دهد از یکسو بخش عمده خانواده‌هایی که به سفر رفته‌اند، توان پرداخت هزینه اقامت را نداشته‌اند و از سوی دیگر، بخش مهمی از اقامتگاه‌های گردشگری کشور در سال گذشته خالی از مسافر بوده است. البته به گفته کارشناسان، سهم پاندمی کووید-۱۹ را در آمارهای گردشگری سال گذشته نباید نادیده گرفت و بخشی از خانواده‌ها و شهروندان به دلیل شیوع کرونا، تمایلی...

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

افزایش قیمت زمین و مصالح ساختمانی به رکود ساخت و ساز منجر شد

تعمیق رکود در بالادست مسکن



تنها ۳۰ درصد از برنامه‌های توسعه قبلی اجرا شد

نقطه صفر توسعه در گام هفتم

شاید بهتر باشد برنامه مدیریت بحران نوشت. در باب شرایط نظام جهانی و منطقه‌ای و جایگاه کشور در آن، سطح و نوع تعامل با این نظام، مهمترین عنصر در محیط زمینه‌ای پیرامونی برنامه‌ریزی توسعه است. تشدید بی‌سابقه تحریم‌های همه‌جانبه و کاهش سطح مبادلات اقتصادی و مالی و توقف مذاکرات احیای برجام، توقف چندساله پروژه‌های سرمایه‌گذاری و زیرساختی نیازمند تامین مالی یا فناوری خارجی، وضع تحریم‌های جدید و حتی محدودیت‌های تردد شهروندان برخی کشورها در کنار مناقشه‌های منطقه‌ای و شرایط خاص همسایگان نزدیک و نیز مناسبات ایران با آنها و... همه حاکی از شرایطی غیرمتعارف در مناسبات بین‌المللی و تغییر شرایط محیط پیرامونی است که به نظر می‌رسد به جای برنامه توسعه، تدوین برنامه مدیریت بحران و کاهش آسیب‌های ناشی از آن را ضروری می‌کند؛ در حالی که در نظام برنامه‌ریزی انتشار یافته تصویری از دیدگاه برنامه‌ریزان از نظام جهانی و منطقه‌ای ارائه نشده و حتی جز در یک مورد سخنی از تحریم‌ها رفته است.

این گزارش، برنامه‌ریزی توسعه را منوط به عوامل و شروط داخلی می‌داند و با اشاره به وجود سطح حداقلی از ثبات سیاسی و اجتماعی، نهادهای تولید اندیشه توسعه، نهادهای مدنی، رعایت حداقلی حقوق مدنی، پاسخگویی دولت و انتخابات آزاد که از آنها با عنوان شرایط اولیه و ضروری برنامه‌ریزی یاد می‌کند، می‌گوید: در حال حاضر اعتراض شهروندان و به‌ویژه نخبگان، صاحبان کسب‌وکار و فعالان مدنی و اجتماعی مهمترین پدیده زمان تدوین برنامه هفتم طبق ارزیابی‌های مرکز پژوهش‌ها، تحقق اهداف برنامه بلندپروازانه بیش از هر چیزی باید به تامین حقوق شهروندی مردم معطوف و متمرکز شود؛ چراکه پارادوکس مهم شرایط موجود این است که در مناقشه داخلی موجود مخالفان دولت مدعی هستند اصل و ضرورت این حقوق مورد تردید و حتی خدشه قرار گرفته است. جای خالی و عدم‌حضور موثر نمایندگان بخش خصوصی در تدوین برنامه هفتم، نکته دیگری است که بدان اشاره شده و آمده است: سند برنامه، تفاهم‌نامه‌ای میان سیاست‌گذاران، برنامه‌ریزان، مدیران و ذی‌نفعان برنامه است. از این منظر حضور موثر نمایندگان بخش خصوصی از جمله اتاق‌ها در فرآیند تهیه و تدوین برنامه‌های توسعه از اهمیت زیادی برخوردار است. با این حال، به نظر می‌رسد تدوین نظام‌نامه برنامه هفتم در چارچوب برنامه‌ریزی غیرمشارکتی و از بالا به پایین صورت گرفته است.

رویه غیرمشارکتی برنامه توسعه

اتفاق ایران در غیاب هرگونه مشارکت نخبگان، تشکل‌های

سهم ریال ایران از مبادلات جهانی ۰.۲۰۴ درصد است

رتبه ۵۷ ایران در ارزهای رایج جهانی

گرفته است. بر این اساس، ریال ایران از ۱۰۹ ارز و پول ملی در جهان رایج‌تر است. سهم ریال ایران از کل مبادلات جهان، ۰.۲۰۴ درصد برآورد شده است. ریال ایران از پول ملی کشورهای در حال توسعه بسیاری رواج بیشتری دارد که از آن جمله عبارتند از: نایزای نیجریه با سهم ۰.۱۹۲، درصدی، تاکای بنگلادش با سهم ۰.۱۳۶، درصدی، لک آلبانی با سهم ۰.۱۲۷، درصدی، روبل بلاروس با سهم ۰.۱۰۹، درصدی، سوم ازبکستان با سهم ۰.۱۰۵، درصدی،



سیاست افزایش نرخ بهره تا کجا ادامه پیدا می‌کند؟

رمز گشایی از مناقشه پولی

فرصت امروز: تا قبل از پاندمی کووید-۱۹، این تورم پایین بود که عامل نگرانی بانک‌های مرکزی به شمار می‌رفت و نه تورم بالا، اما حالا با فروکش کردن تب کرونا، اوج‌گیری بهای انرژی، افزایش دستمزدها و اختلال عرضه، تورم همانند شبیری غران بازگشته و جهان با موج تورمی جدیدی مواجه شده است. بدین ترتیب، در پی اوج‌گیری تورم جهانی، بانک‌های مرکزی به تکاپو افتادند و در پاسخ به افزایش قیمت‌ها، نرخ بهره را بالا بردند. این سیاست انقباضی...

۳

استراحت شاخص‌های بورسی تمدید شد

دومین روز منفی بورس

۴

مدیریت و کسب‌وکار

پازل انتظارات مشتریان: راهنمایی برای جلب رضایت خریداران

کارآفرینان همیشه با کلی امید و آرزو محصولات‌شان را روانه بازار می‌کنند تا بلکه مورد استقبال مشتریان قرار گرفته و این وسط سودی گیرشان بیاید. با این حال معادلات بازار همیشه مطابق میل کارآفرینان پیش نمی‌رود. شاید قبلا مشتریان به راحتی آب خوردن شیفته برندهای گوناگون می‌شدند، اما این روزها محاسبات آنها قبل از خرید دست کمی از فرمول‌های مربوط به معادلات چند مجهولی ندارد. این امر به تنهایی تحویل انتظارات مشتریان (Customer Expectations) را نشان می‌دهد. بنابراین در دنیای امروز فقط برندهایی که به خوبی از پس انتظارات مختلف مشتریان برمیایند، شانسِی برای بقا در بازار خواهند داشت. وقتی اوایل قرن بیستم صنعت سینما به تازگی وارد زندگی روزمره مردم شده بود، حتی فیلم‌های سیاه و سفید کاملا صامت هم هزاران نفر را هیجان زده می‌کرد. از آن زمان تا حالا...

برنامه گذار در روند برنامه‌ریزی

دو رویکرد اساسی برنامه هفتم توسعه نیز در این گزارش به چالش کشیده شده است. این دو رویکرد که یکی دستیابی به رشد فراگیر و دیگری برنامه‌ریزی هسته‌های کلیدی برای توسعه است، طبق ارزیابی این گزارش، تبعاتی دارند که به نظر نمی‌رسد اقتضات آن به‌درستی رعایت شده باشد. براساس این تحلیل، می‌توان گفت که در این سند، رویکرد رشد فراگیر بیشتر برمبنای مدرگرایی و تقلید از دیگر کشورها و بدون ملاحظه ویژگی‌های راهبردی این رویکرد اتخاذ شده است. همچنین آنچه در قالب تغییر روش برنامه‌ریزی عنوان شده، بیشتر تغییر عناوین است تا آنکه تغییر محتوا را دربر گیرد. آنچه برنامه هفتم توسعه منعکس می‌کند، فاقد مبناست و درهم‌آمیختگی نامنسجمی از گرایش‌های مختلف نظری و آرمانی را به نمایش گذاشته است. در حقیقت، مجموعه‌ای پراکنده از متسون غیرمرتبط، به هم دوخته و در کنار هم قرار گرفته‌اند که بخشی شبیه رویکرد برنامه‌ریزی پروژه‌محور در اولین سال‌های پس از جنگ دوم جهانی است و در بخشی نیز شعارهای سیاستمداران گنجانده شده است.

دیگر محور انتقادی گزارش، پایبندی به اقتضات پیش‌ران‌هاست. به نوشته بازوی پژوهشی اتاق ایران، در برنامه هفتم توسعه عدم‌پایبندی به اقتضات انتخاب پیش‌ران‌ها در برنامه‌ریزی هسته‌ای، از دیگر مسائل مهمی است که در این نظام‌نامه مشاهده می‌شود، به طوری که بخشی‌ها مانند گردشگری را به‌عنوان پیش‌ران معرفی کرده است، در حالی که مشخص نیست این انتخاب بر چه مبنایی صورت گرفته است. بخش‌های پیش‌ران را معمولا به دلیل آثار و پیامدهای پویایی که بر سایر بخش‌ها دارد، انتخاب می‌کنند، با این حال به‌جز استدلال اشتغال‌زایی، بخش گردشگری فاقد صلاحیت‌های دیگر است و تاکید بر آن، نوعی عدول از منطق انتخاب پیش‌ران‌ها محسوب می‌شود. همچنین یکی از موضوعات مهمی که در گذار از برنامه‌ریزی جامع به برنامه‌ریزی هسته‌ای مطرح است، تعیین‌تکلیف پروژه‌های عمرانی است که در چارچوب برنامه‌ریزی جامع برنامه‌های قبل، گستردگی زیادی یافته است. ساماندهی پروژه‌های موجود و استقرار نظام برنامه‌ریزی هسته‌های کلیدی به یک‌باره و از سال اول برنامه هفتم عملا امکان‌پذیر نبوده و با خوش‌بینی می‌توان برنامه هفتم توسعه را برنامه گذار در روند برنامه‌ریزی کشور دانست که برای موفقیت نیازمند رعایت اصول علمی و کاربردی برنامه‌های تغییر و تحول خواهد بود.

فراگیری همچون اتاق‌ها و تشکل‌های رسته‌ای بخش خصوصی، سازمان‌های بزرگ بخش عمومی غیردولتی، انجمن‌های علمی و مراکز علمی و پژوهشی، صاحبان کسب‌وکار و رسانه‌ها و سایر نهادهای مدنی در تدوین برنامه هفتم، سیاست‌گذاران و برنامه‌ریزان را به تجربیات موفق گذشته ارجاع می‌دهد و نمونه موفق این کار را مواردی همانند هم‌اندیشی ملی پیرامون بازسازی اقتصادی در پایان جنگ تحمیلی هشت‌ساله (که پیش‌زمینه برنامه اول توسعه شد، می‌داند که نقدها و گفت‌وگوهای بی‌سابقه‌ای که در زمان تدوین و اجرای این برنامه در گرفت و حتی ارزشیابی‌های گسترده پس از اجرای آن، از دستاوردهای برنامه‌ریزی در ایران است.

براساس این گزارش، مسائلی نظیر صورت‌بندی و ساختار برنامه، درجه جامعیت و حد تفصیل برنامه، درجه تمرکز و نحوه مشارکت مناطق، بخش‌ها و نهادهای مدنی از مهمترین موضوعاتی هستند که محتوای یک‌برنامه توسعه را می‌سازند. در چارچوب فعلی این موضوعات یا مطرح نشده‌اند یا به صورت آشفته درون متن قرار گرفته‌اند. نظام برنامه هفتم و سند سیاست‌های کلی بالادست آن به سردرگمی بی‌سابقه‌ای دچار است و مفاهیمی مانند توسعه، پیشرفت عدالت‌محور، جهش اقتصادی و رشد فراگیر به‌عنوان تیتسر اصلی، هدف یا مضمون برنامه به کار رفته است و تعریف حتی اجمالی از این مفاهیم مهم و نسبت آنها با یکدیگر ارائه نشده است. علاوه بر این، تغییر رویکرد برنامه هفتم بسا معرفی دوگانه‌های مفهومی اهداف پرسش‌هایی چالب توجه مطرح می‌شود به این مضمون که هدف‌گذاری عبارت رشد فراگیر دانش‌بنیان ذکر شده، چنین ترکیبی معنای مشخصی ندارد و مشخص نیست چگونه قرار است رشد فراگیر، همزمان دانش‌بنیان باشد؛ به‌ویژه اگر راهبرد رشد فراگیر، اشتغال‌زایی و ایجاد اشتغال برای نیروی کار غیرماهر و فقیر است و راهبرد دانش‌بنیان و جانشینی دانش به جای عوامل تولید، آیا این دو با یکدیگر تنافر ندارند؟ ایجاد ثبات اقتصادی چه نسبتی با آمایش سرزمین دارد؟ آیا اجرای برنامه آمایش سرزمین کمکی به کنترل تورم می‌کند؟

فرصت امروز: بازوی پژوهشی اتاق ایران در یک گزارش انتقادی به بررسی برنامه هفتم توسعه پرداخت و نقادی خود را در سه محور اعدام توجه به شکست برنامه‌های پیشین»، «در نظر نگرفتن شرایط محیطی داخلی و خارجی» و «آشفتنگی در مفاهیم اقتصاد سیاسی» ارائه داد، با وجود آنکه تاکنون تنها ۲۹ اسلاید و فهرست اسناد پشتیبان نظام‌نامه برنامه هفتم توسعه به‌صورت عمومی منتشر شده و امکان ارزیابی این سند براساس متن تفصیلی وجود ندارد؛ با این وجود، مرکز پژوهش‌های اتاق ایران با تمرکز بر همین اسناد عمومی تلاش کرده تا این نظام‌نامه را در چند محور مهم مورد آسیب‌شناسی قرار دهد. عدم آغاز از شرایط و مسائل خاص حال حاضر کشور، فقدان تعریف سازوکاری برای مشارکت در تدوین برنامه، آشفتنگی در نگرش و ساخت برنامه و عدم پایبندی به اولویت‌های برآمده از استراتژی انتخابی، از جمله ایراداتی است که در این گزارش به برنامه هفتم توسعه وارد شده است.

طبق ارزیابی بازوی پژوهشی بخش خصوصی، مهمترین سوالی که در طراحی چارچوب فعلی، جای آن خالی است، مسئله شرایط صفری که برنامه توسعه است. برای دستیابی به یک تصویر از شرایط صفر برنامه، پرداختن به حداقل سه مسئله دلائل توفیق یا عدم توفیق برنامه‌های گذشته، شرایط محیطی (بین‌المللی) تدوین برنامه و وضعیت اقتصاد سیاسی و شرایط نهادی حاکم بر طراحی برنامه اهمیت دارد. فقدان توجه به این موضوعات نشان می‌دهد که مسئله‌شناسی مشخصی مبنای طراحی برنامه هفتم توسعه و رویکردهای مطرح در آن نیست. ارزیابی‌ها از میزان اجرایی شدن برنامه‌های توسعه قبلی به عملکردی در حدود ۳۰ درصد اشاره دارد. همچنین مطابق ارزیابی مرکز پژوهش‌های مجلس، تحقق اهداف برنامه ششم توسعه حتی زیر ۱۰ درصد است. طراحی نظام‌نامه فعلی بدون آسیب‌شناسی نسبت به دلائل عدم توفیق برنامه‌های توسعه گذشته، این نگرانی را ایجاد می‌کند که مجدد گرفتار همان اشتباهات گذشته شویم.

برنامه هفتم در پوته نقد بخش خصوصی

تحقق ۳۰ درصدی برنامه‌های توسعه قبلی و همچنین تحقق ۱۰ درصدی اهداف برنامه ششم باعث شده تا لحن گزارش بازوی پژوهشی اتاق ایران در آسیب‌شناسی برنامه هفتم توسعه کاملا انتقادی باشد. به تعبیر مرکز پژوهش‌های اتاق ایران، تشدید بی‌سابقه تحریم‌های همه‌جانبه و کاهش سطح مبادلات اقتصادی و مالی و توقف مذاکرات احیای برجام، توقف چندین ساله پروژه‌های سرمایه‌گذاری و زیرساختی نیازمند تامین مالی یا فناوری خارجی

آمارهای بین‌المللی نشان می‌دهد ریال ایران از رواج نسبتا خوبی در جهان برخوردار است و در مقایسه با ۱۰۹ ارز و پول مثل دینار الجزایر، لک آلبانی، سوم ازبکستان و منات جمهوری آذربایجان رواج بیشتری دارد. پایگاه تخصصی یورونت در گزارشی اعلام کرد که دلار آمریکا، رایج‌ترین ارز در جهان محسوب می‌شود و بیش از ۴۷ درصد مبادلات در جهان با دلار آمریکا انجام می‌شود که این رقم بیشتر از هر ارز دیگر است. یورو با سهم ۳۰.۸۵

نگاه

تپه‌ها

تنها ۳۰ درصد ایرانیان در سال گذشته سفر رفتند

حذف سفر از صحنه زندگی

به نظر می‌رسد سفر از صحنه زندگی ایرانیان رفته رفته حذف می‌شود، چنانکه در سال ۱۴۰۰ تنها ۳۰ درصد از ایرانیان به سفر رفتند. براساس داده‌های تازه مرکز آمار ایران، تعداد سفرهای داخلی در سال گذشته ۲۴ میلیون و ۶۳۹ هزار سفر بوده که ۴۲ درصد از آن با اقامت شبانه و ۵۸ درصد بدون اقامت شبانه بوده است؛ یعنی بخش مهمی از سفرهای ایرانیان در سال گذشته به قصد دید و بازدید اقوام و یا سفر یک روزه بوده است؛ آماري که نشان می‌دهد از یکسو بخش عمده خانواده‌هایی که به سفر رفته‌اند، توان پرداخت هزینه اقامت را نداشته‌اند و از سوی دیگر، بخش مهمی از اقامتگاه‌های گردشگری کشور در سال گذشته خالی از مسافر بوده است. البته به گفته کارشناسان، سهم پاندمی کووید-۱۹ را در آمارهای گردشگری سال گذشته نباید نادیده گرفت و بخشی از خانواده‌ها و شهروندان به دلیل شیوع کرونا، تمایلی به مسافرت در سالی که گذشت را نداشتند.

طرح آمارگیری از گردشگران ملی، از جمله طرح‌های نهاد آماری کشور است که با هدف تهیه آمار و اطلاعات سفرهای گردشگری خانوارهای کشور جهت بررسی‌های اقتصادی و تصمیم‌گیری مدیران و سیاست‌گذاران در حوزه گردشگری توسط مرکز آمار ایران به اجرا درمی‌آید. در این طرح با مراجعه به خانوارهای نمونه، اطلاعاتی در مورد ویژگی‌های سفر از جمله تعداد سفر، نوع سفر (با اقامت شبانه و بدون اقامت شبانه، هدف اصلی سفر، شیوه سفر، نوع اقامتگاه گردشگران، نوع وسیله نقلیه مورد استفاده، تعداد شب اقامت و هزینه‌های سفر و همچنین اطلاعاتی در مورد ویژگی‌های اجتماعی اعضای خانوار نظیر سن، جنس، وضعیت سواد و اشتغال جمع‌آوری می‌شود. مطابق یافته‌های مرکز آمار ایران، در سال ۱۴۰۰ بالغ بر ۳۰ درصد از خانوارهای کشور، یعنی حدود ۷ میلیون و ۸۰۰ خانوار حداقل یک سفر داشته‌اند و همچنین در طول این سال در مجموع ۲۴ میلیون و ۶۸۷ هزار سفر انجام شده است. تعداد سفرهای داخلی در سال گذشته ۲۴ میلیون و ۶۳۹ هزار سفر بوده که ۴۲ درصد از آن با اقامت شبانه و ۵۸ درصد بدون اقامت شبانه بوده است.

مرکز آمار در گزارش خود به مهم‌ترین مقاصد گردشگری کشور هم توجه کرده و پنج استان خراسان رضوی، مازندران، تهران، فارس و اصفهان را به عنوان مقصد بیشترین سفرهای با اقامت شبانه و همزمان پنج استان مازندران، اصفهان، تهران، فارس و گیلان را به عنوان مقصد بیشترین سفرهای بدون اقامت شبانه در سال ۱۴۰۰ معرفی کرده است. از بین مقاصد گردشگری مذکور، استان‌های مازندران، تهران، فارس و اصفهان هم به عنوان مقاصد گردشگری با اقامت شبانه و هم به عنوان مقاصد گردشگری بدون اقامت شبانه شناخته شده‌اند. همچنین بیشتر سفرهای با اقامت شبانه در سال گذشته با هدف دیدار دوستان و بستگان (۶۵ درصد)، گردش و تفریح (۱۶ درصد) و درمان (۱۰ درصد) انجام شده است. از سوی دیگر، بیشتر سفرهای بدون اقامت شبانه در این سال با هدف دیدار دوستان و بستگان (۳۱ درصد)، درمان (۲۴ درصد) و گردش و تفریح (۲۰ درصد) انجام پذیرفته است. همچنین اقامتگاه اصلی مورد استفاده در سفرهای داخلی با اقامت شبانه خانوارها در سال ۱۴۰۰ به ترتیب شامل خانه بستگان و آشنایان با ۷۶ درصد، ویلا و آپارتمان شخصی با ۱۲ درصد، ویلا و آپارتمان اجارهای با ۶ درصد، اقامتگاه عمومی با ۳ درصد، سایر اقامتگاه‌ها با ۲ درصد و چادر و کمپ شخصی و اقامتگاه سازمانی هر کدام با یک درصد بوده است.

همانطور که گفته شد، تعداد سفرهای داخلی در سال گذشته به حدود ۲۴ میلیون و ۶۳۹ هزار سفر رسید که ۴۲ درصد از آن، با اقامت شبانه و ۵۸ درصد بدون اقامت شبانه بوده است. بر همین اساس می‌توان گفت که نه تنها ۴۰ درصدی که هیچ‌گاه به سفر نمی‌رفتند در جای خود باقی ماندند، حتی از میزان ۶۰ درصدی که به سفر می‌رفتند نیز کاسته شده و تنها ۳۰ درصد از جمعیت ایران فرصت سفرهای داخلی را به دست آوردند و حدود ۷۰ درصد از مردم ایران متأسفانه امکان سفر نداشتند. با توجه به میزان اقامت شبانه مسافران در بین این ۳۰ درصد به نظر می‌رسد که کاهش چشمگیر اقامت شبانه در سال گذشته به هتل‌ها و اقامتگاه‌های گردشگری لطمه زده است؛ کما اینکه عمده سفرها در این سال به صورت یکروزه و احتمالا برای انجام کارهای اداری، تجاری و درمانی بوده است. به نظر می‌رسد شهروندان به دلیل نداشتن فرصت کافی برای سفر (احتمالا به خاطر نبود تعطیلات آخر هفته کافی) تنها یک روز فرصت سفر به مناطق نزدیک‌تر جهت تفریح و دیدار با بستگان خود را دارند.

نگاهی به مقاصد عمده گردشگری در سال ۱۴۰۰ نشان می‌دهد که سفرها عمدتا به شهرهای بزرگ و به صورت کوتاه‌مدت بوده است، چنانکه آمارهای منتشرشده در هتل‌ها و مراکز اقامتی حکایت از آن دارد که میانگین اقامت شبانه بین دو تا سه روز بوده است. به گفته کارشناسان، این کوتاه شدن سفرها را می‌توان ناشی از تاثیر افزایش قیمت‌ها بر طول اقامت مسافران دانست. نکته مهم دیگر در سفرهای با اقامت شبانه، این است که در سال گذشته بالغ بر ۶۵ درصد از سفرها با هدف دیدار با دوستان و بستگان صورت گرفته که نشان‌دهنده عدم استفاده گردشگران از هتل‌ها و مراکز اقامتی است و تنها ۱۶ درصد از سفرها با هدف گردش و تفریح انجام شده است. سهم ۱۶ درصدی سفرهای تفریحی از مجموع سفرهای سال گذشته به معنای حذف سفر و تفریح از صحنه زندگی خانواده‌های ایرانی است. به نظر می‌رسد سخت‌تر شدن تأمین معیشت و افزایش چشمگیر تورم موجب حذف سفر و فعالیت‌های تفریحی از سبب هزینه خانوارها و تمرکز صرف بر تهیه ضروریات و مسائل ابتدایی زندگی همچون خوراک و مسکن شده است. جدا از افت قدرت اقتصادی خانوارها، به نظر می‌رسد دلیل دیگر این مهم را باید در نبود تعطیلات کافی در طول سال جست‌وجو کرد که باعث شده است تا سفرها محدود به تعطیلات نوروز و یا تعطیلات پراکنده مناسبتی دیگر شود. نبود تعطیلات کافی در تقویم سالانه و همچنین نبود خدمات رفاهی کافی و امکانات گردشگری موجب شده تا امکان سفر برای همه افراد و شهروندان در تعطیلات مناسبی فراهم نباشد.

فرصت امروز:افت چشمگیر شاخص مدیران خرید بخش ساختمان (شاخص) در مهرماه ۱۴۰۱ نشان‌دهنده کاهش شدید فعالیت‌های ساختمانی در ابتدای پاییز نسبت به پایان فصل تابستان است. در جدیدترین گزارش شاخص ساختمان که به صورت ماهانه و براساس نظرخواهی از فعالان ساختمانی درباره وضعیت بازار مسکن و ساخت‌وساز منتشر می‌شود، نمایندگان بیش از یکصد شرکت ساختمانی با تشریح وضعیت بازار مسکن در نخستین ماه فصل پاییز، از تعمیق رکود در بازار ساخت و ساز خبر دادند، به طوری که رقم شاخص ساختمان به پایین‌ترین سطح امسال رسید.

پیام رکودی شاخص مدیران خرید بخش ساختمان در حالی است که پیشتر در فصل بهار ۱۴۰۱، ساخت و ساز در پایتخت به پایین‌ترین میزان خود در ۱۸ سال گذشته رسیده بود. به اعتقاد کارشناسان، این سقوط تاریخی تولید مسکن بیش از هر چیز، متأثر از جهش دوباره قیمت مسکن است که باعث نااطمینانی سرمایه‌گذاران ساختمانی نسبت به آینده و ناتوانی بیشتر آنها در فروش و در نتیجه انصراف از ادامه فعالیت در بازار ساخت و ساز شده است. اگرچه در سال گذشته، تیراژ ساخت مسکن در تهران به کف تاریخی خود رسید، اما آمارهای جدید مرکز آمار از پروانه‌های ساختمانی صادرشده در سه ماه نخست امسال حکایت از آن دارد که تیراژ تولید مسکن در تهران نسبت به کف تاریخی پارسال ۴۲ درصد دیگر سقوط کرده است. در بهار سال گذشته برای ۱۰ هزار و ۷۰۰ واحد مسکونی در پایتخت پروانه ساختمانی صادر شد که این رقم در بهار امسال به ۶ هزار و ۲۰۰ واحد رسید.

شواهد رکودی از شاخص ساختمان

فعالان ساختمانی با شرکت در یک نظرسنجی فصلی، وضعیت بازار ساخت و ساز در مهرماه را همچنان رکودی توصیف کردند، هرچند که دامنه این رکود در ابتدای فصل پاییز عمیق‌تر شده و شاخص ساختمان منهای فروردین که تمام صنایع در این ماه نیمه تعطیل هستند، به پایین‌ترین سطح خود در سال ۱۴۰۱ رسیده است. گزارش اتاق تعاون ایران نشان می‌دهد رقم شاخص بخش ساختمان در مهرماه به ۳۷۰۹ واحد رسیده که نسبت به ماه قبل (۴۲۶۹) واحد در شهریور، از کاهش فعالیت در صنعت ساختمان طی مهرماه حکایت دارد.

شاخص مدیران خرید که به اختصار، شاخص نامیده می‌شود، عددی بین صفر تا صد است که هر ماه به شیوه نظرسنجی از مدیران و فعالان اقتصادی به دست می‌آید. شاخص کل اقتصاد و شاخص بخش صنعت از سوی مرکز پژوهش‌های اتاق بازرگانی ایران محاسبه و منتشر می‌شود، اما شاخص بخش ساختمان توسط اتاق تعاون ایران سنجیده می‌شود. در این نظرسنجی از فعالان ساختمانی، ۱۲ پرسش در قالب سه معیار وضعیت نسبت به ماه

افزایش قیمت زمین و مصالح ساختمانی به رکود ساخت و ساز منجر شد

تعمیق رکود در بالادست مسکن



افت تورم فصلی را در پایتخت تجربه کرده است.

بررسی‌ها نشان می‌دهد که اثر رشد قیمت نهاده‌های ساختمانی به شکل ایجاد شکاف قیمتی بین واحدهای نوساز و واحدهای با عمر بنای سه سال به بالا بروز کرده است، به طوری که قیمت واحدهای کلیدنخورده (که در سال جاری تکمیل شده) به مراتب بیش از قیمت آپارتمان‌هایی است که تا قبل از سال ۱۳۹۸ وارد بازار مسکن شده‌اند. بدین ترتیب، تورم مصالح ساختمانی، شکاف قیمت آپارتمان‌های نوساز و قدیمی‌ساز را تشدید کرده و به همین لحاظ تعداد معاملات خانه‌های نوساز به پایین‌ترین حد خود رسیده و نسبت به هشت سال قبل، ۵۰ درصد کاهش یافته است. بازار مصالح ساختمانی معمولاً با مقدار اندکی تفاوت از تورم نقطه به نقطه پیروی می‌کند. نرخ تورم نقطه به نقطه در مهرماه امسال به ۴۸٫۶ درصد رسید. اگر قیمت نهاده‌های ساختمانی نیز به همین منوال رشد کرده باشد، قیمت ساخت نیز افزایش می‌یابد؛ این در حالی است که تورم سالانه بازار مسکن شهر تهران ۳۸ درصد گزارش شده است.

رکود کم‌سابقه در بازار نوسازها

با توجه به رکود بازار مسکن به نظر می‌رسد قیمت مسکن دچار عقب‌ماندگی در مقایسه با تورم عمومی شده است. هم‌اکنون با قیمت‌هایی به مراتب پایین‌تر از نرخ ساخت می‌توان آپارتمان‌هایی با عمر بنای بالای سه سال خرید. مطابق آمارها، سهم فروش آپارتمان‌های نوساز از معاملات به کمترین سطح در هشت سال گذشته رسیده است. در مهرماه امسال واحدهای با عمر بنای کمتر از پنج سال، ۲۸٫۶ درصد از معاملات مسکن شهر تهران را به خود اختصاص دادند که افت ۱۴ درصدی را نسبت به مهرماه ۱۴۰۰ نشان می‌دهد. این میزان در سال ۱۳۹۳ حدود ۵۸ درصد بوده است؛ یعنی معاملات آپارتمان‌های نوساز در مقایسه با هشت سال قبل، ۵۰ درصد کمتر شده است. رشد سنگین قیمت آپارتمان‌های نوساز و رکود این واحدها منجر به کاهش ساخت و ساز شده است. آمار و ارقام بهار امسال از افت ۴۸ درصدی ساخت و ساز در تهران نسبت به سال گذشته حکایت دارد. در کل کشور نیز تولید مسکن حدود ۱۳ درصد در مقایسه با سال قبل کاهش نشان می‌دهد. همزمان با نزول تولید مسکن، معاملات واحدهای نوساز نیز کاهش یافته که به عواملی نظیر جهش قیمت مسکن و رکود معاملات برمی‌گردد. در بهار امسال برای ۵ هزار و ۹۴۵ واحد مسکونی در شهر تهران پروانه صادر شد که ۴۸٫۴ درصد نسبت به فصل قبل و ۴۶٫۱ درصد نسبت به فصل مشابه سال قبل کاهش نشان می‌دهد. این میزان در کل نقاط شهری کشور نیز ۹۰ هزار و ۲۹۰ واحد مسکونی بوده که در مقایسه با زمستان و بهار سال گذشته به ترتیب ۲۱٫۸ درصد و ۱۲٫۷ درصد کاهش داشته است.

با وجود افزایش تولید خودروسازان، عرضه خودرو کاهش یافت

ریزش فروش در بازار خودرو

با کاهش مواجه نشده و شرکت‌های خودروساز همچنان در سطوح قبلی در حال تولید خودرو هستند. احتمالا با این رویداد شاهد افزایش خودروهای دپوشده در کف پارکینگ در ماه‌های آینده خواهیم بود. آمارها نشان می‌دهد که سه شرکت ایران‌خودرو، سایپا و پارس‌خودرو در مهرماه امسال جمعا ۸۸ هزار و ۸۰۰ دستگاه خودرو تولید کرده‌اند. این میزان، ۲۵۳ دستگاه بیشتر از شهریورماه بوده است. با وجود این افزایش تولید، تعداد فروش خودروهای سواری این شرکت‌ها ۱۳ درصد کاهش نشان می‌دهد. مجموع خودروهای فروخته‌شده این سه شرکت در مهرماه امسال ۱۳ هزار و ۱۴۹ دستگاه کاهش یافته است. طبق آمارها، این سه شرکت در مهرماه ۸۵ هزار و ۳۹۹ دستگاه خودرو فروخته‌اند؛ در حالی که میزان خودروهای فروخته‌شده این شرکت‌ها در شهریورماه ۹۹ هزار دستگاه بوده است. بیشترین افت فروش خودرو متعلق به ایران خودرو بوده و سطح فروش محصولات این شرکت در مهرماه امسال ۱۶ درصد معادل ۸ هزار دستگاه افت کرده است. پس از ایران‌خودرو نیز بیشترین کاهش افت فروش مربوط به پارس خودرو بوده و میزان فروش محصولات این شرکت نیز ۱۶ درصد افت کرده است. سایپا هم در این ماه ۳ هزار دستگاه معادل ۸۰۲درصد افت فروش داشته است. در همین حال، نرخ فروش محصولات این شرکت‌ها به طور میانگین ۴ درصد در مهرماه نسبت به شهریورماه رشد کرده است. صرف نظر از کاهش میزان فروش خودروهای سواری در مهرماه، آمارها نشان می‌دهد که تیراژ تولید خودروهای داخلی به صورت تجمعی از ابتدای سال تاکنون به مرز ۵۶۶ هزار دستگاه رسیده است. شرکت‌های

^[1] به ترتیب ۲۱٫۸ درصد و ۱۲٫۷ درصد کاهش داشته است

بانک‌نامه

سکه به سطح ۱۶ میلیون تومان بازگشت

نوسان دلار در کانال ۳۵ هزار تومانی

پس از آنکه کاهش چشمگیر قیمت دلار در روزهای پایانی هفته گذشته، با شروع معاملات این هفته متوقف شد، قیمت دلار در بازار آزاد مجدداً پشروی کرد و به میانه کانال قیمتی ۳۵ هزار تومانی بازگشت. آخرین قیمت دلار آزاد در معاملات روز دوشنبه ۲۵ هزار و ۴۰۰ تومان گزارش شد. همچنین آخرین قیمت یورو تا زمان تنظیم این گزارش به ۳۶ هزار و ۷۹۵ تومان رسید که کاهش ۰٫۷۳ درصدی را نسبت به روز یکشنبه نشان می‌دهد. قیمت دلار در بازار متشکل ارزی نیز با رشد ۰٫۱۱ درصدی به بیش از ۳۰ هزار تومان و در صرافی‌های بانکی به ۲۹ هزار تومان رسید.

همچنین در سایه افزایش نرخ دلار و با وجود کاهش قیمت هر انس طلا در بازارهای جهانی، قیمت سکه امامی در معاملات روز گذشته مجدداً به بالای مرز ۱۶ میلیون تومان رسید. افزایش قیمت سکه در حالی گزارش شده که در هفته پیش، بانک مرکزی از عرضه اوراق سکه در بورس کالا خبر داد؛ اوراقی که امید می‌رفت با کاستن از حباب قیمت از نوسان قیمتی کاسته و ثبات را به بازار بازگرداند. بانک مرکزی در ۱۷ آبان ماه اعلام کرد که هر ۱۰۰ ورقه گواهی ششکه بانک مرکزی به قیمت ۱۵ میلیون و ۸۷۵ هزار تومان به متقاضیان فروخته شده و معامله این اوراق برای همه مردم ممکن است.

قیمت هر انس طلا در معاملات دوشنبه بازارهای جهانی با ۰٫۴۹ درصد کاهش به ۱٫۷۶۳ دلار رسید؛ در حالی که در روزهای گذشته به ترتیب قیمت معاملاتی طلا ۰٫۳۳ درصد و ۰٫۹۳ درصد رشد کرده بود. با این وجود، با افزایش قیمت دلار در بازار متشکل به بیش از ۳۰ هزار تومان، قیمت طلا و سکه در بازار داخلی بالا رفت. بر همین اساس، هر گرم طلای ۱۸ عیار با افزایش ۰٫۷۱ درصدی به یک میلیون و ۵۰۰ هزارتومان رسید. همچنین هر سکه امامی با رشد ۰٫۶ درصدی با قیمت ۱۶ میلیون و ۱۰۰ هزار تومان عرضه شد. نیم سکه با رشد ۰٫۳۳ درصدی با رقم ۸ میلیون و ۸۸۰ هزارتومان و ربع سکه با ثبت رشد ۰٫۱۷ درصدی با رقم ۵ میلیون و ۸۶۰ میلیون تومان معامله شد.

صندوق بین‌المللی پول:

چشم‌انداز اقتصاد جهانی تاریک‌تر می‌شود

صندوق بین‌المللی پول با اشاره به بدتر شدن مداوم نظرسنجی‌های شاخص مدیران خرید در ماه‌های اخیر اعلام کرد که چشم‌انداز اقتصاد جهانی تیره‌تر از پیش‌بینی‌های انجام‌شده در ماه گذشته است و دلیل آن را هم تشدید سیاست‌های پولی ناشی از تورم دائمی بالا و گسترده، شتاب ضعیف رشد در اقتصاد چین و اختلالات مداوم عرضه و نانمی غذایی ناشی از حمله روسیه به اوکراین دانست. این وام‌دهنده جهانی در ماه گذشته پیش‌بینی رشد جهانی خود را برای سال ۲۰۲۲ از رقم ۲٫۹ درصد به ۲٫۷ درصد کاهش داد.

صندوق بین‌المللی پول افزود که شاخص‌هایی با بسامد اخیر به‌ویژه در اروپا، تأییدی بر چشم‌انداز تیره‌تر است. به گفته این موسسه، شاخص‌های اخیر مدیران خرید که نشانگر فعالیت‌های تولیدی و خدماتی است، نمایانگر ضعف در اکثر اقتصادهای بزرگ گروه ۲۰ است؛ در حالی که فعالیت‌های اقتصادی رو به کاهش و تورم همچنان بالاست. چالش‌هایی که اقتصاد جهانی با آن مواجه است، بسیار زیاد و شاخص‌های اقتصادی ضعیف نشان‌دهنده چالش‌های بیشتر پیش رو است. بدتر شدن بحران انرژی در اروپا به شدت به رشد اقتصادی آسیب وارد می‌کند و تورم را افزایش می‌دهد؛ در حالی که تورم بالا و طولانی‌مدت می‌تواند باعث افزایش بیش از حد انتظار سیاست‌گذاری و تشدید شرایط مالی جهانی شود. صندوق بین‌المللی پول گفت که این به نوبه خود، خطرات فزاینده بحران بدهی دولتی را برای اقتصادهای آسیب‌پذیر ایجاد می‌کند. همچنین رویدادهای شدید آب و هوایی و تغییرات اقلیمی به طور فزاینده‌ای به رشد اقتصاد جهانی آسیب می‌زند.

ابزار جدیدی برای مدیریت نوسان ارز معرفی می‌شود

توصیه صالح آبادی به خریداران ارز

به گفته رئیس کل بانک مرکزی، افرادی که نگران نوسان در بازار ارز هستند و به این دلیل خرید ارز انجام می‌دهند، باید بدانند که از روزهای آینده ابزار جدیدی را در این حوزه معرفی می‌کنیم. علی صالح‌آبادی در تشریح نشست روز گذشته (دوشنبه) کمیسیون اقتصادی مجلس که برای بررسی برنامه دولت در مدیریت بازار ارز تشکیل شد، گفت: افرادی که نگران نوسان در بازار ارز هستند و به این دلیل خرید ارز انجام می‌دهند، باید بدانند که از روزهای آینده ابزار جدید را در این حوزه معرفی می‌کنیم تا بتوانند اوراقی را که منتشر می‌شود خریداری کنند و دیگر نگرانی از این جهت نداشته باشند. خریداران در سررسیدهای مشخصی می‌توانند اوراق را به بانک مرکزی بفروشند. جزئیات این ابزار جدید طی امروز یا فردا منتشر می‌شود و می‌تواند نگرانی افراد را برطرف کند.

رئیس کل بانک مرکزی با تأکید بر اینکه براساس گزارش ارائه شده از سوی بانک مرکزی خوشبختانه در سال جاری به دلیل اینکه ارز ترجیحی حذف شده و دیگر این نوع ارز را نداریم، حجم عرضه‌های بانک مرکزی در بازار بیشتر شده و از سوی دیگر، تقاضای ارز کاهش پیدا کرده است، افزود: در گذشته کالاها با نرخ ارز ۴۲۰۰ تومانی وارد و بعضاً به کشورهای دیگر قاچاق می‌شدند. کاهش تقاضا برای ارز و افزایش عرضه بانک مرکزی شده تا بانک مرکزی در حال حاضر روزهانه بعضاً بیش از یک میلیارد دلار ارز در بازار عرضه کند. این میزان عرضه شامل عرضه‌های بانک مرکزی، صادرکنندگان نفتی و غیرنفتی می‌شود؛ در حالی که معمولاً یک سوم یا یک چهارم از میزان ارز عرضه شده در بازار معامله می‌شود که حاکی از بهبود عرضه ارز در بازار است. طبق اعلام بانک مرکزی، صالح‌آبادی با اشاره به بازار متشکل ارزی توضیح داد: بازار متشکل ارزی باعث شده تا صادرکنندگان غیرنفتی که به صورت اسکناس ارز خود را عرضه می‌کنند بتوانند به سهولت ارز خود را عرضه کنند و تعادلی را در آن بازار شاهد باشیم. امیدوارم با توجه به حضور و مدیریت بانک مرکزی در بازارهای مختلف از جمله اسکناس و حواله و همچنین کمک‌های انجام شده از سوی صادرکنندگان شاهد آرامش بیشتری در بازار باشیم.

رئیس کل بانک مرکزی درخصوص اینکه پیشتر از سوی بانک مرکزی در کمیسیون‌های مجلس قول داده شده بود تسهیلاتی برای تعهدات ارزی تولیدکنندگان و صادرکنندگان ارائه شود، گفت: آیین‌نامه‌ای در این زمینه تهیه شده و در دستور کار هیأت دولت قرار دارد، با تصویب این آیین‌نامه می‌توانیم کمک‌های بیشتری نسبت به قبل داشته باشیم، اما آنچه که در حال حاضر انجام می‌دهیم و در آینده نیز بهبود می‌دهیم، این است که صادرکنندگان می‌توانند ارز حاصل از صادرات خود را به روش‌های متفاوت به چرخه تجاری کشور بازگردانند، می‌توانند بخشی از ارز خود را در سامانه نیما و بخشی دیگر را در بازار متشکل ارزی و حتی بخشی از ارز را به واردات در مقابل صادرات اختصاص دهند یا صرف تسویه بدهی ارزی خود کنند.

می‌یابد و تورم کنترل می‌شود. با وجود این، امروزه هیچ بانک مرکزی بزرگی از این اصل پیروی نمی‌کند. از آغاز سال گذشته تورم در آمریکا ۵ درصد، در بریتانیا ۸درصد و در منطقه یورو ۱۰ درصد افزایش یافته است. در مقابل، افزایش نرخ سود بانک‌های مرکزی با توجه به معیارهای تاریخی، سریع تلقی می‌شود، ولی به‌هیچ‌وجه همگام با رشد قیمت‌ها نیست. این موضوع باعث شده برخی از اقتصاددانان زنگ خطر را به صدا درآورند و اعلام کنند فدرال‌رزرو هنوز ترمز نکرده است. مسئله مورد اختلاف درباره «اصل تیلور»، نحوه اجرای آن است. معیار واقعی نرخ بهره واقعی، انتظارات از آینده است. وام‌گیرندگان و وام‌دهندگان جدید باید بدانند تورم در آینده چگونه خواهد بود و گذشته اهمیت زیادی ندارد. «گریگوری منکیو»، اقتصاددان سرشناس و استاد دانشگاه هاروارد اعتقاد دارد نرخ بهره بیش از حد افزایش یافته است. او برای استدلال به مدل سیستور «اصل تیلور» رجوع کرده و مطابق آن، نرخ بهره واقعی باید به نصف رشد تورم افزایش یابد. «منکیو» که نگاهی آینده‌نگر دارد، بر این باور است که برای درک بهتر تورم باید به نرخ بهره وام‌ها با بازپرداخت طولانی نگاه کرد. به گفته وی، نرخ بهره واقعی در بازه پنج‌ساله در بازارهای مالی از ابتدای سال گذشته به شدت افزایش یافته و رشد ۲٫۴ درصدی را تجربه کرده است. با معیار قرار دادن این‌ عدد و قاعده عمومی‌تر «تیلور»، افزایش نرخ بهره نه‌تنها کم نبوده بلکه نوعی زیاده‌روی نیز به حساب می‌آید. با این حال، حتی اگر «اصل تیلور» براساس انتظارات آینده برآورده شود، این پایان داستان نیست. این اصل فقط حداقل افزایش نرخ بهره‌ای را که برای رساندن تورم به سطح مینا لازم است، تجویز می‌کند.

اولویت داده‌ها بر پیش‌بینی‌ها

اگر بانک‌های مرکزی، «اصل تیلور» را نیز برآورده کنند، باز هم ممکن است زمان زیادی طول بکشد تا تورم به سطح هدف بازگردد. مسئله دیگر این است که نرخ بهره در زمانی که اقتصاد با افزایش تقاضا مواجه است همچنان افزایشی خواهد بود. آمریکا که در آن تقریباً دو فرصت شغلی برای هر کارگر بیکار وجود دارد، به وضوح این مشکل را دارد و عدم پاسخگویی به آن می‌تواند دوره تورم را طولانی کند. از سوی دیگر، بهترین استدلال برای افزایش بیشتر نرخ بهره، سابقه ضعیف داده‌های اقتصادی و بازارهای مالی در پیش‌بینی تورم است. در طول سال گذشته هر دو معیار یادشده به طور مداوم افزایش سطح قیمت‌ها را دست‌کم گرفتند. در یک محیط نامطمئن، منطقی است که وزن بیشتری به داده‌ها داده شود و کمتر بر پیش‌بینی‌ها تأکید کرد؛ نکته‌ای که بانک‌های مرکزی تأکید بر آن را آغاز کرده‌اند.

سیاست‌های انقباضی بانک‌های مرکزی در ماه‌های اخیر به دنبال موج تورمی پساکرونا در پیش گرفته شد؛ این موج تورمی پس از آن رخ داد که این بانک‌های مرکزی برای مقابله با رکود ناشی از همه‌گیری کرونا، سیاست‌های انبساطی بی‌سابقه‌ای را در پیش گرفتند. با کاهش محدودیت‌های کرونایی، بسته‌های حمایتی سخاوتمندانه اثرات جانبی خود را نمایان کردند و اقتصادهای بزرگ جهان با تورمی مواجه شدند که در چهار دهه گذشته بی‌سابقه به شمار می‌رود. این وضعیت موجب شد با رفع خطر رکود در اقتصادهای پیشرفته جهان، بانک‌های مرکزی سیاست‌های انقباضی را در دستور کار خود قرار دهند. با این وجود و پس از چندین مرحله افزایش نرخ بهره در آمریکا، حالا این سوال میان اقتصاددانان در گرفته است که آیا سیاست درپیش‌گرفته‌شده به اندازه کافی انقباضی هست یا نه؟

در ادبیات اقتصاد پولی، به طرفداران سیاست‌های انقباضی «شاهین» و به طرفداران سیاست‌های انبساطی «کبوتر» گفته می‌شود. طبق ارزیابی «کونومیسست»، اختلاف میان «شاهین‌ها» و «کبوترها» بر سر نرخ بهره آمریکا به بالاترین سطح خود رسیده است. در یک سوی این مناقشه، طرفداران سیاست انقباضی قرار دارند که معتقدند فدرال‌رزرو نرخ بهره را به میزان کافی افزایش نداده است و برای کنترل تورم باید نرخ بهره از سطح فعلی بیشتر شود. در سمت مقابل، طرفداران سیاست‌های انبساطی معتقدند که فدرال‌رزرو در سیاست پولی انقباضی خود زیاده‌روی کرده و سطح فعلی نرخ بهره برای کنترل تورم، بالا به حساب می‌آید. این اختلاف نظر بیش از هر چیز به زاویه‌دید این دو دسته از اقتصاددانان بازمی‌گردد. «شاهین‌ها» نظرات خود را با توجه به آمار ثبت‌شده از سطح قیمت‌ها ارائه می‌کنند، در حالی که نگاه «کبوترها» به شاخص‌هایی است که انتظارات تورمی در سال‌های پیش رو را نشان می‌دهد.

اصل تیلور چه می‌گوید؟

رفع مسئله تورم در ادبیات اقتصادی، صورت‌بندی مشخصی دارد. «اصل تیلور» که از نام «جان تیلور»، استاد دانشگاه استنفورد گرفته شده است، به بانک‌های مرکزی می‌گوید نرخ بهره را بیش از رشد تورم افزایش دهند. نادیده گرفتن این قاعده بدان معناست که هزینه‌های استقراض مجال می‌یابد خود را با سطح تورم تعدیل کند و بسا اعمال هزینه‌های جدید استقراض در قیمت‌ها، افزایش نرخ بهره را بی‌اثر کند. برای پیروی از این اصل، سیاست‌گذاران باید هر بار که رشد قیمت‌ها شتاب می‌گیرد، نرخ واقعی بهره را افزایش دهند و به محدوده مثبت وارد کنند. نرخ واقعی بهره به عددی گفته می‌شود که از تفریق تورم از نرخ بهره اسمی به دست می‌آید. در صورت اعمال این قاعده، دیر یا زود تقاضا در اقتصاد کاهش

فرصت امروز: تا قبل از پاندمی کووید-۱۹، این تورم پایین بود که عامل نگرانی بانک‌های مرکزی به شمار می‌رفت و نه تورم بالا. اما حالا با فروکش کردن تب کرونا، اوج‌گیری بهای انرژی، افزایش دستمزدها و اختلال عرضه، تورم همانند شیربی غران بازگشته و جهان با موج تورمی جدیدی مواجه شده است. بدین ترتیب، در پی اوج‌گیری تورم جهانی، بانک‌های مرکزی به تکاپو افتادند و در پاسخ به افزایش قیمت‌ها، نرخ بهره را بالا بردند. این سیاست انقباضی، درست نقطه مقابل سیاست انبساطی است که دولت‌ها در زمان بحران کرونا در پیش گرفتند و با تزریق پول به اقتصادها به مضاف رکود ناشی از شیوع کرونا رفتند. همان زمان اغلب کارشناسان پیش‌بینی می‌کردند که این روند به تورم منجر خواهد شد و موعد آن تنها به زمان بازگشایی اقتصادها و رفع محدودیت‌های کرونایی بستگی دارد؛ پیش‌بینی‌ای که البته رنگ حقیقت به خود گرفت و رکورد ۴۰ ساله تورم در آمریکا را شکست.

اقتصاددانان درخصوص افزایش نرخ بهره، دو دیدگاه متفاوت دارند. برخی اقتصاددانان بر این باورند که افزایش نرخ بهره، آن هم در حالی که تورم از سمت زنجیره‌های تولید و پخش عرضه است، سیاست درستی به حساب نمی‌آید. در سوی مقابل، گروه دیگری از اقتصاددانان از دیرهنگام بسودن افزایش نرخ بهره بهره سخنی می‌گویند. در میانه این جدال پولی، اقتصاددانان آمریکایی قرار دارند که در مورد ادامه سیاست‌های انقباضی از سوی فدرال رزرو و تنظیم نرخ بهره دچار اختلاف نظر شده‌اند. یک گروه از کارشناسان اقتصادی بر این باورند که نرخ بهره به میزان کافی افزایش نیافته است و گروه دیگری از اقتصاددانان تأکید دارند که تا همینجا هم فدرال رزرو زیاده‌روی کرده است. گروه اول بر آمارهای ثبت‌شده و گروه دوم بر آمارهای آینده‌نگر استناد می‌کنند. هفته‌نامه «کونومیسست» در گزارشی به این مناقشه پولی پرداخته است.

اختلاف پولی شاهین و کبوتر

در شرایطی که سیاست انقباضی فدرال رزرو، روند تورم آمریکا را کاهش داده، اختلاف نظر میان اقتصاددانان بر سر تداوم این سیاست انقباضی به اوج رسیده و مناقشه تازه‌ای بر سر افزایش نرخ بهره در گرفته است. به نوشته «کونومیسست»، اقتصاددانان بحث می‌کنند که آیا نرخ بهره باید همگام با تورم باشد یا نه. در ادبیات اقتصادی به افزایش نرخ بهره از سوی بانک مرکزی سیاست انقباضی گفته می‌شود. هدف از این کار، کاهش تقاضا در اقتصاد و در نتیجه کاهش سطح قیمت‌هاست. از سوی دیگر، کاهش نرخ بهره را سیاست انبساطی می‌نامند؛ سیاستی که با هدف تحریک تقاضا در اقتصاد به کار گرفته می‌شود و می‌تواند افزایش تولید در اقتصاد را به دنبال داشته باشد.

مالیات خانه‌های خالی به ۵۰۰ میلیون تومان هم نرسید

پایتخت در سیطره خانه‌های خالی

امسال نیز ۲۲ میلیارد تومان از این محل مالیات اخذ شد که تقریباً هیچ محسوب می‌شود.

مسئولیت شناسایی خانه‌های خالی برعهده وزارت راه و شهرسازی است. این وزارتخانه ۵۲۰ هزار واحد را در کل کشور شناسایی و به سازمان امور مالیاتی معرفی کرده که از سوی این سازمان، میزان مالیات این خانه‌ها ۱۰ هزار و ۵۰۰ میلیارد تومان محاسبه شده اما ۱۰۰ هزار مالک نسبت به آن اعتراض کرده‌اند. قرار شده وزارت راه و شهرسازی، موارد اعتراض را بررسی و لیست مجدد ارائه دهد. با توجه به شواهد و قرائن به نظر نمی‌رسد که شناسایی دقیق واحدهای خالی از سکنه در نیمه دوم سال جاری نیز شکل اجرایی به خود بگیرد. آیا در حال ورود به سومین سال عدم توفیق دریافت مالیات از خانه‌های خالی هستیم؟

براساس آمارها، در شش ماهه نخست امسال میزان مالیات خانه‌های خالی ۴۸۵ میلیون تومان و مالیات واحدهای لوکس فقط ۱۲ میلیارد و ۷۷۵ میلیون تومان بوده؛ یعنی تقریباً هیچ. این در حالی است که اساسنامه صندوق ملی مسکن پس از کش و قوس یکی دو ساله سرانجام در ۱۴ آبان ماه ۱۴۰۱ از سوی شورای نگهبان تأیید و ۱۸ آبان توسط دولت ابلاغ شد. به گفته مسعود رهنما، رئیس هیأت عامل صندوق ملی مسکن تاکنون ۶۶۰۰ میلیارد تومان در این صندوق تجمیع شده است. از همان ابتدا، مهمترین منبع پیش‌بینی شده برای صندوق ملی مسکن، مالیات‌های بخش مسکن و ساختمان عنوان شد، اما حالا جای خالی مالیات در آن مشهود است. گفته می‌شود وزارت راه و شهرسازی مسئولیت شناسایی واحدهای خالی و لوکس را برای اخذ مالیات برعهده دارد که ۵۲۰ هزار خانه خالی را شناسایی کرده اما ظاهراً هنوز لیستی

میزان مالیات خانه‌های خالی در نیمسال ۱۴۰۱ تنها ۴۸۵ میلیون تومان و مالیات واحدهای لوکس فقط ۱۲ میلیارد و ۷۷۵ میلیون تومان بوده و این در حالی است که شمال و غرب پایتخت در سیطره املاک خالی از سکنه با قیمت‌های نجومی قرار دارد. به گزارش ایسنا، آخرین آمار و ارقام که در سال ۱۳۹۹ ارائه شد، از وجود ۵۰۰ هزار واحد مسکونی خالی از سکنه در استان تهران حکایت داشت که حدود ۲۰ درصد واحدهای خالی کشور بود؛ این در حالی است که به گفته شهردار تهران، ۵۱ درصد خانوارها در این کلانشهر مستاجر هستند. رشد سنگین قیمت مسکن در تهران منجر به دو عارضه افزایش سنگین نرخ اجاره بها و رکود خرید و فروش شده است. فعالیت‌های ساختمانی نیز تحت تأثیر کسادی معاملات دچار رکود شده است. البته گزارش‌های میدانی از تعداد قابل توجهی املاک خالی از سکنه در نیمه شمالی تهران و همچنین منطقه ۲۲ واقع در غرب پایتخت حکایت دارد. برخی آمارهای غیررسمی حاکی از ۶۰ هزار واحد خالی در منطقه ۲۲ تهران به عنوان اصلی‌ترین کانون ساخت و ساز پایتخت است. گفته می‌شود بیش از ۱۲۰ هزار واحد مسکونی در منطقه ۲۲ قرار دارد؛ در حالی که تعداد خانوارهای ساکن در این منطقه ۷۵ هزار خلوار است.

از حدود پنج سال قبل، بحث مالیات از خانه‌های خالی مطرح شد، تا اینکه در پنجم آذرماه ۱۳۹۹، قانون اخذ مالیات از خانه‌های خالی توسط مجلس به تصویب رسید. از آن زمان تاکنون اما این طرح به دلیل عدم دستیابی به اطلاعات دقیق و راستی‌آزمایی درخصوص املاک خالی از سکنه، آنطور که باید و شاید شکل اجرایی به خود نگرفته است. در سال گذشته رقم اخذ مالیات از خانه‌های خالی صفر بود و در چهار ماهه ابتدای

بورس نامه



فروش ۶۵ هزار برگه بیمه «سهام‌یار» در ۲ روز

استقبال سهامداران از بیمه سبد سهام

مدیر نظارت سازمان بورس و اوراق بهادار از فروش ۶۵ هزار برگه بیمه سهام‌یار طی دو روز در بازار سهام خبر داد. امیرمهدی صباپی روز گذشته در برنامه روی خط اقتصاد رادیو اقتصاد از استقبال سهامداران از بیمه سبد سهام خبر داد و گفت: طرح بیمه سبد سهام مربوط به سهامدارانی می‌شود که ارزش سهام و دارایی آنها در چهارم آبان ماه حداکثر ۱۰۰ میلیون تومان باشد. این طرح با هدف حمایت از سهامداران و سرمایه‌گذاران حقیقی خرد و افراد فعال در بازار سهام با سرمایه نه چندان بالا به مرحله اجرا درآمده است. دولت و سازمان بورس با اجرای طرح مزبور، این هدف را دنبال می‌کند که در مقابل آسیب‌ها، نوسانات و ریسک‌های بازار سهام، این افراد را بیمه و محافظت کند.

او با بیان اینکه تعداد سهامداران و سرمایه‌گذاران حقیقی خرد در بازار سهام کم نیست، افزود: طی دو روز گذشته بیش از ۶۵ هزار برگه بیمه سهام‌یار به فروش رفته است. صباپی با اشاره به اینکه فروش بیمه سهام در نماد سهام‌یار طی هفته جاری همچنان ادامه دارد، اضافه کرد: بر روی کاغذ ۹ میلیون و ۸۵۰ هزار کد حقیقی وجود دارد که دارایی آنها زیر ۱۰۰ میلیون تومان است. سهامداران فعال به کسانی گفته می‌شود که در سال ۱۴۰۱ حداقل ۱۰ میلیون تومان معامله داشته باشند. کسانی که در بازار فعال و پویا هستند، این ظرفیت بیشتر در آنها وجود دارد که بتوانند از این بیمه استفاده کنند. به گفته وی، تعداد کسانی که بین ۱۰ تا ۱۰۰ میلیون تومان سهام دارند و امسال هم فعال بوده‌اند، بین ۴۰۰ تا ۴۵۰ هزار نفر است.

یک کارشناس بازار سرمایه:

رشد بورس می‌تواند ادامه یابد

یک کارشناس بازار سرمایه با بیان اینکه رشد نقدینگی، رشد قیمت ارز نیمايي و... نشان می‌دهد بازار پتانسیل رشد دارد، گفت به نظر می‌رسد روند صعودی جدید می‌تواند ماندگار باشد؛ زیرا دلایل مختلفی برای مثبت شدن بازار وجود دارد، اما اینکه چرا رشد بازار به تأخیر افتاده است، جای بحث و بررسی بسیار دارد. ابراهیم نوایی به بررسی لزوم مطالبه‌گری در بورس پرداخت و به بورس‌ان گفت: بورس مدت‌ها بود که باید روند نزولی خود را به پایان می‌رساند؛ زیرا از طرفی نسبت به تورم سال‌های گذشته، بازار رشد لازم خود را انجام نداده و از سوی دیگر نیز گزارش‌های سه و شش ماهه، افزایش سود شرکت‌ها و ارزنده بودن بازار را نشان می‌دهد. وی با بیان اینکه رشد نقدینگی، رشد قیمت ارز نیمايي و... نشان می‌دهد بازار پتانسیل رشد دارد، افزود: دلایلی همچون ارزندگی قیمت سهام، گزارش خوب شرکت‌ها، افزایش تورم و نقدینگی طی دو سال گذشته، رشد قیمت دلار و... همگی دست به دست هم دادند که بورس تهران به مدار صعودی برگردد، اما به دلایلی این برگشت با تأخیر صورت گرفت. به گفته نوایی، این برگشت با تأخیر می‌تواند مزایایی همچون پایداری روند صعودی در بازه زمانی طولانی مدت و قدرت بالاتر داشته باشد، اما ریسک‌هایی همچون شستاب بالای صعود قیمت‌ها نیز وجود دارد. وظیفه تحلیلگران و فعالان در بازار این است که ارزش دارایی‌های خود را در این صعود بدانند و نه به سرعت دارایی‌های خود را از دست بدهند و نه انتظار رشد حیاتی داشته باشند، بلکه باید با تحلیل معاملات خود را پیش ببرند.

دومین روز منفی بورس

استراحت شاخص‌های بورسی تمدید شد



فرصت امروز: بورس تهران پس از ۱۱ روز رشد متوالی در میانه آبان ماه، بالاخره دچار نوسان شد و در معاملات بیست و دومین روز آبان ماه، با ثبت بازدهی منفی ۰٫۴۹ درصدی بیش از ۶ هزار واحد عقب رفت. این روند در معاملات روز گذشته مجدداً تکرار شد و شاخص کل بورس تهران با ثبت افت ۰٫۷۷ درصدی برای دومین روز متوالی قرمزپوش ماند. شاخص کل هم‌وزن نیز همین حدود کاهش یافت و ۰٫۷۵ درصد عقب‌نشینی کرد.

پس از آنکه سیاست‌گذار بورسی از ابتدای هفته دوم آبان از یک بسته حمایتی رونمایی کرد و همزمان قیمت دلار در بازار آزاد تهران و قیمت کامودیتی‌ها در بازارهای جهانی افزایش یافت، روند رشد بورس آغاز شد؛ به طوری که از پایان هفته اول آبان ماه (چهارشنبه ۴ آبان) که شاخص کل بورس به سطح یک میلیون و ۲۴۱ هزار واحد رسید تا پایان هفته سوم آبان ماه (چهارشنبه ۱۸ آبان) که شاخص کل وارد کانال یک میلیون و ۴۰۰ هزار واحد شد، حدود ۱۷۳ هزار واحد طی ۱۰ روز معاملاتی به حساب شاخص کل بورس واریز شد و بیش از ۴۸ درصد از ریزش شش ماه گذشته (از ابتدای خرداد) را جبران کرد. ناگرهای بورسی در معاملات اولین روز از هفته چهارم آبان نیز به این روند مثبت ادامه دادند و سپس در روز یکشنبه پس از ۱۱ روز رشد روزانه متوالی، افت دسته جمعی را تجربه کردند. شاخص کل بورس در حالی ۶ هزار و ۹۳۷ واحد از ارتفاع خود را در این روز از دست داد که سبزپوشی ۴۲ درصد از ناعادها و صف خرید شدن ۸۴ نماد در بازار باعث شد شاخص کل هم‌وزن (که از تمام ناعادها به یک اندازه تأثیر می‌پذیرد) تنها ۸۰ واحد از ارتفاع خود را از دست دهد و با افت اندک ۰٫۰۲ درصدی نسبت به روز قبل در محدوده ۴۰۱ هزار واحد باقی بماند.

لزوم استراحت بورس تهران

نوار رشد شاخص‌های بورسی پس از ۱۱ روز متوالی در روز یکشنبه پاره شد و نماگر اصلی بازار افت ۰٫۴۹ درصدی و نماگر هم‌وزن افت ۰٫۰۲ درصدی را تجربه کرد. این روند منفی در معاملات روز دوشنبه سنگین‌تر شد و نماگر اصلی بازار با کاهش ۰٫۷۷ درصدی به سطح یک میلیون و ۴۰۸ هزار واحد و نماگر هم‌وزن با کاهش ۰٫۷۵ درصدی به تراز ۳۹۸ هزار و ۸۱۵ واحد رسید. بورس تهران در حالی پس از ماه‌ها به روند صعودی بازگشته که یکی از مشکلاتی که این روند صعودی را تهدید می‌کند، عدم نوسان طبیعی شاخص کل بورس است که موجب بی‌اعتمادی سهامداران خرد شده است. از آنجا که بدون ورود پول حقیقی به بورس نمی‌توان انتظار رشد بلندمدتی را داشت، رشد‌های اخیر با کمی ابهام مواجه هستند. با توجه به اینکه روند طبیعی بازارهای مالی از ریزموج‌های متعددی تشکیل می‌شود، بایستی انتظار اصلاح چندروزه را که باعث روند طبیعی رشد خواهند شد، متصور بود. بازارهای مالی همواره با فراز و فرودهای پی‌پی‌ای و امواج مختلف همراه هستند. هر موج از روند صعودی و نزولی تشکیل شده و به تنهایی می‌تواند از چند ریزموج تشکیل شود؛ یعنی در روند صعودی یک موج بزرگ، ریزموج‌های متعددی وجود دارد که تحلیلگران در این ریزموج‌ها، ادامه روند صعودی یا شروع روند نزولی را پیش‌بینی می‌کنند. بنابراین موج‌ها جزئی از بازار سهام و همین‌طور نشان‌دهنده سالم بودن روند صعودی یا نزولی بازار تلقی می‌شوند. حتی در روندهای نزولی نیز اگر بازار یک بازار کارآ و سالم باشد، ریزموج‌های کوچک به چشم می‌خورند. بورس تهران در دو هفته گذشته با موجی از اخبار مثبت مواجه شد که رشد قیمت دلار، بسته حمایتی ۱۰ بندی و خرید مستقیم سهام توسط صندوق توسعه ملی از جمله آنهاست. در نتیجه این سیگنال‌های مثبت، شاخص کل بورس افزایش ۱۷۳ هزار واحدی را طی ۱۰ روز کاری (هفته دوم و سوم آبان) به ثبت رساند. نکته مهم این است که در این روند صعودی (غیر از دو روز معاملاتی اخیر)، دو نماگر اصلی

بازار با درصد مثبتی به پیش رفتند. از آنجایی که هر روند صعودی با نزولی که به طور طبیعی آغاز شده است، از ریزموج‌ها تشکیل می‌شود، باید انتظار اصلاح چندروزه بازار سهام را در ادامه داشت؛ زیرا بازارهای مالی همانند یک موجود زنده نیاز به دم و بازدم برای تکمیل روندهای خود دارند و اگر در طول صعود یا نزول با استراحت همراه نشوند، قادر

نخواهند بود به شکلی طبیعی رفتار کنند.

بورس تهران نزولی ماند

بورس تهران در معاملات یکشنبه پس از ۱۱ روز صعودی، به مدار نزولی بازگشت و این روند نزولی در معاملات دوشنبه عمیق‌تر شد. در جریان معاملات روز دوشنبه ۲۳ آبان ماه، شاخص کل بورس با کاهش ۱۰ هزار و ۹۶۸ واحد (۰٫۷۷ درصد) به تراز یک میلیون و ۴۰۸ هزار واحد و شاخص هم‌وزن با افت ۳ هزار و ۱۰ واحد (۰٫۷۵ درصد) به رقم ۳۹۸ هزار و ۸۱۵ واحد رسید. بیش از ۶ میلیارد و ۶۳۱ میلیون سهم، حق تقدم و اوراق بهادار به ارزش ۳۷ هزار و ۷۷۱ میلیارد ریال در بورس تهران دادوستد شد.

گروه خودرو با ۴۶ هزار و ۹۶۹ معامله به ارزش ۴ هزار و ۴۵ میلیارد ریال در صدر گروه‌های بورسی نشست. همچنین گروه فرآورده‌های نفتی با ۳۲ هزار و ۱۰۳ معامله به ارزش ۳ هزار و ۷۰۴ میلیارد ریال، گروه شیمیایی با ۲۲ هزار و ۲۹ معامله به ارزش ۲ هزار و ۳۳۵ میلیارد ریال، گروه فلزات اساسی با ۲۴ هزار و ۹۷۰ معامله به ارزش یک هزار و ۸۰۳ میلیارد ریال و گروه بانک‌ها با ۱۱ هزار و ۷ معامله به ارزش یک هزار و ۸۵ میلیارد ریال به ترتیب در صدر برترین گروه‌ها قرار گرفتند. پتروشیمی فناوری‌ان با ۱۰۸ واحد، فجر انرژی خلیج فارس با ۵۲٫۵ واحد، مدیریت سرمایه‌گذاری امید با ۵۲ واحد، ملی کشت و صنعت و دامپروری پارس با ۴۲ واحد و پتروشیمی خارک با ۳۵ واحد، بیشترین تأثیر مثبت را بر رشد شاخص کل داشتند. در مقابل نیز پالایش نفت بندرعباس با ۸۶۸ واحد، ملی صنایع مس ایران با ۸۶۲ واحد، صنعتی و معدنی جادرمیلو با ۸۳۳ واحد، پالایش نفت اصفهان با ۷۶۷ واحد و فولاد مبارکه اصفهان با ۷۱۳ واحد، با تأثیر منفی بر رشد شاخص همراه شدند.

شاخص کل فرابورس نیز با کاهش ۱۰۵ واحدی به ۱۸ هزار و ۴۱۹ واحد رسید. بیش از ۴ میلیارد و ۲۹۹ میلیون سهم، حق تقدم و اوراق بهادار به ارزش ۷۲۵ هزار و ۳۳۵ میلیارد ریال در این بازار دادوستد شد. پتروشیمی زاگرس با ۲۱ واحد، بیمه سامان با ۲٫۷ واحد، داروسازی کاسپین تامین با ۱٫۲ واحد، پتروشیمی ارومیه با ۱٫۱ واحد و بیمه کوثر با ۰٫۸ واحد، بیشترین تأثیر مثبت و همچنین پلیمر آریاساسول با ۳۴ واحد، آهن و فولاد غدیر ایرانیان با ۹ واحد، پتروشیمی تندگویان با ۷ واحد، فراپورس ایران با ۶٫۴ واحد و پالایش نفت شیراز با ۶ واحد، بیشترین تأثیر منفی را بر رشد شاخص داشتند.

آگهی فراخوان ارزیابی کیفی مناقصه عمومی

دو مرحله ای

نوبت اول

شناسه آگهی: ۱۴۰۹۵۹۷

پالایشگاه چهارم شرکت مجتمع گاز پارس جنوبی در نظر دارد فراخوان مورد نیاز خود را با شرایط ذیل بصورت برگزاری مناقصه عمومی دو مرحله ای از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (سامانه ستاد) بلامین نماید.

شماره فراخوان در سامانه ستاد ایران	۲۰۰۱۰۹۶۷۸۳۰۰۰۱۵
شماره مناقصه و تقاضا	تقاضای شماره ۲۴-۱۴۰۰۲۰۲ مناقصه شماره ۱۴۰-۱۴۰۱۳۴ RF
موضوع مناقصه / شرح مختصر اقلام درخواستی	خرید AIR FILTER ELEMENT
مبلغ تضمین شرکت در فراخوان / جاع کار	۶۶۶,۰۰۰,۰۰۰ ریال
نوع تضمین شرکت در فراخوان / جاع کار	تضمین شرکت در فراخوان ارجاع کار بصورت یکی از تضمین قابل قبول وفق آیین نامه تضمین شماره ۱۳۳۰۲ ت ۵۰۶۵۹ مورخ ۱۴۰۱/۷/۲۲ هیات وزیران می باشد
مبلغ برآوردی مناقصه	۲۳,۳۲۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال
آخرین مهلت دریافت اسناد ارزیابی کیفی در سامانه ستاد	تاریخ ۱۴۰۱/۸/۲۹
آخرین مهلت بازگذاری و ارسال مستندات ارزیابی کیفی (روزمه) در سامانه ستاد	تاریخ ۱۴۰۱/۹/۱۴
آخرین مهلت بازگذاری پیشنهادات فنی / مالی در سامانه ستاد	پس از ارزیابی کیفی مناقصه گران مستندات دریافت پیشنهاد فنی و مالی بهمره برنامه زمانی از طریق سامانه ستاد ارسال می گردد
آدرس مناقصه گزار	استان بوشهر - شهرستان عسلویه - شرکت مجتمع گاز پارس جنوبی - پالایشگاه چهارم - اداره خدمات TAC

بدیهی است کلیه فرآیند برگزاری مناقصه الکترونیکی از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (سامانه ستاد) به نشانی: WWW.SETADIRAN.IR انجام می پذیرد و به پیشنهاد های خارج از سامانه ستاد هیچگونه ترسب اثری داده نخواهد شد و مناقصه گران بایستی نسبت به ثبت نام در سامانه ستاد و دریافت گواهی امضاء الکترونیکی اقدام نمایند مناقصه گران می توانند جهت کسب اطلاعات بیشتر به سایت WWW.SPGC.IR مراجعه و یا با شماره تلفن‌های ۰۶۶۷۱-۱۳۱۴۶۶۸-۰۷۷۲۲ تماس حاصل فرمایند.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۱/۸/۲۴ **تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۱/۸/۲۵**

روابط عمومی شرکت مجتمع گاز پارس جنوبی

۹۵۱

آگهی مزایده عمومی

شناسه آگهی: ۱۴۱۰۰۰۰

شهرداری گرگان درنظر دارد با استناد ماده ۳۰ آیین نامه معاملات شهرداری نسبت به واگذاری جایگاه پمپ بنزین استراپاد جاده آق قلا برای مدت دو سال بر مبنای پایه کارشناسی از طریق مزایده عمومی اقدام نماید، لذا متقاضیان می توانند از تاریخ ۱۴۰۱/۸/۱۸ لغایت آخر وقت اداری مورخ ۱۴۰۱/۹/۰۵ به سامانه ستاد آدرس اینترنتی www.setadiran.ir مراجعه و از شرایط و نحوه واگذاری موضوع آگهی اطلاع حاصل نموده و در صورت تمایل به شرکت در مزایده یا رعایت شرایط، اسناد و مدارک مورد نیاز مزایده نسبت به تکمیل و ارائه اسناد در پاکت اقف (تضمین شرکت در مزایده در سامانه بازگذاری و اصل تضمین به آدرس میدان شهرداری - شهرداری مرکز - واحد دبیرخانه تحویل گردد.) و در پاکت ب (برای اشخاص حقوقی اساسنامه، آگهی تأسیس و آخرین تغییرات شرکت و برای اشخاص حقیقی اسناد و مدارک احراز هویت)، لازم به ذکر است تمامی مدارک بصورت شفاف و اسکن شده دریک فایل باحجم ۱۰ مگابایت بازگذاری شود ، چنانچه مدارک از یک فایل بالاتر ۱۰ مگابایت بود درفایل دیگر بازگذاری گردد. (و در پاکت ج (پیشنهاد قیمت) به شرح ذیل در مدت زمان تعیین شده درسامانه دولت به صورت الکترونیکی بازگذاری نمایند.

ردیف	آدرس	شرح مشخصات جایگاه	مدت / اجازه بها	مبلغ تضمین شرکت / در مزایده (ریال)	مبلغ کارشناسی اجازه بها (ریال)
۱	جایگاه استرآباد واقع در میدان شهیدقندهاری / ابتدای جاده آق قلا	عرصه ای به مساحت حدود ۶۸۰ مترمربع (۸۰ مترمربع جایگاه فروش بنزین) دارای ۸ نازل (۵ نازل فعال می باشد) فاقد جایگاه نفت و گاز فقط بنزین معمولی جایگاه دارای انشعاب برق و آب و گاز می باشد.	۲ سال	۷۰۰ / ۰۰۰ / ۰۰۰	اجاره سال اول ۶/۱۲۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال اجاره سال دوم ۶/۹۶۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال اجاره کل دو سال ۱۲/۰۸۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال

تلفن تماس: ۰۷۵۲۰۲۲۴۰۱۷۳ - ۰۱۷۳۲۲۴۰۱۷۳

سیدمحضر ضا سیدالنگی - شهردار گرگان

۹۵۲

آگهی مناقصه عمومی (یک مرحله ای)

نوبت اول

شناسه آگهی ۱۴۰۸۰۲۳

موضوع: مناقصه عمومی یک مرحله ای شماره م م ن ۱۴۰۱/۴۶۲۶ مربوط به خدمات حراست و نگهبانی از ساختمان های ستاد و منطقه عملیاتی سراجیه قم شرکت نفت مناطق مرکزی ایران

شماره ثبت در سامانه ستاد: ۲۰۰۱۹۳۲۲۱۰۰۰۰۹۵

شرکت نفت مناطق مرکزی ایران (سهامی خاص) درنظر دارد موضوع مناقصه فوق‌الذکر را با مشخصات و شرایط کلی زیر از طریق مناقصه عمومی (یک مرحله ای) به شرکت‌های واجد شرایط واگذار نماید (شرح مختصر کار پروژه فوق‌الذکر مختصراً مربوط به انجام خدمات حراست و نگهبانی از ساختمان های ستاد و منطقه عملیاتی سراجیه قم شرکت نفت مناطق مرکزی ایران می‌باشد (ب) مدت، محل و برآورد اولیه اجرای کار مدت اجرای خدمات ۱۲ (دوازده) ماه و برآورد تقریبی پروژه ۴۹۶ر۰۰۴ر۰۲۳ر۱۸۲ ریال و محل اجرای خدمات استان تهران و سراجیه قم می باشد (ج) شرایط و مدارک مورد نیاز جهت شرکت در مناقصه (الزامی) ۱-حداشتن شخصیت حقوقی و ارائه مدارک ثبت شرکت شامل آگهی تأسیس شرکت در روزنامه رسمی، اساسنامه، آخرین تغییرات، گد اقتصادی و شناسه ملی شرکت، آدرس دقیق پستی، تلفن ثابت و نمابر(فکس) ۲- دارا بودن گواهینامه تایید صلاحیت وزارت تعاون ، کار و امور اجتماعی(فعالیت نگهبانی) ۳- داشتن عبارت «حفاظت و حراست» و یا «نگهبانی» در اساسنامه شرکت ۴- دارا بودن تأییدیه صلاحیت از سازمان حراست وزارت نفت ۵- دارا بودن گواهینامه تایید صلاحیت ایمنی معتبر بیمهکاران از وزارت تعاون ، کار و رفاه اجتماعی ۶-حداشتن توانائی ارائه ضمانتنامه بانکی معتبر به مبلغ ۸۴۰ر۱۷۴ر۱۵۱ ریال به عنوان تضمین شرکت در مناقصه. ۷- داشتن صورت های مالی حسابرسی شده سال ۱۳۹۹ و یا سال ۱۴۰۰ ۸-عضویت در سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) و دارا بودن گواهی امضاء الکترونیکی و تکمیل فرم استعلام ارزیابی کیفی موجود در سایت www.setadiran.ir ۹-مهلت و محل مراجعه متقاضیان (د) مهلت و مراحل برگزاری فراخوان از دریافت و تحویل اسناد فراخوان تا تهیه فهرست مناقصه گران دارای صلاحیت، ارائه پیشنهاد مناقصه گران و بازگشایی پاکت از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت(ستاد) به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد و لازم است مناقصه گران در صورت عدم عضویت قبلی، مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضاء الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند. شماره تماسی سامانه ستاد در تهران جهت انجام مراحل عضویت در سامانه ۱۴۵۶ و اطلاعات تماسی دفاتر ثبت نام در سایر استانها در سامانه www.setadiran.ir بخش «ثبت نام/پروفاایل تأمین کننده مناقصه گر» موجود است. آخرین مهلت دریافت اسناد ارزیابی کیفی از سامانه ستاد ساعت ۰۸:۰۰ صبح روز یکشنبه مورخ ۱۴۰۱/۱۰/۸/۲۹ و آخرین مهلت ثبت و بازگذاری اطلاعات فراخوان و اطلاعات مورد نیاز جهت ارزیابی کیفی این مناقصه تا ساعت ۰۸:۰۰ صبح روز یکشنبه مورخ ۱۴۰۱/۱۰/۹/۱۳ می باشد. در صورت نیاز به اطلاعات بیشتر متقاضیان می توانند با تلفن های ۸۷۵۲۴۳۰۲ و ۸۷۵۲۴۴۳۰۲ تماس حاصل نمایند.

روابط عمومی شرکت نفت مناطق مرکزی ایران

نماگر بازار سهام



دستورالعمل واردات خودرو همچنان ایراد دارد

عدم ایجاد تحول در بازار

عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس گفت دستورالعمل واردات خودرو همچنان ایراد اساسی دارد و می‌تواند منجر به ادامه حضور محصولات ناقص باشد. به گزارش پایگاه خبری بورس پرس، لطف‌الله سیاهکلی با اشاره به انتقادات وارده به آیین‌نامه واردات خودرو که توسط وزارت صنعت تهیه شده به ایسنا، گفت: چندین بار تذکر داده شد که دستورالعمل ایرادات اساسی دارد، اما هنوز برطرف نشده چراکه نوع خودروهای وارداتی به سمتی است که تولیدکنندگان داخلی همچنان می‌توانند با همین محصولات ناقص، میدان‌داری کنند. با این آیین‌نامه اتفاق ویژه‌ای در بازار خودرو رخ نمی‌دهد. وی افزود: زمانی که گفته می‌شود واردات خودرو صورت گیرد انتظار می‌رود در کنار آن ورود پلنفرم‌ها و فناوری‌ها همچنین ایجاد رقابت در بازار و کاهش قیمت‌ها مشاهده شود. شاید با این دستورالعمل مقداری بازار متأثر از واردات خودرو شود، اما در حدی که مد نظر قانونگذار بوده نمی‌تواند تحولی در بازار ایجاد کند.

بزرگترین هیأت تجاری روسیه به تهران رسید

اتفاق بازرگانی ایران از روز گذشته میزبان یک هیأت تجاری روسیه به سرپرستی رئیس اتاق بازرگانی این کشور خواهد بود. به گزارش ایسنا، اتاق ایران از دیروز میزبان هیأت تجاری ۱۲۰ نفره روسیه است. تجار و فعالان اقتصادی روسی حاضر در این هیأت که به سرپرستی سرگی کاترین، رئیس اتاق بازرگانی و صنعت روسیه و به دعوت اتاق ایران به تهران آمده‌اند، فردا در هتل اسپیناس پالاس در کنار ۶۰۰ تاجر و بازرگان ایرانی در همایش تجاری ایران - روسیه شرکت خواهند کرد.

مقامات دولتی و فعالان تجاری و اقتصادی دو کشور از جمله غلامحسین شافعی رئیس اتاق ایران، الکسی ددوف سفیر روسیه در ایران، مهدی صفری معاون دیپلماسی اقتصادی وزیر امور خارجه، سرگی کاترین رئیس اتاق بازرگانی و صنعت روسیه، رضایی رئیس گروه دوستی پارلمانی ایران و روسیه، ژینگانشین رئیس نمایندگی بازرگانی روسیه در ایران، قربانی مشاور رئیس سازمان راهداری ایران در امور راهبردی و آموزش، وادیم چوباروف نایب‌رئیس اتاق بازرگانی و صنعت روسیه، کاخکی مدیرکل دفتر همکاری‌های بین‌المللی گمرک، ولادیمیر پادالکو نایب‌رئیس اتاق بازرگانی و صنعت روسیه، هادی تیزهوش تابان رئیس اتاق مشترک ایران و روسیه و الکسی والکین مدیرعامل اکسپوسنتر روسیه، در این همایش سخنرانی خواهند کرد.

همچنین نشست‌های B2B تجار و بازرگانان دو طرف هم بعدازظهر فردا در همین هتل برگزار خواهد شد.

این هیأت قرار است علاوه بر تهران، به رشت، انزلی و اصفهان نیز سفر کند. در این هیأت تجار و بازرگانانی در حوزه‌های مختلف از جمله حمل‌ونقل، مواد غذایی، مصالح ساختمانی، پتروشیمی و فرآورده‌های نفتی، داوری بین‌المللی، برگزاری نمایشگاه‌ها و... حضور دارند.

شرط آرامش بازار خودرو به نتیجه رسیدن واردات و افزایش عرضه است



سعید مؤتمنی، رئیس اتحادیه نمایشگاه‌داران و فروشندگان خودرو در این زمینه به راه داد، اظهار کرد: مشکلات بازار خودرو برای امروز و دیروز نیست؛ بلکه از سال ۹۷ که عرضه نزولی شد، فاصله قیمتی بین کارخانه و بازار هم افزایشی شد.

وی ادامه داد: وقتی کالای مصرفی تبدیل به کالای سرمایه‌ای شد با کوچک‌ترین نوسانی چه در بخش ارز و چه در بخش اخبار همان کالا دچار تلاطم قیمتی می‌شود. همین مشکل در خودرو موجب شد تا فاصله قیمتی بین کارخانه و بازار پیش آید.

با افزایش قیمت ارز خودروهای داخلی ۱۰ تا ۴۰ میلیون افزایشی شدند وی توضیح داد: اگر عرضه زیاد بود قطعاً قیمت‌ها کاهش محسوسی می‌یافت، این در حالی است که امروز تقریباً به نیاز ۴۵ درصد بازار پاسخی داده نشده و موجب تقاضای انباشته نزدیک به ۸۰۰ هزار خودرو در بازار شده؛ بنابراین تا زمانی که به‌صورت عملی به این تقاضا پاسخ داده نشود، نمی‌توان انتظار داشت که شرایط تغییری کند.

مؤتمنی افزود: البته بررسی بازار خودرو نشان می‌دهد که بازار خودرو طی ماه‌های گذشته یک ثبات نسبی داشته که این بازار با تلاطم قیمت دلار این روزها افزایشی شده است تا جایی که قیمت‌ها بین ۱۰ تا ۴۰ میلیون تومان در خودروهای داخلی تغییر یافته است.

مؤتمنی درباره آخرین وضعیت بازار خودرو توضیح داد: این روزها در بازار خودرو رونقی دیده نمی‌شود و تعبیر من این است که بازار خودرو به‌نوعی به‌خواب‌رفته و اعضای اتحادیه شاهد این موضوع هستند که از یک سو قدرت خرید مردم کم شده و تکلیف خود را نمی‌دانند و از سویی منتظر به

به محض تغییر قیمت دلار دلالت قیمت‌های خودرو را افزایش دادند رئیس اتحادیه فروشندگان خودرو با اشاره به کمبود عرضه ۸۰۰ هزار خودرو در کشور گفت با افزایش قیمت ارز خودروهای داخلی ۱۰ تا ۴۰ میلیون افزایشی شدند و تنها راه ایجاد آرامش در بازار خودرو به نتیجه رسیدن واردات و افزایش عرضه است.

به گزارش دیار آفتاب، افزایش نرخ دلار در روزهای گذشته موجب شده تا آخرین امیدها برای بازگشت قیمتی خودروهای داخلی از بین برود و در پی این افزایش، قابل پیش‌بینی بود که انتظارات تورمی موجب افزایش قیمت خودرو شود.

این روزها مشاهدات حاکی از این است که دلالت خودروهای داخلی و خارجی با شنیده‌شدن افزایش قیمت دلار بلافاصله قیمت محصولات خود را با نرخ دلار تطبیق داده‌اند و فعالان بازار خودرو می‌گویند بازار ملتهب و قیمت خودروها با افزایش عجیبی همراه شده، به‌عنوان مثال، یک نمونه خودروی خارجی که در هفته گذشته ۲ میلیارد و ۳۰۰ میلیون تومان قیمت داشت، امروز با ۳۰۰ میلیون تومان افزایش، به ۲ میلیارد و ۶۰۰ میلیون تومان برای فروش قیمت‌گذاری شده است.

برخی فعالان بازار از رکود هرچه بیشتر بازار خبر می‌دهند و اعلام می‌کنند که بازار خودرو به دلایلی همچون کمبود عرضه، کاهش قدرت خرید مردم در مقابل افزایش قیمت‌های قابل توجه و بازی دلالت مدت‌هاست که با رکود همراه بوده؛ اما افزایش قیمت‌های جدید به دلیل نوسانات قابل توجه نرخ ارز موضوعی است که می‌تواند این رکود را تشدید کند.

فراخوان مناقصه عمومی (ارزیابی کیفی)

نوبت اول

شناسه آگهی: ۱۴۰۹۷۵۲

توجه: اعلام آمادگی جهت شرکت در این مناقصه صرفاً به‌صورت الکترونیکی (توکن) و از طریق سامانه ستاد به نشانی www.setadiran.ir می‌باشد.

مناقصه عمومی یک مرحله‌ای شماره م. ۰۱۲۰۲۵۴ مربوط به انجام کارهای باقیمانده تکمیل و راه اندازی پروژه احداث ایستگاه جمع آوری و توزیع گاز قلعه نار

الف - شرح مختصر خدمات
خرید کالای اجرا و تکمیل فعالیت های باقیمانده و راه اندازی پروژه احداث ایستگاه جمع آوری و توزیع گاز قلعه نار

ب - محل اجرای خدمات و مدت انجام کار
محل اجرای خدمات در: ۴۰ کیلومتر بعد از آلدیمشک بعد از بخش حسینیه جنب واحد بهره برداری قلعه نار و مدت انجام آن ۱۰۰ ساعه می باشد.

ج - برآورد کارفرما
برآورد کارفرما جهت انجام خدمات : ۱,۹۷۷,۳۱۳,۸۴۱,۶۹۶ ریال و تعدیل بدین می باشد

د - شرایط مناقصه گران مناقصی
- داشتن ظرفیت آزاد (نقداری و ریالی) در رشته مربوطه
مناقصه گران دارای حداقل پایه ۳ گرایش نفت و گاز
- تعیین برنده مناقصه و در شرایط برابر اولویت با شرکت های بومی استانی می باشد.
- داشتن گواهینامه تأیید صلاحیت ایمنی از اداره کل تعاون، کار و رفاه اجتماعی توانایی ارائه تضمین شرکت در فرایند ارجاع کار به مبلغ ۹۵,۹۴۸,۲۷۶,۳۴۱ ریال. همچنین (۵٪ مبلغ پیمان در صورت برنده شدن) به‌عنوان تضمین انجام تعهدات می باشد.

از-ا که لیست نسخه تأیید شده از صورتهای مالی حسابرسی شده توسط سازمان حسابرسی یا اعضای جامعه حسابداران رسمی (مبنای پذیرش در خصوص هر گونه گزارش حسابرسی صورت های مالی، باز گذاری گزارش مذکور از طریق سایت جامع حسابداران رسمی ایران (فایل استعلام در وبگاه www.itacp.ir) با قابلیت مشاهده در سامانه پردیس می باشد)

مناقصه گر جهت تحویل تضمین شرکت در فرایند ارجاع کار علاوه بر باز گذاری تصویر تضمین از طریق سامانه لازم است بصورت حضوری به دفتر کمیسیون مناقصات در اهواز، کوی فدائیان اسلام مجتمع تندگوین، واقع در روبروی بلوک تو، ساختمان طرحهای راه و ساختمان در مهلت مقرر مراجعه و تضمین را تسلیم نمایند.

هـ- محل و مهلت دریافت اسناد
از کلیه متقاضیان واجد شرایط دعوت به عمل می‌آید طرف مهلت مقرر در این فراخوان جهت دریافت اسناد و اعلام آمادگی از طریق سامانه ستاد و به نشانی www.setadiran.ir مراجعه نمایند تا آذربانی‌های لازم وفق آیین‌نامه اجرایی بند ج ماده ۱۲ قانون برگزاری مناقصات (ارزیابی کیفی) بر روی مدارک (رسالی مناقصه گران به عمل آید.

۱- مهلت اعلام آمادگی: بصورت الکترونیکی (فهر حضوری و) از ساعت ۸:۰۰ تا تاریخ ۱۴۰۱/۰۸/۲۵ لغایت ساعت ۱۹:۰۰ تاریخ ۱۴۰۱/۰۸/۲۸

۲- مبلغ خرید اسناد و شماره حساب: واریز مبلغ ۱,۳۲۸,۰۰۰ ریال از طریق درگاه موجود در سامانه به نشانی www.setadiran.ir

ضمناً می‌بایستی حداکثر طرف مدت ۱۴ روز مدارک ارزیابی کیفی خود را مطابق با اطلاعات در خواست شده در استعلام ارزیابی کیفی از طریق سامانه ستاد باز گذاری نمایند بدینیهی است کارفرما این حق را برای خود محفوظ می‌دارد که شرایط مندرج در متن آگهی و استعلام ارزیابی کیفی را لحاظ نموده اندرتب ترتیب اثر ندهد.

محل، زمان تحویل و گشایش پیشنهادها
متقاضیان واجد اشتراط در مرحله ارزیابی کیفی مکلفند پیشنهاد خود را حداکثر تا ساعت ۱۵:۰۰ روز یکشنبه مورخ ۱۴۰۱/۱۱/۱۱ به صورت الکترونیکی و از طریق سامانه ستاد تسلیم نمایند. ضمناً پیشنهادات در ساعت ۸:۰۰ روز دوشنبه مورخ ۱۴۰۱/۱۱/۱۲ گشایش و فرات خواهد شد و حضور نماینده مناقصه گران با معرفی نامه و کارت شناسایی معتبر بلافاصله است.

همچنین مناقصه گران می بایست ضمن باز گذاری الکترونیکی تصویر تضمین شرکت در فرایند ارجاع کار در سامانه تا ساعت ۱۵:۰۰ روز یکشنبه مورخ ۱۴۰۱/۱۱/۱۱ اصل تضمین مذکور را به صورت فیزیکی به کمیسیون مناقصات شرکت ملی مناطق نفتخیز جنوب در آدرس اهواز - کوی فدائیان اسلام مجتمع تندگوین، واقع در روبروی بلوک دو، ساختمان سابق طرحهای راه و ساختمان تسلیم نمایند.

حزمرمان ارائه معرفی نامه و کارت ملی برای متقاضیان شرکت در مناقصه و نمایندگان شرکتها در همه مراحل لازم و ضروری می باشد.

تذکر: حسب مورد ارائه یک نسخه اصلی از اساسنامه شرکتها آگهی تلمیس، آخرین تغییرات ثبتی و هرگونه گواهی مبنی بر واجد شرایط بودن شرکت متعلق با مقام آگهی فرا می باشد.

[WWW.NISOC.IR](http://www.nisoc.ir) <http://lets.mporgr.ir>

تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۱/۸/۲۵

امور حقوقی و قراردادهای - شرکت ملی مناطق نفتخیز جنوب

۹۵۲

فراخوان تجدیدنظر مناقصه عمومی یک مرحله‌ای همراه با ارزیابی کیفی (شماره: ۱۴۰۱/۶)

اداره کل بندر و دریانوردی استان گیلان

نوبت دوم

ردیف	شرح
۱	نام دستگاه مناقصه گزار: اداره کل بندر و دریانوردی استان گیلان
۲	نشانی دستگاه مناقصه گزار: استان گیلان، بندر انزلی، خیابان شید مصلطفی خمینی شماره ۴۴۴۲۲۹۰۲-۱۳، تلفن مدیر پروژه ۴۴۹۹۲۷۹۵-۰۱۳-۴۴۹۹۱۳۸۱، کارشناس پیمان و رسیدگی: ۰۱۳-۴۴۹۹۱۳۳۰ کارشناس حقوقی و قراردادهای ۴۴۹۹۱۳۵۶-۰۱۳-۰
۳	موضوع مناقصه: تعمیرات اساسی تصفیه خانه صنعتی و بهداشتی محوطه بندری و کوی ۲۲ بهمن بندرانزلی.
۴	مهلت دریافت اسناد از سامانه و مهلت بازگذاری در سامانه توسط مناقصه گزار: تاریخ شروع دریافت اسناد: از ساعت ۱۲ ظهر روز دوشنبه تاریخ ۱۴۰۱/۰۸/۲۲ تاریخ خاتمه دریافت اسناد: تا ساعت ۱۲ روز دوشنبه تاریخ ۱۴۰۱/۰۸/۲۳ مهلت بازگذاری اسناد توسط مناقصه گران در سامانه ستاد ایران تا ساعت ۱۲ روز دوشنبه تاریخ ۱۴۰۱/۰۹/۱۴
۵	نشانی محل دریافت اسناد مناقصه: کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد مناقصه تا ارائه پیشنهادات و گشایش پوشه های مناقصه گران از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد ایران) به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد و لازم است مناقصه گران در صورت عدم عضویت قبلی، مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند. اطلاعات سامانه ستاد جهت انجام مراحل عضویت در سامانه مرکز تلفن ۲۱-۲۱۹۲۴.
۶	توجه باز گذاری اسناد مناقصه توسط مناقصه گران: کلیه اسناد مناقصه باید مطابق شرایط ذکر شده، توسط مناقصه گران در سامانه ستاد ایران (مندرچ در بند ۵ آگهی) با درج امضای الکترونیکی باز گذاری گردد، در غیر اینصورت تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد ایران) به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد و پوشه الف (اصل تضمین فرایند اجرای کار) علاوه بر باز گذاری در سایت مذکور به صورت فیزیکی قبل از تشکیل جلسه کمیسیون مناقصه به دبیر خانه دستگاه مناقصه گزار واقع در طبقه همکف ساختمان اداری به نشانی مندرچ در بند ۲ آگهی (با اخذ رسید) تحویل گردد.
۷	نوع و مبلغ تضمین شرکت در فرایند ارجاع کار: تضمین شرکت در فرایند ارجاع کار بصورت ضمانت نامه بانکی با اعتبار سه ماه و یا واریز نقدی به حساب شماره ۴۵۷۱۲۳۴۵۱۲۳۴۴۰۱۰۶۴۴۱۰۱ نزد بانک مرکزی به مبلغ ۶/۱۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال به حروف: (شش میلیارد و یکصد میلیون ریال) می‌باشد.
۸	مبلغ برآوردی موضوع مناقصه: (۱۲۱,۲۰۹,۷۲۳,۰۴۵) ریال (یکصد و بیست و یک میلیارد و دویست و نه میلیون و هفتصد و بیست و سه هزار و چهل و پنج ریال) می باشد.
۹	تاریخ، زمان و محل گشایش اسناد مناقصه گران: روز دوشنبه تاریخ ۱۴۰۱/۰۹/۱۴ رأس ساعت ۱۲:۳۰ در سالن جلسات اداره کل واقع در طبقه چهارم ساختمان اداری به نشانی مندرچ در بند ۲ آگهی

شرایط الزامی شرکت در مناقصه:

۱- داشتن گواهی صلاحیت پیمانکاری حداقل رتبه ۵ رشته تاسیسات و تجهیزات از سازمان برنامه و بودجه

۲- ارائه لیست خوداظهاری تمامی قراردادهای منعقد شده با ادارات کل زیر مجموعه سازمان بندر و دریانوردی (از جمله این اداره کل) در صورت وجود سابقه انعقاد قرارداد در پنج سال گذشته مطابق با پیوست آلف کاربرگهای دستورالعمل شرکت در مناقصه و ارائه رضایت نامه از کارفرمایان قراردادهای مربوط مطابق با کاربرگ شماره یک استعلام ارزیابی کیفی

۳- ارائه گواهی تأیید صلاحیت ایمنی پیمانکاری معتبر صادر شده توسط وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی

۴- ارائه حداقل یک مورد سابقه کار در زمینه احداث یا تعمیرات تصفیه خانه فاضلاب مطابق با توضیحات فرم شماره ۳ اسناد استعلام ارزیابی کیفی همراه با رضایت نامه از کارفرمای مربوط مطابق با کاربرگ شماره یک استعلام ارزیابی کیفی

۵- ارائه صورت های مالی حسابرسی شده شرکت (توسط حسابرسان حقیقی یا حقوقی رسمی) منتهی به پایان سال مالی ۱۴۰۰ (برابر صل شده در دفتر اسناد رسمی)

۶- تربیت بودن موضوع فعالیت شرکت در اساسنامه یا موضوع مناقصه

۷- ارائه فرم اظهارنامه ظرفیت آماده بکار مطابق با پیوست ب کاربرگهای دستورالعمل شرکت در مناقصه

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۱/۰۸/۲۲

روابط عمومی اداره کل بندر و دریانوردی استان گیلان

۹۴۸

تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۱/۰۸/۲۴

اخبار

مدیرعامل شرکت برق منطقه‌ای خوزستان گفت:

فاز نهایی پست برق سبزآب اندیمشک به ظرفیت ۳۰۰ مگاوات آمپر در آستانه بهره‌برداری



اهواز - **شبنم قجاوند**، مدیرعامل شرکت برق منطقه‌ای خوزستان گفت: فاز نهایی پست برق سبزآب اندیمشک به ظرفیت ۳۰۰ مگاوات آمپر در مراحل تست و راه‌اندازی است و به زودی وارد مدار خواهد شد.
محمود شش‌بزرگ بیان کرد: فاز نهایی و تکمیلی پست برق ۲۳۰ به ۱۳۲ و ۳۳ کیلوولت سبزآب اندیمشک به ظرفیت ۳۰۰ مگاوات‌آمپر در مراحل پایانی بهره‌برداری بوده و در مراحل تست و راه‌اندازی است.

وی با بیان اینکه این پروژه بزرگ از ماموریت‌های ویژه شرکت برق منطقه‌ای خوزستان بوده، تصریح کرد: در فاز نهایی پست برق سبزآب ۲ ترانس هرکدام به ظرفیت ۱۲۵ مگاوات آمپر در بخش ۲۳۰ به ۱۳۲ کیلوولت و یک ترانس به ظرفیت ۵۰ مگاوات آمپر در بخش ۲۳۰ به ۳۳ کیلوولت وارد مدار خواهد شد.
مدیرعامل شرکت برق منطقه‌ای خوزستان با بیان اینکه ارزش سرمایه‌گذاری این پروژه بیش از ۴۱۰ هزار میلیارد ریال است، اضافه کرد: فاز اول پست برق سبزآب اندیمشک در تیرماه سال جاری به ظرفیت ۵۰ مگاوات آمپر در یک اقدام فوری برای برق‌رسانی به طرح آبرسانی غدیر وارد مدار شد. وی با بیان اینکه در مجموع فاز اول و نهایی، ظرفیت پست برق سبزآب اندیمشک ۳۵۰ مگاوات آمپر است، گفت: امکان انتقال توان برق تولیدی نیروگاه در حال احداث دو کوهه اندیمشک و تقویت برق شبکه شمال خوزستان که دچار چالش‌هایی در این زمینه بوده، از مهم‌ترین اهداف بهره‌برداری پست برق سبزآب اندیمشک است.
شرکت برق منطقه‌ای خوزستان مسئولیت انتقال برق در شبکه انتقال و فوق توزیع در دو استان خوزستان و گیلوگیله و بویراحمد را بر عهده دارد.

آمادگی کامل منطقه ۹ عملیات انتقال گاز برای ورود به فصل سرما



سراسری - **دقیقان**: مدیر منطقه ۹ عملیات انتقال گاز از آمادگی کامل این منطقه عملیاتی برای ورود به فصل سرما خبر داد.
به گزارش خبرنگار ماندزنان به نقل روابط عمومی منطقه ۹ عملیات انتقال گاز، محی الدین مفتخر، با اعلام آمادگی کامل منطقه ۹ عملیات انتقال گاز جهت ورود به فصل سرما اظهار کرد: با همراهی و همکاری تمامی واحدهای این منطقه عملیاتی تعمیرات در خطوط لوله و تانسیتات منطقه با رعایت الزامات ایمنی و بدون حادثه در بازه زمانی برنامه ریزی شده به اتمام رسیده است. وی افزود: بر اساس گزارش پیگ هوشمند از خطوط ۵۶۳۰ و ۱۲ اینچ در منطقه، از مجموع ۲۳۲ نقطه از اولویت های تعیین

شده، ۶۵ نقطه در سال ۱۴۰۰ و تعداد ۲۲۷ نقطه در سال جاری بررسی و تعمیر گردید.
مدیر منطقه ۹ عملیات انتقال گاز خاطر نشان کرد: با توجه به تعداد بالای رودخانه های خروشان و نقاط بحرانی و آسیب پذیر در منطقه، تعداد ۲۸ مورد از رودخانه های مقاطع با خطوط انتقال در سال جاری ایمن سازی گردید و آمادگی لازم جهت مواجهه و مقابله با شرایط اضطراری فصل سرد در تیم های واکنش منطقه وجود دارد و با بازدید و پایش مستمر رودخانه های مقاطع با خطوط لوله در صورت بروز سیل، اقدامات کوتاه مدت به منظور مدیریت این شرایط انجام می شود.
مفتخری با بیان اینکه اقدامات مهمی در تانسیتات تقویت فشار گاز منطقه به منظور بالا بردن ضریب اطمینان انتقال پایدار گاز صورت گرفته است، بیان کرد: با اقدامات شاخص منطقه در سال گذشته، تعداد روزهای بحرانی با فشار زیر ۲۵۰ پوند که در سال ۹۸، ۲۸ روز بوده در سال ۱۴۰۰ به کمتر از یک روز رسیده و کاهش ۳۸ درصدی رسایکل تانسیتات و همچنین کاهش ۲۰٫۱ درصدی سوخت تانسیتات را نیز در پی داشته است.
مدیر منطقه ۹ عملیات انتقال گاز یادآور شد: در ۶ ماهه سال جاری میزان حجم گاز تحویلی به استان ها ۸۵۵ میلیارد متر مکعب، حجم گاز ورودی به منطقه ۱۰۸ و حجم گاز خروجی از منطقه ۲۰۲ و نیز حجم گاز تحویلی به نیروگاهها ۲۵ میلیارد متر مکعب بوده است.

مدیر بنادر و دریانوردی شهید باهنر و شرق هرمزگان خبر داد

بهره‌برداری از سامانه پیامکی اعلام بازرسی شناورهای مسافری در بندر شهیدباهنر



بندرعباس - **خبرنگار فرصت امروز**: مدیر بنادر و دریانوردی شهید باهنر و شرق هرمزگان از بهره‌برداری سامانه پیامکی اعلام بازرسی شناورهای مسافری خبر داد و گفت: با راه اندازی این سامانه و با اطلاع مالک از موعد بازرسی شناور، توقف آن به حداقل خواهد رسید.
به گزارش روابط عمومی اداره کل بنادر و دریانوردی هرمزگان؛ "حمیدرضا محمد حسینی تختی" با اشاره به بهره‌برداری از سامانه پیامکی اعلام بازرسی شناورهای مسافری در بندر شهید باهنر افزود: در راستای توسعه عملکرد سامانه ورود و خروج شناورهای مسافری، مازول ارسال خودکار اعلان‌های بازرسی به صورت پیام کوتاه به اطلاع صاحبان شناور، اپراتورهای برج کنترل و بازرسان کنترل می‌رسد. وی اضافه کرد: برای توسعه و ارتقاء سطح امنیتی این سامانه از سرورهای ارسال پیام کوتاه سازمان بنادر و دریانوردی استفاده شده تا از هرگونه سوء استفاده، شک و ابهام در خصوص کلاهبرداری جلوگیری شود.
به گفته مدیر بنادر و دریانوردی شهید باهنر و شرق هرمزگان؛ با بهره‌برداری از این سامانه امکان ثبت شماره تلفن همراه گیرندگان پیام کوتاه با نظر مدیر بندر به افراد مشخص شده نیز مقدور خواهد شد.
محمد حسینی تختی ارسال پیام مربوط به شناورهای با موعد بازرسی کمتر از ۱۰ روز را از مزایای این طرح برشمرد و افزود: مشخص بودن تعداد روزهای باقیمانده از گذشتن از موعد بازرسی، عدم توقف شناور، مدیریت و زمان‌بندی رفع نواقص را در اختیار صاحبین شناور و اشخاص ثبت شده قرار می‌دهد.

در نیمه نخست امسال؛

بیش از ۲ هزار کیلومتر خطوط تغذیه، شبکه شهری و روستایی در ایلام نشت یابی شد

ایلام-هدی منصوری،مدیرعامل شرکت گاز استان ایلام از نشت‌یابی ۲ هزارو ۴۶۸ کیلومتر خطوط تغذیه، شبکه شهری و روستایی در سطح استان در شش ماهه اول سال جاری خبر داد و گفت: از این تعداد ۲۲۰ کیلومتر خط تغذیه، ۸۲۲ کیلومتر شبکه شهری و یکهزارو ۴۱۶ کیلومتر شبکه روستایی بوده است.
محمود کشاورز با اشاره به اینکه ۷۳ هزارو ۹۴۷ انشعاب علمک شهری و روستایی در این مدت نشت‌یابی شده است،افزود: در نیمه نخست امسال، ۴۵ هزارو ۲۲۳ انشعاب شهری و ۲۸ هزارو ۷۲۴ انشعاب روستایی نشت‌یابی شده است.
وی اظهار داشت: شرکت گاز این استان در بهاربررداری ایمن و پیشگیری از حوادث احتمالی به صورت مستمر نسبت به انجام عملیات نشت‌یابی خطوط و شبکه توزیع گاز اقدام می کند.
مدیرعامل شرکت گاز استان تصریح کرد: در این مدت ۱۸۵ هزارو ۵۰۰ متر لوله پلی اتیلن خریداری شده شرکت و پیمانکاران توسط بازرسان فنی این شرکت کنترل کیفی گردیده که در این مدت شاهد نصب کالای بدون کیفیت و غیر استاندارد در پروژه‌ها نبوده ایم.
کشاورز خاطر نشان کرد: به منظور بازرسی از ورود کالای غیراستاندارد به پروژه‌های گازرسانی استان، در نیمه نخست امسال ۲۲ هزار و ۶۳۰ عدد اتصالات پلی‌اتیلن و فولادی خریداری شده کنترل کیفی شدند.

مدیرعامل شرکت گاز ایلام با بیان اینکه با استفاده از سیستم‌های کنترلی، نظارتی، ایمنی و آزمایش سلامت تجهیزات باعث جلوگیری از نصب کالای غیر استاندارد می شود، گفت: واحد بازرسی فنی با حضور فعال و انجام بازرسی در سطوح مختلف شامل مراحل تولید، خرید و نصب تجهیزات و قطعات با انجام تست‌های عملکردی، احتمال بکارگیری و استفاده از تجهیزات و قطعات غیر استاندارد را به حداقل رسانده است.
مدیر عامل، شرکت گاز استان ایلام گفت: وجود نشتی در خطوط لوله و تانسیتات گازی به دلایل مختلفی از جمله خوردگی، سایش، آسیب‌های مکانیکی، عیب‌های باقی مانده از زمان ساخت و بلایای طبیعی به وجود می‌آید و پایش مستمر و ارزیابی وجود نشت گاز از خطوط لوله و تانسیتات گاز باعث جلوگیری از بروز حوادث می شود.
کشاورز افزود: با انجام دقیق عملیات نشت‌یابی و بررسی مستمر تانسیتات، ضمن افزایش راندمان و حفظ یکپارچگی خطوط گاز، از به‌وجود آمدن حوادث ناگوار و هدررفت این سرمایه ملی نیز جلوگیری می شود. وی ارتقاء ضریب ایمنی و افزایش امنیت شبکه‌های گاز طبیعی را از اهداف این نشت‌یابی‌ها عنوان کرد و اظهار داشت: نشت‌یابی در خطوط تغذیه، شبکه شهری و روستایی در جهت استفاده ایمن مشترکین از گاز طبیعی و افزایش ضریب اطمینان شبکه‌های توزیع و تغذیه گاز طبیعی در شهرها و روستاهای استان ایلام انجام می شود.

افتتاح سایت همراه اول در روستای پیرواش

گرگان - **خبرنگار فرصت امروز**: سایت همراه اول با فناوری ۴G در روستای پیرواش افتتاح شد.سایت همراه اول مجهز به فناوری ۴G در روستای پیرواش با حضور نمایندگان شهرستان گرگان دکتر منتظری ومهندس سنگدوینی و همچنین دکترغلامعلی شهرمادی و تنی چند از مدیران افتتاح شد.دکتر کمبیز بیک محمد رئیس اداره مخابرات شهرستان اق قلا رفع خرابی ناشی ازسرقت های مکرر کابل ها به متر از ۴ هزار متر را اولین قدم برای برقراری ارتباط پایدار در روستای پیرواش دانست وبرقراری ارتباطات به صورت رادیویی و به موازات آن تبدیل فیبرنوری هوایی به خاکی را از اقدامات دیگر عنوان کرد واز بخشدار ودهیار این روستا تقدیر وتشکر داشت.وی راه اندازی چهار سایت همراه وافتقا ۶ سایت همراه اول از ۲Gبه ۴G ،توسعه اینترنت پرظرفیت در ۴ مرکز وتوسعه تلفن ثابت نزدیک به ۳۰۰ مشترک و۱۰۰۰ مشترک پرسرعت در شهرستان اق قلا را از دیگر اقدامات مخابرات این شهرستان دانست. در ادامه مهندس سنگدوینی نماینده مردم شهرستان گرگان و اق قلا در مجلس شورای اسلامی گفت: خدمات جمهوری اسلامی بسیار بالاست و با توجه به شرایط سخت باز هم خدمات بالایی انجام می پذیرد.

وی گفت یکی از نیازهای روستاها اینترنت پرسرعت است وبا توجه به این که ما در تحریم هستیم مخابرات استان بسختی تجهیزات را تهیه می کند تا پایداری ارتباطات را داشته باشیم.نماینده مردم گرگان وآق قلا در مجلس شورای اسلامی از پیگیری های مدیر مخابرات استان تقدیر کرد وگفت: مشکلات ارتباطی این روستا در کوتاهترین زمان رفع شده است.

آن کسب‌وکارها از آن منتفع شوند و این امر منجر به حل مسائل سازمان‌ها شود.

وی با بیان اینکه فولاد مبارکه تحول دیجیتال را صرفا در حوزه فرایندهای فناوری اطلاعات و ارتباطات یا اتوماسیون سازمانی دنبال نمی کند، بلکه به همه لایه‌های این مفهوم توجه دارد، بیان داشت: لایه‌های همچون زیرساخت‌ها، رهبری سازمان، رهبری قابلیت‌ها، فرایندها، ساختارها، مدل‌های درآمدی و فرهنگ حاکم بر سازمان برای کارکرد افراد ازجمله لایه‌های مختلف مفهوم تحول دیجیتال است.

ضرورت به‌کارگیری ابزارها و فناوری‌های تحول دیجیتال

معاون تکنولوژی شرکت فولاد مبارکه با بیان اینکه مشتری به‌عنوان ذی‌نفع اصلی بنگاه‌های اقتصادی باید در همه ابعاد ازجمله دریافت محصول باکیفیت و ارزان منتفع شود، خاطر‌نشان کرد: وقتی به شمول مفهوم تحول دیجیتال، فراتر از فرایندهای فناوری اطلاعات و ارتباطات بنگریم، ابزارهای متنوعی نیز شکل خواهند گرفت. وی ادامه داد: مجموعه‌ای از ابزارها و فناوری‌ها به همراه مفهوم تحول دیجیتال شکل می‌گیرد که سازمان‌ها باید همه این ابزارها را به خدمت بگیرند؛ چراکه این ابزارها در حقیقت فرصت‌هایی برای تحقق تحول دیجیتال هستند که اکوسیستم دانشی و نوآوری به آن‌ها کمک شایانی خواهند کرد. حرکت در مسیر تحول دیجیتال به‌رووری و چابکی را به همراه دارد ناظمی هرندی با اشاره به موضوع فناوری‌های نوپه‌تر گفت: تحول دیجیتال به‌عنوان یک هدف، به این مفهوم نیست که در قالب یک پارامتر در نشان تجاری از آن استفاده کنیم، بلکه ناچاریم به دنبال تحول دیجیتال برویم. تحول دیجیتال می‌تواند تهدیدکننده ۳ محرک اصلی بنگاه‌های صنعتی و اقتصادی، تغییرات و تحولات مبتنی بر دیجیتال، موضوعات زیست‌محیطی و اقتصاد چرخی و تحولات تکنولوژی باشد. وی با اشاره به تحول تکنولوژی و تغییرات دائمی آن‌ها اضافه کرد: شرکت‌های پیشرو دائما درحال توسعه تکنولوژی‌های خود هستند تا محصولات ارزان‌تر، باکیفیت‌تر و مطابق انتظار مشتری تولید کنند تا منجر به رضایت آنان شوند. حرکت در مسیر تحول دیجیتال منجر به به‌رووری، چابکی و سفارشی عمل کردن در مقابل کلیه ذی‌نفعان ازجمله مشتریان خواهد شد.



دیجیتال است. این مفهوم دارای منافع اقتصادی، اجتماعی و تأثیراتی است که رفاه عمومی مردم را شامل می‌شود. وی با بیان اینکه «انسان‌محوری»، «پایداری» و «تاباوری»، مؤلفه‌ها، عناصر کلیدی و پیامد صنعت چهارم است، گفت: صنعت چهارم در زاین با مفهوم جامعه پنجم شسناخته می‌شود و این موضوعی است که ما آن را در شرکت فولاد مبارکه به‌عنوان یک حرکت پایدار در همه شئون دنبال می‌کنیم؛ چراکه ناشی از توسعه کسب‌وکار در پیرامون ما خواهد بود.

توسعه نوآوری و خلق ارزش بیشتر برای ذی‌نفعان

معاون تکنولوژی شرکت فولاد مبارکه با اشاره به ۲ مفهوم کلیدی «تحول دیجیتال» و «اقتصاد دیجیتال» تصریح کرد: تحول دیجیتال یک مفهوم فنی، فناوریانه و تکنولوژیک نیست، بلکه یک مفهوم در حوزه‌های استراتژی، رهبری و شیوه تفکر به شمار می‌آید و از اهمیت زیادی برخوردار است. وی عنوان داشت: در تحول دیجیتال به دنبال توسعه نقش اتوماسیون در سازمان‌ها نیستیم، بلکه به دنبال یک تحول بنیادین در مجموعه‌ای از فعالیت‌ها، فرایندها، شایستگی‌ها و حتی مدل‌های کسب‌وکار هستیم و همچنین می‌کوشیم به توسعه نوآوری و خلق ارزش بیشتر برای ذی‌نفعان دست یابیم.

فولاد مبارکه به لایه‌های مختلف مفهوم تحول دیجیتال توجه دارد ناظمی هرندی با اشاره به نگاه شرکت فولاد مبارکه به تحول دیجیتال تأکید کرد: در حقیقت تحول دیجیتال به‌عنوان یک ابزار پدید آمده تا در کسب‌وکارها سهولت ایجاد گردد و همه ذی‌نفعان

مدیرعامل فولاد سنگان:

فولاد سنگان در ۶ ماه موفق به ثبت ۳ رکورد ماهانه تولید گندله شد



مباحث محیط زیستی، صرفه جویی در مصرف آب و بازگردانی ۸۵ درصد از آن به چرخه تولید از دیگر مزیت های شرکت به حساب می آید. ضمن اینکه نیروی انسانی توانمند برای هر شرکت موفق بسیار مهم است و از این نظر سیستم از یک سیستم نظاممند آموزشی و جانشین‌پروری استفاده می کند و مباحث علمی روز دنیا را در زمان مناسب به کارکنان خود انتقال می دهد.

رشد ۱۴ درصدی تولید گندله در نیمه نخست سال جاری

به گفته مدیرعامل فولاد سنگان، این شرکت با توجه به نوپا بودن در سال های نخست، موفق شد مطابق برنامه ریزی انجام شده تولید خود را پیش ببرد. بر این اساس در شش ماه اول سال جاری با وجود قطعی برق و چالش های ناشی از آن موفق به تولید بیش از ۲۳۰۰۰۰۰ تن گندله شده است که نسبت به مدت مشابه سال قبل بیش از ۱۴درصد رشد داشته است. در این مدت در سه مقطع زمانی شرکت فولاد سنگان موفق به ثبت رکورد ماهیانه تولید گندله شد که این میزان در ماه شهریور به بیش از ۵۸۰ هزار تن رسیده است. همچنین میزان تولید کنسائتره در ماه های اردیبهشت و تیر با رشد ۱۱۸ و ۱۱۴ درصدی مواجه شده و رکورد روزانه تولید کنسائتره شرکت نیز در تابستان امسال به بیش از ۱۸ هزار تن رسید.

شهید- ابراهیم بای : دکتر علی امراهی، مدیرعامل فولاد سنگان اظهار کرد: فولاد سنگان در شش ماه اول سال جاری با وجود قطعی برق ، چالش های ناشی از آن موفق به تولید بیش از ۲۳۰۰۰۰۰ تن گندله شده است که نسبت به مدت مشابه سال قبل بیش از ۱۴درصد رشد داشته است، در این مدت در سه مقطع زمانی شرکت فولاد سنگان موفق ه ثبت رکورد ماهیانه تولید گندله شد که این میزان در ماه شهریور به بیش از ۵۸۰ هزار تن رسیده است. همچنین میزان تولید کنسائتره در ماه های اردیبهشت و تیر با رشد ۱۱۸ و ۱۱۴ درصدی مواجه شده و رکورد روزانه تولید کنسائتره شرکت نیز در تابستان امسال به بیش از ۱۸ هزار تن رسید.

مدیرعامل فولاد سنگان به مزیت‌های رقابتی متنوع در فولاد سنگان شاره کرد و گفت: شرکت فولاد سنگان به عنوان حلقه اول زنجیره فولاد شرکت مبارکه نقش مهمی در تولید فولاد این شرکت دارد. در حال حاضر شرکت فولاد سنگان دارای خطوط تولید کنسائتره سنگ آهن و گندله هر کدام به ظرفیت ۵ میلیون تن در سال و بزرگ‌ترین واحد تولید صنعتی در شمال شرق کشور است.

وی ادامه داد: این شرکت به دلیل نزدیکی به معادن سنگ آهن سنگان، استفاده از فناوری های روز دنیا درحوزه خریدایش، انتقال و عیار بالا و کیفیت خوب محصولات جزو شرکت های بسیار خوب در حوزه ولید کنسائتره و گندله می باشد.

امراهی افزود: دسترسی به خطوط انتقال محصول نیز یک مزیت خوب رای این شرکت می شود. از طرفی شرکت فولاد سنگان جزو شرکت های برتر ایران است و از سوده‌های سالانه خوبی برخوردار است.

امراهی خاطر نشان کرد: استفاده از فناوری فیلتراسیون روز دنیا در

مدیرکل اوقاف و امور خیریه استان بوشهر خبر داد

راهیابی ۲۳ بوشهری به مرحله کشوری چهل و پنجمین دوره مسابقات قرآنی اوقاف



زحمتکش در رشته دعاخوانی برادران به مرحله کشوری چهل‌وپنجمین دوره مسابقات قرآن اوقاف صعود کردند.

وی بیان کرد: نفرت راه یافته از استان بوشهر به بخش رقابت کشوری مسابقات معارفی به ترتیب اکرم رحب‌پور در رشته تفسیر از شهرستان دشتستان، فاطمه دریایی در رشته تفسیر از شهرستان بوشهر،زهره

دبیرکل ستاد کنگره ملی شهدای استان قم خبر داد

اجلاسیه پایانی کنگره ملی شهدای قم با حضور سردار سلامی بر گزار می شود

مشروطیت، انقلاب اسلامی و دفاع مقدس تاثیر فراوانی در گلوگاه‌های مهم تاریخی داشته است.

وی ادامه داد: در دفاع مقدس نیز لشکر ۱۷ قم عملیات‌های مختلفی را به عنوان لشکر خط‌شکن داشته و سابقه حضور در ۱۷ عملیات آفندی را دارد، بعد از دفاع مقدس نیز هر گاه نیازمند دفاع از اسلام و انقلاب اسلامی بوده‌ایم رزمندگان این لشکر در صحنه حضور پیدا کرده‌اند.

دبیرکل ستاد کنگره ملی شهدای استان قم تصریح کرد: هفته گذشته این سعادت را داشتیم که خدمت رهبر فرزانه انقلاب اسلامی باشیم و از رهنمودهای ایشان استفاده کنیم؛ تاکید ایشان زنده نگه داشتن نام و یاد ه خاطره شهدا با ما: هاست.

قم- خبرنگار فرصت امروز: دبیرکل ستاد کنگره ملی شهدای ستان قم با اشاره به برگزاری اجلاسیه پایانی این کنگره گفت: اجلاسیه پایانی با پیام رهبر معظم انقلاب اسلامی و سخنرانی سردار حسین سلامی فرمانده کل سپاه در مسجد جعفرکمان برگزار خواهد شد.

سردار محمدرضا موحد دبیرکل ستاد کنگره ملی شهدای استان قم ر، نشست خبری اجلاسیه نهایی کنگره ملی ۶۰۹۰ شهید استان قم که پیش از ظهر امروز در سالن جلسات مسجد مقدس جعفرکمان برگزار شد، وی سخنانی اظهار کرد: قم در گذر تاریخ یک شهر تاثیرگذار بوده به عنوان: مرکز مام، انقلاب د، ده، هماغ، مختلف:، حمله ده:.

پازل انتظارات مشتریان: راهنمایی برای جلب رضایت خریداران

رویدادهای غیرمنتظره

اگر دوران سیاه قرنطینه کرونا فقط و فقط یک درس برای انسان‌ها داشته باشد، آن تغییر سریع شرایط اجتماعی، سیاسی و بهداشتی دنیاست. تا قبل از سال ۲۰۱۹ حتی یک نفر هم فکر نمی‌کرد مردم مجبور به خانه‌نشینی اجباری برای نزدیک به دو سال شوند. با این حال امروزه همه مردم خاطرات آن دوران را به خوبی در ذهن دارند. حالا که دنیای دور و بر ما اینقدر سریع تغییر کرده، چرا انتظارات مشتریان عوض نشود؟

رویدادهای غیرمنتظره مثل همه‌گیری کرونا انتظارات مشتریان از برندها را طوری افزایش می‌دهد که نگو و نپرس. احتمالا شما هم آمارهای مختلفی درباره افزایش تمایل مشتریان برای خرید آنلاین در دوران پساکرونا و همچنین تمایل به ارتباط آنلاین با کسب و کارها به گوش‌تان خورده است. اگر خیلی زود این تغییرات را در دستور کار برندان‌تان قرار ندهید، چه بسا دیگر شانسسی برای خودنمایی در بازار گیرتان نباید. آن وقت شما می‌مانید و کلی مشتری که انتظارات‌شان را حتی درک هم نمی‌کنید.

مشتریان چطور انتظارات‌شان را شکل می‌دهند؟

حالا که با روند تغییر انتظارات مشتریان در گذر زمان آشنا شدید، بد نیست کمی درباره نحوه شکل‌دهی به آنها هم با هم گپ بزنیم. به راستی مشتریان چطور به انتظارات‌شان شکل می‌دهند؟ مثلا اینکه فلان محصول باید استاندارد‌های مشخصی داشته باشد، سر و کلاهش از کجا پیدا می‌شود؟ احتمالا برای شما هم پیش آمده مشتریانی که تا همین دیروز طرفدار پر و پاقرص برندان‌تان بوده‌اند، یک شبه نظرشان از این رو به آن رو شده و انتظارات بسیار زیادی پیدا کنند. چنین تغییرات ناگهانی‌ای کلی سوال در ذهن آدم ایجاد می‌کند. ما در این بخش تمام سعی‌مان را می‌کنیم تا به این سوالات پیچیده جواب‌هایی ساده و دقیق بدهیم.

تجربه خدمات بقیه برندها

یکی از افسانه‌های قدیمی که خیلی از کارآفرینان تمام قد از آن حمایت می‌کنند، تصور بازار به مثابه حیاط خلوت برندشان است. اگر شما هم فکر می‌کنید همه در بازار منتظر شما هستند و با خیال راحت هر کاری می‌توانید انجام دهید، احتمالا خیلی زود مشکلات مختلف سر و کله‌شان پیدا خواهد شد. همانطور که در دنیای مد و پوشاک کلی برند با هم در رقابت هستند و نوآوری یکی وضعیت همه را زیر و رو می‌کند، شما هم نمی‌توانید با خیال راحت سرتان به کار خودتان گرم باشد. چه بسا مشتریان با دیدن خدمات جذاب بقیه برندها انتظارتان را شما هم افزایش پیدا کند. آن وقت دیگر هیچ جوره نمی‌توانید به سبک قبل کارتان را پیش ببرید.

اگر همه چیز به اختیار یک برند تک و تنها در بازار بود، احتمالا هیچ وقت خبری از نوآوری‌های سریع و شگفت‌انگیز نمی‌شد. خب تا وقتی می‌شود بدون کوچک‌ترین تغییری در بازار به فعالیت ادامه داد، اصلا چرا باید سراغ دردرس‌های عرضه محصولات جدید یا بهبود کیفیت خدمات رفت؟ این شرایط فقط و فقط در صورتی که رقابت شدیدی در بازار حاکم باشد تغییر می‌کند. به همین خاطر مشتریان هم با مشاهده کیفیت محصولات و خدمات بقیه برندها کم کم به انتظارات‌شان سر و شکل تازه‌ای می‌دهند.

کافی است برای یک دقیقه خودتان را جای مشتری قرار دهید که برای خرید محصولات با کلی امکانات و خدمات برندهای گوناگون رو به رو می‌شود. آن وقت ناخودآگاه تبدیل به سخت‌گیرترین مشتری دنیا می‌شوید که به همین سادگی دست به جیب نمی‌شود.

بهبود خدمات شما در گذشته

وقتی یک برند در طول سال‌های اخیر به طور مداوم کیفیت خدمات یا تنوع محصول‌تش را بیشتر کرده، نمی‌تواند یکهو جا بزند. اینکه شما دنبال جلب نظر بیشترین تعداد مشتریان در بازار هستید، به تنهایی ایده‌ای عالی محسوب می‌شود. معمولا کارآفرینان کارکشته در این مسیر هر کاری که از دست‌شان بربیاید، انجام می‌دهند. نتیجه چنین فداکاری هم افزایش مداوم سطح توقعات و انتظارات مشتریان است. ماجرا جالب شد، نه؟ ماجرا در اینجا شبیه وضعیت تیم فوتبالی است که بعد از چند سال قهرمانی در لیگ برتر حالا یکهو مقام سوم را به دست آورده است. اگرچه همین مقام هم برای خیلی از تیم‌های دیگر یک آرزوی دور و دراز است، اما حالا که طرفداران تیم قصه ما به قهرمانی‌های پشت سر هم عادت کرده‌اند، دیگر این مقام سوم به چشم‌شان نخواهد آمد. به طور مشابه، وقتی شما دائما خدمات عالی تحویل مشتریان می‌دهید، نمی‌توانید بدون سر و صدا بهبود خدمات‌تان را متوقف کرده و انتظار داشته باشید هیچ‌کس صدایش درنیاید!

مشاهده اخبار منفی درباره برند شما

ظهور شبکه‌های اجتماعی مرزهای میان مردم در چهارگوشه دنیا را حسابی کمزنگ کرده است. الان شما می‌توانید بدون اینکه دستت به سیاه و سفید بزنید با کسانی از آن سر دنیا ویدئوکفرانس داشته باشید. تازه این کفرانس هیچ هزینه‌ای هم برای‌تان به همراه نخواهد داشت. شاید فکر کنید شبکه‌های اجتماعی فقط فضایی برای تعاملات روزمره مردم به سبکی جدید است، اما راستش را بخواهید گسردش اخبار در این فضا نیز مورد توجه کارآفرینان قرار گرفته است. کافی است یک برند عملکردی مثبت یا منفی داشته باشد. آن وقت در عرض چند دقیقه شبکه‌های اجتماعی پر از اخبار پوششش این اتفاقات می‌شود. از آنجایی که کمتر کسی در دنیا به حرف کاربران در شبکه‌های اجتماعی بها نمی‌دهد، این نظرات خیلی زود سطح انتظارات مشتریان را تغییر خواهد داد.

مسئله حفاظت از محیط زیست برای اولین بار توسط گروه‌های عام‌المنفعه مطرح شد. از آن زمان تا حالا بعضی از برندها کم کم به سمت استفاده از مواد اولیه سازگار با محیط زیست و تعهدات زیست محیطی حرکت کرده‌اند. شاید فکر کنید کارآفرینان سراسر دنیا نیست بی‌نهایت خبری داشته‌اند، اما راستش را بخواهید بیشتر ماجرا به خاطر فشار بالای مردم در شبکه‌های اجتماعی بود. به طوری که کارآفرینان چاره‌ای به غیر از قبول تعهدات سفت و سخت در این رابطه نداشتند. ماجرا درباره خیلی از انتظارات دیگر مشتریان هم دقیقا به همین شکل است. اگر شما فکر کرده‌اید اخبار منفی درباره عملکرد نامناسب‌تان در بازار همیشه در گاوصندوق باقی می‌ماند، سخت دراشتباهید. در عوض این مشتریان هستند که در یک چشم به هم زدن با مشاهده اخبار مورد نظر در شبکه‌های اجتماعی انتظارات‌شان از شما زیر و رو خواهد شد.

یادتان باشد در دنیای شبکه‌های اجتماعی اخبار خیلی زودتر از دنیای واقعی دست به دست می‌شود. چه بسا اخبار منفی درباره محصولات یا نحوه فعالیت برندان‌تان طوری انتظارات مشتریان را عوض کند که باورتان هم نشود. بنابراین باید خودتان را برای این اتفاق آماده کنید؛ چراکه اصلا بعید نیست همین فردا چنین سناریویی جلوی پای‌تان قرار بگیرد.

مشتریان امروزی چه انتظاری از برندها دارند؟ امیدوارم تا اینجاى کار خیلی خسته نشده باشید؛ چراکه اصل ماجرا هنوز دست نخورده باقی مانده است. اینکه شما انتظارات مشتریان را قبلا مثل ساعت دقیق شناسایی و رفع کرده‌اید یا اینکه مشتریان امروزی چه انتظاراتی از شما دارند، زمین تا آسمان فرق دارد. متأسفانه خیلی از کارآفرینان

به راحتی آب خوردن در دام چنین تله‌ای افتاده و کل اعتبارشان را به باد می‌دهند. ما در این بخش به جای اینکه انتظارات کلیشه‌ای یا قدیمی مشتریان از برندها را زیر ذره بین ببریم، یک راست رفته‌ایم سراغ اصل مطلب. پس اگر شما هم فکر می‌کنید درک درستی از انتظارات مشتریان ندارید، تا چند دقیقه دیگر همه نگرانی‌تان رفع خواهد شد.

شخصی‌سازی: مهمترین انتظار مشتریان

دنیای دیجیتال!

اگر قرار باشد مهمترین تحول دنیای کسب و کار در عصر دیجیتال را انتخاب کنید، اول سراغ کدام حوزه‌ها می‌روید؟ بی‌شک اینترنت و شبکه‌های اجتماعی انتخاب منطقی خواهد بود، اما الزاما بهترین گزینه‌های در دسترس نیستند. این روزها شخصی‌سازی مفهومى است که صفر تا صد تجربه مشتریان از برندها را به خودش اختصاص داده است. فرقی ندارد بحث درباره نحوه بسته‌بندی محصولات باشد یا تولید محتوا در شبکه‌های اجتماعی مد نظر قرار گیرد، در هر صورت شخصی‌سازی همیشه حرف اول و آخر را می‌زند. گاهی اوقات کارآفرینسان فکر می‌کنند شخصی‌سازی مثل عبور از هفت خان رستم است. در این صورت باید حسابی ناامیدتان کنیم؛ چراکه کارهای کوچکی مثل اضافه کردن اسم مشتریان در ابتدای ایمیل‌های بازاریابی هم شخصی‌سازی محسوب می‌شود. باورتان نمی‌شود، نه؟

اولین قدم برای رفع انتظارات مشتریان پذیرش این نکته است که اصلا نباید شبیه بقیه رقبا باشید. کسب و کارهایی که در بازار فقط و فقط از روی دست دیگران کپی می‌کنند، دیر یا زود شکست خواهند خورد. پس قبل از اینکه چنین سناریو عجیبی برای برندان‌تان تکرار شود، خودتان دست به کار شده و فرآیند شخصی‌سازی را شروع کنید. یادتان باشد شخصی‌سازی باید تا عمق تار و پود برندان‌تان نفوذ کرده باشد. فقط در این صورت شانسسی برای جواب دادن به انتظارات مشتریان خواهید داشت. منظور ما بیشتر برندهایی است که نیمی از مسیر شخصی‌سازی را طی کرده و از خیر بقیه مسیر با بی‌خیالی محض می‌گذرند. اگر شما هم قصد دارید چنین عملکردی در بازار داشته باشید، باید کاملا ناامیدتان کنیم؛ چراکه مشتریان اصلا به این واکنش‌های نصفه و نیمه راضی نخواهند شد؛ به همین راحتی.

خدمات مشتری با کیفیت: وقتی همه چیز آنلاین می‌شود

مشتریان دوست دارند تلاش برندها برای بهتر کردن زندگی‌شان را از نزدیک مشاهده کنند. شاید شما دائما چنین شعاری برای مشتریان سر بدهید اما اگر عمل را چاشنی کار نکنید، کمتر کسی در بازار به شما اعتماد خواهد کرد. اگر حرف ما را قبول ندارید، اجازه دهید سری به دنیای آمار و ارقام بزنیم. بر اساس گزارش موسسه سوپر آفیس (Super Office) کسب و کارها فقط از طریق توجه بشت‌ر به مشتریان ۶۰ درصد سود بیشتر به جیب می‌زنند. حالا فکرش را بکنید اگر قرار بود به جای توجه بیشتر عملا وارد گشت و شده و خدمات بهتری به آنها ارائه دهید، چه اتفاقی می‌افتاد؟ آیا تا حالا فکر کرده‌اید چرا بعضی از مردم برای تماشای مسابقات ورزشی بلیت VIP تهیه می‌کنند؟ اصلا چرا بعضی از تیم‌های ورزشی چنین جایگاهی در ورزشگاه‌شان درست می‌کنند؟ جواب این سوال بی‌نهایت ساده است: چون که مردم دوست دارند همیشه خاص باشند.

اگر بخواهیم از سرنخ بالا برای ادامه مسیرمان استفاده کنیم، باید گفت مشتریان امروزی دوست دارند همیشه خاص به نظر برسند. به همین خاطر خیلی وقت ها برندهای بزرگ بدون اینکه دست به سیاه و سفید بزنند، کلی مشتری درجه یک جذب می‌کنند. دلیل این امر نه دیوانگی محض مشتریان، بلکه احساس خوبی است که بابت خرید از برندهای بزرگ دریافت می‌کنند. پس اگر شما هم دوست دارید مشتریان را در یک چشم به هم زدن جذب برندان‌تان کرده و اوضاع را به نفع خودتان تغییر دهید، باید از همین امروز کارتان را برای خدمات بهتر شروع کنید. وقتی هم صحبت از خدمات بهتر می‌شود، اول از همه پای دپارتمان خدمات مشتری گیر است.

ما در روزنامه فرصت امروز خدمات مشتری را بیشتر شبیه یک بازی سرگرم‌کننده می‌دانیم تا مسئولیتی خسته‌کننده. به همین خاطر اگر شما خیلی خوب وظیفه‌تان در این بخش را انجام دهید، مشتریان در یک چشم به هم زدن عاشق برندان‌تان خواهند شد. آن وقت دیگر تجربه خرید از شما را با هیچ چیز در دنیا عوض نخواهند کرد. راستش را بخواهید، توجه ویژه برندها در قالب خدمات مشتری یکی از انتظارات اساسی خریداران در طول سال‌های اخیر بوده است. حالا که شما خیلی خوب از این نیاز و خواسته فوری مشتریان خبر دارید، نباید همین طوری دست روی دست بگذارید.

پیگیری‌های مکرر درباره وضعیت مشتریان و تلاش برای نمایش چهره‌ای دلسو از برند به خوبی در دنیای امروز جواب می‌دهد. هر وقت هم که احساس کردید ایده‌ای درباره نحوه ارائه خدمات بهتر به مشتریان ندارید، کافی است برای یک لحظه هم که شده خودتان را در سمت مشتریان قرار دهید. آن وقت کلی ایده درجه یک برای

انتقال احساس خاص بودن به مشتریان‌تان پیدا خواهید کرد.

شنیدن شکایت‌های مشتریان: نیاز به دو جفت گوش شنوا!

بعضی وقت‌ها آدم هر چقدر با دوستان یا همکارانش درباره یک مسئله مهم حرف می‌زند، هیچ‌کس حرفش را متوجه نمی‌شود. شما را نمی‌دانم، ولی برای من که چنین لحظاتی یک کابوس تمام نشدنی است. شاید فکر کنید فقط در دنیای کسب و کار چنین تجربه‌های تلخی به چشم می‌خورد، اما مشتریان هم اغلب اوقات چنین حسی را تجربه می‌کنند. هرچه باشد کلی برند در دنیا هست که اصلا به شکایت‌های مشتریان‌شان بها نمی‌دهند. انگار که مشتریان تحت هر شرایطی باید از آنها خرید کرده و کاملا هم راضی باشند. از آنجایی که انتظارات مشتریان از برندها در طول سال‌های اخیر کلی تغییر کرده، شما باید خودتان را برای گوش دادن به مشتریان آماده کنید. فرقی ندارد محور مشکلات مشتریان چیست، در هر صورت همین که توجه‌تان را جلب کنند به اندازه کافی رضایت‌بخش خواهد بود. اجازه دهید برای سادگی بیشتر، شکایت مشتریان را با جلسات روانشناسی مقایسه کنیم. همانطور که روانشناس‌های حرفه‌ای همیشه تا آخر به درد و دل مراجعه‌کنندگان گوش می‌دهند، شما هم باید دغدغه‌ها و مشکلات مشتریان‌تان را محترم بشمارید. اینطوری اولین قدم برای جلب اعتمادشان را برداشته و کم کم خودتان را از بقیه رقبا جدا خواهید کرد.

بی‌شک انتظار «گوش دادن به شکایت‌ها» خیلی خواسته عجیب یا غیرمنتظره‌ای نیست. همه مردم در طول روز از دست بعضی چیزها عصبانی می‌شوند. این وسط دیواری کوتاه‌تر از برندها برای خالی کردن خستگی یا حتی عصبانیت وجود ندارد. درست متوجه شدید، حتی اگر شکایت مشتریان مستقیما به شما ربطی ندارد بازهم باید با آنها راه بیابید. فرمول طلایی ما در چنین شرایطی توضیح شرایط و مطمئن ساختن مشتریان بابت دلیل خارجی مشکلات و سپس دعوت شان به آرامش با گوش دادن دقیق به حرف‌شان است. اینطوری هم شما تجربه‌ای کوتاه از دنیای مشاوره و روانشناسی خواهید داشت، هم روحیه مشتریان‌تان کاملا عوض می‌شود. فکر می‌کنم همه سر این موضوع اتفاق نظر داشته باشند که یک برند که همیشه برای شکایت مشتریانش وقت دارد به خودی خود جذاب‌ترین کسب و کار دنیا خواهد بود.

تجربه بی‌دردسر از برند، سادگی و دیگر هیچ
چرا مردم خریه آنلاین را دوست دارند؟ این سوال در نگاه نخست هیچ جواب منطقی ندارد. انگار که مردم سراسر دنیا یک شب خوابیده و فردا صبح دیگر سراغ فروشگاه‌های حضوری نرفته‌اند. بی‌شک کسانی که در دنیای فروش آنلاین فعالیت دارند، این روند را از حفظ هستند. با این حال اگر قرار باشد ما یک جواب ساده به این سوال بدهیم، بی‌برو برگشت دردرس‌های کمتر خرید آنلاین را برجسته خواهیم کرد. خب تا وقتی می‌شود با چند تا کلیک محصولات مورد نظرمان را بخریم، چرا باید خودمان را به دردسر انداخته و تا فروشگاه‌های حضوری برویم؟

مشتریان نسل جوان و به ویژه آنهایی که تازه در طول دوران کرونا استقلال مالی به دست آورده‌اند، هیچ جوره با شیوه‌های کلاسیک خرید ارتباط برقرار نمی‌کنند. این یک انتظار نوظهور محسوب می‌شود که باید خیلی زود به آن پاسخ دهید. متأسفانه اغلب کارآفرینان فکر می‌کنند برای واکنش در برابر یک انتظار تازه تا ابد فرصت دارند. اگر شما هم چنین برداشتی از دنیای کسب و کار دارید، احتمالا خیلی زود اوضاع‌تان به هم خواهد ریخت؛ چراکه در بازار هیچ‌کس منتظر شما نمی‌ماند. برعکس هرچه زودتر به خودتان بیابید، شانس بیشتری برای جلب نظر مشتریان خواهید داشت.

اگر فکر کرده‌اید وضعیت نسل جوان یک جور استثنا در مقایسه با بقیه مردم محسوب می‌شود، باید کمی ناامیدتان کنیم. مشتریان همیشه و همه جا دنبال راحت‌ترین راهکارها هستند. فرقی ندارد شما کدام‌کمپیوتری ارائه می‌دهید یا کارتان طراحی لباس است؛ در هر صورت سادگی دسترسی به خدمات‌تان حرف اول و آخر را خواهد زد. بنابراین شما باید همیشه تجربه‌ای بی‌دردسر از برندان‌تان برای مشتریان آماده کنید. اینطوری خیلی زود تبدیل به همان کسب و کاری خواهید شد که مشتریان انتظارش را دارند.

توصیه کلیدی ما در این بخش توجه به تجربه بی‌دردسر مشتریان از برند فراتر از مرزهای محدود محصولات‌تان است. مثلا حتی سایت برندان‌تان هم باید طوری طراحی شود که مشتریان به راحتی هرچه تمام‌تر در آن به گشت و گذار بپردازند. این طوری هم مشتریان بیشتری اطراف برندان‌تان دیده می‌شوند، هم اینکه دیگر لازم نیست نگران پاسخگویی درست به انتظارات آنها باشید.

اطلاعات به‌روز: ورود به عصر برندهای متخصص

آیا فکر می‌کنید مشتریان‌تان انتظارات خیلی زیاد از شما دارند؟ در این صورت شما تنها نیستید؛ چراکه کلی از مدیران و حتی سرمایه‌گذارهای بسابقه در دنیای کارآفرینی چنین احساسی

را دارند. اگر قرار باشد چنین امری را ریشه‌یابی کنیم، خیلی زود به توقع مشتریان از برندها برای اطلاعات کاملا به‌روز می‌رسیم. انگار که کسب و کارها در کنار تمام وظایف‌شان باید مثل ویکی‌پدیا دائما اطلاعات آپدیت شده داشته باشند!

قبول دارم دسترسی به اطلاعات دقیق همیشه کار راحتی نیست، اما شما نباید خیلی ماجرا را سخت کنید. مشتریان انتظار اینکه شما جواب همه سوالات را داشته باشید، ندارند. در عوض انتظار آنها به حوزه کار‌تان محدود می‌شود. مثلا اگر تخصص شما تعمیرات خودروهای اسپرت است، باید اطلاعات دقیقی درباره زیر و بم چنین اتومبیل‌هایی داشته باشید. بی‌شک هیچ‌کس در این سناریو از شما سوالاتی درباره آشنیزی یا هواپیماهای مسافربری نخواهد کرد. پس لازم نیست سراغ اطلاعات بی‌خود بروید.

اغلب مشتریان دوست دارند از برندهایی خرید کنند که علاوه بر عرضه محصولات به نوعی مشاور مطمئنی هم هستند. اینطوری احساس سود بیشتر از خرید برای آنها تداعی شده و اوضاع‌شان را حساسی از رو به آن رو خواهد کرد. جلب اعتماد مشتریان معمولا قطعه گمشده پازل تمام برندهاست. اگر شما هم دوست دارید اعتماد مشتریان را جلب کنید، باید از همین امروز نقش یک مشاور حرفه‌ای را ایفا کنید. اینطوری علاوه بر رفع یکی از انتظارات اساسی مشتریان امروزی، فروش‌تان هم به طور خودکار تضمین خواهد شد. فرمول ما در روزنامه فرصت امروز برای ارائه اطلاعات به روز و تبدیل شدن به مشاور مشتریان استفاده از هوش مصنوعی است. راستش را بخواهید، مردم دیگر حوصله تعامل با کارشناس‌های واقعی در برندها را ندارند. در عوض ارتباطات مننی با صوتی با ربات‌های دارای هوش مصنوعی ترند این روزها محسوب می‌شود. این ربات‌ها بدون حتی یک دقیقه اتلاف وقت دقیقا جواب‌های مورد نیاز مشتریان را ارائه می‌کنند. تازه در این فرآیند همیشه اطلاعات‌شان را به طور در لحظه از اینترنت می‌گیرند. بی‌شک چنین اطلاعاتی آنقدر دقیق هست که جای هیچ اما و اگرى باقی نگذارد. پس منتظر چه هستید؟ همین امروز سراغ استفاده از ربات‌های هوشمند رفته و بازی کسب و کار را زیر و رو کنید.

دسترسی چند کاناله: ارتباط در لحظه با مشتریان هر جایی که بخواهند!

آیا تا به حال فکر کرده‌اید مشتریان اولویت‌شان در ارتباط با برندها چیست؟ منظور ما نحوه برقراری ارتباط میان مردم با برندهای مورد علاقه‌شان است. بی‌شک این سوال آنقدر دقیق هست که نشود همینطور الکی یک جوابی برای آن سرهم کرد. براساس آمار موسسه کوال تریکس (QualTrics) ۳۱ درصد از مشتریان ارتباط توییتری با برندها را دوست دارند. این در حالی است که ۳۵ درصد هنوز پیامک را بهترین کانال ارتباطی با برندها تلقی می‌کنند. از طرف دیگر ایمیل نیز در کنار بقیه شبکه‌های اجتماعی نقش مهمی این وسط دارد. شاید فکر کنید برندهایی که حضور پرنرنگی در توییتر دارند، خیلی زود عزیز دل مشتریان می‌شوند، اما نکته مهم در اینجا انتظار مشتریان برای دسترسی به برندها در همه کانال‌های ممکن است.

مشتریان عصر دیجیتال دوست دارند چه از طریق تلفن، پیامک، شبکه‌های اجتماعی و حتی ایمیل با برندها ارتباط داشته باشند. بنابراین اگر شما همه تخم مرغ‌های اسارت‌آپ‌تان را در یک کانال قرار دهید، خیلی زود از بازار کنار گذاشته خواهید شد. توصیه ما در این بخش کاملا واضح و روشن است. اگر قرار باشد شما انتظارات مشتریان را برآورده کنید، باید همیشه دم دست‌شان باشید. این وسط هرچه کانال‌های ارتباطی میان شما و آنها متنوع‌تر باشد، رضایت بیشتری جذب خواهید کرد. پس از همین امروز کارتان را برای ایجاد تحول در کانال‌های ارتباطی برندان‌تان شروع کنید.

سخن پایانی

انتظارات مشتریان در دنیای امروز به طور مداوم دستخوش تغییر و تحول است. ما در این مقاله سعی کردیم مهمترین نکات درباره انتظارات مشتریان از برندها در عصر کنونی را واکاوی کنیم. حالا دیگر شما اطلاعات اساسی برای شروع کارتان را دارید و فعلا نکته دیگری برای اضافه کردن به کلاس‌مان نداریم! من و همکارانم در روزنامه فرصت امروز امیدواریم نکات مورد بحث در این مقاله کمکی هرچند کوچک به شما برای آشنایی با مفهوم انتظارات مشتریان کرده باشد. مثل همیشه اگر سوالی در رابطه با مقاله داشتید، تعارف را کنار گذاشته و خیلی راحت آن را با ما در میان بگذارید. همکاران ما در روزنامه فرصت امروز همیشه آماده پاسخگویی به سوالات‌تان هستند.

منابع:
https://www.qualtrics.com/blog/customer-expectations
https://www.indeed.com/career-advice/career-development/customer-expectations
https://www.salesforce.com/resources/articles/customer-expectations