

Mon:12 Dec 2022
۱۷ جمادی الاول ۱۴۴۳ - سال هفتم
شماره ۲۱۴۸
۸ صفحه - ۵۰۰۰ تومان
www.forsatnet.ir

نگاه

از زیان خودروساز

تا نارضایتی مردم

دومینوی شکست قیمت دستوری

در حالی که با ادامه عرضه خودرو در بورس کالا، زمزمه‌های حذف قیمت‌گذاری دستوری در بازار خودرو شنیده می‌شود، نتایج یک گزارش رسمی نشان می‌دهد قیمت‌گذاری دستوری هم موجب زیانده شدن خودروسازان و هم نارضایتی مصرف‌کنندگان شده است؛ وضعیتی که می‌توان از آن به «بازی دو سر باخت قیمت دستوری» تعبیر کرد. در مطالعه‌ای که از سوی اتاق بازرگانی تهران با همکاری اندیشکده کسبوکار شریف درباره آسیب‌شناسی قیمت‌گذاری دستوری در هشت گروه کالایی انجام شده است، از قیمت‌گذاری دستوری به عنوان مهمترین دلیل نابسامانی صنعت خودروسازی ایران یاد شده است. البته عوامل مهم دیگری نظیر ضعف بهره‌وری، ریخت و پاش‌های مالی و بی‌تدبیری‌های مدیریتی نیز در مشکلات چندین و چند ساله خودروسازی کشور نقش داشته‌اند، اما همانطور که در این گزارش آمده، بار عمده این نابسامانی و مقصر اصلی زیانده شدن خودروسازان در یک دهه گذشته به مغل قیمت‌گذاری دستوری و به طور کلی اقتصاد دستوری برمی‌گردد. این گزارش ابتدا به وضعیت...

خودروهای ایرانی در نمایشگاه

خودروهای ایرانی در نمایشگاه

خودروهای ایرانی در نمایشگاه

خودروهای ایرانی در نمایشگاه

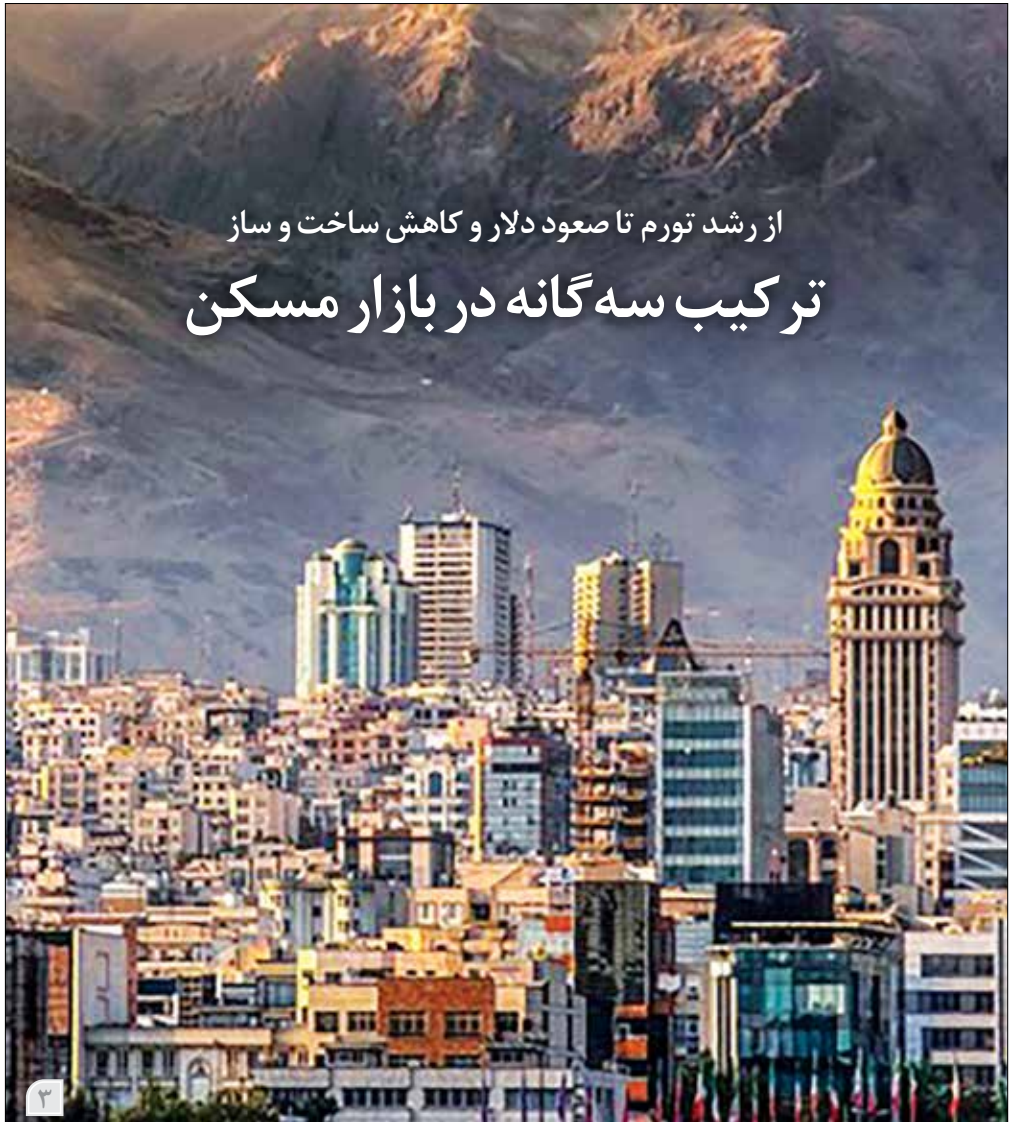
فرصت امروز: فلسفه تشکیل مناطق آزاد، تمرین پیوستن به بازارهای جهانی و مهمترین هدف آن، افزایش صادرات و صادرات مجدد است، اما آمارها نشان می‌دهد که تراز تجاری مناطق آزاد و ویژه اقتصادی در ایران منفی است و این مناطق به جای قطب‌های صادراتی به دروازه‌های واردات تبدیل شده‌اند. با وجود این عملکرد منفی، عجیب است که همچنان سیل پیشنهادهای جدید برای راه‌اندازی مناطق آزاد و ویژه اقتصادی در اقصی نقاط کشور وجود دارد؛ موضوعی که انحراف مناطق آزاد و ویژه از کارکردهای اصلی خود و لزوم بازنگری در ادامه کار این مناطق را بیش از پیش گوشزد می‌کند. نتایج یک گزارش رسمی نشان می‌دهد که از سال ۱۳۷۵ تاکنون از ۸۰ منطقه ویژه اقتصادی مصوب، ۵۰ منطقه غیرفعال بوده و تنها ۳۰ منطقه فعالیت مداوم داشته است. متأسفانه در مناطق فعال ویژه اقتصادی نیز تراز تجاری و روند جذب سرمایه‌گذاری خارجی در ۲۵ سال گذشته منفی بوده است. اگرچه تراز تجاری مجموع مناطق ویژه اقتصادی بین سال‌های ۱۳۹۲ تا ۱۳۹۹، مثبت ۹۱ میلیارد دلار بوده، اما بدون احتساب عملکرد مناطق انرژی (صادرات و واردات حوزه مشتقات نفتی و میعانات گازی، تراز تجاری مناطق ویژه اقتصادی منفی است. به این ترتیب، در حالی که طرح‌ها و لوایح ایجاد مناطق جدید از جمله طرح ایجاد ۹۰ منطقه ویژه اقتصادی غیرفعال و ۳۰ شده است، عملکرد ۵۰ منطقه ویژه اقتصادی غیرفعال و ۳۰ منطقه فعال با شاخص‌های عملکردی محدود نشان می‌دهد که ادامه فعالیت و گسترش مناطق ویژه اقتصادی نیازمند اصلاح و بازنگری است.

روند نزولی سرمایه‌گذاری خارجی

آنطور که بازوی پژوهشی مجلس در گزارش «تحلیل و بررسی

فرصت امروز

برای کسب وکار آفرینی



تهران، پایتخت ایران، نمایی از شهر

تهران، پایتخت ایران، نمایی از شهر

تهران، پایتخت ایران، نمایی از شهر

تهران، پایتخت ایران، نمایی از شهر

عملکرد مناطق ویژه اقتصادی ایران» خبر داده، از ۸۰ منطقه ویژه اقتصادی در ۲۵ سال گذشته تنها ۳۰ منطقه فعال است و ۵۰ منطقه فعالیتت ندارد. در مناطق فعال ویژه اقتصادی نیز تراز تجاری و روند جذب سرمایه‌گذاری خارجی منفی است. براساس آمارهای رسمی، تراز تجاری مجموع مناطق ویژه اقتصادی طی سال‌های ۱۳۹۲ تا ۱۳۹۹، مثبت ۹۱ میلیارد دلار بوده، اما بدون احتساب عملکرد مناطق انرژی (صادرات و واردات حوزه مشتقات نفتی و میعانات گازی) تراز تجاری مناطق ویژه اقتصادی منفی است. به عنوان مثال در سال ۱۳۹۹، صادرات از مجموع مناطق ویژه اقتصادی فعال، ۹ هزار و ۳۸ میلیون دلار بوده که بدون احتساب مناطق انرژی (انرژی پارس، پتروشیمی، بندر امام و لاوان)، میزان صادرات هزار و ۷۹ میلیون دلار بوده است. در همین سال میزان واردات (به منظور تولید، مصرف و عرضه در منطقه) هزار و ۶۵۸ میلیون دلار بوده و در نتیجه تراز تجاری در این سال منفی ۵۷۹ میلیون دلار است. عملکرد اقتصادی مناطق ویژه اقتصادی بدون در نظر گرفتن عملکرد مناطق انرژی، با وضعیت مطلوب فاصله دارد.

از سوی دیگر، سرمایه‌گذاری خارجی در دوره زمانی ۱۳۹۲ تا ۱۳۹۹ صرفا در ۱۷ منطقه ویژه اقتصادی به ارزش ۳٫۷ میلیارد دلار صورت پذیرفته است که حجم سالیانه آن به طور متوسط ۴۶۵ میلیون دلار است؛ از این میان، حدود ۶۰ درصد مربوط به دو منطقه انرژی پارس و پتروشیمی است. سایر مناطق ویژه فاقد سرمایه‌گذاری خارجی بوده‌اند. در میان این مناطق، منطقه ویژه انرژی پارس با ۲ هزار و ۱۶۳، صنایع معدنی و فلزی خلیج فارس با ۷۵۴ و لامرد با ۳۰۲۲ معرفی شده است. منطقه ویژه اقتصادی بوشهر با یک میلیون دلار کمترین جذب سرمایه‌گذاری خارجی را داشته‌اند.نسبت سرمایه‌گذاری خارجی

رتبه‌بندی دانشگاه‌های جهان براساس اشتغال فارغ‌التحصیلان اعلام شد

۵ دانشگاه برتر ۲۰۲۲ از نظر اشتغال‌پذیری

۲۵۰ دانشگاه حاضر در این رتبه‌بندی، در ۴۴ کشور دنیا قرار دارند. در برخی کشورها، مسئله شغل فارغ‌التحصیلان دانشگاهی آسان نیست، اما در کشورهای اروپایی مانند فرانسه، سوئیس و آلمان، تجربه حرفه‌ای در برنامه‌های تحصیلی گنجانده شده است.فرانسه، آلمان و چین به همراه انگلیس و آمریکا از جمله کشورهایی هستند که بهترین نماینده را در رتبه‌بندی اشتغال‌پذیری خود دارند. سنگاپور، ژاپن و انگلیس هر کدام یک دانشگاه در بین ۱۰۰ دانشگاه برتر دارند و دانشگاه‌های ژاپن و کانادا نیز در این رتبه‌بندی در رده‌های بالا ظاهر شده‌اند. دانشگاه آکسفورد (انگلیس)، دانشگاه توکیو (ژاپن)، دانشگاه ملی سنگاپور (سنگاپور)، دانشگاه پرینستون (آمریکا) و دانشگاه ییل (آمریکا) در جایگاه‌های ۵ تا ۱۰ قرار دارند. در ادامه گزارش حاضر، دانشگاه‌های برتر جهان در سال ۲۰۲۲ معرفی شده است.
* موسسه فناوری ماساچوست(ام آی تی): دانشگاه «ام آی تی» (MIT) علاوه بر اینکه در جهان همواره یک دانشگاه پیشرو است، برنامه‌های ارتقای شغلی زیادی

از ۸۰ منطقه ویژه اقتصادی در ۲۵ سال گذشته تنها ۳۰ منطقه فعال است

تراز تجاری منفی در مناطق ویژه

کلان سرمایه‌گذاری، مخصوصا طرح‌هایی که در سال ۱۳۹۹ و در اوج تحریم‌ها به شدت افزایش یافته است، اطلاعاتی در دسترس نیست.

سرمایه‌گذاری داخلی به صورت ارزی بین سال‌های ۱۳۹۲ تا ۱۳۹۹ مجموعاً ۴٫۳۲ میلیارد دلار بوده که متوسط سالیانه آن حدود ۴ میلیارد دلار است. مناطق ویژه اقتصادی انرژی پارس با حدود ۱۸، صنایع معدنی و فلزی خلیج فارس با ۷٫۸، مناطق بندری با ۴٫۵ و لامرد با ۱٫۴ میلیارد دلار در دوره زمانی مذکور، بیشترین جذب سرمایه داخلی به صورت ارزی را به خود اختصاص داده‌اند. همچنین نسبت سرمایه‌گذاری خارجی به داخلی (صرفا بخش ارزی) در این مناطق، در غالب سال‌های مورد بررسی نه تنها کمتر از یک بوده، بلکه روند نزولی را طی کرده است. این مطلب نشان می‌دهد بخش عمده‌ای از توسعه و رونق این مناطق ناشی از سرمایه‌گذاری مجموعاً معادل ۱۴٫۷ میلیارد دلار و به طور متوسط سالانه معادل ۱٫۸ میلیارد دلار است. براساس آمارهای رسمی در سال ۱۳۹۹، تنها در این سال به میزان ۵۴ هزار میلیارد تومان یعنی بیشتر از مجموع سرمایه‌گذاری ریالی طی سال‌های ۱۳۹۲ تا ۱۳۹۸، جذب سرمایه‌گذاری داخلی به‌صورت ریالی انجام گرفته است. در سال ۱۳۹۹ به میزان ۳۲ هزار میلیارد تومان در منطقه ارگ جدید، ۱۹ هزار میلیارد تومان در مجموع ۶ منطقه ویژه بندری، یک هزار میلیارد تومان در منطقه پیام و مابقی به میزان محدود در ۱۹ منطقه دیگر سرمایه‌گذاری داخلی ریالی انجام گرفته است. در همین سال سهم منطقه ویژه اقتصادی انرژی پارس و لاوان صفر بوده و سهم منطقه پتروشیمی حدود ۶۰۰ میلیارد تومان است. متأسفانه آمار سرمایه‌گذاری داخلی به تفکیک سرمایه‌گذار دولتی و غیردولتی ارائه نشده و همچنین درخصوص پروژه‌های

تهران، پایتخت ایران، نمایی از شهر

تهران، پایتخت ایران، نمایی از شهر

تهران، پایتخت ایران، نمایی از شهر

تهران، پایتخت ایران، نمایی از شهر

۱۸ واحد فعال در هر منطقه ویژه مقایسه مجموع سرمایه‌گذاری داخلی در مناطق ویژه اقتصادی (اعم از ریالی و ارزی) با میزان تشکیل سرمایه ثابت ناخالص کل کشور (با قیمت جاری) طی سال‌های ۱۳۹۲ تا ۱۳۹۹، نشان می‌دهد مناطق ویژه اقتصادی به صورت میانگین ۸٫۴ درصد از کل سرمایه‌گذاری داخلی کشور را به خود اختصاص داده‌اند. این نسبت رو به رشد بوده و در سال ۱۳۹۸ به بیش از ۱۱ درصد و در سال ۱۳۹۹ به ۱۸ درصد رسیده که نشان می‌دهد در این بازه زمانی، سرمایه‌گذاری داخلی در مناطق ویژه اقتصادی

رتبه‌بندی دانشگاه‌های جهان براساس اشتغال فارغ‌التحصیلان اعلام شد

۵ دانشگاه برتر ۲۰۲۲ از نظر اشتغال‌پذیری

را برای دانشجویان، مدیران صنعت و عموماً مردم ارائه می‌دهد. بسیاری از شرکت‌ها، مشارکت قابل توجهی با دوره‌های آموزشی و تحقیقاتی دانشگاه «ام آی تی» دارند که اغلب چندین سال طول می‌کشد. دانشجویان، اعضای هیات علمی و فارغ‌التحصیلان دانشگاه «ام آی تی»، نقش کلیدی در نوآوری‌های کارآفرینی از جمله توسعه شبکه‌های کامپیوتری پیشرفته، تأمین امنیت معاملات سرمایه‌گذاری خطرپذیر و پیشبرد زیست فناوری ایفا می‌کنند.
* موسسه فناوری کالیفرنیا (Caltech): جای تعجب نیست که موسسه فناوری کالیفرنیا به عنوان یکی از بهترین دانشگاه‌های جهان، در بین کارفرمایان بین‌المللی نیز یک دانشگاه مورد علاقه است. دانشجویان آن براساس علاقه و مهارت‌های قوی خود در ریاضیات، علوم و مهندسی پذیرش می‌شوند. دانشجویان «Caltech» نه تنها اصول اولیه را در طیف وسیعی از موضوعات علوم و مهندسی یاد می‌گیرند، بلکه با نوآورانه‌ترین ابزارها برای رسیدگی به برخی از چالش‌های مهم جامعه نیز دست و پنجه نرم می‌کنند.

نماگر اصلی تالار شیشه‌ای نتوانست ارتفاع ۱٫۴ میلیونی را پس بگیرد

بازگشت شاخص‌ها به مدار صعود

فرصت امروز: با وجود اینکه بازار سرمایه در بیستمین روز آذرماه روندی صعودی داشت و نماگرهای بورسی به مدار رشد بازگشتند، اما نماگر اصلی بازار نتوانست کانال ۱٫۴ میلیون واحدی را پس بگیرد.

دماسنج اصلی تالار شیشه‌ای پس از چند روز نوسان محدود و تحرک پایین در دو هفته گذشته، افت قابل توجه ۱٫۳۶ درصدی را در آغاز معاملات هفته جاری به نظاره نشست تا...

تهران، پایتخت ایران، نمایی از شهر

تهران، پایتخت ایران، نمایی از شهر

تهران، پایتخت ایران، نمایی از شهر

تهران، پایتخت ایران، نمایی از شهر

تهران، پایتخت ایران، نمایی از شهر

تهران، پایتخت ایران، نمایی از شهر

تهران، پایتخت ایران، نمایی از شهر

تهران، پایتخت ایران، نمایی از شهر

فرصت امروز: سال‌هاست که اقتصاددانان اصرار دارند دولت‌ها باید هزینه بیشتری را صرف پژوهش و توسعه کنند؛ چراکه هزینه کردن برای پژوهش می‌تواند به رشد اقتصادی کمک کند. تا جایی که حتی برخی از اقتصاددانان تلاش کرده‌اند این مسئله را به شیوه علمی ثابت کنند. بررسی‌ها نشان می‌دهد کشورهایی که بیشتر در زمینه تحقیق و توسعه سرمایه‌گذاری کرده‌اند و پول بیشتری در این زمینه خرج کرده‌اند، در عالم واقعیت نیز رشد و توسعه اقتصادی بهتری داشته‌اند. مثال بارز این موضوع، چین است و اژدهای زرد از دهه ۸۰ میلادی به بعد، هزینه‌های سنگینی را صرف تحقیق و توسعه به ویژه توسعه فناوری کرد. بنابراین عجیب نیست که چین هم‌اکنون قدرت دوم اقتصاد جهانی است و طبق تخمین‌ها تا چند سال دیگر از آمریکا نیز پیشی می‌گیرد. تجربیات جهانی نشان می‌دهد که تحقیق و پژوهش به رشد اقتصادی کشورها کمک می‌کند. از جمله ابزارهای مشوق در زمینه تولید و تحقیق و توسعه، اعطای اعتبارات مالیاتی است. گزارش‌های بین‌المللی از گستردگی...

۳

مسیر شامخ صنعت از شامخ اقتصاد چگونه جدا شد؟

تعمیق رکود در میانه پاییز

۲

تهران، پایتخت ایران، نمایی از شهر

تهران، پایتخت ایران، نمایی از شهر

تهران، پایتخت ایران، نمایی از شهر

تهران، پایتخت ایران، نمایی از شهر

تهران، پایتخت ایران، نمایی از شهر

تهران، پایتخت ایران، نمایی از شهر

تهران، پایتخت ایران، نمایی از شهر

تهران، پایتخت ایران، نمایی از شهر

تهران، پایتخت ایران، نمایی از شهر

تهران، پایتخت ایران، نمایی از شهر

تهران، پایتخت ایران، نمایی از شهر

تهران، پایتخت ایران، نمایی از شهر

تهران، پایتخت ایران، نمایی از شهر

تهران، پایتخت ایران، نمایی از شهر

تهران، پایتخت ایران، نمایی از شهر

تهران، پایتخت ایران، نمایی از شهر

تهران، پایتخت ایران، نمایی از شهر

تهران، پایتخت ایران، نمایی از شهر

نسبت به کل کشور از سرعت بیشتری برخوردار بوده است. در این گزارش، آمار ترانزیت خارجی فقط برای سال ۱۳۹۹ ارائه شده که براساس آن، ۱۲۷۶ میلیون دلار ترانزیت خارجی انجام گرفته است. بیش از ۹۹ درصد ترانزیت خارجی، سهم ۶ منطقه ویژه اقتصادی بندری (بنادر امام خمینی، امیرآباد، بوشهر، شهید رجایی، نوشهر و آستارا) بوده و مناطق دوعارون، سهلان و انرژی پارسیمان به ترتیب با ۶۴۲ و ۶۴۰ میلیون دلار دارای بیشترین حجم ترانزیت خارجی هستند.

براساس آمارها تا پایان سال ۱۳۹۹، تعداد ۵۱۹ واحد تولیدی فعال در مناطق ویژه اقتصادی کشور وجود دارد که تعداد ۱۱۶ واحد یعنی حدود ۲۲ درصد آن سهم مناطق ویژه حوزه انرژی است. به جز مناطق انرژی، منطقه ویژه اقتصادی سلفچگان و بوشهر به ترتیب با ۸۱ و ۴۲ واحد، دارای بیشترین واحد تولیدی فعال هستند. بنابراین به طور میانگین در هر منطقه ویژه اقتصادی، تعداد ۱۸ واحد تولیدی فعال مستقر است. توسعه فرصت‌های شغلی نیز از دیگر پیامدهای حاصل از گسترش تولید، صادرات و جذب سرمایه در مناطق ویژه اقتصادی است. طبق گزارش دبیرخانه شورای عالی مناطق آزاد و ویژه اقتصادی، تا پایان سال ۱۳۹۹ حدود ۱۴۵ هزار نفر در این مناطق شاغل هستند که از این میان، تعداد ۱۰۳ هزار نفر در واحدهای تولیدی، ۲۵ هزار نفر به صورت پیمانکاری، ۱۱ هزار نفر در واحدهای خدماتی، ۶ هزار نفر در سازمان‌های مسئول منطقه و ۶۸۱ نفر در واحدهای بان‌گانی اشتغال دارند. ۸۰ درصد اشتغال در واحدهای تولیدی و ۶۵ درصد کل اشتغال مناطق سهم مناطق انرژی است. متوسط اشتغال در سایر مناطق ویژه اقتصادی (مناطق که در حوزه انرژی فعال نیستند) حدود ۱٫۷ هزار نفر است.

تهران، پایتخت ایران، نمایی از شهر

تهران، پایتخت ایران، نمایی از شهر

تهران، پایتخت ایران، نمایی از شهر

تهران، پایتخت ایران، نمایی از شهر

تهران، پایتخت ایران، نمایی از شهر

تهران، پایتخت ایران، نمایی از شهر

تهران، پایتخت ایران، نمایی از شهر

تهران، پایتخت ایران، نمایی از شهر

تهران، پایتخت ایران، نمایی از شهر

تهران، پایتخت ایران، نمایی از شهر

کارآفرینی که آنها را به مهارت‌های ضروری برای موفقیت مجهز می‌کند.
* دانشگاه کمبریج: دانشگاه کمبریج یکی از بهترین و نخیه‌پرورترین دانشگاه‌های جهان است و تاریخچه آن به قرن سیزدهم میلادی بازمی‌گردد. اکنون فارغ‌التحصیلان این دانشگاه در سطوح جهانی مورد توجه قرار می‌گیرند، به‌ویژه برای دانش تخصصی‌شان که در نتیجه درس‌های خصوصی است که منحصر به دانشگاه‌های آکسفورد و کمبریج است.

* دانشگاه استنفورد: دانشگاه استنفورد در کالیفرنیا، درست در کنار دره سیلیکون واقع شده است. در مجموع، شرکت‌هایی که توسط شرکت‌های وابسته و فارغ‌التحصیلان دانشگاه‌های استنفورد تأسیس شده‌اند، بیش از ۲٫۷ تریلیون دلار درآمد سالانه دارند که دهمین اقتصاد بزرگ جهان را تشکیل می‌دهند. این شرکت‌ها عبارتند از گوگل، نایک، نتفلیکس، هیولت پاکارد، سان مایکروسیستمز، اینستاگرام و چارلز شواب.

تهران، پایتخت ایران، نمایی از شهر

تهران، پایتخت ایران، نمایی از شهر

تهران، پایتخت ایران، نمایی از شهر

تهران، پایتخت ایران، نمایی از شهر



از زبان خودروساز تا نارضایتی مردم

دومینوی شکست قیمت دستوری

در حالی که با ادامه عرضه خودرو در بورس کالا، زمزمه‌های حذف قیمت‌گذاری دستوری در بازار خودرو شنیده می‌شود، نتایج یک گزارش رسمی نشان می‌دهد قیمت‌گذاری دستوری هم موجب زیانده شدن خودروسازان و هم نارضایتی مصرف‌کنندگان شده است؛ وضعیتی که می‌توان از آن به «بازی دو سر باخت قیمت دستوری» تعبیر کرد. در مطالعه‌ای که از سوی اتاق بازرگانی تهران با همکاری اندیشکده کسب‌وکار شریف درباره آسیب‌شناسی قیمت‌گذاری دستوری در هشت گروه کالایی انجام شده است، از قیمت‌گذاری دستوری به عنوان مهمترین دلیل نابسامانی صنعت خودروسازی ایران یاد شده است. البته عوامل مهم دیگری نظیر ضعف بهره‌وری، ریخت و پاش‌های مالی و بی‌تدبیری‌های مدیریتی نیز در مشکلات چندین و چند ساله خودروسازی کشور نقش داشته‌اند، اما همانطور که در این گزارش آمده، بار عمده این نابسامانی و مقصر اصلی زیانده شدن خودروسازان در یک دهه گذشته به معضل قیمت‌گذاری دستوری و به طور کلی، اقتصاد دستوری برمی‌گردد.

ایمن گزارش ابتدا به وضعیت کنونی صنعت و بازار خودرو اشاره کرده و می‌نویسد: سال‌هاست مردم و مشتریان بازار خودرو از وضعیت موجود نارضای هستند. از سویی با وجود تحریم‌ها و ناکارآمدی‌های مدیریتی، متوسط قدرت خرید مردم به علت تورم کاهش یافته و تهیه خودرو برای بسیاری از افراد مشکل و چه بسا ناممکن شده و از سوی دیگر کیفیت خودروهای تولید داخل از سطح انتظارات مشتریان پایین‌تر است. با وجود آنکه تعیین استانداردهای جدید برای خودروهای داخلی در سال‌های اخیر، موجب از دور خارج شدن مدل‌های مختلف گروه خودرویی مانند پرآید شده است، با این وجود، سطح استاندارد خودروهای ایرانی شامل ایمنی، آلایندگی، استهلاک و... از خودروهای متوسط وارداتی همچنان بسیار پایین‌تر است.

از سوی دیگر، واردات خودرو نیز به علت کمبود منابع ارزی، بسیار محدود شده و خودروهای وارداتی موجود در بازار به علت تعداد کم و فزونی تقاضا بر عرضه، به چندبرابر قیمت رقابتی خود در بازارهای منطقه و بسیار بیشتر از قیمت تمام‌شده خرید، پس از احتساب تعرفه‌های ۸۶ درصدی واردات به فروش می‌رسند. در حالی که وضعیت فعلی، فضایی نسبتاً انحصاری برای خودروسازان داخلی به وجود آورده، ولی واقعیت آن است که از شرایط کنونی نه خودروساز راضی است و نه مشتری نهایی؛ کما اینکه از یکسو تولید خودرو برای خودروسازان به امری زیانده تبدیل شده است و از سوی دیگر مشتریان نیز مجبور به پرداخت مبالغی هنگفت برای خودروهای بی‌کیفیت هستند. ریشه این بازی دو سر باخت در صنعت خودروسازی ایران، قیمت‌گذاری دستوری است. اگرچه ضعف بهره‌وری، ریخت و پاش‌های مالی و بی‌تدبیری‌های مدیریتی نیز در مشکلات چندین و چند ساله خودروسازی کشور نقش داشته‌اند، اما علت اصلی عدم همخوانی درآمد‌ها و هزینه‌ها و زیانده شدن خودروسازان در یک دهه گذشته، سیاست قیمت‌گذاری دستوری است.

طبق ارزیابی اتاق بازرگانی تهران، صنعت خودروسازی ایران با وجود آنکه صنعت ریشه‌داری است و با کمک دولت در دهه‌های گذشته توانسته فضایی نسبتاً انحصاری در مقابل خودروهای وارداتی برای خود ایجاد کند، در سال‌های اخیر با زیاندهی انبوه مواجه شده است. در شرایطی که تحریم‌ها از ابتدای دهه ۱۳۹۰، کم‌ر صنعت خودروسازی را شکست و خودروسازان برای واردات برخی قطعات متحمل هزینه اضافی برای دور زدن تحریم شدند، برای کم کردن هزینه‌های خود از کیفیت خودروها مایه گناشتند و این بیش از پیش موجب نارضایتی مصرف‌کنندگان ایرانی را فراهم کرد. از آن سسو، با نگرانی گذرا به صورت‌های مالی خودروسازان می‌توان دریافت که وضعیت خودروسازان فرغ‌نتر از حد تصور است و شاید بتوان گفت که ریشه اصلی وضعیت فعلی و بازی دو سر باخت مردم خودروسازان نه تحریم، نه ناکارآمدی‌های مدیریتی و نه مافیای خودرو است. البته نمی‌توان نقش هر کدام از موارد مذکور در به وجود آمدن وضعیت فعلی را نادیده گرفت، ولی مهمترین عامل زیانده‌ی فزاینده خودروسازان و افت کیفیت خودروها به بهای کاهش هزینه‌ها می‌توان در سیاست قیمت‌گذاری دستوری خودرو دانست که از سال ۱۳۹۱، دامن این صنعت را گرفته است.

این مطالعه سپس با اشاره به اینکه در ۲۵ سال گذشته رشد شاخص بهای ساخت متوسط در صنعت از رشد شاخص قیمت وسایل نقلیه موتوری بسیار بیشتر بوده، می‌افزاید: این موضوع نشان می‌دهد قیمت وسایل نقلیه در مقابل هزینه‌های خودروسازان بسیار کمتر افزایش یافته است. با ورود شورای رقابت به فضای قیمت‌گذاری خودرو که مصادف با جهش ارزی اوایل دهه ۱۳۹۰ بود، اوضاع بدتر شد و سرکوب قیمت خودرو از سال ۱۳۹۶ مقارن با آغاز زیاندهی سالانه صنعت خودرو شد. جهش مجدد ارز که با خروج آمریکا از برجام در اواخر سال ۱۳۹۶ آغاز شد، اوضاع را برای خودروسازان بحرانی‌تر کرد.

در ادامه این گزارش درباره چگونگی عبور از قیمت‌گذاری دستوری در بازار خودرو، به اصلاح نظام قیمت‌گذاری به صورت مرحله به مرحله و اصل قرار دادن حمایت از حقوق مصرف‌کننده نهایی اشاره شده و راهکار عملیاتی «چهار حوزه» در مدیریت خودروسازی، «رقابت‌گذاری»، «حذف قیمت‌گذاری» و «افزایش کیفیت خودروها» به سیاست‌گذار پیشنهاد شده است. با توجه به ظرفیت محدود خودروسازان برای عرضه خودرو، حذف قیمت‌گذاری بدون در نظر گرفتن اقتضات پیشینی در بازار خودرو، سیاست کم‌ریسکی نخواهد بود و حتی ممکن است به بدترشدن شرایط دامن بزند. بنابراین اصلاح نظام قیمت‌گذاری باید به صورت متعاطانه و با رعایت اقتضات جانبی و به شکل مرحله به مرحله صورت گیرد. برای افزایش رقابت در صنعت خودروسازی کشور، دولت باید سهام شرکت‌های تابعه خود، حداقل در یکی از دو قطب خودروسازی کشور (ایران خودرو و سایپا) را به صورت کامل به بخش خصوصی واگذار کند و به هیچ نحوه در حق رأی و حق جریان نقدی آن نفوذی نداشته باشد. همزمان در بازه‌ای ۱۰ ساله، تعرفه خودروهای وارداتی به صورت پله‌ای به میانگین قیمت منطقه (۵ درصد) برسد. در این بازه ۱۰ سال، خودروسازان بایستی قدرت رقابت‌پذیری و استانداردهای خود را به سطح خودروسازان جهانی نزدیک کنند. نهاد تنظیم‌گر نیز بایستی با ارائه تنفس در سال‌های ابتدایی، به تدریج استانداردهای سختگیرانه‌تر و مطابق استانداردهای جهانی را برای خودروهای تولید داخلی الزامی کند.

برای واردات خودرو نیز به مردم اجازه داده شود تا منابع ارزی نزد خود را برای واردات خودرو استفاده کنند. در واقع، در راستای افزایش رقابت می‌توان از ظرفیت منابع ارزی موجود نزد مردم برای واردات خودرو استفاده کرد. طبق آمارهای رسمی، میزان منابع ارزی نزد مردم بین ۲۵ تا ۳۰ میلیارد دلار برآورد می‌شود. بنابراین همزمان با خروج دولت از خودروسازی‌ها، محدودیت‌های وارداتی نیز باید به شکل دفعی برداشته شود و در فرآیندی تدریجی به شکل پله‌ای در ۱۰ سال، میانگین تعرفه واردات از ۸۶ درصد فعلی به میانگین کشورهای منطقه مانند عربستان، ترکیه و امارات یعنی حدود ۵ درصد برسد.

مسیر شامخ صنعت از شامخ اقتصاد چگونه جدا شد؟

تعمیق رکود در میانه پاییز



بنگاه‌های اقتصادی با افزایش موارد مبتلا به کووید از مهمترین رویدادهای مؤثر در آبان بودند.

واگرایی شامخ اقتصاد و صنعت

شاخص مدیران خرید در بخش صنعت نیز در آبان ماه به عدد ۵۲،۴۹ رسید که یک افزایش اندک را در وضعیت عمومی کسب‌وکارها نشان می‌دهد. این بهبود در مقایسه با ماه گذشته کمتر شده است و دو واحد کاهش نشان می‌دهد. برای نخستین بار از ابتدای سال شاهد واگرایی بین شامخ کل اقتصاد و شامخ بخش صنعت هستیم، به طوری که شامخ کل حاکی از افت شرایط محیط کسب‌وکار و شامخ بخش صنعت حکایت از بهبود اندک وضعیت کسب‌وکارها دارد. این موضوع می‌تواند دلالت‌های متعددی داشته باشد. به نظر می‌رسد که وجود ارتباط‌های پسینی و پیشینی بین صنایع مختلف، مقاومت این بخش نسبت به تغییرات اقتصاد را افزایش می‌دهد و چشم‌انداز فزاینده قیمت مواد اولیه (انتظارات افزایشی) و برخی عوامل دیگر نیز بر این واگرایی مؤثر است. از سوی دیگر به نظر می‌آید که تأثیرپذیری بخش کشاورزی و خدمات از شرایط عمومی محیط کسب‌وکار بیش از بخش صنعت است؛ در حالی که می‌دانیم سهم این بخش در محاسبه شامخ کل بیشتر از بخش صنعت است. احتمال می‌رود که در ماه‌های آینده شاهد همگرایی مثبت یا منفی در شامخ هر دو بخش باشیم.

شامخ صنعت در مؤلفه مقدار تولید، بهبود اندک (۵۴،۱۰) و در بخش فروش داخلی، عدم تغییر وضعیت (۴۹،۹۶) و در بخش صادرات، کاهش (۴۸،۷۳) را نشان می‌دهد. میزان سفارشات جدید نیز تغییری نداشته (۴۹،۸۷)، سرعت انجام و تحویل سفارشات بهبود یافته (۵۷) و موجودی مواد اولیه هم افت اندکی را تجربه کرده است (۴۸،۸۱). میزان استخدام نیروی کار اندکی افزایش یافته (۵۲،۸۹) و همچنین افزایش بسیار شدید در بهای مواد اولیه گزارش شده است (۷۸،۴۹) که از مهمترین مسائلی است که در شامخ بخش صنعت در همراهه نیز به چشم می‌خورد. افزایش نرخ ارز و چشم‌انداز مبهم رفع تحریم‌ها که منجر به شکل‌گیری انتظارات فزاینده بهای مواد اولیه و بهای تمام‌شده کالاها شده است، می‌تواند از دلایل اصلی این موضوع باشد.

افزایش رکود دارد. در سمت مقابل، شامخ بخش صنعت در همین ماه با وجود اثرپذیری صنعت از تحولات اقتصاد کلان نه‌تنها افت نکرد، بلکه با رشد اندک مواجه شد. در این ماه به‌جز مؤلفه سرعت انجام و تحویل سفارش و موجودی مواد اولیه یا لوازم خریداری‌شده سایر مؤلفه‌های اصلی شامخ کل اقتصاد کمتر از ۵۰ ثبت شده‌اند، اما در شامخ بخش صنعت فقط مؤلفه میزان سفارشات جدید مشتریان و موجودی مواد اولیه کمتر از ۵۰ ثبت شده و مابقی مؤلفه‌های اصلی شامخ بخش صنعت بیشتر از ۵۰ را ثبت کرده‌اند. رقم ۴۷،۳۹ واحد در آبان‌ماه حکایت از آن دارد که شرایط عمومی محیط کسب‌وکار در آبان نسبت به ماه گذشته تنزل یافته است. این عدد نسبت به ماه قبل کاهش قابل توجهی را نشان می‌دهد. از نظر مدیران خرید پس از بهبود ناچیز در وضعیت عمومی محیط کسب‌وکارها در همراهه نسبت به شهرپورماه، در آبان شرایط تغییر کرده و شاهد بدترشدن وضعیت عمومی محیط کسب‌وکار هستیم. اعداد به دست آمده برای پنج مؤلفه اصلی شامخ کل حاکی از کاهش مقدار تولید محصولات (۴۶،۲۴)، افت قابل توجه در سفارشات جدید (۴۳،۹۱)، افزایش ناچیز در سرعت تحویل سفارشات (۵۱،۷۳) و موجودی مواد اولیه (به ترتیب ۵۱،۷۳ و ۵۱،۲۶) و کاهش اندک در به‌کارگیری نیروی کار (۴۸،۸۸) است.

البته وضعیت نزولی شامخ اقتصاد محدود به آبان نیست و این روند در ماه‌های گذشته نیز به چشم می‌خورد. چنانکه رقم شامخ همراهه، کمترین عدد از ابتدای سال گذشته تاکنون بوده (۵۰،۱۰) و حالا شاهد تنزل دوباره این کمینه به عدد ۴۷،۳۹ هستیم؛ بنابراین می‌توان گفت شامخ آبان کمترین عدد از ابتدای سال ۱۴۰۱ است (به‌جز فروردین‌ماه که به دلیل تعطیلات مورد مقایسه قرار نمی‌گیرد). این امر می‌تواند نشانه‌ای برای ورود اقتصاد به رکود از ابتدای پاییز باشد؛ تداوم تورم بهای مواد اولیه از ابتدای سال، ادامه ناآرامی‌های سیاسی در آبان، متلاطم بودن نرخ ارز، تحریم‌های جدید آمریکا علیه ایران و از بین رفتن خوش‌بینی‌ها به سرانجام برجام و رفع تحریم‌ها از مهمترین شواهد داخلی این موضوع هستند. در اقتصاد جهانی نیز پیش‌بینی‌ها از ورود اقتصادهای بزرگ به رکود، ادامه جنگ روسیه و اوکراین و گمانه‌زنی‌ها درخصوص حمایت‌های جدید چین از

فرصت امروز: شاخص مدیران خرید اقتصاد در آبان ماه به کمترین رقم از ابتدای سال تاکنون رسید. شامخ اقتصاد در میانه فصل پاییز در حالی به ۴۷،۳۹ واحد رسید که ۲،۸ واحد کمتر از همراهه است و از کاهش میزان فعالیت‌های کسب‌وکارها و افزایش رکود حکایت دارد. با وجود افت شامخ اقتصاد ایران، شامخ بخش صنعت در همین ماه علی‌رغم اثرپذیری فعالیت‌های صنعتی از تحولات اقتصاد کلان نه‌تنها افت نکرد بلکه با رشد اندکی نیز مواجه شده است. به نظر می‌رسد شامخ صنعت در آبان امسال به دلایل مختلفی از جمله چشم‌انداز فزاینده قیمت مواد اولیه دچار واگرایی با شامخ کل اقتصاد شده است.

ورود شامخ اقتصاد به کمتر از مرز ۵۰ واحد در میانه پاییز نشان می‌دهد که شرایط عمومی محیط کسب‌وکار در آبان ماه نسبت به همراهه بدتر شده و رقم شامخ نسبت به ماه قبل، افت قابل توجهی پیدا کرده است. از نظر مدیران خرید پس از بهبود ناچیز در وضعیت عمومی محیط کسب‌وکارها در همراهه نسبت به شهرپورماه، شرایط در آبان ماه تغییر کرده و شاهد بدترشدن وضعیت عمومی محیط کسب‌وکار هستیم؛ موضوعی که در تحلیل شامخ همراهه نیز نمایان بود و انتظار آن می‌رفت. اعداد پنج مؤلفه اصلی شامخ کل اقتصاد حاکی از کاهش مقدار تولید محصولات، افت قابل توجه در سفارشات جدید، افزایش ناچیز در سرعت تحویل سفارشات و موجودی مواد اولیه و کاهش اندک در به‌کارگیری نیروی کار است. در مجموع، اعداد شامخ کل به دست آمده از ابتدای سال تاکنون، بهبود ملموس و قابل توجهی را در محیط کسب‌وکار نشان نمی‌دهند؛ کما اینکه شرکت‌ها در آبان ماه همچنان با کاهش شدید تقاضا به‌ویژه در بخش خدمات و کشاورزی و افت میزان فروش روبه‌رو شدند و همچون ماه قبل، کمبود نقدینگی و ناآرامی‌های اخیر کشور نیز در این روند کاهشی تأثیر گذاشته است. از سوی دیگر، روند صعودی نرخ ارز با توجه به کمبود قدرت خرید مشتریان، شرایط را برای فعالان اقتصادی مشکل‌تر کرده است.

پیام رکودی از شامخ آبان

شامخ کل اقتصاد در آبان ۴۷،۳۹ واحد رسید که ۲،۸ واحد کمتر از شامخ همراهه است. شامخ آبان با این میزان افت به کمتر از ۵۰ واحد نزول کرد که از کاهش میزان فعالیت‌های کسب‌وکارها و

بهم ریختن توازن عرضه و تقاضا از پیامدهای مهم قاچاق در اقتصاد ایران است. کالای قاچاق بر سر واحدهای تولیدی داخلی آوار شده و به نابودی سرمایه‌های در گردش منجر شده است. رواج کالای قاچاق و سرمایه‌گذاری در این بخش به دلیل سودآوری بالای آن، تولید ملی را کاهش داده و انگیزه مشارکت در امور اشتغال‌زا را با کمترین سطح می‌رساند. انتقال نیروی کار، تسبیح حقوق مصرف‌کننده، افزایش شکاف طبقاتی، تهدید سلامت و بهداشت عمومی، فرار سرمایه و انحراف سرمایه‌گذاری از جمله پیامدهای قاچاق است. این پدیده شوم در اقتصاد ایران طی سال‌های گذشته افزایش یافته است. جدیدترین اظهارنظر درباره حجم قاچاق کالا به کشور، از سهم یک سومی قاچاق در کل واردات به ایران می‌گوید. به گفته حسین سلاجورزی نایب رئیس اتاق ایران، اعمال ممنوعیت واردات برای ۲ هزار قلم کالا به توسعه قاچاق منجر شده است.

بیشتر نیز در تیرماه امسال یک مقام وزارت صمت از قاچاق یک میلیارد و ۷۰۰ میلیون دلار لوازم خانگی، ۵۰۰ میلیون دلار اسباب بازی و ۲ میلیارد دلار قطعات یدکی خودرو در سال به ایران خبر داده بود. همچنین یک گزارش رسمی در سال گذشته اعلام کرد که در کمترین حالت مجموع قاچاق ورودی و خروجی ایران بیش از ۱۲ میلیارد دلار است و طیف وسیعی از کالاها از جمله پوشاک، کفش، سیگار، لوازم خانگی، لوازم آرایشی و بهداشتی را شامل می‌شود. این رقم توسط رئیس ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز ایران هم تأیید شده است. علی موبدی خرم‌آبادی در یک برنامه تلویزیونی گفت که آمار قاچاق کالا در کشور ۱۲،۵ میلیارد دلار است و یک سوم از این کالاها کشف می‌شود. با این وجود، معاون همین ستاد در تیرماه سال گذشته از ۲۰ میلیارد دلار قاچاق کالا خبر داده است. به گفته مصطفی پورکاظم معاون امور مقابله و هماهنگی در ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز، ۲۰ میلیارد دلار کالای قاچاق در ورودی و خروجی

تجارت پنهان ۱۴ میلیارد دلاری چطور انجام می‌شود؟

آوار سنگین قاچاق بر سر تولید

کشور داریم که ۶ میلیارد دلار آن قاچاق خروجی می‌شود که جزو منابع مردم بوده و باید از آن جلوگیری کرد. به این ترتیب می‌توان گفت مجموع قاچاق ورودی به بیش از ۱۴ میلیارد دلار در سال می‌رسد.

اصلاح قانون مبارزه با قاچاق کالا و ارز، تشدید نظارت مجلس و پاسخگو کردن دستگاه‌های متولی، تقویت نهادهایی مثل گمرک و بانک مرکزی برای کاهش زمینه‌های وقوع جرم و تدوین مصوباتی در هیأت وزیران برای کاهش امکان سوءاستفاده متخلفان از رویه‌های قانونی از مهمترین راهکارها برای کاهش قاچاق کالا به کشور است. همچنین دستگاه‌های عضو ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز، تبعیت لازم و کافی را از مصوبات این ستاد ندارند. بنابراین باید به تعاریف تازه‌ای از جایگاه آمارهای مرکز پژوهش‌ها، ارزش قاچاق ورودی و خروجی (قاچاق‌معکوس) کالا در کمترین حالت، بیش از ۱۲ میلیارد دلار است که در مقایسه با تجارت رسمی کشور، رقم قابل توجهی است و طیف وسیعی از کالاها از جمله پوشاک، کفش، سیگار، لوازم خانگی و لوازم آرایشی و بهداشتی را دربر می‌گیرد. این تجارت پنهان و زیرزمینی البته به سبک‌ها و شیوه‌های مختلفی انجام می‌شود و طبق گفته نهاد پژوهشی مجلس، ۴۲ شیوه در رویه‌های وارداتی، صادراتی، ترانزیتی و سایر رویه‌های تجاری، به قاچاق کالا و ارز در کشور کمک کرده است. اگرچه عوامل متعددی نظیر نظام تعرفه‌گذاری نامناسب و موانع غیرضروری در مسیر واردات رسمی در ظهور

پدیده قاچاق تأثیرگذار هستند، اما این گزارش بر طبقه‌بندی شیوه‌های وقوع قاچاق کالا و ارز در مبادی رسمی و غیررسمی و همینطور آثار و راهکارهای مقابله با آن متمرکز شده و ۴۲ شیوه وقوع قاچاق را شناسایی و معرفی کرده است. از این ۴۲ رویه قاچاق کالا و ارز در ایران، ۱۴ رویه برای ورود کالای قاچاق، هشت رویه برای خروج غیرقانونی کالا، چهار رویه قاچاق از مسیر ترانزیت، پنج رویه از سایر مسیرهای تجاری، هفت رویه قاچاق ارز و چهار رویه قاچاق از مبادی غیررسمی صورت گرفته است. بنابراین شناسایی و واکاوی هر یک از روش‌ها و شیوه‌های وقوع قاچاق کمک می‌کند تا متناسب با هر یک از روش‌های وقوع قاچاق، راهکارهایی متناسب آن اتخاذ شود. قاچاق در ایران به شیوه‌های مختلفی هم از مبادی رسمی و هم از مبادی غیررسمی اتفاق می‌افتد. منظور از مبادی رسمی، مبادی است که گمرک ایران در آن مستقر است و در قالب رویه‌ها (فرآیندها) و به طرق مختلف ممکن است قاچاق کالا و ارز صورت گیرد. در مبادی ورودی کالا از خارج کشور به مناطق آزاد نیز گمرک مناطق مستقر است و در صورت ورود کالا به سرزمین اصلی، نظارت توسط گمرک ایران انجام می‌شود. بنابراین باید این مناطق را جزو مبادی رسمی کشور محسوب کرد. همچنین مبادی غیررسمی به مبادی‌ای گفته می‌شود که گمرک ایران در آن مستقر نیست و در نتیجه ورود و خروج کالا به‌طور غیررسمی، بدون اخذ مجوزها و بدون اعمال نظارت‌های ضروری صورت می‌پذیرد. به گفته مرکز پژوهش‌ها، از سال ۱۳۹۲ به بعد، آمارهای مربوط به گزارش‌های ستاد مرکزی مبارزه با قاچاق کالا نشان می‌دهد در کمترین حالت مجموع قاچاق ورودی و خروجی (شامل قاچاق معکوس) بیش از ۱۲ میلیارد دلار بوده که نسبت به تجارت رسمی کشور، رقم قابل توجهی است و طیف وسیعی از کالاها نظیر پوشاک، کفش، سیگار، لوازم خانگی و لوازم آرایشی و بهداشتی را شامل می‌شود.

بانک نامه

نوسان دلار در کانال ۳۶ هزار تومان

سکه ۱۷ میلیون و ۸۵۰ هزار تومان شد

قیمت سکه در بیستمین روز آذماه به ۱۷ میلیون و ۸۵۰ هزار تومان رسید و تنها کمتر از دو پله دیگر تا قیمت ۱۸ میلیون تومانی فاصله دارد. در جریان دادوستدهای روز یکشنبه به بازار سکه و طلا، قیمت هر قطعه سکه طرح جدید با ۷۰ هزار تومان افزایش نسبت به روز قبل به ۱۷ میلیون و ۸۵۰ هزار تومان رسید. سکه تمام بهار آزادی طرح قدیم نیز با ۵۰۰ هزار تومان افزایش نسبت به روز قبل با قیمت ۱۷ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان خرید و فروش شد. همچنین نیم سکه ۱۰ میلیون و ۳۵۰ هزار تومان، ربع سکه ۷ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان و سکه یک گرمی ۳ میلیون و ۷۵۰ هزار تومان قیمت خورد. در بازار طلا نیز نرخ هر گرم طلای ۱۸ عیار به یک میلیون و ۶۴۲ هزار تومان رسید و قیمت هر مثقال طلا ۷ میلیون و ۱۱۵ هزار تومان تعیین شد. بهای هر انس طلا در بازارهای جهانی یک‌هزار و ۷۹۹ دلار و ۶۳ سنت گزارش شد. از بازار ارز نیز خبر می‌رسد که قیمت‌ها از روز شنبه با افزایش مواجه شده و نرخ فروش دلار در روز یکشنبه به کانال ۳۷ هزار تومان وارد شده است. به گزارش ایسنا، در شرایطی که بازار ارز در روز شنبه شاهد افزایش قیمت بود، مشاهدات از وضعیت قیمت‌ها در روز یکشنبه حاکی از تداوم افزایش قیمت‌هاست و نرخ خرید دلار در تابلوی صرافی‌ها معادل ۳۵ هزار تومان تا ۳۵ هزار و ۱۰۰ هزار تومان نمایش داده می‌شود. نرخ فروش دلار در صرافی‌ها نیز از ۳۵ هزار و ۴۰۰ تومان تا ۳۵ هزار و ۵۰۰ تومان متغیر است. علاوه بر این، نرخ خرید یورو در تابلوی صرافی‌ها نیز معادل ۳۷ هزار و ۷۰۰ تومان نمایش داده می‌شود و نرخ فروش یورو هم ۳۸ هزار و ۱۰۰ تومان است.

همچنین گزارش‌های میدانی از بازار غیررسمی نشان می‌دهد که دلار ۳۶ هزار و ۹۰۰ تومان تا ۳۷ هزار و ۳۰۰ تومان فروخته می‌شود و نرخ خرید این ارز نیز از ۳۶ هزار و ۵۰۰ تومان تا ۳۶ هزار و ۶۰۰ تومان متغیر است. همچنین یورو در بازار آزاد ۳۸ هزار تومان خریداری می‌شود و حدود ۳۸ هزار و ۴۰۰ تومان به فروش می‌رسد. از سوی دیگر، با توجه به اختلاف قیمت تقریبا ۱۵۰۰ تومانی نرخ دلار در صرافی‌ها و بازار آزاد همچنان تقاضا برای خرید و فروش ۲ هزار دلار سهمیه‌ای وجود دارد و دلالتان برای اجاره کارت ملی بدین منظور ارقام ۷۰۰ و ۸۰۰ هزار تومان را اعلام می‌کنند. البته رقم اعلامی برای اجاره کارت ملی بسته به اینکه کارت ملی افراد برای کدام بانک است، متفاوت است؛ به‌عنوان مثال، دلالتان برای دارندگان کارت بانکی ملی و ملت که قصد فروش سهمیه دلار خود را دارند، رقم ۸۰۰ هزار تومان و برای سایر کارت‌های بانکی نیز مبلغ ۷۰۰ هزار تومان را اعلام می‌کنند. فعالان بازار ارز، شرایط فعلی بازار را ریسکی اعلام می‌کنند و بازار را غیرقابل پیش‌بینی می‌دانند.

رکود جهانی به نفع بازار طلا خواهد بود؟

طلا در محدوده ۱۸۰۰ دلاری

قیمت جهانی طلا در محدوده ۱۸۰۰ دلار باقی ماند؛ زیرا شاخص قیمت تولیدکننده آمریکا در ماه نوامبر ۷،۴ درصد افزایش یافت و بالاتر از حد انتظار بود. در حالی که فشار تورم عمده فروشی در ماه نوامبر بیش از حد انتظار افزایش یافت و نشان داد که افزایش قیمت‌ها همچنان اقتصاد ایالات‌متحده را تهدید می‌کند، بازار طلا حمایت خود را بالای ۱۸۰۰ دلار در هر اونس حفظ کرد. دانشگاه میشیگان جمعه گذشته اعلام کرد که قرائت اولیه شاخص احساسات مصرف‌کننده آن به ۵۹،۱ رسیده است که نسبت به خوانش نوامبر (۵۶،۸) کاهش یافته است. بازار طلا واکنش چندانی به آخرین داده‌های اقتصادی ناامیدکننده نشان نمی‌دهد؛ زیرا سوده‌ای فروش را تا آخر هفته حفظ می‌کند. هر اونس طلا آخرین بار با ۰،۵۱ درصد افزایش به ۱۸۱۰ دلار و ۶۰ سنت رسید.

قیمت‌های تولیدکننده ایالات متحده با حذف هزینه‌های بی‌ثبات غذا و انرژی، ۴درصد نسبت به ماه گذشته افزایش یافت که اقتصاددانان به دنبال افزایش ۰،۲ درصدی بودند. در این گزارش، تورم اصلی سالانه ۶،۲ درصد افزایش یافته است؛ حال آنکه پیش‌بینی‌ها میزان افزایش را تا ۵،۹ درصد پیش‌بینی می‌کردند. به گفته برخی از اقتصاددانان، انتظارات تورمی که به خوبی تثبیت شده‌اند، باعث آرامش فدرال رزرو می‌شود؛ زیرا به نظر می‌رسد سرعت افزایش نرخ بهره را تا نیمه اول سال ۲۰۲۳ کاهش دهد. به گزارش رویترز، برخی از تحلیلگران گفته‌اند که اگرچه افزایش فشارهای تورمی می‌تواند فدرال رزرو را مجبور به حفظ موضع سیاست پولی تهاجمی خود کند، اما اقتصاد به نقطه شکست نزدیک شده است. به نظر می‌رسد سیاست پولی فدرال رزرو می‌تواند اقتصاد ایالات متحده را به سمت رکود سوق دهد که برای بازار طلا مثبت خواهد بود.

از سوی معاون اول رئیس‌جمهور

آیین‌نامه رفع تعهدات ارزی ابلاغ شد

تصویب‌نامه هیأت وزیران درباره آیین‌نامه اجرایی رفع تعهدات ارزی موضوع تبصره ۶ بند ۲ ماده ۲ مکرر قانون مبارزه با قاچاق کالا و ارز ابلاغ شد که براساس آن، روش‌های برگشت ارز به کشور تعیین شده است. طبق این آیین‌نامه، مهلت برگشت ارز حاصل از صادرات چهارماه از صدور پروانه گمرکی تعیین و شش روش برای برگشت ارز حاصل از صادرات مشخص شده است که شامل فروش ارز در سامانه نیما، واردات در مقابل صادرات خود، واگذاری ارز حاصل از صادرات به دیگران، تهاتر کالا به کالا، فروش ارز به صورت اسکناس به بانک مرکزی و مؤسسه اعتباری و صرافی و بازپرداخت تسهیلات ارزی اعطایی می‌شود. این آیین‌نامه تصریح می‌کند که افزایش / کاهش مهلت متناسب با نوع، مقصد کالا، رتبه و اعتبار صادرکننده / زمان دریافت ارز براساس الگوی فروش صادرکننده خریدار خارجی / رتبه اعتباری صادرکننده براساس جدول تصدیقی وزارت صنعت، معدن و تجارت و با تأیید کارگروه است. تمدید مهلت حداکثر سه ماه، الزام به برگشت ۱۰۰ درصد ارز حاصل از صادرات و تعیین موارد مشمول معافیت از ایفای تعهد ارزی از دیگر نکاتی است که در این آیین‌نامه مورد توجه قرار گرفته است.

اعتبار مالیاتی تحقیق و توسعه چگونه به رشد اقتصادی کمک می‌کند؟

مشوق مالیاتی تولید



فرصت امروز: سال‌هاست که اقتصاددانان اصرار دارند دولت‌ها باید

هزینه بیشتری را صرف پژوهش و توسعه کنند؛ چراکه هزینه کردن برای پژوهش می‌تواند به رشد اقتصادی کمک کند. تا جایی که حتی برخی از اقتصاددانان تلاش کرده‌اند این مسئله را به شیوه علمی ثابت کنند. بررسی‌ها نشان می‌دهد کشورهایی که بیشتر در زمینه تحقیق و توسعه سرمایه‌گذاری کرده‌اند و پول بیشتری در این زمینه خرج کرده‌اند، در عالم واقعیت نیز رشد و توسعه اقتصادی بهتری داشته‌اند. مثال بارز این موضوع، چین است و ازدهای زرد تا دهه ۸۰ میلادی به بعد، هزینه‌های سنگینی را صرف تحقیق و توسعه به ویژه توسعه فناوری کرد. بنابراین عجیب نیست که چین هم‌اکنون قدرت دوم اقتصاد جهانی است و طبق تخمین‌ها تا چند سال دیگر از آمریکا نیز پیشی می‌گیرد.

تجربیات جهانی نشان می‌دهد که تحقیق و پژوهش به رشد اقتصادی کشورها کمک می‌کند. از جمله ابزارهای مشوق در زمینه تولید و تحقیق و توسعه، اعطای اعتبارات مالیاتی است. گزارش‌های بین‌المللی از گستردگی انواع مشوق‌های مالیاتی رایج تحقیق و توسعه در ۳۷ کشور عضو سازمان همکاری اقتصادی و توسعه (OECD) حکایت دارد و نشان می‌دهد که رایج‌ترین شیوه حمایت مالیاتی از تحقیق و توسعه بنگاه‌های اقتصادی در این کشورها در سال ۲۰۲۰، اعتبار مالیاتی تحقیق و توسعه است. مناسفانه در اقتصاد ایران از مشوق‌های مالیاتی چندان خبری نیست و یکی از موانع اعتبار مالیاتی در زمینه تحقیق و توسعه، نبود الگوی عملی برای شناسایی و اندازه‌گیری هزینه‌کرد تحقیق و توسعه بنگاه‌های اقتصادی با استفاده از ظرفیت‌های نظام مالیاتی کشور است. در همین زمینه، بازوی کارشناسی مجلس در گزارشی به «بررسی ابعاد طراحی اعتبار مالیاتی تحقیق و توسعه بنگاه‌های اقتصاد ایران» پرداخته است.

مشوق مالیاتی تحقیق و توسعه

نقش فناوری در رشد اقتصادی از نیمه قرن بیستم مورد توجه قرار گرفت و در دهه‌های بعد، گسترش فعالیت‌های تحقیق و توسعه به عنوان یکی از راهبردهای مهم رشد اقتصادی مطرح شد. در ادبیات اقتصادی برای اندازه‌گیری هزینه تحقیق و توسعه در سطح ملی، چهار بخش دولت، بنگاه‌های اقتصادی، آموزش عالی و بخش غیرانتفاعی خصوصی متمایز می‌شوند. تحقیقات نشان می‌دهد نقش هزینه تحقیق و توسعه در بخش بنگاه‌های اقتصادی (بنگاه‌های دولتی و خصوصی)، تأثیر بیشتری بر ارتقای نوآوری و رشد اقتصادی دارد. در همین راستا، مرکز پژوهش‌ها در گزارشی به «بررسی ابعاد طراحی اعتبار مالیاتی تحقیق و توسعه بنگاه‌های اقتصاد ایران» پرداخته است.

این گزارش می‌گوید مشوق مالیاتی هر گونه قانون و اقدام جانب‌دارانه مالیاتی است که سبب می‌شود بار مالیاتی کمتری به قیمت‌ها و فعالیت‌های اقتصادی تحمیل شود. اگرچه اعطای مشوق مالیاتی، بار مالی برای دولت دارد، اما اگر درست طراحی و اجرا شود، بار مالی آن

برای دولت در مقایسه با سایر شیوه‌های حمایتی کمتر است. با وجود آنکه درآمدهای مالیاتی، یکی از مهمترین درآمدهای دولت‌هاست، اخذ بیش از حد مالیات به تولید ضربه می‌زند و این مسئله به‌رغم ظاهرش، درآمدهای دولت را کاهش خواهد داد. از آنجا که تولید برای دولت اهمیت بالایی دارد، دولت‌ها با مشوق‌هایی سعی می‌کنند تولید در کشورشان را افزایش دهند. مثلاً از معافیت‌های مالیاتی استفاده می‌کنند. یکی از ابزارهای کاربردی مشوق تولید، اعتبارهای مالیاتی است. در واقع، سیاست‌های مالیاتی، یکی از ابزارهای مهم دولت‌ها در تحریک هزینه‌کرد تحقیق و توسعه در بنگاه‌های اقتصادی است و مشوق‌های مالیاتی به دلیل مزایایی همچون هوشمندی و نظام‌مند بودن و بی‌طرفی در اجرا، در اغلب کشورها متداول است. اعتبار مالیاتی، روشی برای کاهش مالیات تعلق‌گرفته به شرکت‌هاست و ارتباطی با درآمد مشمول مالیات ندارد. از طرفی، بهره‌وری آن از معافیت مالیاتی بالاتر است. اعتبار مالیاتی، قابلیت آن را دارد که بتوان در موردش برنامه‌ریزی کرد. از آنجایی که اعتبار مالیاتی میزان مشخصی است و ربطی به درآمدهای شرکت ندارد، شرکت به سیاست‌های اقتصادی دولت اطمینان پیدا می‌کند و سیاست مورد نظر دولت از این طریق به سرنمزل مقصود می‌رسد.

مشوق مالیاتی در آمد/هزینه‌محور

مشوق‌های مالیاتی مرتبط با مالیات بر درآمد بنگاه‌ها، مشوق‌هایی هستند که میزان بدهی مالیاتی بنگاه تجاری را کاهش می‌دهند و به دو دسته کلی تقسیم می‌شوند. مشوق‌های مالیاتی هزینه‌محور، مشوق‌های مالیاتی هستند که براساس میزان هزینه‌های مربوط به فعالیت‌های تحقیق و توسعه شرکت‌ها محاسبه می‌شوند، اما مشوق‌های مالیاتی درآمدمحور، مشوق‌هایی هستند که نسبت به درآمدهای ناشی از تجاری‌سازی محصولات تحقیق و توسعه و دارایی‌های مرتبط با تحقیق و توسعه اعمال می‌شوند. می‌توان گفت پرکاربردترین مشوق‌های مالیاتی هزینه‌محور بنگاه‌های اقتصادی، اعتبار مالیاتی، کسور هزینه‌های تحقیق و توسعه و استهلاک تسریع‌شده هزینه‌های سرمایه‌ای تحقیق و توسعه هستند. از پرکاربردترین مشوق‌های درآمدمحور نیز کاهش نرخ مالیات شرکت است که بر درآمدهای حاصل از تجاری‌سازی محصولات نوآورانه شرکت، تحت حمایت از حقوق مالکیت فکری متمرکز است. بررسی‌ها از گستردگی انواع مشوق‌های مالیاتی رایج تحقیق و توسعه در ۳۷ کشور عضو سازمان همکاری اقتصادی و توسعه (OECD) حکایت دارد و نشان می‌دهد که رایج‌ترین شیوه حمایت مالیاتی از تحقیق و توسعه بنگاه‌های اقتصادی در این سازمان در سال ۲۰۲۰، اعتبار مالیاتی تحقیق و توسعه است که ۲۱ کشور عضو OECD از آن برای حمایت از تحقیق و توسعه بهره می‌برند.

این گزارش سپس به طراحی الگوی اعطای اعتبار مالیاتی تحقیق و

از رشد تورم تا صعود دلار و کاهش ساخت و ساز

ترکیب سه‌گانه در بازار مسکن

را در آبان ماه ۱۴۰۱ به سمت بازار مسکن کشاند و رونقی نصفه و نیمه به این بازار داد. در این ماه حدود ۸ هزار فقره قرارداد خرید و فروش آپارتمان در تهران منعقد شد که از افزایش ۴۷،۸ درصد نسبت به مهر امسال و رشد ۹،۶ درصد نسبت به آبان پارسل حکایت دارد. متوسط قیمت هم به ۴۶،۷ میلیون تومان در هر متر مربع رسید که نسبت به ماه قبل و مدت مشابه سال قبل به ترتیب ۶،۸ و ۴۵،۹ درصد افزایش یافته است. بذریاش در شرایطی وزارت راه و شهرسازی را تحویل گرفته که بسیاری انتظار دارند با افزایش تولید مسکن، قیمت‌ها کنترل شود؛ این در حالی است که متغیرهایی عمدتاً خارج از بخش مسکن به رشد قیمت خانه انجامیده است.

«بیت‌الله ستاریان»، کارشناس بازار مسکن درباره دلایل نوسان بازار مسکن می‌گوید: «شاید بیش از ۱۰ درصد موضوع مسکن در اختیار وزارت راه و شهرسازی نباشد و نباید فکر کنیم اگر مسئولان این وزارتخانه را تغییر دادیم، مشکل مسکن برطرف می‌شود. ساختارهای اقتصاد باید برای تولید سالانه یک میلیون خانه فراهم باشد؛ وزارت اقتصاد، بانک مرکزی، وزارت صمت و حتی وزارت خارجه با موضوع مسکن مرتبط هستند.» او با بیان اینکه «بیش از ۹۵ درصد تولید مسکن در اختیار بخش خصوصی قرار دارد»، توضیح می‌دهد: «انتظار داریم در شرایطی که بخش خصوصی ۹۵ درصد مسکن کشور را در اختیار دارد، قولش را وزارت راه و شهرسازی بدهد. موضوعی تحت عنوان نهضت ملی مسکن طراحی شده و می‌خواهیم ۴ میلیون مسکن در چهار سال بسازیم. یکدفعه چند میلیون نفر با این تصور مواجه می‌شوند که دولت می‌خواهد برای‌شان خانه بسازد؛ در حالی حال تسهیل‌گر و قانون‌گذار است و نمی‌تواند بیش از ۵ درصد تولید مسکن را در اختیار بگیرد.»

همچنین «مهدی روانشادنیا» دیگر کارشناس بازار مسکن با اشاره به لزوم مهار تورم برای کنترل قیمت مسکن می‌گوید: «مردم معمولاً تحولات بازار ارز را نماگری از تورم آتی تلقی می‌کنند و در چنین مواقعی به خرید کالاهایی می‌پردازند که قابلیت محافظت از سرمایه آنها در برابر تورم را دارد. بر این اساس، نوسانات قیمت ارز که از مهرماه آغاز شد، تغییراتی در انتظارات تورمی به وجود آورد که به سوق یافتن سرمایه‌ها به سمت بازار مسکن انجامید و در آبان ماه بروز پیدا کرد. بدیهی است که تا وقتی روند نرخ ارز و تورم افزایشی باشد، رشد قیمت در بازارهای موازی مثل طلا و مسکن نیز ادامه می‌یابد.» به عقیده روانشادنیا، «افزایش قیمت نهاده‌های ساختمانی باعث شده تا با یک رکود عجیب در ساخت و ساز مواجه شویم، ما سالانه به ۸۰۰ هزار تا یک میلیون واحد مسکونی در کشور نیاز داریم؛ در حالی که تولید فعلی کمتر از نصف این تعداد است. البته پروانه‌هایی در سال جاری صادر شده که عمدتاً مربوط به طرح نهضت ملی مسکن است اما این پروژه نیز در بخش‌هایی متوقف شده است. در واقع، پروانه صادر می‌شود اما پایان کار کم است. همچنین در شرایط تورمی فعلی بعضاً مشاهده می‌کنیم که برپای فروشندگان از فروش منصرف می‌شوند. این کمبود عرضه نیز به عاملی برای رشد قیمت‌ها تبدیل شده است.»

وی مهمترین راهکارهای تثبیت بازار مسکن را کنترل تورم عمومی و افزایش ساخت و ساز می‌داند و می‌افزاید: «در خارج از بخش مسکن حتماً باید تورم و رشد قیمت ارز مهار شود. در بخش درونی مسکن نیز راهی جز تولید وجود ندارد. این تولید باید در تناسب با تقاضا قرار گیرد که در حال حاضر، بخش عمدۀای از تقاضا برای واحدهای کوچک متراژ متمرکز شده است.»

لاماری با چه قیمتی عرضه می‌شود؟

شرایط عرضه لاماری در بورس

لاماری برای نخستین مرتبه اول آبان‌ماه در بورس کالا عرضه شد و قرار است ۲۸ آذرماه سومین عرضه‌این خودرو در بستر بورس کالا انجام شود. سومین عرضه خودروی لاماری ایما در بورس کالا با سه رنگ سفید، مشکی و خاکستری دوشنبه ۲۸ آذرماه انجام می‌شود. لاماری با قیمت پایه ۹۸۱ میلیون تومان عرضه خواهد شد و تسایر هزینه‌ها نیز شامل بیمه و شماره‌گذاری و هزینه ثابت جمعا به مبلغ ۲۴ میلیون و ۷۰۰ هزار تومان به علاوه ۹ درصد بابت مالیات و عوارض قانونی که براساس مبلغ معامله محاسبه و توسط خریدار باید پرداخت شود، در صورت عدم واریز هزینه‌های فوق حداکثر تا پنج روز تقویمی پس از ارسال پیامک (تکمیل وجه متعلقات قانونی) به نسبت زمان تاخیر خریدار در واریز وجوه تکمیلی، زمان تحویل خودرو تغییر خواهد کرد. بر این اساس، متقاضیان برای خرید خودرو از بورس کالا باید علاوه بر کد بورسی، کد معاملاتی بازار فیزیکی بورس کالا هم دریافت کنند.

نحوه ثبت سفارش برای خرید لاماری ایما نیز به صورت گام به گام به این شرح است: واریز پیش‌پرداخت به حساب وکالتی خود و سپس مراجعه به سامانه ebgo.ir (انتخاب «خرید از بورس»، انتخاب «ثبت سفارش خرید»، فیلتر کردن «تالار خودرو» از تابلو معاملات و انتخاب گزینه «ثبت سفارش اولیه» برای لاماری ایما). همچنین تعیین مشخصات و ثبت اولیه سفارش تا قبل از ساعت ۱۷ روز سه‌شنبه (۲۸ آذر) مجاز است. هر کد ملی صرف‌مجاز به ثبت سفارش روی یکی از کدهای عرضه شده در تاریخ عرضه و برای یک دستگاه خودرو است. صدور سند و شماره‌گذاری خودرو فقط به اسم شخص خریدار خواهد بود، خریداران جهت تحویل خودرو باید یکی از نمایندگی‌های مجاز آرین پارس مونور را انتخاب کنند، خریداران ملزم به ایجاد و تکمیل پروفایل شخصی و واریز وجه هزینه‌های ذیل همزمان با تسویه اصل مبلغ از طریق وب‌گاه sales.lamari.ir است.

گزارش بیمه مرکزی از عملکرد ۸ ماهه نشان می‌دهد

رشد ۵۷ درصدی مشتریان بیمه

شرکت‌های بیمه در هشت ماهه امسال ۱۰۹۸ هزار میلیارد تومان بیمه‌نامه صادر و ۵۳.۹ هزار میلیارد تومان نیز خسارت پرداخت کرده‌اند که بیش از ۵۰ درصد افزایش یافته است. جدیدترین گزارش بیمه مرکزی از عملکرد صنعت بیمه در هشت ماهه سال جاری نشان می‌دهد که حق بیمه تولیدی یعنی بیمه‌نامه‌هایی که در این دوره صادر شده معادل ۱۰۹۸ هزار میلیارد تومان بوده است که در مقایسه با سال قبل، ۵۷.۸ درصد افزایش دارد؛ این در حالی است که ۲۲ درصد از پرتفوی حق‌بیمه تولیدی در بازار بیمه طی این مدت به رشته بیمه شخص ثالث و مازاد، ۲۹.۸ درصد به بیمه شخص ثالث و مازاد و ۳۱ درصد به بیمه درمان تعلق دارد. در هشت ماهه اول سال ۱۴۰۱ همچنین سهم بخش غیردولتی از حق بیمه تولیدی و از خسارت پرداختی صنعت بیمه به ترتیب ۷۵ و ۷۲.۷ درصد است.

در رابطه با وضعیت بیمه‌ها از نظر پرداخت خسارت در هشت ماهه امسال نیز شرکت‌های بیمه در مجموع حدود ۵۳.۹ هزار میلیارد تومان خسارت پرداخت کرده‌اند که در مقایسه با مدت مشابه در سال قبل، ۵۵.۳ درصد رشد داشته است. البته ۳۹.۸ درصد از خسارت پرداختی در بازار بیمه طی این مدت به رشته بیمه درمان، ۳۰.۱۰ درصد به بیمه شخص ثالث و مازاد و ۹.۱۷ درصد به بیمه زندگی (عمر) مربوط می‌شود. در این زمینه، نسبت خسارت بازار بیمه با ۰.۸ واحد کاهش در مقایسه با هشت ماهه نخست سال قبل به ۴۹.۱ درصد رسید که فقط نسبت خسارت چهار رشته بدنه اتومبیل، درمان، کشتی و حوادث راننده (به ترتیب با ۶۳، ۵۶.۹ و ۵۲.۶ درصد) بالاتر از سطح بازار بیمه است.

علاوه بر این، در هشت ماهه امسال ۴۵.۳ میلیون بیمه‌نامه صادر و حدود ۴۷.۴ میلیون فقره خسارت پرداخت شده که نسبت به هشت ماهه نخست سال ۲۰۲۰ و ۲۰۲۱ درصد رشد داشته است. رشد ۲.۲ درصدی تعداد بیمه نامه‌های صادره در بازار به طور عمده به واسطه رشد این تعداد در دو رشته شخص ثالث-مازاد و حوادث راننده به ترتیب با ۴.۶ و ۴.۸ درصد رشد و هر یک با سهم حدود ۳۵ درصدی از کل تعداد بیمه‌نامه‌های صادره بوده است. همچنین افزایش ۳۶.۱ درصدی تعداد موارد خسارت پرداختی بازار بیشتر به دلیل رشد ۳۷.۴ درصدی این تعداد در بیمه درمان با سهم عمده (۹۵ درصد) از تعداد خسارت‌های پرداختی بازار بیمه بوده است.

آژانس رتبه‌بندی فیچ هشدار داد

افول دوباره اقتصاد جهانی

آژانس بین‌المللی رتبه‌بندی فیچ بار دیگر پیش‌بینی تولید ناخالص داخلی جهانی (GDP) برای سال آینده را کاهش داده و این کاهش چشم‌انداز به افزایش تورم و بدتر شدن چشم‌انداز بازار املاک چین نسبت داده شده است. به گزارش اکونومیک، هم‌اکنون فیچ انتظار دارد تولید ناخالص داخلی جهان در سال ۲۰۲۲ به میزان ۱.۴ درصد رشد کند که از رقم ۱.۷ درصدی در چشم‌انداز اقتصادی جهانی سپتامبر خود بازبینی شده است. آژانس رتبه‌بندی پیش‌بینی خود برای رشد آمریکا در سال آینده را از ۵.۲ درصد به ۵.۲ درصد کاهش داد زیرا سرعت سیاست‌های پولی سخت‌تر افزایش می‌یابد. پیش‌بینی رشد چین را نیز با محو شدن چشم‌انداز بهبود در خانه‌سازی از ۴.۵ درصد به ۴.۱ درصد کاهش داد. همچنین چشم‌انداز رشد برای منطقه یورو در سال ۲۰۲۳ به ۰.۲ درصد از منفی ۰.۱ درصد بهبود یافت. فیچ خاطرنشان کرد که بحران گاز منطقه کمی کاهش یافته است اما افزایش شدیدتر نرخ بانک مرکزی اروپا بر تقاضا تأثیر خواهد گذاشت. در این گزارش آمده است که خطر کمبود گاز طبیعی در اتحادیه اروپا و سهمیه‌بندی در زمستان امسال به دلیل افزایش واردات LNG و کاهش مصرف گاز کاهش یافته است. به گفته فیچ، با این حال، بحران هنوز به پایان نرسیده است و قیمت‌های بالای عمده‌فروشی گاز همچنان بر هزینه‌های شرکت‌ها و بودجه خانوار تأثیر می‌گذارد. تاکنون ثابت شده است که مهار تورم سخت‌تر از حد انتظار است زیرا فشار قیمت‌ها گسترده‌تر شده و ریشه‌دارتر می‌شود. برابان کولتون، اقتصاددان ارشد فیچ می‌گوید که این مورد برای رشد خوب نخواهد بود. بنابراین انتظار می‌رود رکود اقتصادی در منطقه یورو و بریتانیا از اواخر سال ۲۰۲۲ و در ایالات متحده در سه ماهه دوم و سوم سال ۲۰۲۳ آغاز شود. بیکاری احتمالاً در سال آینده در ایالات متحده و بریتانیا به بالای ۵ درصد خواهد رسید. فیچ هشدار داد: «تأثیر انقباض پولی بر اقتصاد از قبل قابل مشاهده بود به ویژه در بازارهای مسکن، اما تأثیرات گسترده‌تر به تقاضا و بازارهای کار در طول زمان آشکارتر خواهد شد.»

www.forsatnet.ir

تلفن مستقیم: ۰۷۳۳۲۹۰۸۶۰

نماگر اصلی تالار شیشه‌ای نتوانست ارتفاع ۱,۴ میلیونی را پس بگیرد

بازگشت شاخص‌ها به مدار صعود



بورس دوباره صعودی شد

در معاملات روز یکشنبه ۲۱ آذرماه، شاخص کل بورس با رشد ۵ هزار و ۶۲۳ واحد (۰,۴۱ درصد) به یک میلیون و ۳۸۹ هزار واحد و شاخص هموزن با یک هزار و ۴۱۹ واحد (۰,۳۴ درصد) افزایش به ۴۱۴ هزار و ۲۵۰ واحد رسید. بیش از ۷ میلیارد و ۱۲۹ میلیون سهم، حق تقدم و اوراق بهادار به ارزش ۳۹ هزار و ۱۷۹ میلیارد ریال در بورس تهران دادوستد شد. گروه خودرو با ۶۲ هزار و ۲۳۱ معامله به ارزش ۶ هزار و ۱۵۱ میلیارد ریال در صدر گروه‌های بورسی نشست. همچنین گروه فرآورده‌های نفتی با ۲۶ هزار و ۶۸۸ معامله به ارزش ۳ هزار و ۴۵۸ میلیارد ریال، گروه بانک‌ها با ۲۰ هزار و ۶۴۴ معامله به ارزش یک هزار و ۸۹۰ میلیارد ریال، گروه فلزات اساسی با ۲۴ هزار و ۶۲۷ معامله به ارزش یک هزار و ۷۱۷ میلیارد ریال و گروه شیمیایی با ۲۰ هزار و ۴۲ معامله به ارزش یک هزار و ۵۰۴ میلیارد ریال در صدر برترین گروه‌ها قرار گرفتند. شرکت ملی صنایع مس ایران با ۲ هزار و ۵۳ واحد، پالایش نفت اصفهان با یک هزار و ۳۳۴ واحد، پالایش نفت تهران با یک هزار و ۱۶۶ واحد، پالایش نفت بندرعباس با یک هزار و ۸۸ واحد و فولاد مبارک اصفهان با ۵۵۸ واحد بیشترین تأثیر مثبت را بر رشد شاخص کل داشتند. در مقابل اما توسعه معادن و صنایع معدنی خلیج فارس با ۲ هزار و ۲۶۹ واحد، پتروشیمی پردیس با ۲۷۲ واحد، معدنی و صنعتی گل گهر با ۲۷۰ واحد، بانک پاسارگاد با ۱۷۷ واحد و فولاد خراسان با ۱۴۹ واحد با تأثیر منفی بر شاخص کل همراه شدند.

شاخص کل فرابورس نیز با افزایش ۳۲,۴۸ واحدی به ۱۸ هزار و ۴۸۷ واحد رسید. بیش از ۳ میلیارد و ۷۲۳ میلیون سهم، حق تقدم و اوراق بهادار با ارزش ۲۷ هزار و ۴۸۹ میلیارد ریال در این بازار دادوستد شد. شرکت پالایش نفت لاوان با ۸,۶۶ واحد، پلیمیر آریا کاشنول با ۶,۳ واحد، پالایش نفت شیراز با ۵,۸ واحد، فرابورس ایران با ۴ واحد و داروسازی دانا با ۳,۹ واحد بیشترین تأثیر مثبت را بر رشد شاخص داشتند. همچنین پتروشیمی زاگرس با ۷,۵ واحد، صنعتی مینو با ۵,۸ واحد، بیمه پاسارگاد با ۵,۳ واحد، تولید نیروی برق دماوند با ۳ واحد و بخش البرز با ۲ واحد با تأثیر منفی بر شاخص همراه بودند.

نوسان اندک و تحرک پایین در دو هفته ابتدایی آذرماه بالاخره سطح ۱,۴ میلیون واحدی را از دست داد و با افت ۱,۳۶ درصدی تا سطح یک میلیون و ۳۸۳ هزار واحدی عقب‌نشینی کرد. به این ترتیب، بیشترین مقدار ریزش نماگر اصلی بورس تهران از روز ۲۸ آبان ماه تاکنون در معاملات این روز به ثبت رسید و ششمین افت روزانه بیشتر از یک درصد از ابتدای فصل پاییز امسال تاکنون در بورس تهران تجربه شد. بررسی‌ها نشان می‌دهد که شاخص کل بورس تهران از ابتدای آذرماه فصل زمستان، یقه بازار سرمایه را بگیرد. بن بست گازی شرکت‌های بورسی، رشد قابل توجه خروج پول حقیقی نسبت به روزهای معاملاتی قبل را به دنبال داشت و به نظر می‌رسد عدم سرمایه‌گذاری در زیرساخت‌های انرژی طی سال‌های گذشته و احساس بدبینی نسبت به آینده صنایع مصرف‌کننده گاز می‌تواند چشم‌انداز بورس را بیش از پیش مبهم و مه‌آلود نماید.

این بحران گازی علاوه بر افزایش قابل توجه خروج پول حقیقی باعث ریزش سنگین بورس و از دست رفتن مقاومت ۱,۴ میلیون واحدی هم شد تا شاخص کل بورس پس از مدت‌ها نوسان در مرز یک میلیون و ۴۰۰ هزار واحد، بیش از ۱۹ هزار واحد در معاملات شنبه عقبگرد کند. همچنین روند واگرایی و حرکت الاکلنگی دو نماگر اصلی و هم‌وزن بازار در معاملات این هفته بالاخره جای خود را به همگرایی و حرکت هماهنگ داد، اما برخلاف روز شنبه که این همگرایی در مدار منفی رقم خورد، در روز یکشنبه هر دو شاخص افزایش پیدا کردند. بدین ترتیب، پس از آنکه نماگر اصلی که عمده‌تا تحت تأثیر وزن صنایع و بزرگان بازار است و نماگر هم‌وزن که از تمام نمادها به یک اندازه تأثیر می‌پذیرد، تحت تأثیر بن بست گازی بورس دچار افت قابل توجه شدند، معاملات دومین روز هفته به مدار صعود بازگشتند و به ترتیب، رشد ۰,۴۱ درصدی و ۰,۳۴ درصدی را تجربه کردند.

همگرایی ۲ نماگر بورسی

شاخص کل و شاخص هم‌وزن بازار سرمایه، هر دو نوسانی‌ترین روزهای خود را در سال جاری سپری می‌کنند. در معاملات نخستین روز هفته دماسنج اصلی بورس اوراق بهادار تهران پس از چند روز

کم و کسری شدید دخل و خرج دولت ادامه دارد

۳۰۰ همت کسری بودجه ۱۴۰۱

درآمد دولت از محل واگذاری سهام شرکت‌های دولتی و خصوصی‌سازی در چهار ماه ابتدای امسال تقریباً صفر بوده است. این گزارش می‌افزاید: میزان تحقق درآمدهای مالیاتی تا پایان تابستان امسال نسبت به رقم پیش‌بینی شده ۹۹ درصد، درآمدهای گمرکی ۳۲ درصد، درآمد نفت و گاز ۵۶ درصد، واگذاری و فروش اوراق قرضه ۱۲۰ درصد و سایر درآمدها ۷۸ درصد بوده است. همچنین دولت در نیمه نخست امسال فقط ۲۷ درصد از بودجه عمرانی مصوب شش ماهه ابتدای سال را برآورده و در مقابل ۸۱ درصد بودجه برای پوشش هزینه‌های جاری را تأمین کرده که شامل حقوق و مزایای کارکنان دولت، صندوق بازنشستگی کشوری و لشکری و بازپرداخت سود اوراق قرضه بوده است. برابر برآوردهای انجام شده، دولت برای پرداخت هزینه‌ها و مصارف تا پایان سال با کسری ۳۰۰ هزار میلیارد تومانی مواجه است و پیش‌بینی می‌شود این کسری با تخصیص نیافتن بودجه به برخی مصارف از جمله طرح‌های عمرانی و البته به امید فروش سهام شرکت‌های دولتی در نیمه دوم امسال پوشش داده شود. مرکز پژوهش‌های مجلس پیش‌بینی کرده ۸۳ درصد منابع هدمفندی یارانه محقق شده و با لحاظ منابع انتقالی از سال گذشته به میزان ۳۷ هزار میلیارد تومان، دولت در دخل و خرج یارانه‌ها با کسری ۱۰۵ هزار میلیارد تومانی مواجه شود که ۷۰ هزار میلیارد تومان آن از محل حذف ارز ۴۲۰۰ تومانی تأمین شده است. با این حال برای تأمین همه مصارف هدمفندی یارانه‌ها در نیمه دوم امسال، دولت به ۱۷۵ هزار میلیارد تومان منابع جدید نیاز خواهد داشت. براساس این گزارش، در سال‌های اخیر مخارج دولت برای برخی سیاست‌های مهم با کم برآوردی همراه بوده که موجب ایجاد کسری بودجه طی سال و دست رفتن انضباط مالی شده است. از جمله اینکه در لایحه بودجه سال ۱۴۰۱، مخارج لازم برای سیاست‌های جایگزین ارز

تورم به عنوان مهمترین معضل اقتصاد کلان، ریشه در کسری بودجه دولت دارد و بررسی‌ها نشان می‌دهد که دولت برای پرداخت هزینه‌ها و مصارف تا پایان سال با کسری ۳۰۰ هزار میلیارد تومانی مواجه است. در همین حال، مرکز پژوهش‌های مجلس با آسیب‌شناسی سند دخل و خرج دولت در سال جاری و اعلام تحقق نیافتن منابع بودجه‌ای مورد انتظار دولت و مجلس خواهان اصلاحات اساسی برای بهبود بودجه‌ریزی و پوشش کسری بودجه شده است. آيا بودجه سال ۱۴۰۲ با کمترین میزان کسری بسته خواهد شد؟ این نهاد پژوهشی در پاسخ می‌گوید: در نیمه نخست امسال فقط ۷۳ درصد از منابع بودجه سال‌جاری محقق شده و ۲۷ درصد از درآمدها و منابع مورد انتظار دولت محقق نشده است. به بیان روشن‌تر، دولت به جای ۷۱۰ هزار میلیارد تومان درآمد در نیمه نخست امسال فقط ۵۱۸ هزار میلیارد تومان درآمد داشته؛ درحالی‌که در همین مدت ۵۲۴ هزار تومان هزینه کرده است.

همچنین عوارض گمرکی در شش ماه نخست امسال فقط به میزان ۳۲ درصد از رقم مصوب شش ماهه و ۱۶ درصد از رقم مصوب سال ۱۴۰۱ وصول شده که یکی از مهمترین دلایل این عدم تحقق، کاهش نرخ تعرفه گمرکی کالاهای وارداتی دولت در ابتدای سال ۱۴۰۱ است و صادر نشدن مجوز واردات خودرو نیز بر تحقق نیافتن درآمدهای گمرکی اثر گذاشته است. به گفته مرکز پژوهش‌های مجلس، فقط ۵۶ درصد از منابع ناشی از فروش نفت و گاز و میعانات در نیمه نخست امسال یعنی ۱۸۶ روز محقق شده که به وضوح نشان از بیش‌برآوردی دولت و مجلس در تخمین درآمدهای نفت و گاز دارد؛ آن‌هم در شرایطی که قیمت نفت در بازارهای جهانی در چهار ماه ابتدایی سال، بسیار بالاتر از سطح فروض بودجه یعنی ۷۰ دلار بوده که به این ترتیب، ایران در فروش روزانه ۱,۴ میلیون بشکه نفت موفق نبوده و با هدف بودجه امسال فاصله زیادی دارد. افزون بر این،

نماگر بازار سهام

ارتقای کیفیت سوخت و فناوری موتور بر کاهش آلایندگی خودرو موثر است

عضو هیأت علمی دانشگاه صنعتی خواجه نصیرالدین طوسی در خصوص وضعیت تجهیزات و آزمایشگاه‌های مورد نیاز برای تست استاندارد آلایندگی خودروهای داخلی و ضرورت تکمیل تجهیزات و زیرساخت‌های این بخش به بیان توضیحاتی پرداخت. امیرحسین شامخی در گفت‌وگو با خبرنگار خبر خودرو، در خصوص وضعیت تجهیزات و آزمایشگاه‌های داخلی مورد نیاز برای تست استاندارد آلایندگی خودروهای داخلی و ضرورت تکمیل تجهیزات و زیرساخت‌های این بخش اظهار داشت: در دنیای امروز صنعت خودرو صحبت از رعایت استاندارد آلایندگی یورو ۶ است و دو عامل اصلی کیفیت سوخت و تکنولوژی و فناوری موتور بر میزان آلایندگی خودروهای مجهز به موتورهای احتراق داخلی اثر گذار است. وی افزود: بنابراین باز تقای کیفیت سوخت و استفاده از موتورهای با تکنولوژی بالاتر مسئله آلایندگی نیز مرتفع می‌شود. عضو هیأت علمی دانشگاه صنعتی خواجه نصیرالدین طوسی در خصوص حمایت‌های لازم برای تحقق این هدف به لزوم سرمایه‌گذاری خودروسازان و صنعت نفت کشور در این دو حوزه اشاره کرد و گفت: سرمایه‌گذاری در حوزه فنی و نیروی انسانی می‌بایست انجام شود بدین معنا که به نیروی انسانی متخصص، تکنولوژی بالا و نقدینگی جهت تامین تجهیزات نیازمندیم. شامخی در ادامه با بیان اینکه در اوایل دهه ۸۰ تنها یک مرکز معتبر تست آلایندگی در مرکز تحقیقات نوآوری سایپا وجود داشت، تصریح کرد: سازمان حفاظت از محیط زیست و سازمان کنترل کیفیت هوا و ایران خودرو نسبت به تامین دستگاه تست آلایندگی اقدام کردند و لذا از لحاظ تعداد دستگاه تست آلایندگی در وضعیت مناسبی قرار داریم. وی بیان کرد: در زمان تولید، نظارت بر روی خطوط تولید از سوی سازمان محیط زیست انجام می‌شود. ناگفته نماند که در زمان وقوع تحریم‌ها کیفیت قطعات مقداری افت می‌کند و خودروسازان خواستار به تعویق افتادن قوانین مربوط به ارتقای آلایندگی خودروهای می‌شوند. این کارشناس صنعت خودرو یادآور شد: پس از مرحله تولید و دسترسی مصرف‌کنندگان به خودرو، برخی از رانندگان با هدف افزایش توان و گشتاور موتور خودرو اقدام به حذف قطعه کاتالیست از روی خودرو می‌کنند. شامخی متذکر شد: ارتقای فرهنگ عمومی و حساسیت نسبت به مسئله آلایندگی نیز ضروری است. ضمن اینکه بخش اعظم آلایندگی کلانشهر تهران ناشی از تردد خودروهای فرسوده با عمر بیش از ۲۰ سال و تعداد زیاد خودروهای در حال تردد است که به ویژه در ایام سرد سال و وقوع پدیده وارونگی هوا، میزان آلایندگی را افزایش می‌دهد. بنابراین از رده خارج‌سازی خودروهای فرسوده نیز الزامی است؛ موضوعی که شاید در ایام گرم سال کمتر مورد توجه قرار می‌گیرد.

کدام خودرو پر فروش‌ترین خودروی بازار ایران است؟



سایپا تلقی می‌شود. اطلاعات موجود نشان می‌دهد پارس خودرو از ابتدای امسال تاکنون ۸۶ هزار دستگاه کوئیک برای فروش در اختیار سایپا گذاشته است.

ارائه کرده، مشتریان در هشت ماه گذشته ۲۳۴ هزار و ۷۵۲ دستگاه از خودروهای خانواده پژو خریدند که این بالاترین میزان فروش در میان خودروهای داخلی تولیدشده در ایران است. این میزان فروش ۳۱ درصد بیشتر از سال قبل است. سال قبل در همین مدت ایرانی‌ها ۱۷۹ هزار دستگاه از خودروهای خانواده پژو را خریده بودند. همه اینها به معنای آن است که ایرانی‌ها در هشت ماه امسال جمعاً ۳۹ هزار و ۳۲۵ میلیارد تومان پول برای خرید خودروهای پژو در ایران پرداخت کرده‌اند. با این حساب پر فروش‌ترین گروه خودرویی در هشت ماه گذشته خودروهای پژو از سری محصولات شرکت خودروسازی ایران خودرو است.

پس از پژو چه خودروهایی پر فروش بودند؟

رتبه دوم فروش خودروهای داخلی مربوط به خودروهای تولیدی در گروه ایکس ۲۰۰ سایپاست که در آن خودروهایی شامل تیبا، کوئیک و ساینا تولید می‌شوند. آنطور که سایپا گزارش کرده در هشت ماه سال جاری متقاضیان ۲۰۴ هزار و ۶۲۳ دستگاه خودرو از این نوع خودروها را خریده‌اند که ۱۵ درصد بیش از سال قبل است و احتمالاً بخش عمده آنها مربوط به خودروی کوئیک است که رفته‌رفته جای خود را در بازار داخلی باز کرده و به نظر می‌رسد جای پراید را گرفته است. البته کوئیک فقط در سایپا تولید نمی‌شود و از ابتدای امسال پارس خودرو نیز تمرکز اصلی‌اش را روی تولید کوئیک گذاشته، اما خودروهای تولید شده این شرکت نیز در شبکه فروش شرکت سایپا فروخته می‌شود، زیرا پارس خودرو از شرکت‌های زیرمجموعه شرکت

بررسی فروش چهار شرکت خودروسازی کشور پر فروش‌ترین خودروهای ایرانی را مشخص کرده است.

به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو» به نقل از ایبنا، بررسی اطلاعات فروش چهار شرکت خودروسازی ایرانی نشان می‌دهد که گروه پژو سهم پر فروش‌ترین خودروهای ایرانی را با سهم ۳۱٫۳ درصدی از فروش خودرو در هشت ماه گذشته را به خود اختصاص داده‌اند.

این آمارها از بررسی چهار شرکت ایران خودرو، سایپا، پارس خودرو و امید به دست آمده است. براساس این آمارها در هشت ماه امسال ایرانی‌ها با واریز ۱۳۷ هزار میلیارد تومان پول به حساب شرکت‌های خودروسازی جمعاً ۷۵۰ هزار خودروی صفرکیلومتر خریده‌اند.

بخش عمده خودروهای خریداری‌شده شامل خودروهای گروه پژو و خانواده کوئیک بوده است. آمارها نشان می‌دهد در هشت ماه امسال ایرانی‌ها با واریز ۱۳۷ هزار میلیارد تومان پول به حساب شرکت‌های خودروسازی جمعاً ۷۵۰ هزار خودروی صفرکیلومتر خریده‌اند. بخش عمده خودروهای خریداری‌شده شامل خودروهای گروه پژو و خانواده کوئیک بوده است. طبق این اطلاعات میزان استقبال از ۲ خودروی تارا و هایما نیز در حال افزایش است.

مشتریان در طول هشت ماه گذشته جمعاً ۷۴۹ هزار و ۴۵۴ دستگاه خودرو از این شرکت‌ها خریده‌اند که ۳۱٫۳ درصد از این خودروها به گروه پژو مربوط است. در این گروه، خودروهایی شامل پژو پارس، پژو ۲۰۶ تیپ ۲، پژو ۲۰۶ تیپ ۵، پژو ۲۰۶ اس‌دی، پژو ۲۰۷، پژو ۲۰۷ اس‌دی و پژو ۴۰۵ تولید می‌شوند. طبق اطلاعاتی که ایران خودرو

آگهی مناقصه عمومی یک مرحله ای

شماره ۱۱۳-۱۴۰۱

شناسه آگهی: ۱۴۲۵۰۸۱



شرکت خمیر مایه و الکل رازی (سهامی عام)

شرکت خمیر مایه و الکل رازی (سهامی عام) در نظر دارد عملیات اجرایی اسکلت فلزی پایپ رک محوطه مخازن ملاس و اتصال به کشت و صنعت دعبیل خزاعی را از طریق مناقصه عمومی یک مرحله ای شماره ۱۱۳-۱۴۰۱ به پیمانکاران واجد شرایط واگذار نماید، لذا از کلیه شرکت های توانا در این زمینه دعوت می گردد در صورت تمایل جهت شرکت در مناقصه و ارائه پیشنهاد قیمت از تاریخ انتشار آگهی و حداکثر تا ده روز کاری پس از آن (توزیع اسناد از مورخ ۱۴۰۱/۰۹/۳۱ تا ۱۴۰۱/۰۹/۳۰، پس از واریز نمودن مبلغ ۸۰۰/۰۰۰ ریال به حساب شماره ۰۱۰۳۱۰۶۴۳۵۰۰۲ بانک صادرات پنام شرکت خمیر مایه و الکل رازی به نشانی ذیل الکر مراجعه نمایند:

✽ اهواز کیلومتر ۲۵ جاده آبادان، جنب دعبیل خزاعی، شرکت خمیر مایه و الکل رازی، ادار بازرگانی داخلی، امور قراردادها، شماره تماس ۰۶۱-۳۳۱۳۱۳۳۰ و نمابر به شماره ۰۶۱-۳۳۱۳۱۳۳۰.

✽ دفتر تهران: خیابان سنول، نرسیده به نیایش، نبش ۱۲ متری دوم، پلاک ۹۲، منطقه ۱۹، کدپستی ۷۳۷۹۳-۱۹۹۵۸، تلفن: ۰۶۱-۳۳۱۳۱۳۳۰.

توضیحات:

۱- مشارکت کنندگان مجاز بایستی حداقل رتبه ۵ تأسیسات و تجهیزات را دارا باشند.

۲- سایت ویزیت الزامی و تاریخ آن ساعت ۱۰ صبح روز یکشنبه مورخ ۱۴۰۱/۱۰/۰۴ می باشد.

۳- آخرین مهلت تسلیم پیشنهاد قیمت نیز ساعت ۱۰ صبح روز دوشنبه مورخ ۱۴۰۱/۱۰/۱۲ می باشد.

۴- سپرده شرکت در مناقصه ۶۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال می باشد.

۵- هزینه چاپ آگهی در روزنامه بعهدہ برنده یا برندگان مناقصه خواهد بود.

۶- به پیشنهادات مبهم و مشروط و مخدوش و پیشنهاداتی که بعد از موعد مقرر ارسال گردد مطلقاً ترتیب اثر داده نخواهد شد.

شرکت خمیر مایه و الکل رازی (سهامی عام)



شرکت برق منطقه ای مازندران

آگهی مناقصه عمومی - دو مرحله ای همراه

با ارزیابی کیفی شماره ۷۴-۱۴۰۱/۱

شماره ثبت سامانه تدارکات الکترونیک دولت «ستاد»:

۲۰۰۱۰۰۱۲۲۴۰۰۰۰۷۶

شرکت برق منطقه ای مازندران در نظر دارد افزایش ظرفیت پستهای ۶۳ کیلوولت قائمشهر، کله بست و سایر فرعیونکلر را برابر شرایط ذیل و شرح مشخصات و اطلاعات مندرج در اسناد مناقصه به مناقصه گر واجد شرایط واگذار نماید. لازم به ذکر است کلیه فرآیندهای برگزاری مناقصه از دریافت اسناد تا ارائه پیشنهاد و همچنین گشایش پاکت، مطابق فرآیند تعریف شده در ستر سامانه تدارکات الکترونیک دولت به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد.

الزامات مورد نیاز	ارائه گواهی حداقل رتبه ۵ در رشته نیرو از سازمان برنامه و بودجه گرامی میباشد.
مبلغ ضمانتنامه (شرکت در فرآیند ارجاع کار)	۲,۷۷۶,۲۲۶,۰۷۶ ریال معادل «دو میلیارد و هفتصد و هشتاد و شش میلیون و چهارصد و بیست و شش هزار و هشتاد و شش ریال تمام»
نوع ضمانتنامه (شرکت در فرآیند ارجاع کار)	تضمین های معتبر (شامل فیش واریزی، ضمانتنامه بانکی...) مطابق آیین نامه تضمین دولتی مجموعه هیأت وزیران بشماره ۱۳۲۴/۲۲۴۰۲/ت-۵۶۴۹۹۰ هـ. مورخ ۱۳۹۴/۹/۲۲ و اصلاحیه های بعدی آن (منفرد در اسناد مناقصه)
محل دریافت و ارسال اسناد:	سامانه "تدارکات الکترونیک دولت (ستاد)" به آدرس www.setadiran.ir
زمان دریافت اسناد:	از ساعت ۰۷:۰۰ روز دوشنبه مورخ ۱۴۰۱/۱۰/۲۱ الی ساعت ۱۵:۳۵ روز پنجشنبه مورخ ۱۴۰۱/۱۰/۲۴
مهلت ارسال پیشنهاد:	تا ساعت ۱۵:۳۵ روز یکشنبه مورخ ۱۴۰۱/۱۱/۱۱
زمان گشایش پاکت:	ساعت ۰۸:۳۰ صبح روز سه شنبه مورخ ۱۴۰۱/۱۱/۱۳
قیمت پایه مناقصه:	۵۵۵,۵۲۸,۵۲۱,۵۳۱ ریال ۵ پنجاه و پنج میلیون و پانصد و بیست و هشت میلیون و پانصد و بیست و یک هزار و پانصد و سی و یک ریال تمام» می باشد. مطابق فهرست بهاء نیرو و آئینه سال ۱۴۰۱

به پیشنهادهای فاقد سپرده سیرده های مخدوش، سپرده های کمتر از میزان مقرر، چک شخصی و نظایران که مغایر با آیین نامه مذکور باشند ترتیب اثر داده نخواهد شد. همچنین به پیشنهادهای فاقد امضاء، مشروط، مخدوش و پیشنهاداتی که بعد از موعد مقرر در اسناد واصل شوند مطلقاً ترتیب اثر داده نخواهد شد. سایر اطلاعات و جزئیات مربوطه در اسناد مناقصه مندرج میباشد.

مراغب در سایت معاملات توفیر به آدرس <https://wamp.tavarin.org.ir/tendermain> صرفاً جهت اطلاع رسانی درج گردیده است.

تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۱/۰۹/۳۱

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۱/۰۹/۱۹

روابط عمومی شرکت برق منطقه ای مازندران و گلستان



شهرداری اندیشه

آگهی مزایده عمومی

شهرداری اندیشه در نظر دارد به استناد مجوز شماره ۵۵۵۹۲ مورخ ۱۴۰۱/۱۰/۰۶ موضوع ابراج بند ۱۰ ممویه شماره ۷۶ مورخ ۱۴۰۱/۱۰/۱۷ شورای اسلامی شهر اندیشه، نسبت به واگذاری امتیاز بهره برداری از ۲۲ باب واحد تجاری قدرالسهم شهرداری اندیشه از طبقه اول مجتمع تجاری اداری نور از طریق مزایده عمومی بصورت یکجا به اشخاص حقیقی واجد شرایط اقدام نماید.

۱- موضوع مزایده:

عبارت است از واگذاری امتیاز بهره برداری از ۲۲ باب واحد تجاری از طبقه اول مجتمع تجاری اداری نور به صورت یکجا به مدت سه سال شمسی.

۲- شرایط فروش: مبلغ پایه کارشناسی شده به شرح جدول ذیل می باشد:

جمع اجاره بهاء بابت سه سال (ریال)	بابت سال اول (ریال)	بابت سال دوم (ریال)	بابت سال سوم (ریال)
۲۲,۳۴۲,۳۴۰,۰۰۰	۶,۷۵۶,۰۰۰/۰۰۰	۷,۴۴۱,۵۰۰/۰۰۰	۸,۱۴۲,۷۶۰/۰۰۰

تعمیر ۱: به منظور راه اندازی، تجهیز، بهره برداری و رونق کسب و کار برای بهره برداران ۴۶ ماه تفصیل از تاریخ ابراج قرارداد به برنده مزایده محاسبه خواهد شد.

۳- تضمین شرکت در مزایده:

سپرده شرکت در مزایده مبلغ ۱۱/۱۸/۱۸۰۰۰۰۰ ریال میباشد که مبنایست تا پایان مهلت تسلیم پیشنهاد قیمت به یکی از صورت‌های ذیل به واحد دبیر خله شهرداری تسلیم و شماره ثبت پاکت اقف را دریافت نمایند.

الف) رسید بانکی واریز وجه مزبور به شماره حساب سپرده ضمانت شرکت در مزایده (۱۱۳۹۹۴۴۵۶۰۰۱ نزد بانک ملی شعبه شهر اندیشه کد ۲۴۲۷

ب) ضمانت نامه بانکی

تذکر ۱: مدت اعتبار تضمین فوق باید حداقل سه ماه پس از تاریخ افتتاح پیشنهادها بوده و برای سه ماه دیگر نیز قابل تمدید باشد و علاوه بر آن ضمانت نامه‌های بانکی باید طبق فرمهای قبول قابل تنظیم شود.

تذکر ۲: به پیشنهادهایی که سپرده شرکت در مزایده آنها به غیر از موارد فوق باشد ترتیب اثر داده نخواهد شد.

۴- مدارک لازم جهت دریافت اسناد مزایده:

۱- شهرداری اندیشه در رد یا قبول تمام پیشنهادات بدون ذکر دلیل مختار می باشد.

بهروز کاویانی- شهردار شهر اندیشه

پاسخ به سوالی کلیدی در دنیای کسب و کار

تفاوت‌های استارت‌آپ‌ها و کسب و کارهای کوچک چیست؟

نویسنده: علی آل‌ علی

بعضی از مفاهیم در زندگی روزمره آنقدر به جای هم به کار می‌روند که دیگر هیچ‌کس فرقی بین‌شان قائل نمی‌شود. انگار که این دو مفهوم از اول هم مثل هم بودند و اصلا نباید درباره تفاوت‌شان فکر هم کرد.بی‌شک این سناریو خیلی عجیب به نظر می‌رسد،اما اگر نگاهی کوتاه به دور و برتان داشته باشید، دیگر خیلی حیرت نخواهید کرد. یک نمونه واضح در این رابطه وضعیت استارت‌آپ و کسبب و کار کوچک است. به نظر شما این دو تا مفهوم فرقی با هم دارند؟

خیلی از کارآفرینان فکر می‌کنند دنیای تجارت خیلی پیچیده نیست و اکثر مفاهیم شبیه به هم در واقع عین یکدیگر هستند. این وسط فقط بعضی از کارشناس‌های سختگیر برای سرسرد گمی بیشتر کارآفرینان که را تبدیل به کوه می‌کنند.بی‌شک هیچ کارآفرین باهوشی استدلال بالا را تایید نمی‌کند؛ چراکه اگر دوتا مفهوم قیقا مثل هم بودند، دیگر دلیلی نداشت با اسم‌های متفاوت خودمان را اذیت کنیم. به همین خاطر ما در روزنامه فرصت امروز در عین حال که عرصه کارآفرینی را سخت تصور نمی‌کنیم، آنقدرها هم ماجرا را ساده نمی‌بینیم. اگر شما هم تا اسم استارت‌آپ و کسبب و کار کوچک به گوش‌تان می‌خورد، فرق بین آنها را متوجه نمی‌شوید، این مقاله کاملا مخصوص شماست. ما در ادامه قصد داریم نگاهی دقیق به تفاوت‌های دو مفهوم بالا بیندازیم تا دستت کم شما دیگر آنها را به جای هم به کار نبرید. در این مسیر هم به جای توضیحات گیج‌کننده یک راست کارمان را با تعاریف ساده و خودمانی پیش خواهیم برد.اگر آماده‌اید، کم کم کارمان را شروع کنیم.

استارت‌آپ VS شرکت‌های بزرگ: مقدمه‌ای برای شروع

اجازه دهید کارمان را با استارت‌آپ شروع کنیم. امروزه مفهوم استارت‌آپ حساسی سر زبان‌ها افتاده و خیلی‌ها بدون اینکه معنای آن را بدانند، دوست دارند استارت‌آپ حیرت‌انگیزی داشته باشند. اگر قرار باشد استارت‌آپ را به زبان خودمانی تعریف کنیم، احتمالا هیچ نمونه‌ای به پای توصیف استیو بلاک نمی‌رسد. به نظر این نویسنده حوزه کارآفرینی استارت‌آپ در واقع «ساختاری سازمان‌یافته برای جست‌وجوی یک مدل قابل تکرار و مقیاس‌پذیر است». این یعنی استارت‌آپ‌ها تازه اول راه بوده و شروع به یافتن مدلی برای موفقیت‌های بزرگ در بازار کرده‌اند.

مدیران بزرگی مثل استیو جابز یا ایلان ماسک از همان روز اول برندهایی بزرگ و چندمیلیارد دلاری دم دست‌شان نبوده است. آنها هم زمانی کارشان را به عنوان تازه کارهای بزرگ با شروع کردن با این حال اهدافشان خیلی فراتر از بقا در بازار بود. به همین خاطر نیز به سرعت پله‌های ترقی را دوتا یکی طی کرده و بدل به کارآفرینانی افسانه‌ای شدند. این نکته دومین ویژگی استارت‌آپ‌ها را نشان می‌دهد. بر این اساس استارآپ‌ها فقط دنبال بقا در بازار نیستند، بلکه اهدافشان خیلی فراتر از این حرف‌هاست.

ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم استارت‌آپ‌ها در واقع ورژن کوچک شده شرکت‌های بزرگ هستند. بنابراین تفاوت زیادی از نظر اهداف و راهکارهای بلند مدت میان آنها وجود ندارد. اگر بخواهیم از زبان مثال‌ها استفاده کنیم، باید گفت استارت‌آپ مثل یک باشگاه فوتبال کوچک است که قصد دارد در بلندمدت اعتبار و افتخاری اندازه تیم‌های درجه یک دنیا کسب کند؛ همین وس!

استارت‌آپ VS کسبب و کارهای کوچک: تفاوت‌های معنادار

حالا که با تعریف باطل‌های ارتباط آن با شرکت‌های بزرگ آشنا شدید، نوبتی هم باشد باید سراغ کسبب و کارهای کوچک برویم.اگر استارت‌آپ‌ها همیشه اهداف بزرگی در سر دارند و قرار است تبدیل به غول‌های بازار شوند، تکلیف کسبب و کارهای کوچک از مدت‌ها قبل روشن است. این شرکت‌ها اصلا بلند

پروازی‌های دور و دراز ندارند. در عوض همه هدف‌شان بقا در بازار و حفظ وضعیت موجود است. به همین خاطر خیلی از کارشناس‌ها کسبب و کارهای کوچک را «سازمان‌های خودکفا» می‌دانند. بدین معنا که این سازمان‌ها به طور اتوماتیک و بدون نیاز به راهنمایی دیگران در بازار موقعیتی جزئی پیدا کرده و همان موقعیت را تا آخر عمر سازمانی‌شان حفظ می‌کنند.

احتمالا شما هم در بین دوستان‌تان کلی آدم را می‌شناسید که اصلا دنبال بلند پروازی‌های دور و دراز نیستند. در عوض همه دغدغه‌شان حفظ موقعیتی مناسب در بازار و سپس حفظ آن است. البته منظور ما از بازار در این مثال حوزه‌های بزرگی را به جهانی نیست، در عوض بازارهای محلی بیشتر مدنظر است. ماجرا جالب شده، نه؟

حالا که وضعیت استارت‌آپ و کسبب و کار کوچک را می‌دانید، مهمترین تفاوت آنها را متوجه شده‌اید. در واقع اینجا ما با دو الگوی کاملا متفاوت کارآفرینی رو به رو هستیم. اگر شما دنبال توسعه کسبب و کار در مقیاس‌های جهانی بوده و دل‌تان برای رقابت با برندهای بزرگ پر می‌کشد، استارت‌آپ بهترین الگوی فعالیت خواهد بود. در عوض اگر خیلی اهل رقابت‌های فشرده نیستید و دوست دارید همیشه وضعیت باثباتی داشته باشید، کسبب و کارهای کوچک الگویی طلایی برای شما خواهد بود. ماجرا خیلی ساده‌تر از آن چیزی بود که فکرش را می‌کردید، نه؟

تفاوت‌های کلیدی استارت‌آپ‌ها و کسبب و کارهای کوچک

اگر فکر کرده‌اید فرق بین استارت‌آپ و کسبب و کار کوچک به همان نکاتی که در بالا مرور کردیم ختم می‌شود، سخت در اشتباهید. قبول دارم ما در روزنامه فرصت امروز همه چیز را خیلی ساده و خودمانی توضیح می‌دهیم اما دلیل نمی‌شود چشم‌مان را روی حقایق واضح ببندیم. همانطور که یک کارآگاه حرفه‌ای باید تمام جزئیات را زیر ذره بین ببرد، شما هم به عنوان کارآفرین هیچ وقت نباید خیلی زود تسلیم شوید. وگرنه اوضاع‌تان سریعا به هم می‌ریزد. در عوض پیگیری همه نکات تا آخرین مرحله راهکار جایگزینی است که شما را به سمت موفقیت هدایت خواهد کرد. پس اجازه دهید بدون هیچ توضیح اضافه یا کلیشه‌ای سراغ بقیه تفاوت‌های میان استارت‌آپ و کسبب و کار کوچک برویم. اینطور شما فرصت بسپار بهتری برای ارزیابی شرایط و انتخاب آگاهانه خواهید داشت.

سطح رشد: مهمترین تفاوت ممکن!

همانطور که در بخش‌های قبل اشاره شد، استارت‌آپ‌ها ذاتا دنبال توسعه در ابعاد جهانی هستند. با این حال چنین امری یک شبه روی نمی‌دهد. بسیاری از برندهای بزرگ برای گذرانی بر روی مشترریان مامه‌ا و حتی سال‌ها زمان لازم دارند. بنابراین شما نمی‌توانید همین امروز وارد بازار شده و انتظار داشته باشید از فردا تک تک مشتریان برای خرید محصولات‌تان صف بکشند.

در نقطه مقابل، کسببب و کارهای کوچک معمولا اول کار خیلی زود رشدشان را کرده و دیگر در همان نقطه متوقف می‌شوند. به همین خاطر خیلی‌ها کسبب و کارهای کوچک را سازمان‌های بسته‌ای می‌دانند که مثل بذر یک گیاه به طور خودکار رشد کرده و در یک نقطه مشخص متوقف می‌شود. شاید فکر کنید توقف سریع کسببب و کارهای کوچک به خاطر ترس کارآفرینان است اما ماجرا در این میان کاملا فرق دارد. کارآفرینانی که به سوی کسببب و کارهای کوچک می‌روند، به خوبی از محدودیت‌های بازار محلی و همین طور سطح توانایی‌های خودشان آگاهی دارند. به همین خاطر بی‌دلیل دنبال کارهای عجیب و غریب در بازار نگشته‌اند در عوض شش‌دگ داگن حواس‌شان را روی حفظ سطح فعلی برند و تاثیرگذاری بهینه روی مشتریان می‌گذارند. نتیجه کار هم بقای طولانی‌مدت در بازار خواهد بود.

وقتی پای بلندپروازی‌های بزرگ وسط باشد، معمولا استارت‌آپ‌ها خیلی سریع

خودی نشان می‌دهند. با این‌س حال به موازات بلندپروازی‌های بزرگ جا برای شکست‌های سنگنی نیز باز می‌شود. به علاوه، چه بسا تا سال‌های سال خبری از سودآوری در استارت‌آپ‌ها نباشد. با این حال کسبب و کارهای کوچک از همان روز اول شروع به درآمدزایی کرده و تکلیف‌شان در بازار روشن است.

شیوه‌های تامین مالی: ریسک‌های سرمایه‌گذاری چقدر است؟

استارت‌آپ‌ها بیشتر از اینکه افراد پولدار را در میان بنیانگذاران‌شان ببینند، کارآفرینانی با ایده‌های خلاقانه در چنته دارند. همین امر نیز آنها را نیازمند تامین مالی از سوی بنگاه‌های بزرگ می‌کند. همانطور گه برندهای بزرگ خیلی زود کسبب و کارهای تازه تاسیس و ص달بته سودده را خریداری می‌کنند. استارت‌آپ‌ها نیز در صورت دریافت پیشنهاد مالی خوب در یک چشم به زن دید امتیازشان را به بقیه می‌فروشند. درست به همین خاطر اغلب استارت‌آپ‌های موفق به محض اینکه سرمایه‌گذار پیدا کرده طوری در بازار گرد و خاک می‌کنند که تگو و نبرس! احتمالا می‌توانید حدس بزنید وضعیت کسببب و کارهای کوچک از نظر تامین سرمایه چطوری است. این مدل از کسبب و کارها به طور معمول از طرف کارآفرینانی که اندکی سرمایه در دست دارند، رانندازی می‌شود. به عبارت بهتر، از آنجایی که کارآفرینان باید با پول ته چیب خودشان کسبب و کاری راه بیندازند، با مراعات بی‌نهایت فراوان آن را مدیریت کرده و دنبال کارهای عجیب نیستند. همین عملکرد محافظه‌کارانه به آنها فرصتی عالی برای اثرگذاری بر روی بازار در مقیاسی کوچک می‌دهد. نتیجه کار هم کسبب سود از همان روزهای اول شروع به کار خواهد بود.

اگر شما سرمایه اولیه مناسبی در دست دارید و اصلا هم دوست ندارید روی آن ریسک کنید، کسببب و کارهای کوچک بهترین گزینه برای شروع کار خواهد بود. این طوری شما خیال‌تان بابت پول‌تان راحت است و هر ماه نیز سود منطقی دریافت خواهید کرد. در عوض اگر ایده‌تان بی‌نهایت نوآورانه است و مطمئن هستید سرمایه‌گذارها جذبدش خواهند شد، نباید حتی یک دقیقه هم مکث کنید. چرا که این روزها کلی سرمایه‌گذار برای استارت‌آپ‌های دقیق وجود دارد. البته شما نباید کارتان را خیلی راحت بگیرید؛ چراکه وقتی ریسک سرمایه‌گذاری بیشتر می‌شود، آدم‌ها نیز سختگیری خاص خودشان را خواهند داشت.

اهداف نهایی متفاوت: به وقت استفاده از روش‌های متفاوت

هدف نهایی یک کسببب و کار کوچک چیست؟ این سوال تقریبا مثل آن است که از مدیرعامل یک تیم تاز به لیگ برتر صعود کرده درباره بزرگ‌ترین آرزویش سوال کنیم. بی‌شک برای یک تیم تاز به لیگ مهمترین خواسته یک تیم کوچک خواهد بود. کسبب و کارهای کوچک هم به طور مشابه اول از همه دوست دارند در بازار باقی بمانند و تبدیل به خاطراتی دور و دراز نشوند. در وهله بعد بعضی از آنها به سوی توسعه کسببب و کار در بازارهای محلی رفته و کم کم شعبه‌های زیادی برای خودشان جفت و جور می‌کنند.

استارت‌آپ‌ها در زمینه اهداف نهایی همیشه نهایت بلندپروازی را به خرج

مفقودی مدارک گذرنامه

گذرنامه حسین قربانی متولد۱۳۶۳/۱/۱ فرزند جمعه خان با کد ختوار ۰۰۴۱۸۴۰۳۹۳۱۰۲۱۹۸۸ شماره خصوصی وکد فراگیر ۰۰۴۸۰۷-۰۰۴۱۸۴۰۳۹۳۱۰۲۱۹۸۸ (همسر) محسن، آنتیا، آریتا قربانی (همگی فرزند) SS۱۴۶ تبعه افغانستان مفقود و در درجه اعتبار ساقط است .

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

۹۴۸۴ و ۱۱۶۲۹ و ۱۶۹۳۰ و ۶۱۶۷۰ متر مربع قسمتی از پلاک ۷۸ اصلی واقع در روستای خشکمرود سفلی خریداری از مالک رسمی حبیب الله رازی .
۲۵- فائوس مرادپورفرزند قربانعلی شماره ملی ۳۸۰۱۴۳۶۲۷۶ ششداگ یک باب خانه بمساحت۲۴۲۳۵ متر مربع قسمتی از پلاک ۱۰۰۱ اصلی واقع در روستای عبدال آباد خریداری از مالک رسمی یلراحمد کریمی .
۲۶- سیدصابر حسینی فرزند سیدمرتض شماره ملی ۳۸۰۱۷۵۶۶۸۸ ششداگ دو قطعه زمین مزروعی بمساحت ۴۱۵۹۳ و ۱۰۷۲۸۲ متر مربع قسمتی از پلاک ۱۱۴ اصلی واقع در روستای زرین آباد خریداری از مالک رسمی سبیرخا حسینی .
۲۷- نسی الله عزیززبان فرزند اسماعیل شماره ملی ۳۸۰۰۶۵۰۱۷۷ ششداگ ۱۶ قطعه زمین مزروعی بمساحت های ۱۵۰۱۷ و ۶۱۶۲ و ۳۳۷۲۳ و ۱۶۶۴۵ و ۲۲۸۹۷ و ۱۰۵۶۲ و ۱۱۰۲۲ و ۶۲۹۶۹ و ۱۷۲۱۸ و ۱۷۴۱۴ و ۹۳۲۷ و ۲۱۹۴۰ و ۲۰۴۶۸۶ و ۷۷۳۲ و ۷۰۲۵۲ و ۱۲۵۴۷ متر مربع قسمتی از پلاک ۱۱۵ اصلی واقع در روستای اسلام آباد خریداری از مالک رسمی قربانعلی مرادی و اسماعیل عزیززبان .
۲۸- کبری مخدومی فرزند محمد شماره ملی ۳۸۰۰۹۲۸۵۸۸ ششداگ چهار قطعه زمین مزروعی بمساحت های ۳۱۴۵ و ۵۱۳۴۹ و ۷۲۳۲ و ۱۱۶۳۵ متر مربع قسمتی از پلاک ۱۲۵ اصلی واقع در روستای فوجانی خریداری از مالک رسمی حسین مخدومی .
۲۹- محمدرضا صادقی فرزند اسکندر شماره ملی ۳۸۰۰۶۸۷۷۴۷ ششداگ ۸ قطعه زمین مزروعی بمساحت های ۲۸۲۹۴ و ۲۷۱۷۱ و ۲۷۴۷۶ و ۴۰۹۲۹ و ۴۶۶۰۲ و ۱۶۹۸۹ و ۱۳۷۱۸ و ۲۴۱۴۰ متر مربع قسمتی از پلاک ۱۲۵ اصلی واقع در روستای اقبالی خریداری از مالک رسمی محمدصادق صادقی .
۳۰- علیرضا صادقی فرزندمحمدرضا شماره ملی ۳۸۰۰۹۹۶۰۸۸ ششداگ یک قطعه زمین مزروعی بمساحت ۱۷۶۳۵ متر مربع قسمتی از پلاک۱۲۵ اصلی واقع در روستای اقبالی خریداری از مالک رسمی فرج الله خرم .
بخش ۶- چهار دولی
۳۱- معصومه مصطفایی فرزند احمد شماره ملی ۳۸۰۱۴۷۲۴۰۱ ششداگ یک قطعه باغ ای بمساحت ۲۳۴۲۱ متر مربع قسمتی از پلاک ۴- اصلی واقع در روستای زرینه خریداری از مالک رسمی محمد زرین .
۳۲- مسیب شیروانی فرزند حسن شماره ملی۳۷۹۰۰۱۱۱۴۲ ششداگ ۱۰ قطعه زمین مزروعی بمساحت های ۲۹۵۱ و ۱۸۰۲ و ۹۶۴۵ و ۸۵۱۴ و ۱۵۹۵ و ۶۹۲۳ و ۲۱۶۸ و ۲۸۸۴ و ۳۴۴۸ و ۵۳۲۷ متر مربع قسمتی از پلاک ۵ اصلی واقع در روستای شیروانی خریداری از مالک رسمی موسی شیروانی .
۳۳- محمدرضا فاعله گری فرزند امین شماره ملی ۳۸۰۰۹۲۱۸۸۵ ششداگ سه قطعه زمین مزروعی بمساحتهای ۱۸۰۹ و ۳۶۸۵ و ۴۴۹۹ متر مربع قسمتی از پلاک ۱ اصلی واقع در روستای قاومره دره خریداری از مالک رسمی امین فاعله گری .
۳۴- علیرضا صادقی فرزند محمدنسی شماره ملی ۳۸۰۱۶۶۴۱۹۸ ششداگ یک قطعه زمین مزروعی بمساحت ۱۲۴۰ متر مربع قسمتی از پلاک ۲۲ اصلی واقع در روستای وینسار خریداری از مالک رسمی محمدنسی صادقی .
۳۵- محمدعلی نظری فرزند محمدنظر شماره ملی ۳۸۰۰۸۵۵۱۸۶ ششداگ سه قطعه زمین مزروعی بمساحتهای ۳۷۹۵۲ و ۲۵۷۷ و ۱۵۲۲۰ متر مربع قسمتی از پلاک ۲۴ اصلی واقع در روستای رنگ آباد خریداری از مالک رسمی محمدعلی و محمودنظری م/ الف ۱۰/۱
۱۴۰۱/۰۹/۰۶ تاریخ انتشار: نوبت دوم ۱۴۰۱/۰۹/۲۱

محمدعلی دهقانی - رئیس اداره ثبت اسنادواملاک شهرستان فروه
برابر رای شماره ۲۷۳۷/۰۳۱۰۶۰۰۰۳۳۷۱۲ هیات اول موضوع قنون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک ورامین تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی خاتم مهین عالی داعی فرزند ناصر بشماره شناسنامه ۷۹۵ صادره از ورامین در ششداگ یک قطعه زمین با بنای قطعه زمین با بنای احتائی در آن به مساحت ۹۰۱۲۵ متر مربع پلاک شماره ۲۵۷ فرعی از ۲ اصلی واقع در قریه باغفرین تهران بخش حوزه ثبت ملک ورامین از مالکیت شهرداری ورامین محرز گردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراضی خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید، طرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراضی، دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراضی طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.
تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۱/۹/۶
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۱/۹/۲۱
رئیس ثبت اسناد و املاک - محمود داودی ۱۵

آگهی موضوع ماده ۳ قانون و ماده ۱۳ آئین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی
برابر رای شماره ۲۶۸۵/۰۳۱۰۶۰۰۰۳۳۶۸۵ هیات اول موضوع قنون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک ورامین تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای / خانم حسن طهمیزیا فرزند باایرام بشماره شناسنامه ۱۲۰ صادره از در ششداگ یک قطعه زمین با بنای احتائی به مساحت ۳۳۰۱۵۵ متر مربع پلاک ۱۵ فرعی از ۲۲ اصلی واقع در ریحان آباد خریداری از مالک رسمی تعاونی شهرداری ورامین محرز گردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراضی خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید، طرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراضی، دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراضی طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.
تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۱/۹/۶
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۱/۹/۲۱
رئیس ثبت اسناد و املاک - محمود داودی ۱۳

آگهی موضوع ماده ۳ قانون و ماده ۱۳ آئین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی
برابر رای شماره ۳۷۱۲/۰۳۱۰۶۰۰۰۳۳۷۱۲ هیات اول موضوع قنون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک ورامین تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای /خانم علی اصغر تیراعلی فرزند ناصر بشماره شناسنامه ۱۹۶۲۵۷۳۲۰۰ صادره از تهران در ششداگ یک قطعه زمین با بنای احتائی به مساحت ۴۹۷۲۰ متر مربع پلاک ۲۸۱۵ فرعی از ۱۲ اصلی واقع در خیابان خریداری از مالک رسمی خاتم اکرم خلی محرز گردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراضی خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید، طرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراضی، دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراضی طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.
تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۱/۹/۶
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۱/۹/۲۱
رئیس ثبت اسناد و املاک - محمود داودی ۱۴

آگهی موضوع ماده ۳ قانون و ماده ۱۳ آئین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی
برابر رای شماره ۲۷۳۷/۰۳۱۰۶۰۰۰۳۳۷۳۷ هیات اول موضوع قنون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک ورامین تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی خاتم مهین عالی داعی فرزند ناصر بشماره شناسنامه ۷۹۵ صادره از ورامین در ششداگ یک قطعه زمین با بنای احتائی در آن به مساحت ۹۰۱۲۵ متر مربع پلاک شماره ۲۵۷ فرعی از ۲ اصلی واقع در قریه باغفرین تهران بخش حوزه ثبت ملک ورامین از مالکیت شهرداری ورامین محرز گردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراضی خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید، طرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراضی، دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراضی طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.
تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۱/۹/۶
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۱/۹/۲۱
رئیس ثبت اسناد و املاک - محمود داودی ۱۵

اجرای طرح پژوهشی مدیریت شیرابه پسماند در شهرداری قم



قم- خبرنگار فرصت امروز: مدیر نوسازی و تحول سازمانی شهرداری قم از انجام طرح پژوهشی با عنوان بررسی روش‌های مدیریت و دفع شیرابه در سایت البرز و ارائه راهکارهای اجرایی آن به درخواست سازمان مدیریت پسماند شهرداری قم خبر داد. محمد مداحی هرنزی در گفت‌وگو با خبرنگار شهرنیوز، با اشاره به عوامل اصلی مؤثر بر نوع و میزان پسماندها؛ تغییر الگوی مصرف، هم گام با تغییر فصل، تنوع جغرافیایی و نحوه زندگی را از جمله عوامل کنترل پسماندها دانست و اظهار داشت: برای مثال شیرابه دفنگاه‌ها در ایران در مقایسه با کشورهای اروپایی و پیشرفته، بار آلی بسیار بالاتری دارد که علت اصلی آن اختصاص داشتن بخش عمده‌ای (۶۵ درصد) از پسماند شهری به مواد غذایی در ایران است. به گفته وی، به‌منظور بررسی کمیت و کیفیت شیرابه تولیدی از مراحل مختلف پروسه مدیریت پسماند شهری برای انتخاب مؤثرترین و اقتصادی‌ترین فرایند تصفیه، می‌بایست از بخش‌های مختلف تولید پسماند که به نحوی در آن‌ها شیرابه تولید می‌شود، نمونه‌برداری انجام‌شده و مورد آنالیز قرار گیرد. مدیر نوسازی و تحول سازمانی شهرداری قم، خاترنشان کرد: هدف اصلی این پژوهش، بررسی روش‌های مدیریت و دفع شیرابه در سایت البرز و ارائه راهکارهای اجرایی است. وی ادامه داد: در همین چارچوب با مطرح کردن اهم هدف‌های فرعی تحقیق، به مواردی از قبیل بررسی میزان شیرابه در پروسه تولید پسماند شهری، آنالیز کمی و کیفی شیرابه تولیدی از پسماندهای شهری، بررسی میزان فلزات سنگین در شیرابه تولیدی، راهکارهای کاهش تولید شیرابه در پروسه مدیریت پسماند شهری، نحوه مدیریت دفع شیرابه تولیدی از پسماندهای شهری، ارائه نقشه‌های اجرایی مدیریت دفع شیرابه و... اختصاص یافته است.

افزایش همکاری‌های سازمان نظام مهندسی ساختمان و شرکت توزیع نیروی برق آذربایجان غربی



ارومیه- مرجان رونق: جلسه هماهنگی مدیران شرکت توزیع نیروی برق آذربایجان غربی و اعضای هیئت مدیره سازمان نظام مهندسی ساختمان برگزار شد. مهندس طاهر کیهامر در این دیدار بیان کرد: می‌بایست هزینه‌های اجرای ارت با ارائه روش‌های اقتصادی کاهش یابد. مدیر عامل شرکت توزیع نیروی برق آذربایجان غربی در ادامه با اشاره به ضرورت اجرای سیم سوم در ساختمان‌ها و تداوم آموزش‌های مورد نیاز برای مجریان و طراحان ذی‌صلاح تأکید کرد. وی ادامه داد: فرایند جدید فروش اشعاعات برق بعد از بازآموزی بازسان اشعاعات برق، دفتر پیشخوان دولت و پرسنل فروش اشعاع شرکت توزیع با همکاری و هماهنگی نظام مهندسی عملیاتی خواهد شد. مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق آذربایجان غربی اضافه کرد: روش اصلاح شده بازرسی اشعاع از ابتدای ۱۴۰۲ پس از ابلاغ به دفتر نظام مهندسی اجرایی خواهد شد. مهندس یزدانشیر آذری کیا، رئیس سازمان نظام مهندسی ساختمان آذربایجان غربی اظهار کرد: اجرای ارت در ساختمان‌های امری ضروری است تا حدی که حتی در ساختمان‌های متقاضی اشعاع موفق گیردامت نیز می‌بایست اجرای ارت به صورت جدی پیگیری شود. رئیس سازمان نظام مهندسی ساختمان آذربایجان غربی همچنین بر نیازمند ساماندهی در حوزه اجرای سیستم ارت و مجریان ذی‌صلاح تأکید کرد.

مدیرعامل شرکت گاز استان گیلان مطرح کرد

بیش از یک هزار دانش آموز در جشنواره مصرف ایمن و بهینه گاز طبیعی شرکت کرده اند



رشت- خبرنگار فرصت امروز: جشنواره فرهنگ-آموزشی مصرف ایمن و بهینه گاز طبیعی شرکت گاز استان گیلان از هشتم آذرماه آغاز شده و تاکنون بیش از یک هزار اثر به این جشنواره ارسال شده است. به گزارش روابط عمومی شرکت گاز گیلان، عیسی جمال نیگویی مدیرعامل شرکت گاز استان گیلان با اعلام این خبر، گفت: این طرح به دنبال برگزاری جلسات هماهنگی میان شرکت گاز و آموزش و پرورش استان گیلان اجرایی شده است و دانش آموزان عزیز می‌توانند با مراجعه به سایت شرکت گاز استان گیلان به آدرس www.nigc-glir.ir در این جشنواره شرکت کنند. وی درخصوص چگونگی اجرای این جشنواره بیان کرد: در این طرح دانش آموزان مقاطع اول تا ششم در بخش نقاشی و دانش آموزان مقاطع هفتم تا دوازدهم در بخش انشائونویسی آثار خود را در سامانه جشنواره که در سایت این شرکت قرار دارد، ارسال می‌کنند و در پایان به ۱۰۰ نفر منتخب از سوی شرکت گاز استان گیلان جوایزی به رسم پادبود اهدا خواهد شد. جمال نیگویی با اشاره به اهمیت موضوع اشاعه فرهنگ مصرف ایمن و بهینه گاز طبیعی در سطح جامعه، اظهار داشت: مقوله آموزش و فرهنگ سازی مصرف همواره مدنظر این شرکت بوده و در همین راستا طرح های آموزشی مختلفی همچون طرح بزرگ سفیران انرژی در کلیه مدارس استان اجرا شده است. مدیرعامل شرکت گاز استان گیلان از ادامه برگزاری جشنواره های فرهنگی و دوره های آموزشی در سال های آینده خبر داد و گفت: به ثمر نشستن آموزش و فرهنگ سازی، مستلزم توجه و استمرار فراوان است، به همین علت در تلاش هستیم تا این طرح در آینده نیز ادامه یابد. وی در خاتمه با قدردانی از همکاری شایسته اداره کل آموزش و پرورش استان گیلان درجهت اجرایی شدن این طرح، بیان کرد: این جشنواره تا پایان آذرماه ۱۴۰۱ ادامه دارد و دانش آموزان عزیز می‌توانند با شرکت در این طرح بزرگ علاوه بر دریافت جوایز ارزشمند، نقشی مهم در زمینه اشاعه فرهنگ صحیح مصرف گاز طبیعی ایفا نمایند.

سرپرست مدیریت تدارکات و خدمات کالای شرکت انتقال گاز ایران در حاشیه بازدید از منطقه ۹ عملیات:

خط مشی مدیریت تدارکات و خدمات کالای شرکت انتقال گاز حمایت از سازندگان داخلی است



ساری- دهقان: سرپرست مدیریت تدارکات و خدمات کالای شرکت انتقال گاز ایران گفت: خط مشی مدیریت تدارکات و خدمات کالای شرکت انتقال گاز حمایت از سازندگان داخلی در جهت رشد خودکفایی در تأمین کالاهای مورد نیاز شرکت است. به گزارش خبرنگار روزنامه تیرنگ به نقل روابط عمومی منطقه ۹ انتقال گاز، حسینعلی اسماعیلی، سرپرست مدیریت تدارکات و خدمات کالای شرکت انتقال گاز ایران در حاشیه بازدید از تاسیسات تقویت فشار گاز رامسر و مرکز بهره برداری خطوط لوله و یارد نور و انبارهای منطقه ۹ عملیات اظهار کرد: حرکت در گام دوم انقلاب، رویکرد مدیریت تدارکات و خدمات کالای شرکت انتقال گاز در جهت رشد خودکفایی را بیش از پیش برجسته می‌کند و آینده بسیار روشنی برای صنعت نفت و گاز کشور پیش رو است. اسماعیلی با تأکید بر ارتقای خودکفایی در تأمین کالاهای مورد نیاز شرکت خاطرنشان کرد: منطقه ۹ عملیات انتقال گاز با بهره مندی از کارکنان خیره و کارآمد در حوزه تدارکات و امور کالا به خوبی در جهت سیاست های مدون شرکت انتقال گاز حرکت نموده که این فعالیت قابل تقدیر است و ندغدغه اصلی کارکنان خدوم و زحمتکش منطقه ۹ انتقال گاز است. در ادامه وی جلسه مفخمی مدیر منطقه ۹ عملیات انتقال گاز افزود: این منطقه با همکاری کارکنان مجرب و خدوم خود وظیفه خطیر انتقال پایدار و پاک گاز طبیعی را تاکنون با موفقیت انجام داده و این مهم جز با همکاری کلسوزانه کلیه پرسنل منطقه علی الخصوص پرسنل خدوم کالا امکان پذیر نبوده است. در پایان جلسه سرپرست مدیریت تدارکات و خدمات کالای شرکت انتقال گاز ایران از زحمات کارکنان واحد کالای منطقه ۹ عملیات قدردانی کرد.

صادرات ۱.۳ میلیون دلاری کنسرسیونم های صنایع کوچک قزوین



قزوین- خبرنگار فرصت امروز: مدیرعامل شرکت شهرک های صنعتی استان قزوین گفت: کنسرسیونم های صادراتی صنایع کوچک قزوین در زمینه کشمش و شیرینی طی یک سال اخیر یک میلیون و ۳۰۰ هزار دلار صادرات داشته اند. رضا صفاری افزود: کشورهای حاشیه خلیج فارس، ترکیه، روسیه و اروپا از مقاصد صادراتی این کنسرسیونم ها بوده است. این مسؤول گفت: در حال حاضر چهار کنسرسیونم صادراتی ویژه صنایع کوچک مستقر در شهرک ها و نواحی صنعتی استان قزوین فعال هستند. وی یادآور شد: این کنسرسیونم ها با هدف حمایت از صنایع کوچک و ایجاد بستر لازم برای صادرات محصولات این دسته از صنایع به کشورهای خارجی راه اندازی شده اند. صفاری اظهار داشت: صنایع کوچک به دلیل ماهیت خود در زمینه فروش و بازاریابی محصولات خود به ویژه در موضوع صادرات و نداشتن تشکیلات اختصاصی در این زمینه نیازمند کمک و حمایت هستند بنابراین کنسرسیونم های صادراتی در این حوزه کمک بزرگی برای این بخش از صنایع به شمار می روند. مدیرعامل شرکت شهرک های صنعتی استان قزوین گفت: با برنامه ریزی های لازم در راستای حمایت از صنایع کوچک مستقر در شهرک ها و نواحی صنعتی استان از جمله در زمینه برندسازی، تقویت بسته بندی، تأمین مواد اولیه و بازاریابی و حضور در نمایشگاه های خارجی پیش بینی می شود میزان صادرات این بخش از صنعت استان برای سال آینده با افزایش همراه باشد. صفاری با بیان اینکه کشمش و شیرینی از کنسرسیونم های فعال صادراتی صنایع کوچک در شهرستان به شمار می روندافزود: با توجه به اینکه قزوین قطب تولید این محصولات در کشور به شمار می رود، این کنسرسیونم ها نقش مهمی در تقویت این بخش از صنایع کوچک از طریق بازاریابی و صادرات دارند.

پروژه تصفیه خانه پساب ذوب آهن اصفهان تا پایان سال جاری به بهره برداری می رسد



(۳۰۰ مترمکعب در ساعت) را شامل می شود. مدیرعامل شرکت توسعه نوین آب مینا بیان کرد: خروجی حاصل شده از این تصفیه خانه بر اساس بالاترین کیفیت و با راندمان ۸۵ درصدی به ذوب آهن اصفهان تحویل داده می شود. مجید جوزدانی مدیر اجرایی پروژه های ذوب آهن نیز اظهار داشت: پروژه تصفیه خانه پساب شرکت، یکی از مهمترین پروژه های حوزه توسعه و همچنین به روزترین پلنت تصفیه فاضلاب در سطح کشور به شمار می رود که با امکانات پیشرفته دنیا توسط شرکت مینا در حال ساخت است. وی افزود: بر اساس قرارداد منعقد شده با شرکت مینا، این پروژه هم اکنون از پیشرفت ۷۸ درصدی برخوردار است تا پایان سال جاری به راه اندازی می رسد که ثمره آن کاهش ۳۵ درصدی برداشت آب از رودخانه زاینده رود است. مدیر اجرایی پروژه ها تصریح کرد: بخشی از تجهیزات مورد نیاز این پروژه در گمرک است که امیدواریم با مساعدت مسئولین مربوطه ترخیص شده و به سرعت در سایت نصب شوند و همچنین همکاری خوب مسئولین منطقه ای و استانی نیز مانند همیشه تأثیرگذار می باشد. جوزدانی خاطرنشان کرد: ظرفیت دریافت پساب در این پروژه ۸۵۰ متر مکعب در ساعت است که خروجی آن در خط تولید مورد استفاده قرار می گیرد.

این پروژه عظیم بدون تاخیر و در پایان سال جاری به راه اندازی برسد و برداشت آب از کارخانه از زاینده رود به ۶۵ درصد میزان کاهش یابد و البته پس از اجرای فاز دوم تصفیه خانه میزان برداشت از رودخانه ناچیز خواهد شد. وحید مظفری مدیرعامل شرکت توسعه نوین آب مینا در حاشیه این جلسه به خبرنگار ما گفت: متولی سرمایه گذاری این پروژه، شرکت توسعه نوین آب مینا به نمایندگی از مجموعه مینا و شرکت نصب نیرو هم پیمانکار EPC آن است. وی بیان کرد: این پروژه، دو بخش بهداشتی با ظرفیت (۵۵۰ مترمکعب در ساعت) و صنعتی در فاز اول

اصفهان- خبرنگار فرصت امروز: ذوب آهن اصفهان در راستای مسئولیت های اجتماعی و تأمین آب مورد نیاز خط تولید کارخانه، بخشی از پساب زربین شهر به میزان ۶۰ لیتر بر ثانیه، پساب شهرهای فولاد شهر، ایمان شهر و ۲۲ روستای فلاورجان را به میزان تقریبی ۳۵۰ لیتر بر ثانیه را خریداری نمود و در این راستا، دهم آذرماه سال ۹۸ قرارداد احداث تصفیه خانه این شرکت با گروه مینا به صورت BOT منعقد گردید. جلسه پایش پیشرفت این پروژه با حضور علیرضا رضوانیان معاون برنامه ریزی و توسعه ذوب آهن اصفهان، وحید مظفری مدیرعامل شرکت توسعه نوین آب مینا و جمعی از مسئولین این دو مجموعه، دوشنبه چهاردهم آذرماه در محل این پروژه برگزار شد و طرفین چالش های پروژه را در ابعاد گوناگون مورد بحث و تبادل نظر قرار دادند. علیرضا رضوانیان معاون برنامه ریزی و توسعه ذوب آهن اصفهان گفت: با توجه به اینکه ذوب آهن فولاد را به روش کوره بلند انجام می دهد، تأمین پایدار آب برای خط تولید به واقع حیاتی است و لذا پروژه احداث تصفیه خانه در این شرکت در سال ۹۸ منعقد گردید. وی افزود: با توجه به اهمیت این پروژه، تأمین قطعات و تجهیزات مورد نیاز و نصب آنها، نیاز است در کوتاهترین زمان ممکن انجام شود تا

بازدید میدانی خبرنگاران از طرح های مشارکتی شهرداری یزد



طرح گفت: این مجموعه در زمینی به وسعت ۱۲۳ هزار مترمربع در ۱۳ طبقه طراحی شده که سه طبقه آن منفی، دو طبقه به صورت همکف و هشت طبقه در قالب هتل در بازه زمانی ۶۰ ماهه اجرایی خواهد شد و اولین هتل باادگیر خاورمیانه به حساب می آید. «منصور بی‌شمار» شرکت مجری این طرح گفت: مجموعه به اساس نیازسنجی شهر یزد و در قالب طرح اولیه انترعای از باغ جهانی دولت آباد شهر یزد طراحی شده است. به گفته وی، این طرح که با مشارکت شهرداری یزد و کارخانجات شهید قندی در حال ساخت است با برآورد حجم سرمایه گذاری اولیه دو هزار میلیارد تومان در حال اجراست و یکی از طرح های فاخر گردشگری در استان و کشور به شمار می آید.

ساخت مجتمع مسکونی ۷۰۰ واحدی سومین طرح سرمایه گذاری فاخر شهرداری

در این مجتمع حدود ۷۰۰ واحد که ۶۴۰ واحد آن مسکونی و مابقی تجاری، فرهنگی و ورزشی است در حال ساخت می باشد. این مجموعه در کل دارای ۲۷ بلوک ساختمانی است که با حجم سرمایه گذاری اولیه

مدیرعامل مجتمع گاز پارس جنوبی اعلام کرد:

تولید گاز در پارس جنوبی شتاب گرفت

پارس جنوبی بیان کرد: از ابتدای سال ۱۴۰۱ تاکنون با همت و تلاش جهادی متخصصان و کارکنان مجتمع گاز پارس جنوبی بیش از ۱۲۳ میلیارد مترمکعب گاز به خطوط سراسری انتقال داده شده و امید داریم مردم کشور با صرفه جویی و کاهش مصرف گاز، با توجه به روزهای سردی که در پیش داریم، متخصصان و کارکنان شرکت ملی گاز ایران و پالایشگاه های پارس جنوبی را یاری رسانند تا در زمستان پیش رو، روزهای گرمی را برای مردم به مرغان اوریم. باهوش اظهار کرد: انجام اقدام های شاخص و نوآور و تکیه بر دانش بومی توانسته ایم از آغاز امسال (یکم فروردین ۱۴۰۱) تاکنون بیش از ۱۲۳ میلیارد مترمکعب گاز از سکوها فراورش کنیم. وی تأکید کرد: مجتمع گاز پارس جنوبی در تحقق اقتصاد ملی و در جایگاه اقتصادی کشور در پله نخست نقش آفرینی می کند و در چارچوب اهداف راهبردی خود نقش مؤثری را در مدیریت تولید و فراورش گاز در کشور و خاورمیانه ایفا کرده است و بر همین اساس از ابتدای سال تاکنون، توانسته ۱۶۴ میلیون بشکه

تقدیر معاون وزیر نیرو از روابط عمومی برق منطقه ای خوزستان

اهواز- ششیم قجوانند: معاون برق و انرژی وزیر نیرو از روابط عمومی شرکت برق منطقه ای خوزستان به دلیل اطلاع رسانی و جلب مشارکت مردم در کاهش چشمگیر مصرف انرژی و گذر موفق از دوره وچ مصرف ۱۴۰۱ تقدیر کرد.

در تقدیرنامه اهدایی همایون حایری معاون وزیر نیرو به سید حجتاله موسوی مدیر دفتر روابط عمومی این شرکت آمده است: صنعت برق ایران در سایه تلاش خالصانه، پشتکار و همت کارکنان متعهد و دلسوز خود دستاوردهای ارزشمندی را داشته و هر برگ از صفحه پرافتخار آن تصویرگر تلاش های جهادگونه نیروهای است که برای سربلندی ایران عزیز تلاش می کنند.



اراک- فرناز امیدی: رئیس شورای اسلامی شهر اراک با اشاره به شناسایی سرمایه گذاران بومی استان و خارج استان مرکزی گفت: اطلس سرمایه گذاری در شهر اراک تدوین می شود. پیمان عین القضاتی با اشاره به دستاوردهای همایش سرمایه گذاری در شهر اراک اظهار داشت: یکی از مهم ترین اهداف همایش فرصت های سرمایه گذاری در شهر اراک به بحث فرهنگ سرمایه گذاری در مدیریت شهری است، در سنوات اخیر مشاهده شد که از دهه ۶۰ تا اوایل دهه ۷۰

رئیس شورای اسلامی شهر اراک:

اطلس سرمایه گذاری اراک تدوین می شود

دولت هیچ تعهدی را در خصوص بودجه یا درآمد شهرداری ها نمی پذیرد و شهرداری ها به یک موسسه درآمد هزینه ای تبدیل شدند که هزینه های خود را باید با درآمدهای خود جبران کنند. وی افزود: مولفه های درآمدزای مدیریت شهری در بحث عوارض ها، جرائم و مباحثی از این قبیل نهفته بود تا اینکه دولت با بحث ارزش افزوده به مدد شهرداری ها آمد و رقمی که در ارزش افزوده به شهرداری ها تعلق گرفت به تأمین اعتبار و بودجه شهرداری ها کمک داشت در حالی که برای توسعه شهر این رقم کافی نیست و باید با نگاه جدید در توسعه مدیریت شهری برای پیشرفت و آبادانی شهری فکر کنیم که به طور حتم که نخستین گام در این راستا تأمین درآمد است. رئیس شورای اسلامی شهر اراک تصریح کرد: یکی از موضوعات بسیار مهم در این زمینه بحث سرمایه گذاری است و چرا در سال های اخیر از وجود سرمایه گذاران در پروژه های سرمایه گذاری و مدیریت شهری نتوانستیم به خوبی بهره مند

شویم؟ در این زمینه باز نخستین چالش ما بحث فرهنگ سرمایه گذاری و ورود سرمایه گذار به پروژه های شهری است، در برخورد با سرمایه گذار چنین مشاهده شد که قوانین، ضوابط و نحوه تعاملات با سرمایه گذار غیر معقول و غیر منطقی بوده و سرمایه گذار را به عنوان یک حلال مشکل و به عنوان فرد تاثیرگذار در توسعه مدیریت شهری قلمداد نکرده ایم بلکه آن را به عنوان رقیب تلقی کردند و سعی بر این شد سرمایه گذار را از صحنه به دور کنند. عین القضاتی عنوان کرد: دستگاه های نظارتی شرایط را در کنار این سرمایه گذاران تسهیل نمی کردند و شرایط سخت جلوه داده می شود، نخستین گامی که در همایش سرمایه گذاری به عنوان مهم ترین مولفه ها برداشته شد این بود که فرهنگ به معنی اینکه سرمایه گذار و پروژه سرمایه گذاری برای ما یک ارزش است و حضور سرمایه گذار را ارزش دانستیم و حال که ارزش دانستیم برای این تمام مولفه های قوانین، ضوابط و نحوه تعاملات تسهیل گری می کنیم.

اشتباهات بازاریابی B۲B: درس‌هایی برای کارآفرینان



نویسنده: علی آل‌علی؛ بازاریابی B۲B چند سالی هست کلی طرفدار در سراسر دنیا پیدا کرده و کلی از کارآفرینان تمرکزشان را بر روی این حوزه گذاشته‌اند. اولین اصلی که تقریباً همه کارآفرینان در این حوزه به آن اعتقاد دارند، تفلاوت بازاریابی B۲B با بقیه الگوهای رایج است. اینجا نه تنها سر و کار بازاریاب‌ها با مشتریان عادی نیست، بلکه پای بقیه کارآفرینان و برندهای ریز و درشت در میان است؛ چراکه الگوهای کسب و کار B۲B در واقع با سایر برندها به عنوان خریدار سر و کار دارد. ماجرا جالب شد، نه؟

این روزها که تب جام جهانی حساسی داغ است، خیلی وقت‌ها آدم تیم‌هایی را می‌بیند که علی رغم ترکیبی پر از ستاره‌های ارزشمند با یکی دو تا اشتباه بگانه از دور رقابت‌ها حذف می‌شوند. این پدیده در دنیای بازاریابی B۲B نیز به وفور یافت می‌شود. به همین خاطر اگر شما دوست دارید وارد این حوزه شوید، باید از همان اول کار شش دانگ حواس‌تان را جمع کنید؛ چراکه مدیران برندهای بزرگ به زور یک شانس کوچک به شما برای خودنمایی می‌دهند و اگر از همان فرصت نهایت استفاده را نبرید، دیگر خبری از شانس مجدد نخواهد بود.

ما در روزنامه فرصت امروز مفهوم «کارآفرین بی‌اشتباه» را یک افسانه توخالی می‌دانیم. حتی بزرگ‌ترین کارآفرینان دنیا هم گاهی اشتباه می‌کنند. مثلاً استیو جابز افسانه‌ای که کلی طرفدار در دنیا دارد نیز بارها و بارها شکست خورده است. البته این به معنای استقبال خونسردانه از شکست‌ها نیست. در عوض من و شما باید دنبال راهکارهایی برای کاهش احتمال شکست در بازار باشیم. از آنجایی که اشتباهات دنیای B۲B خیلی وقت‌ها نسخه یک کسب و کار را برای بازار داشته باشید تا کمپین بازاریابی‌تان حرفی برای گفتن داشته باشد. وگرنه به مرور زمان تبدیل به یک برند کلیشه‌ای می‌شوید که حتی یک نفر هم گذرش به سمت آن نمی‌افتد.

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی – اقتصادی

دوشنبه ۲۱ آذر ۱۴۰۱ | شماره ۲۱۴۸ | صفحه ۸

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: هنر سرزمین سبز

دفتر مرکزی: مطهری، خیابان علی اکبری، پلاک ۱۱۵

دفتر مرکزی: ۸۸۳۱۷۷۳۸

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۳۲۰۹۶۰

آیین نامه اخلاق حرفه ای روزنامه: WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

WWW.FORSATNET.IR

INFO@FORSATNET.IR

ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم طراحی یک برند دوست داشتنی و مقتدر برای همه کارآفرینان مثل نان شب واجب است. حالا اگر در حوزه B۲B فعالیت دارید، دلیل نمی‌شود با یکسری استدلال بی‌پشتوانه از این مسئولیت مهم شانه خالی کنید. یادتان نرود کسب و کارهای مختلف نیز مثل مشتریان معمولی در بازار رفتار می‌کنند. بنابراین اگر دوست دارید محبوب آنها باشید، باید از همان ابتدا کارتان را کاملاً محکم و قوی شروع کنید. اینطوری فرصت خوبی برای درخشش در بازار داشته و اوضاع‌تان بهتر از هر زمان دیگری خواهد شد.

فرمول ما برای برندسازی در این بخش تا حد زیادی واضح است. شما باید داستان پشت پرده برندان را به خوبی برای مشتریان توضیح دهید. این داستان شامل دلیل ورودتان به بازار و محرک‌های غیرمادی‌تان برای فعالیت بهتر است. اینطوری مخاطب هدف دلیلی بیشتر از محصولات ارزان‌قیمت برای تعامل با شما خواهد داشت. بی‌شک هنوز هم سطح پایین قیمت محصولات برای اثرگذاری بر روی مشتریان مهمترین فاکتور دنیا محسوب می‌شود، اما از آنجایی که قیمت اغلب محصولات به شدت به هم نزدیک است، نکات جانبی نظیر داستان برند روز به روز نقش پررنگ‌تری در بازار پیدا می‌کنند.

ناهماهنگی میان تلاش‌های بازاریابی و فرآیند فروش کارآفرینی که آخر ماه حساسی پر از پول نداشته باشد، دیر یا زود صندلی مدیریتش را خواهد باخت؛ دقیقاً مثل سرمربی فوتبالی که با نتایج بد حتی تا نیم فصل نیز روی نیمکت تیمش باقی نمی‌ماند. بنابراین تمام تلاش‌های شما باید در راستای فروش بیشتر باشد. وقتی از بازاریابی B۲B حرف می‌زنیم، دنبال سرگرمی یا تولید محتوای طنز برای مخاطب نیستیم. هرچه باشد کارآفرینان حوصله چنین بازی‌هایی را ندارند. در عوض شما باید خودتان را برای اثرگذاری بر روی آنها با تاکید بر روی مزایای محصولات‌تان آماده کنید.

اجازه دهید دور حرف‌های اضافه را خط بکشیم و مسئولیت یک بازاریابی B۲B را مثل روز برای‌تان روشن کنیم. شما در این مقام باید اول از همه مشتریان را با برنداتان آشنا کرده و سپس مزایای محصولات‌تان در مقایسه با رقبا را توضیح دهید. این دو مسئولیت اگر به درستی انجام شود، شانس‌تان در بازار را بی‌نهایت افزایش می‌دهد. به این ترتیب می‌توانید انتظار موفقیت‌های طولانی در بازار را داشته و سر و سامانی به اوضاع‌تان بدهید.

اغلب اوقات ناهماهنگی میان تلاش‌های بازاریابی و فرآیند فروش تمام زحمات برندها را بر باد می‌دهد. به همین خاطر همکاری نزدیک میان این دو بخش از مهمترین نکات برای بازاریابی B۲B بی‌حرف و حدیث محسوب می‌شود. یادتان باشد اگر شرایط مساعد است، باید همکاری میان این دو بخش را در بهترین وضعیت ممکن دنبال کنید. وگرنه چه بسا اوضاع‌تان در بازار به طور کامل به هم ریخته و دیگر حتی توانایی رقابت با کوچک‌ترین برندها را نیز نداشته باشید.

عدم استفاده از داده‌های معتبر

اطلاعات و داده‌های دقیق همیشه به داد بازاریاب‌ها می‌رسد. بسیاری از برندها برای اثرگذاری بر روی مشتریان از چندین و چند منبع مختلف وضعیت بازار را زیر ذره بین برده و آخر سر بعد از ارزیابی‌های چندباره دست به عمل می‌زنند. اگر شما هم دوست دارید کارتان را با دقت فراوان دنبال کنید، باید همیشه قدر اطلاعات را بدانید. البته نه هر

اطلاعاتی، بلکه فقط داده‌های معتبر و اطلاعات حاصل از آنها. شاید پیش خودتان فکر کنید استفاده از داده‌های معتبر دیگر ته عملکرد حرفه‌ای به عنوان یک بازاریاب است. در این صورت باید کمی ته دل‌تان را خالی کنیم؛ چراکه خیلی از نکات در دنیای بازاریابی به زبان آمار و ارقام در نمی‌آید. مثلاً اینکه نظر مشتریان درباره برنداتان چیست، به زبان آمار در نمی‌آید. بنابراین باید بعضی از نکات را براساس تجربه یا گفت‌وگوی نزدیک با مشتریان ساماندهی کنید.

ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم بازاریاب‌ها در حوزه B۲B باید تعادلی میان استفاده از داده‌های دقیق و تجربه‌شان ایجاد کنند. به طوری که هر کدام از آنها مکمل دیگری بوده و جای خالی یکدیگر را پر کنند. اگر شما بتوانید از پس این مسئولیت مهم به خوبی بر بیایید، کارتان حساسی روی روال افتاده و دیگر مشکلی از نظر اثرگذاری بر روی مشتریان نخواهید داشت.

یادتان باشد همیشه آمارهای معتبر تمام آن چیزی نیست که شما بدان نیاز دارید. پس الکی به آنها دلخوش نباشید. در عوض باید از چند جهت کارتان را با دقت پیش برده و منتظر فرصت‌های جدید باشید. هرچه باشد کار از محکم‌کاری عیب نمی‌کند. پس قبل از شروع به کار همه جوانب را در نظر گرفته و بعد وارد حوزه کاری شوید.

ناتوانی در ایجاد چهارهای احساسی و شخصی از برند اینکه شما در حوزه B۲B مشغول به کار هستید، دلیل نمی‌شود کاملاً بی‌روح در بازار حضور داشته و مثل ربات رفتار کنید. کسب و کارهای بزرگ هم دنبال خرید از برندهایی با روحیه دوستانه هستند. به همین خاطر شما باید عملکردی مطابق انتظار داشته باشید. وگرنه چه بسا کارتان هر روز سخت‌تر از روز قبل شود.

وظیفه شما در این بخش مثل روز روشن است. کمپین‌های بازاریابی B۲B باید چهاره برنداتان را کمی ملایم‌تر کرده و جوی دوستانه میان شما و مشتریان ایجاد کند. این ماموریت خیلی راحت نیست، اما اگر از عهده‌اش بر بیایید، تمایز معناداری میان شما و بقیه برندها ایجاد می‌شود. اگر یادتان باشد اول مقاله گفتیم شباهت‌های بی‌نهایت زیادی میان کسب و کارهای B۲B و B۲C وجود دارد. بازاریابی با استفاده از چهارهای دوست داشتنی یکی از این شباهت‌های کلیدی محسوب می‌شود. شما قرار نیست همیشه چهره‌ای بی‌نهایت خشن از برنداتان با دیگران به اشتراک بگذارید. در عوض هرچند وقت یکبار برنداتان را زیر تیغ نقادی برده و کمی فضا را دوستانه‌تر کنید. هرچه باشد مشتریان باارزش‌ترین دارایی شما در دنیای کسب و کار هستند. بنابراین اگر به فکرشان نباشید، خیلی زود سراغ رقبای‌تان رفته و سرتان بی‌کلاه باقی خواهد ماند.

فرمول ما در این بخش ساده اما نیازمند کمی دقت است. شما باید خودتان را جای مشتریان قرار داده و انتظارات‌تان از یک برند را فهرست کنید. عمل به این انتظارات می‌تواند شما را بدل به همان قهرمانی کند که مشتریان سال‌های سال در بازار منتظرش بوده‌اند. این وسط هم اصلاً فرقی ندارد مشتریان شما مردم عادی باشند یا مدیران بزرگ‌ترین برندهای دنیا، در هر صورت مشتریان برندهای خودمانی را دوست دارند.

تمرکز بیش از حد روی برند خودتان

برند شما هر چقدر هم که ایده‌های خلاقانه برای بازاریابی داشته باشد، باید دست آخر به مذاق مشتریان خوش بیاید. به همین خاطر یکی از اشتباهات مهم در حوزه بازاریابی B۲B تمرکز بیش از اندازه روی خودتان است. باور کنید

یا نه، بعضی از بازاریاب‌ها طوری رفتار می‌کنند انگار از دماغ فیل افتاده‌اند. بنابراین شما در این بخش باید مطمئن شوید در برنامه‌های مارکتینگ‌تان جایی برای مشتریان باز کرده‌اید. اینطوری دست کم هر وقت کارتان ایرادی پیدا کند، خیلی زود مشتریان شما را مطلع خواهند کرد. به علاوه، معمولاً مشتریان دوست دارند از برندهایی خرید کنند که قدرشان را می‌دانند. پس با توجه به مشتریان قدرشناسی‌تان را نشان دهید.

دنیای بازاریابی جایی برای خودشیفنگی ندارد. پس اگر فکر کرده‌اید با تحویل گرفتن خودتان به قله‌های موفقیت می‌رسید، راه را از همان اول اشتباه آمده‌اید. توصیه ما در این بخش استفاده از تحلیل عملکرد رقباست. فرض کنید شما در زمینه خدمات حفظ و نگهداری باند فرودگاه فعالیت دارید. بی‌شک کسب و کار شما اولین برند فعال در این حوزه نیست. بنابراین برای بازاریابی یا حتی فعالیت در حد استانداردهای جهانی همیشه می‌توانید روی رقبا حساب کنید. البته منظور ما همکاری با رقبا نیست. بلکه باید خودتان را جای آنها گذاشته و از عملکرد خوب‌شان نهایت استفاده را ببرید. اینطوری دیگر لازم نیست نگران حتی یک نکته جزئی در مورد فعالیت برنداتان باشید.

یادتان نرود در بازار همیشه رقبای حرفه‌ای وجود دارند که منتظر یک اشتباه کوچک از طرف شما هستند. در چنین وضعیتی اگر کمپین‌های بازاریابی B۲B آنها را تحت نظر بگیرید، کلی نکته و درس کلیدی یاد خواهید گرفت. پس منتظر چه هستید؟ همین حالا دست به کار شده و سراغ کمپین‌های بازاریابی رقبا بروید.

دنباله‌روی از اکثریت

آیا شما هم جزو آنهایی هستید که به قانون «اکثریت هیچ وقت اشتباه نمی‌کند» باور دارند؟ در این صورت باید بخواهیم چنین باوری را دست کم در حوزه بازاریابی B۲B کنار بگذارید. خب اگر قرار بود همه بازاریاب‌ها مثل هم فکر کنند و کمپین‌های مشابهی طراحی نمایند، دیگر چه نیازی به ایجاد برندهای رنگارنگ بود؟

اگر نظر ما را بخواهید، دنباله‌روی از بقیه برندها یکی از بزرگ‌ترین اشتباهات در حوزه B۲B محسوب می‌شود. شما قرار نیست یک نسخه به‌روز از برندهای دیگر باشید. چنین کاری مثل این است که یک نویسنده جوان رمان‌های داستایفسکی یا تولستوی را بدون حتی یک تغییر داستانی به زبانی متفاوت بیان کند. بی‌شک کتاب بازهای حرفه‌ای اصلاً از چنین زرتنگ بازی‌هایی خوش‌شان نمی‌آید. پس یک لطفی به خودتان کرده و دور پیروی کورکورانه از دیگران را خط بکشید. این طوری هم خیال خودتان راحت‌تر خواهد بود، هم بدون دردسر کارتان در عرصه بازاریابی را ادامه خواهید داد.

بی‌شک بازاریابی در حوزه B۲B دردسرهای خاص خودش را دارد. با این حال اگر حواس‌تان به اشتباهات این بخش باشد، کارتان خیلی راحت‌تر پیش می‌رود. پس منتظر چه هستید؟ همین حالا اشتباهات مورد بحث در این مقاله را به خاطر بسپارید و در طول کار بر روی کمپین جدیدتان دور آنها را خط بکشید.

منابع:

https://www.forbes.com/sites/5/۲۹/۰۷/۲۰۲۱/forbesagencycouncil-classic-b۲b-marketing-mistakes-and-how-۱bc۵۵۷۹۰۳۹a۲=to-avoid-them/?sh-most-common--۷-https://stoica.co/the