روزنامه مدیریتی - اقتصادی

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

سه‌شنبه
۲۴ بهمن ۱۴۰۲

Tue.13 Feb 2024

۳ شعبان ۱۴۴۵ - سال نهم
شماره ۲۴۱۸
۸ صفحه - ۵۰۰۰ تومان

www.forsatnet.ir

نماگر اصلی تالار شیشه‌ای بیش از ۸ هزار واحد ریخت

رشد ۷۰۸ درصدی خروج سرمایه از بورس

فرصت امروز: جریان خروج پول حقیقی از بورس تهران ادامه یافت و در معاملات روز گذشته، ۲۹۹ میلیارد تومان پول حقیقی از بازار خارج شد که نسبت به روز نخست هفته، رشد ۷۰۸ درصدی را نشان می‌دهد. در معاملات روز دوشنبه ۲۳ بهمن ماه، شاخص کل بورس تهران با ۸ هزار و ۲۰۳ واحد کاهش نسبت به روز قبل به سطح ۲ میلیون و ۹۱ هزار واحد رسید. شاخص کل...

۴

بخش عظیمی از درآمد کشور بابت واردات محصولات کشاورزی از دست می‌رود

سبد خالی صادرات کشاورزی

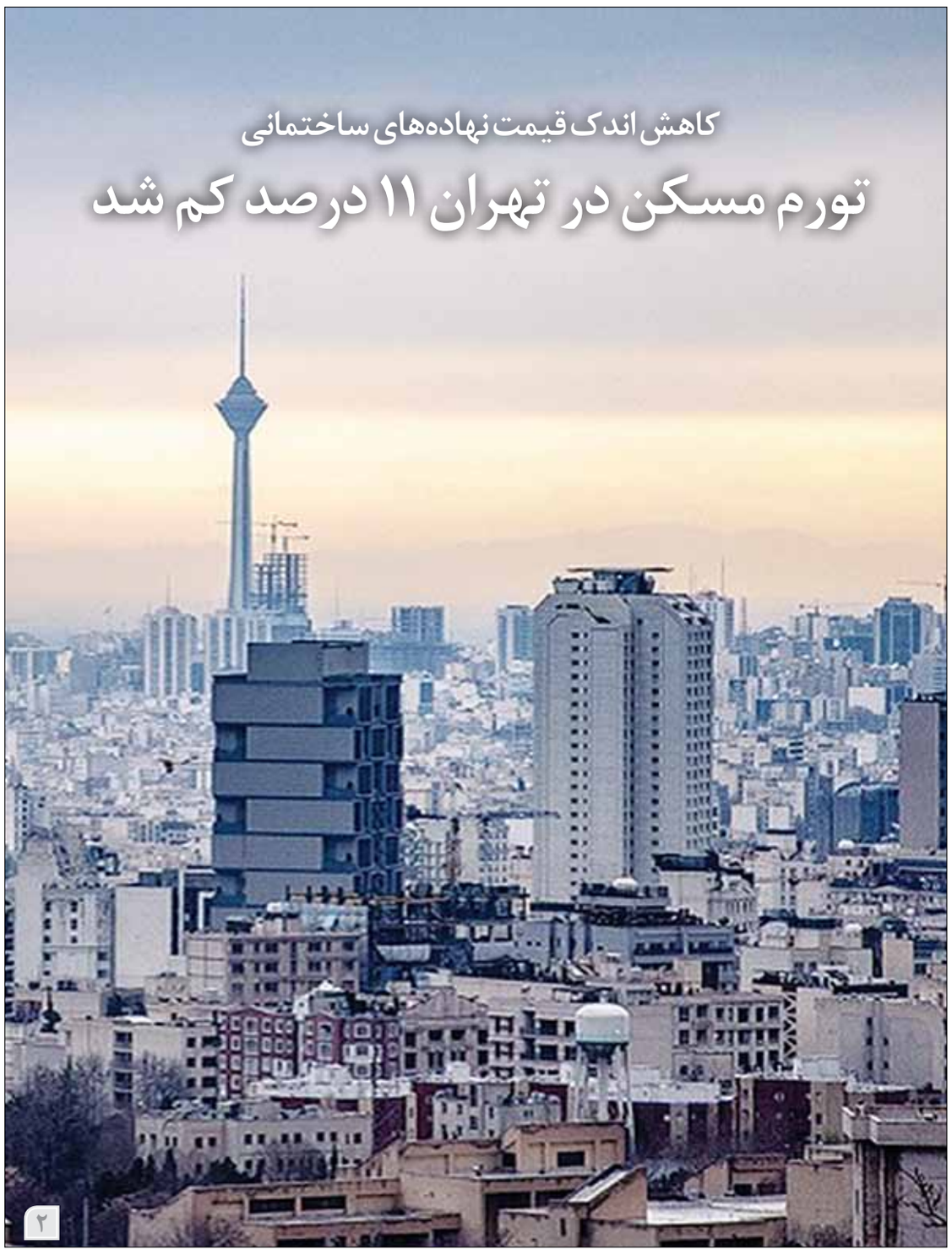
فرصت امروز: یکی از زمینه‌های حرکت از اقتصاد نفتی به سمت اقتصاد غیرنفتی، توجه به بخش کشاورزی است. آسیب‌شناسی روند توسعه اقتصادی کشورها نشان می‌دهد که اکثر کشورهای توسعه‌یافته در ابتدا کشاورزی را به عنوان بخش زیربنایی توسعه اقتصادی جامعه خود برگزیده و با استفاده از ظرفیت‌های بسیار این بخش توانسته‌اند با تامین نهاده‌های مناسب برای رشد سایر بخش‌ها تلاش کنند. توسعه بخش کشاورزی در روند رشد اقتصادی جوامع، نقش مهمی ایفا می‌کند که از جمله مهمترین آنها می‌توان به تامین امنیت غذایی، تامین نهاده‌هایی مانند نیروی کار، تامین مواد خام مورد نیاز صنایع بالادستی، مصرف تولیدات سایر بخش‌های صنعتی از قبیل سموم شیمیایی، اشتغال، ارزآوری و... اشاره کرد. توسعه بخش کشاورزی، پیش‌نیاز توسعه اقتصادی کشور است و تا زمانی که موانع توسعه در این بخش برطرف نشود، سایر بخش‌ها به شکوفایی و توسعه دست نخواهند یافت. تنوع آب وهوایی برای کاشت انواع محصولات کشاورزی، وجود نیروی کار کافی در روستاها و نیروی تحصیلکرده در این بخش و... از مهمترین مزیت‌های موجود در بخش کشاورزی است، اما همزمان چالش‌ها و مشکلاتی نیز بر سر راه توسعه این بخش در اقتصاد ایران قرار دارد. متاسفانه سبد صادرات محصولات کشاورزی ایران تقریبا خالی است و بخش عظیمی از درآمد کشور به واردات محصولات کشاورزی اختصاص یافته است. این در حالی است که بخش کشاورزی ایران به دلیل بهره‌مندی از وضعیت...

۲

رشد ۲ برابری بهره پرداختی بانک‌ها به بانک مرکزی

وابستگی بانک‌ها کاهش نیافت

۳



کاهش اندک قیمت نهاده‌های ساختمانی

تورم مسکن در تهران ۱۱ درصد کم شد

۲

سرمقاله

مزیت‌های نظام درمانی کارآمد برای اقتصاد ملی

غلامعلی رموی
کارشناس اقتصادی

توسعه پایدار، یکی از اهداف اصلی کشورها و جوامع انسانی در دنیای امروز است. توسعه پایدار به معنای تأمین نیازهای حاضر، بدون آسیب رساندن به نیازهای آینده است. برای رسیدن به این هدف، لازم است که برنامه‌هایی طراحی و اجرا شوند که هم به بهبود شرایط زندگی مردم کمک کنند و هم به صرفه‌جویی در منابع و هزینه‌ها اهمیت بدهند. یکی از حوزه‌های مهم و حساسی که نیاز به برنامه‌ریزی و اجرای چنین برنامه‌هایی دارد، حوزه سلامت است. سلامت، یکی از حقوق اساسی انسان است و تأثیر مستقیم و غیرمستقیم روی سایر جنبه‌های توسعه دارد. یک نظام سلامت کارآمد می‌تواند به افزایش کیفیت زندگی، کاهش فقر، ارتقای تحصیلات، ایجاد اشتغال، حفظ محیط زیست و تقویت امنیت ملی کمک کند. برای دستیابی به یک نظام سلامت کارآمد، لازم است که عوامل مختلفی مانند پیشگیری، درمان، آموزش، تحقیق، نظارت و ارزیابی مدنظر قرار گیرند. ما در این مقاله قصد داریم که یک تجربه موفق از اجرای برنامه تعالی سیستم سلامت را مورد بررسی قرار دهیم.

ادامه در همین صفحه

مدیریت و کسب‌وکار

اصول خدمات پس از فروش تلفنی

خدمات پس از فروش یکی از مهمترین عواملی است که می‌تواند به موفقیت یک کسب و کار کمک کند. ارائه خدمات پس از فروش مناسب به مشتریان نه تنها رضایت آنها را جلب خواهد کرد، بلکه باعث افزایش وفاداری آنها به برند نیز می‌شود. خب اگر کسی را سراغ دارید که حاضر است از یک برند کاملا بی‌تفاوت نسبت به مشکلات یا سوالات مشتریان خرید کند، ما را هم بی‌خبر نگذارید.

یکی از روش‌های قدیمی در زمینه خدمات مشتری استفاده از تماس تلفنی است. زمانی که هنوز خبری از اینترنت و ربات‌های چت نبود، مشتریان دو راه بیشتر نداشتند. راه اول استفاده از شماره تلفن پشتیبانی برندها بود و راهکار بعدی مراجعه حضوری به فروشگاه. فکر می‌کنم شما هم قبول داشته باشید معطل شدن در ترافیک شهر و تعامل حضوری با نمایندگان برند آنقدر جذاب نیست که دردسرش را توجیه کند، مگر نه؟...

۸

مزیت‌های نظام درمانی کارآمد برای اقتصاد ملی

این تجربه مربوط به کشور سوئد است که با استفاده از راهبردهای موثر و برنامه‌ریزی دقیق، توانسته است یک نظام سلامت کارآمد را ایجاد کند که هم به افزایش سلامت جامعه و هم به صرفه‌جویی در هزینه‌های اقتصادی ملی منجر شده است. سه شاخص اصلی و مهم این برنامه عبارتند از: پیشگیری، درمان و استفاده از کادر درمان که تاثیر مستقیمی بر بخش‌های دیگر برنامه ها دارند. در این مقاله به بررسی شاخص‌های اصلی این برنامه و مزیت‌های اقتصادی آن خواهیم پرداخت.

یکم؛ اولین و مهمترین شاخص این برنامه، غلبه کامل و ملموس نظام پیشگیری، مراقبت و کنترل بر درمان است بنابراین همه افراد جامعه از بدو تولد تا زمان مرگ در یک چرخه مراقبت و کنترل مستمر با یک پرونده مشخص مورد چکاپ و ارزیابی مستمر قرار می‌گیرند. آثار و نتایج این موضوع علاوه بر گسترش همگانی سلامت جامعه، موجب شده است تا بسیاری از بیماری‌های مختلف و صعب‌العلاج در این کشور، از بدو تولد یا شروع بیماری فرد تا آخرین مرحله آن شناسایی و کنترل شود. با این اقدام ضمن بهبود سلامت جامعه و افراد، حجم عظیمی از هدررفت منابع و سرمایه‌های مادی و انسانی در گسترش افراد بیمار، ازکارافتاده و ناتوان در کشور سوئد جلوگیری می‌شود. در این ساختار، افراد تا زیر ۲۳ سال همواره از خدمات بهداشتی و درمانی مورد نیاز، اعم از دندان پزشکی و واکسیناسیون تا سایر خدمات کاملا رایگان استفاده می‌کنند و در سنین بعدی نیز مورد پایش و کنترل مستمر رایگان قرار می‌گیرند. با این سیاست هم‌اکنون بسیاری از بیماری‌های صعب‌العلاج، یا درمان یا در مواردی، کنترل و کم‌خطر شده‌اند و افراد زیادی با وجود داشتن بیماری به ظاهر سخت به طور فعال در جامعه زندگی می‌کنند و حجم عظیمی از هزینه‌های آتی درمان در مرحله پیشگیری ذخیره می‌شود. بنابراین سلامت جسمی و روانی جامعه، تضمین و اقتصاد ملی و خانواده، حمایت و نگرانی از بیماری‌هایی مثل سرطان (به قول یکی از پزشکان) در حد یک بیماری معمولی مانند آنفلوآنزا در این کشور، کاهش پیدا می‌کند. با این سیاست در سوئد، امید به زندگی در بالاترین سطح استانداردهای جهانی، نزدیک به ۸۳ سال قرار دارد. منافع مادی و معنوی این اقدام بنا بر استناد یک مقاله علمی-پژوهشی، بین ۴۵ تا ۵۰ درصد صرفه‌جویی هزینه‌های اقتصادی جامعه و خانواده را در این حوزه به همراه دارد.

دوم؛ در حوزه درمان، چند موضوع مهم در این برنامه وجود دارد که به سبب کارکرد صحیح نظام پیشگیری و مراقبت، روند بروز و ظهور حاد بیماری‌ها را مهار، درمان و یا با تاخیرهای زیادی روبه‌رو می‌کند. این موضوعات عبارتند از: کاهش هزینه‌های درمانی، سیاست‌های درمانی منطقی و اقتصادی، نقشه راه درمانی یکسان و یکنواخت، حمایت‌های همه‌جانبه درمانی، ارائه خدمت مطلوب سراسری و... در مورد کاهش هزینه‌های درمانی به نظر می‌رسد آثار ناشی از این اقدامات ضمن افزایش امید به زندگی افراد، حجم عظیمی از هزینه درمان‌های کلینیکی و بیمارستانی را که بسیار سنگین است، از دوش مردم و دولت برمی‌دارد. در کنار این موضوع، برنامه مذکور، سیاست‌هایی را در ارائه خدمات درمانی مدنظر دارد که هم مطلوب و هم موجب صرفه‌جویی می‌شود؛ مثلا انجام بسیاری از جراحی‌های غیرضروری و پرهزینه مانند سزارین فقط در موارد خاص و خیلی محدود انجام می‌شود و مردم هم این سیاست را پذیرفته‌اند. به تعبیر یکی از متخصصان، جلوگیری از یک سزارین غیرضروری یک ساعته، معادل صرفه‌جویی هزینه نگهداری یک هفته یک بیمار در بیمارستان است بنابراین در عین وجود امکانات مناسب، از انجام جراحی غیرضرور به شدت پرهیز می‌کنند. هزینه‌های مادی و معنوی همین دو اصل در کنار تهیه و تامین هزینه‌های بیمارستانی با قیمت‌های رقابتی بسیار پایین‌تر از نرخ متعارف و معافیت‌های مالیاتی عالی برای فروشندگان کالا به بیمارستان‌ها و شفافیت همگانی هزینه‌های بیمارستان‌ها، موجب شده تا حجم مناسبی از صرفه‌جویی اقتصادی در این حوزه مشاهده شود.

از سوی دیگر، طبق تعریف کارهای موجود، تنها یک نقشه راه درمانی در همه مناطق کشور در مواجهه با بیمار و بیماری وجود دارد. لذا تفاوتی میان روند درمانی پایتخت با دورافتاده‌ترین شهر این کشور، چه از نظر امکانات درمانی و چه از نظر نقشه (پلن) درمانی وجود ندارد و همه افراد، از عالی‌ترین مقامات و دولتمردان گرفته تا یک شهروند عادی، از یک سرویس یکسان و استاندارد جهت بهره‌مندی از خدمات درمانی برخوردارند. بنابراین استانداردهای مذکور، مطلوب و مورد احترام همه افراد قرار می‌گیرد. نکته بسیار مهم دیگر، این است که در فرآیند درمان، بیمار خود را همواره در مواجهه با حمایت‌های همه جانبه درمانی می‌بیند که این امر نشان می‌دهد یک مدیریت هوشمند و عالی بر فرآیند درمان این کشور، نظارت موثر دارد؛ زیرا یک بیمار از زمانی که برای درمان از خانه خارج می‌شود تا زمانی که فرآیند درمان او به پایان می‌رسد، چه این فرآیند چند ساعت یا چند ده سال باشد، احساس می‌کند تمام اجزای مرتبط با درمان، از حمل و نقل عمومی گرفته تا پذیرش بیمارستانی، از هماهنگی کاملی برای خدمت به بیمار برخوردارند. برای رفتن به بیمارستان یا درمانگاه، یک فرد می‌تواند بدون پرداخت وجه با یک کارت شناسایی یا بلیت رایگان از حمل و نقل عمومی استفاده کند، لذا این فرهنگ، خود را در همه ارکان جامعه و مشاغل نشان می‌دهد. ولی در کشورمان متاسفانه برای انجام یک کار ساده در برخی مکان‌ها، اعم از اداری یا غیراداری، حجم زیادی از وقت و توان افراد صرف مشاجرات ناشی از تمایل انجام کار کمتر یا تعریف وظایف برای همدیگر می‌شود و این میزان تفاوت در هدررفت یا صرفه‌جویی اقتصادی در دو گروه هدف موردنظر، طبعا تاثیر قابل توجهی بر اقتصاد و اجتماع آنها خواهد داشت. همچنین سیاست یکسان و یکنواخت ارائه خدمت مطلوب سراسری در سوئد، زمینه بسیاری از هزینه‌ها، زیرمیزی‌ها، رومیزی‌ها و شیرینی‌های حلال و حرام را کاملا از بین برده و سلامت اقتصادی حوزه درمان را تضمین کرده است.

سوم؛ در حوزه کادرسازی نیروی درمان نیز این برنامه علاوه بر تربیت و آموزش کادر درمانی مطابق روال همه دنیا، امکان جذب نیروی متخصص و متبحر از سایر کشورها را برای تکمیل ظرفیت درمانی در نظر گرفته است. با استفاده و جذب ظرفیت‌های کادر درمان متبحر و متخصص از سایر کشورها، آنها پس از به روزآوری و آشنایی با زبان سوئدی وارد چرخه درمانی می‌شوند. این سیاست موجب شده است که نیروهای بسیار ارزشمندی تاکنون جذب حوزه درمانی این کشور شوند. در سوئد به سبب جذابیت‌های رفاهی موجود، بسیاری از پزشکان و کادر درمان کشورهای دیگر، علاقه وافری به مهاجرت به این کشور دارند. در حال حاضر، حجم متنابهی از کادر درمانی کشور سوئد را افرادی از کشورهای مختلف جهان، از قاره آسیا و آمریکای لاتین گرفته تا حتی برخی از کشورهای اروپایی تشکیل می‌دهند که سالیانه خدمات قابل توجهی به اقتصاد ملی این کشور ارائه می‌دهند. تصور کنید برای تربیت یک نیروی متخصص و متبحر، چه حجم عظیمی از سرمایه فردی و ملی در یک کشور را باید هزینه کرد تا او به این مرحله برسد. ولی همین نیرو به راحتی هرچه تمام‌تر در خدمت نظام درمانی کشور دیگری قرار می‌گیرد و از این منظر، صرفه اقتصادی دوچندانی برای کشور مقصد و خسارت مادی و معنوی صدچندانی برای کشور مبدأ به همراه دارد؛ در حالی که در همین کشور ما، برخی از افراد این مقوله را یک موضوع کم‌اهمیت و بی‌ارزش جلوه می‌دهند. به نظر نگارنده این سطور، ارزش این افراد برای اقتصاد ملی به مراتب از وجود یک چاه نفت و درآمدهای حاصل از آن، بیشتر و پایدارتر است؛ چراکه چنین افرادی تا زنده هستند، چشمه جوشانی از ارزش‌آفرینی و مزیت برای اقتصاد ملی و توسعه‌ای کشور محسوب می‌شوند و ارزش افزوده‌شان پایان‌ناپذیر است. بنابراین هدررفت این سرمایه‌ها با چه میزان از صادرات نفت، گاز و منابع دیگر قابل مقایسه است؟

نگاهی اجمالی به اقتصاد سلامت و نظام درمانی سوئد نشان می‌دهد که این کشور با انجام یک برنامه‌ریزی مناسب در حوزه سلامت و بهداشت و درمان جامعه توانسته است چه حجم عظیمی از سرمایه‌های مادی و معنوی را در این بخش ذخیره و فعال کند و از این طریق علاوه بر جلوگیری از بروز خسارت‌های مادی و معنوی به سلامت جامعه، با ایجاد ارزش افزوده در صنایع مختلف و وابسته به صورت مستقیم و غیرمستقیم، حجم عظیمی از اقتصاد ملی را در فرآیند توسعه به حرکت وادارد؛ مقوله‌ای که موجب توسعه سوئد در سطح پنج کشور اول جهان از منظر شاخص سلامتی و تعالی نظام اقتصادی و تولیدی صنایع پزشکی و همچنین حضور در سطح ۱۰ کشور نخست جهان از منظر تولید و کیفیت محصولات شده است. برای مدیریت اقتصادی یک کشور در فرآیند توسعه در جهان امروزی، دیگر نیاز جدی به استخراج و فروش منابع وجود ندارد، بلکه شاخص مهم و اصلی یک سیاست توسعه‌ای، ایجاد مدیریت تفکر و تعقل مبتنی بر کارکردهای علمی براساس شناخت مزایا و فرصت‌های اقتصادی هر حوزه است که این هدف با اجماع نخبگان و سیاستمداران هر حوزه قابل دستیابی است.

مدرک بهتر است یا حرفه؟

نتایج کنکور ۱۴۰۲ و آمار کسانی که انتخاب رشته کردند، حقیقت عجیبی را آشکار کرد. در کنکور سراسری ۱۴۰۲، یک میلیون و ۶۰ هزار نفر مجاز به انتخاب رشته شدند اما ۶۰۰ هزار نفر انتخاب رشته کردند. در مقابل ۶۷ هزار نفری که در کنکور سراسری شرکت نکرده بودند، رشته‌های بدون آزمون سال ۱۴۰۲ را انتخاب کردند که تنها ۱۷ درصد ظرفیت این بخش را دربر می‌گیرد و ۸۳ درصد ظرفیت خالی ماند. به گزارش «ایسنا»، چند سالی است برخی از جوانان به عبور از سد کنکور و نشستن پشت صندلی دانشگاه فکر نمی‌کنند. افزایش روزافزون دانش‌آموختگان و فارغ‌التحصیلان بیکار و عدم تناسب رشته‌های تحصیلی با نیاز بازار کار باعث شده برخی از جوانان قید تحصیلات دانشگاهی را بزنند و سراغ حرفه‌آموزی بروند. امیررضا یکی از همین جوانانی است که بعد از دیپلم و خدمت سربازی سراغ حرفه‌آموزی رفته و می‌گوید: «چند نفر از دوستانم با وجود تحصیل در مقطع کارشناسی و ارشد نتوانستند شغل مناسبی پیدا کنند. متأسفانه بازار کار در برخی از رشته‌ها اشباع شده و شرکت‌های بزرگ صنعتی یا تولیدی اولویت‌شان نیروهایی است که مهارت فنی دارند. به همین دلیل تصمیم گرفتم به جای دانشگاه سراغ حرفه‌آموزی بروم. در یکی از کارگاه‌های صنعتی که زیر نظر آموزش فنی و حرفه‌ای است، تعمیر موبایل یاد گرفتم و از یک سال قبل این مغازه را اجاره کردم و مشغول کار شدم. درآمد خوبی دارم و فکر می‌کنم راه درستی را هم انتخاب کردم. تعمیر موبایل، یکی از نیازهای اصلی مردم است و با تحصیلات دانشگاهی نمی‌توان آن را آموخت.»

سعید هم فارغ‌التحصیل رشته ریاضی است و می‌گوید: «به‌دلیل علاقه زیادی که به رشته ریاضی داشتم، آن را برای ادامه تحصیل انتخاب کردم، اما بعد از فارغ‌التحصیلی متأسفانه کار مناسبی پیدا نکردم. تنها شغل‌هایی که پیشنهاد می‌دادند تدریس خصوصی ریاضی بود و مراکز صنعتی هم سابقه کار می‌خواستند ولی یک جوان تازه فارغ‌التحصیل از کجا می‌تواند سابقه کار بیاورد؟ یک سال بیکار بودم. چند وقتی است در دوره‌های آموزشی برنامه‌نویسی کامپیوتر شرکت می‌کنم و می‌خواهم برنامه بنویسم و آن را به شرکت‌ها بفروشم.»

آبان امسال بود که رئیس جامعه خیرین مدرسه‌ساز اعلام کرد دیگر نیازی به ساخت دبیرستان نداریم و بهتر است دانش‌آموزان در کارخانه‌ها استادکار شوند. «ناصر قفلی» با بیان اینکه دغدغه ما توسعه و ساخت هنرستان است، اضافه کرد: باید مهارت‌آموزی را به دانش‌آموزان بیاموزیم؛ کشورهای مترقی دنیا به سمت مهارت‌آموزی رفته‌اند، این در حالی است که در کشور ما هنوز ۶۰ درصد دبیرستان و کمتر از ۴۰ درصد هنرستان داریم. «برخی از کشورهای صنعتی چند سالی است دوره‌های کارآموزی با هدف تربیت نیروی کار ماهر برگزار می‌کنند. آلمان یکی از کشورهایی است که دوره‌های کارآموزی با ترکیب آموزش عملی و تئوری را با هدف تربیت افراد متخصص در هر حرفه برگزار می‌کند. این دوره‌ها رایگان است و تعداد زیادی از کارآموزان پس از اتمام موفقیت‌آمیز در این دوره‌ها مستقیما توسط شرکت آموزشی پذیرفته می‌شوند. در ایران هم سازمان فنی و حرفه‌ای به‌عنوان یکی از سازمان‌های اصلی تربیت نیروی ماهر چند سالی است با برگزاری دوره‌های آموزشی و توسعه در مراکز جوار کارگاهی، گام‌هایی در زمینه علاقه‌مند کردن جوانان به آموختن فن و حرفه برداشته است.»

«مهرداد عظیمی»، رئیس سازمان آموزش فنی و حرفه‌ای کشور در این باره می‌گوید: «هرچند تصمیمات و راه‌های طی شده تا امروز دستاوردهایی نیز داشته اما توجه صرف به آموزش دانشگاهی باعث شده جوانانی که فارغ‌التحصیل می‌شوند به‌دلیل نداشتن مهارت، فضای کسب وکار برای آنها فراهم نباشد. وقتی سراغ بنگاه‌های بزرگ اقتصادی و صنعتی کشور می‌رویم از ما مطالبه کارگر ماهر می‌کنند. یعنی کشور به نیروی کار نیاز دارد اما در همه جا عنوان می‌شود یکی از بحران‌های اصلی کشور بحران بیکاری است. این تناقض به جهت عدم توجه به مقوله مهم مهارت است.» او بر اولویت قرار گرفتن مهارت‌آموزی تأکید کرده و می‌افزاید: «داده‌های آماری نشان می‌دهد میزان ورودی به دانشگاه‌ها طی سال‌های گذشته کاهش چشمگیری داشته؛ یعنی این جنس از آموزش‌ها کارآمد نبوده و جوانان از آن فاصله می‌گیرند. حال باید چه کار کنیم؟ دو وزارتخانه اصلی در این حوزه یعنی وزارت علوم و وزارت آموزش و پرورش به جای توسعه زیرساخت‌ها و سرمایه‌گذاری در این حوزه و استخدام نیرو از زیرساخت‌ها و ظرفیت‌هایی که سازمان آموزش فنی و حرفه‌ای کشور دارد، بهره ببرند. ما یک ظرفیت فوق‌العاده داریم. در حال حاضر ۶۵۸ مرکز آموزش دولتی در کشور داریم که ۵ هزار مربی در این بخش فعالیت می‌کنند. همچنین امروز بیش از ۲۱ هزار آموزشگاه آزاد فنی و حرفه‌ای فعالیت می‌کنند و ۳۰ هزار مربی در این بخش فعال هستند. بنابراین دعوت می‌کنیم همه پای کار بیایند و از این زیرساخت‌ها استفاده کنند.»

«سازمان آموزش فنی و حرفه‌ای دو مأموریت مهم دارد. اول آموزش مهارت و دوم سنجش حرفه‌ای. این دو بخش در این دولت نسبت به مدت مشابه در دولت‌های قبل بیش از ۵۰ درصد رشد داشته است. اقبال روزافزون است و این نویدبخش آینده است.» این را «مهندس عظیمی» می‌گوید و ادامه می‌دهد: «سرمایه انسانی در هر دولت و حاکمیت، مهمترین سرمایه است. باید این سرمایه را در جهت درست آن هدایت کرد. یعنی یک زمان سیاست کشور توسعه مراکز آموزش رسمی بود و آموزشگاه‌های دولتی، آزاد و غیرانتفاعی افزایش پیدا کردند، اما امروز براساس نیاز کشور و متناسب با مطالعات جهانی باید به مهارت توجه کنیم. ما این ظرفیت را داریم و تجربه‌های موفقی را در این زمینه پشت سر گذاشته‌ایم. سازمان آموزش فنی و حرفه‌ای یک سازمان ریشه‌دار و جهانی و مدارک آن هم قابل اعتبار است. خوشبختانه امروز استقبال خوبی از دوره‌های مراکز آموزش فنی و حرفه‌ای می‌شود. یکی از راهبردهای جدی ما، توسعه مراکز جوار کارگاهی است؛ یعنی آموزش را به شکل کارگاه در قالب یک واحد آموزشی در صنایع ایجاد می‌کنیم و همه اینها به درخواست خود صنایع است.» به گفته وی، «امروز بیش از ۳۵۰۰ مرکز جوار کارگاهی در کشور داریم. در شش ماه گذشته با صنایع مختلف از جمله دو شرکت خودروسازی بزرگ کشور و یکی از شرکت‌های بزرگ تولید خودروهای دیزلی هم قراردادهای آموزشی امضا کرده و واحدهای آموزشی افتتاح کردیم. بند ثابت همه این تفاهم‌نامه‌ها، آموزش‌های مهارتی نیروها و سنجش صلاحیت آنها در کنار بحث تأمین نیروهای انسانی و آزمون‌های استخدامی از مسیر فنی و حرفه‌ای است. آزمون‌های فنی و حرفه‌ای ۲۵ درصد کتبی و ۷۵ درصد عملی است و کسانی که در این آزمون‌ها موفق می‌شوند، حتما نیروهای ماهری هستند.»

نگـــــاه

انتظار می‌رود رشد قیمت کامودیتی‌ها ادامه یابد

مسیر بازارها در ۲۰۲۴

افزایش قیمت کامودیتی‌ها در سال ۲۰۲۴، بدترین خبر برای دولت‌ها و بهترین خبر برای سـرمایه‌گذاران است. رشد کامودیتی طلا در سال ۲۰۲۳ خیره‌کننـده بود و انتظـار می‌رود که به این رونـد ادامه دهد. اقتصاد جهان در سال ۲۰۲۳، عاری از شوک‌های قیمتی نبود. تنش‌های ژئوپلیتیک بارها بر تـن بازارها از جمله بازار کامودیتی‌ها لرزه انداخت. گرچه در یک ماهه منتهی به پایان سال ۲۰۲۳ شاهد افت بازارها بودیم، اما شوک‌های قیمتی به اندازه کافی آثار خود را بر بازارها خالی کردند. برخی از بازارها بیشتر از شاخص تورم مصرف‌کننده تورم رشد کردند. در سال ۲۰۲۳ میانگین جهانی تورم ۶,۹ درصد بود، اما برخی بازارها مانند کامودیتی طلا توانستند تا دو برابر این میزان رشد کنند.

بازار طلا در سـال ۲۰۲۳ تحت تاثیر نااطمینانی‌ها حدود ۱۱ درصد رشـد کرد. بدهی ۳۳,۹ تریلیون دلاری دولت آمریکا، یکی از مهمترین عوامل نااطمینانی اسـت و افزایش سقف بدهی دولت آمریکا به شدت، نااطمینانی در جهان را افزایش می‌دهد. در این شرایط طبیعی است که طلا لنگرگاهی امن باشد. انس طلا در سال گذشته از ۲۰۰۰ دلار عبور کرد و در پایان ۲۰۲۳ بیشتر از ۲۲۰ دلار رشد کرد. البته عواملی دیگر هم برای نااطمینانی وجود دارد؛ از جمله احتمال افزایش تورم به دلیل تنش‌های ژئوپلیتیک در دریای سـرخ، نامعلوم بودن زمان پایان جنگ غزه و احتمال حمله چین به تایوان. بانک‌های مرکزی در سه ماهه اول سال ۲۰۲۳ بیش از ۲۸۷ تن طلا، در سه ماهه دوم ۲۰۲۳ بیش از ۱۷۴ تن طلا و در سـه ماهه سـوم هم بیش از ۳۳۷ تن خرید کرده‌اند. هنوز آمار سه ماهه چهارم ۲۰۲۳ منتشر نشده، اما با توجه به اینکه خرید طلا در سال ۲۰۲۲ از سوی بانک‌های مرکزی تا سه ماهه سوم سال به بیش از ۷۰۰ تن می‌رسید و در پایان سال به بیش هزار تن، انتظار می‌رود که در سال ۲۰۲۳ هم بانک‌های مرکزی سبد خرید خود را از طلا پر کنند و در سـال ۲۰۲۴ هم رکود تقاضا در سـال ۲۰۲۲ را فتح یا به همین میزان در بازار ورود کنند.

البته تقویت شـاخص دلار (DXY) بهبود رشد اقتصاد چین، پایان جنگ در غزه و بازگشـت آرامش به دریای سرخ جایگاه طلا را به خطر می‌اندازند. همان‌طور که در یک سال گذشته ریزش بیش از یک درصدی شاخص دلار موجب تقویت طلا شده است. این روند می‌تواند با تقویت دلار معکوس شـود. عاملی که موجب تقویت دلار می‌شـود و بازارها را تحت تاثیر قرار می‌دهد، کاهش نرخ بهره آمریکاست. کاهش این نرخ به افزایش بازدهی اوراق قرضه منجر می‌شود و بازدهی بازارها از جمله طلا را کاهش می‌دهد. در حال حاضر نرخ بهره شبانه در آمریکا در محدوده ۵,۲۵-۵,۵ قـرار دارد، اما انتظـار می‌رود که اعضای فدرال رزرو حداقل سـه بار نرخ بهره را در سال ۲۰۲۴ کاهش دهند. آغاز کاهش نرخ بهره به معنای پایان دادن به چرخه‌ای است که در آن ۱۱ بار پیاپی نرخ بهره افزایش یافت. اینکه کاهش نرخ بهره برای افزایش اعمال سیاسـت‌های انبسـاطی و خروج از رکود مدنظر قرار گیرد، دور از نظر نیست؛ چراکه تورم آمریکا در حال کاهش است. طبق برآورد صندوق بین‌المللی پول، نـرخ تورم آمریـکا از ۴,۱ درصد به ۲,۸ درصد در سـال جاری کاهش یابـد. پس باید انتظار داشـت که در طول سـال ۲۰۲۴ بازدهی اوراق قرضه دولت آمریکا حتی به میزان بسـیار کم افزایش پیدا کند اما این به معنای فروپاشـی بازار طلا نیست؛ چراکه کاهش تورم آمریکا از ۶,۴ درصد در ابتدای ۲۰۲۳ به ۳,۱ درصد در پایان این سال، موجب شده که بازدهی نرخ اوراق قرضه ۱۰ ساله آمریکا به ۳,۹ درصد برسد. همچنین بازدهی اوراق با سررسید هشت هفته به ۵,۴ درصد می‌رسد. در نتیجه، بازدهی بدهی در حالت عادی هم بالاتر از تورم اسـت. به نظر نمی‌رسد کـه آمریکا با افزایـش غیرمنتظره نرخ اوراق، سـایر بازارها را در خطر فروپاشـی قرار دهد. پیش‌بینی می‌شود در سـال ۲۰۲۴ طلا همچنان دارایـی محبوب سـرمایه‌گذاری باقی بماند. نفت بـه عنوان کامودیتی سـخت در سال ۲۰۲۳ در نوسـان بود و افزایش تنش‌ها از ۷ اکتبر در خاورمیانه و التهاب دریای سـرخ، کم در این نوسـان موثر نبود. بانک جهانی هشـدار داده که قیمت نفت می‌تواند به ۱۵۰ دلار در هر بشکه افزایش یابد. بانک جهانی چند سناریو را برای آینده قیمت نفت ترسیم کرد. در سـناریوی اول اختلالی به اندازه ۵۰۰ هزار تا ۲ میلیون بشـکه در روز ایجاد می‌شـود که قیمت نفت را به ۹۰ تا ۱۰۳ دلار می‌رسـاند. در سـناریوی دوم حجم اختلال در بازار به ۳ تا ۵ میلیون بشکه در روز می‌رسد و قیمت نفت به ۱۰۹ تا ۱۲۱ دلار افزایش می‌یابد. در سناریوی سـوم هم عرضه ۶ تا ۸ میلیون بشـکه در روز در دست‌انداز می‌افتد که در نتیجه قیمت نفت تا ۱۵۰ دلار افزایش می‌یابد. با این وجود، افزایش قیمت نفت در سال ۲۰۲۳ اینقدر چشمگیر نبود که به حد کم‌اثرترین سـناریوی اختلال در بازار نفت برسد. قیمت سبد نفت اوپک در ابتدای سـال ۲۰۲۳ به ۸۱ دلار می‌رسـید، اما در پایان این سال ۷۳ دلار را به خود دید. در نتیجه قیمت ۹ درصد کاهش یافت. علی‌رغم اینکه قیمت نفت در بیشتر کشورها در انتهای سال ۲۰۲۳ نسبت به ابتدای آن فرو ریخت، اما از شش ماه پیش تا امروز شاهد افزایش قیمت‌ها هستیم. در شـش ماه گذشته بهای نفت برنت (دریای شـمال) ۰,۹۱ درصد، نفت سبک لوئیزیانای آمریکا ۲ درصد، نفت وست تگزاس ۰,۸۸ درصد، نفت کوره آمریکا ۲ درصد، نفت اوپک ۰,۹۷ درصد، نفت سبک نیجریه ۴,۹ درصد، نفت فوق سبک آرکانزاس ۷,۵ درصد و سبد نفتی مکزیک ۴,۶ درصد رشـد کرده اسـت. به نظر می‌رسد نفت که روندی را که از نیمه سال گذشته آغاز کرده، حفظ کرده است. تحلیلگران بازار نفت دو عامل را برای این افزایش قیمت شناسایی کرده‌اند. به نظر می‌رسد که برخورد عامل دوم با عامل اول موجب تشدید نااطمینانی و افزایش قیمت‌ها شده است. عامل دوم، افزایش تنش‌ها در لیبی و تاثیر آن بر تولید میدان نفتی شـراره اسـت که به عامل اول، یعنی اولتیماتوم بین‌المللی به حوثی‌ها برای توقف حملات به کشـتی‌هایی که از دریای سـرخ عبور می‌کنند، برخورد کرده اسـت، اما رشد قیمت نفت در سال ۲۰۲۴ دلایل دیگری هم دارد. از نظر موسسـه گلدمن سـاکس، قیمت نفت در سال ۲۰۲۴ بین ۷۰ تا ۱۰۰ دلار خواهد بود؛ چراکه شاهد کاهش سرمایه‌گذاری در سوخت‌های فسـیلی و هزینه‌های بالای سرمایه‌گذاری در سوخت‌های کربنی در عوض سرمایه‌بری کمتر انرژی‌های نو هستیم.

از سـوی دیگـر، کامودیتی‌های نرم، به محصولات کشـاورزی گفته می‌شـود که بازارشان تحت تاثیر شرایط اقلیمی و فصلی است. یکی از کامودیتی‌های محبوب در سبد تجارت جهانی، گندم است که دولت‌ها به تغییرات قیمت آن حسـاس هستند. قیمت هر بوشل گندم از ۷۴۵ دلار در ابتدای سـال ۲۰۲۳ به ۶۲۴ دلار در انتهای آن رسید؛ نشانه‌ای از کاهـش حدود ۱۷ درصدی. کاهـش قیمت گندم برای دولت‌ها پیام خوبی است؛ چراکه هرسـاله میلیون دلار صرف پرداخت یارانه بر روی آرد و نـان می‌کننـد تا هزینه محصول نهایـی را کاهش دهند. کاهش قیمت گندم به توافق اوکراین با روسیه و کشورهای دیگر بر سر صادرات بخشی از گندم اوکراین برمی‌گردد. این اولین بار پس از ۵ ماه است که غلات اوکراین از بندر اودسا خارج می‌شود. با این وجود، هیچ تضمینی بـرای حفظ این توافق وجـود ندارد. ۲۰ میلیون متریـک تن گندم از همین طریق صادر شـد. در همین حال، اسـترالیا تولید گندم خود را به ۴۲ میلیون متریک تن افزایش داده اسـت. بانک جهانی پیش‌بینی می‌کند که قیمت گندم در سال جاری میلادی ۵,۶ درصد دیگر کاهش یابد. با این وجود، تهدیداتی وجود دارد که می‌تواند چشـم‌انداز کاهش قیمت را متوقف کند. ارزیابی وزارت کشاورزی آمریکا نشان می‌دهد که ذخایر جهانی گندم از ۲۶۹ میلیون تن به ۲۵۸ میلیون تن کاهش یابد. همچنین با تداوم کاهش بارندگی، چشم‌انداز خوبی برای تولید جهانی وجود ندارد؛ به ویژه اینکه حجم تقضای چین برای واردات گندم بالاست و این موضوع می‌تواند سطح تقاضای سایر کشورها را کم کرده و موجب افزایش قیمت شود.

بخش عظیمی از درآمد کشور بابت واردات محصولات کشاورزی از دست می‌رود

سبد خالی صادرات کشاورزی

فرصت امروز: یکی از زمینه‌های حرکت از اقتصاد نفتی به سمت اقتصاد غیرنفتی، توجه به بخش کشـاورزی اسـت. آسیب‌شناسـی روند توسعه اقتصادی کشورها نشـان می‌دهد که اکثر کشورهای توسعه‌یافته در ابتدا کشاورزی را به عنوان بخش زیربنایی توسعه اقتصادی جامعه خود برگزیده و با استفاده از ظرفیت‌های بسیار این بخش توانسته‌اند با تامین نهاده‌های مناسب برای رشـد سایر بخش‌ها تلاش کنند. توسـعه بخش کشاورزی در رونـد رشـد اقتصادی جوامـع، نقش مهمی ایفا می‌کنـد که از جمله مهمتریـن آنها می‌توان به تامین امنیت غذایـی، تامین نهاده‌هایی مانند نیروی کار، تامین مواد خام مورد نیاز صنایع بالادسـتی، مصرف تولیدات سـایر بخش‌های صنعتی از قبیل سموم شیمیایی، اشـتغال، ارزآوری و... اشاره کرد. توسعه بخش کشاورزی، پیش‌نیاز توسعه اقتصادی کشور است و تا زمانی که موانع توسـعه در این بخش برطرف نشود، سایر بخش‌ها به شـکوفایی و توسعه دسـت نخواهند یافت. تنوع آب وهوایی برای کاشت انواع محصولات کشـاورزی، وجود نیروی کار کافی در روسـتاها و نیروی تحصیلکـرده در این بخش و... از مهمتریـن مزیت‌های موجود در بخش کشاورزی است، اما همزمان چالش‌ها و مشکلاتی نیز بر سر راه توسعه این بخش در اقتصاد ایران قرار دارد.

متاسـفانه سبد صادرات محصولات کشاورزی ایران تقریبا خالی است و بخش عظیمی از درآمد کشـور به واردات محصولات کشاورزی اختصاص یافته است. این در حالی است که بخش کشاورزی ایران به دلیل بهره‌مندی از وضعیت جغرافیایی مناسـب و نیروی کار ارزان، امکان تولید و صادرات محصولات در فصول مختلف سال را دارد و بنابراین سیاستگذاری راهبردی بخش کشاورزی باید با تکیه بر ملاحظات آمایش سرزمین و الگوی کشت مناسـب به سمت افزایش صادرات و کاهش واردات محصولات کشاورزی گام بـردارد، اما قبل از هرگونه برنامه‌ریـزی باید عوامل اثرگذار بر اقتصاد کشـاورزی و چالش‌ها و تنگناهای کسـب وکارهای کشـاورزی بررسی و شناخته شود. رصد پیوسته وضعیت کشاورزی در سال‌ها و دهه‌های اخیر، مشکلات راهبردی این بخش را آشکار می‌کند.

رتبه یازدهم در واردات گندم

به دلیل سـهم اندک صادرات محصولات کشـاورزی، بخش عظیمی از درآمد کشـور به واردات این محصولات اختصاص یافته اسـت. در همین راستا، معاونت بررسی‌های اقتصادی اتاق تهران در یک گزارش پژوهشی، روند واردات محصولات مهم کشـاورزی در یک دهه گذشـته را بررسـی کرده اسـت. گندم به‌عنوان ماده‌اصلی غذایـی و یکی از محصولات عمده کشـاورزی، اهمیت فراوانی در سیاستگذاری‌ها، رویکردها و مواضع دولت و همچنین کارگزاران بخش کشـاورزی دارد. این محصول به‌عنوان یکی از اساسی‌ترین تامین‌کننده‌های کالری مصرفی مردم در دنیا، نقش مهمی در بازارهای جهانی داشـته و امنیت غذایی کشورهای واردکننده را فراهم می‌کنند. اقتصاد کشور در زمینه کالاهای اساسی مانند غلات به‌شدت به واردات وابسـته اسـت و بخش قابل‌توجهی از مصرف داخلی آن از طریق واردات تامین می‌شود. همزمان با تشدید تحریم‌ها و فشارهای بین‌المللی در سـال‌های ابتدایی دهه ۹۰، میزان واردات گندم افزایش چشـمگیری داشـته و این موضوع به دلیل تامین ذخایر احتیاطی گندم کشور صورت گرفته است.

براسـاس آمارها، در سال ۱۳۹۶ به دلیل تولید مساعد گندم در کشور، میـزان واردات کاهش و به ۷۳,۹ هزار تن رسـید و با ادامه روند صعودی تولید گندم کشـور در سـال ۱۳۹۷ نیز واردات بسـیار ناچیز بوده و کل واردات گندم صورت‌گرفته در این سـال برابر ۳۶۰ تن بوده است. در سال ۱۳۹۸ به‌رغـم تولید کافی گندم، میزان واردات افزایش یافت و به ۵۴۸,۶ هزار تن رسید. برای توضیح این امر می‌توان گفت که براساس آمار وزارت جهاد کشاورزی، در سال ۱۳۹۸ حدود ۱۳,۷ میلیون تن گندم تولید شد، اما دولت تا پایان آذرماه توانسـت ۷,۷ میلیون تن گندم را از کشـاورزان خریداری کند بنابراین برای جبران کسـری ذخایـر خود اقدام به واردات ایـن محصول کرد. از سـال ۱۳۹۸ تا ۱۴۰۱ میـزان واردات گندم به‌طور متوسط ۱۰۱ درصد افزایش داشته است. در سال ۱۴۰۱ حدود ۴,۵میلیون تن گندم واردشـده که نسبت به سـال ۱۴۰۰ حدود ۳۶,۸درصد کاهش داشته است. براساس آمار گمرک در سال ۱۴۰۱، روسیه بزرگ‌ترین شریک تجاری ایران در واردات گندم بوده که سـهمی معادل ۳۵,۵درصد از کل واردات گندم از مبدأ این کشور بوده است. پس از روسیه، آلمان با سهمی معـادل ۱۹,۷درصدی از عمده مبادی وارداتی گندم اسـت. در بازه زمانی مورد بررسـی بیشـترین میزان گندم واردشـده از حیث وزنی مربوط به سـال۱۳۹۳ و کمترین میزان گندم واردشـده مربوط به سال۱۳۹۷ بوده است. بررسی آمارهای رسمی نشان می‌دهد به‌رغم وجود مزیت نسبی در تولید گندم، ایران یکی از بزرگ‌ترین واردکنندگان این کالای اساسی است. براسـاس آمار مرکز تجارت بین‌المللی، ایران در سـال ۲۰۲۲، یازدهمین کشور عمده واردکننده گندم در جهان بوده است.

فراز و فرودهای واردات جو

بـا وجود تلاش‌های صورت‌گرفته در راسـتای کاهـش واردات گندم و خودکفایی در تولید این محصول، سیاست‌های حمایتی به‌درستی اعمال نشده و دسـتیابی به تولید و خودکفایی پایدار گندم، همچنان امری دور از دسـترس محسوب می‌شود. نظر به اهمیت استراتژیک گندم در امنیت غذایی و نقش آن در معیشـت بخش عظیمی از مردم، سیاستگذاران این حـوزه باید از طریق حمایت‌ها و سیاسـت‌های راهبـردی تلاش کنند تا بسـتر و شـرایط لازم برای تقویت انگیزه تولید و ظهور مزیت‌های نسبی در راستای حصول خودکفایی و بیشینه‌سازی رفاه جامعه را فراهم کنند.

از سوی دیگر، تامین پروتئین کشور، وابستگی زیادی به شرایط واردات نهاده‌هـای دامی دارد. جو از مهمترین محصـولات وارداتی گروه غلات و نهاده‌های دامی محسـوب می‌شود. در میان غلات، جو یکی از محصولاتی اسـت که واردات آن سـهم بالایی از حیث وزنی و ارزشی دارد. با توجه به اهمیت زیاد جو در تامین نهاده‌های تولید محصولات پروتئینی، آمارهای تجارت این محصول از اهمیت بالایی برخوردار است. واردات وزنی جو طی سال‌های ۱۳۹۱ تا ۱۴۰۱ روند ثابتی نداشته و نوسان زیادی را ثبت کرده است. طی سال‌های مذکور واردات این محصول به‌طور متوسط سالانه ۳,۶ درصد رشـد داشته و بیشـترین میزان واردات مربوط به سال ۱۳۹۸ با ۴ میلیون تن و کمترین آن مربوط به سـال ۱۳۹۲ با ۶۶۶,۴ هزار تن است. در سـال ۱۴۰۱، حدود ۲,۴ میلیون تن جو وارد کشور شده که نسبت به سال ۱۴۰۰، کاهش ۲۷,۸ درصدی را نشان می‌دهد. در همین سال بیش از ۷۰ درصد واردات از سـه کشور امارات متحده عربی، انگلستان و ترکیه صورت گرفته اسـت و این سـه کشور به ترتیب سهمی حدود ۳۵ درصد، ۱۹ درصـد و ۱۷ درصد از مجموع واردات جو در سـال ۱۴۰۱ را به خود اختصاص داده‌اند. با توجه به اهداف توسعه‌ای که در بخش تولیدات دامی کشـور دنبال شـده، میزان نیاز به جو به‌عنوان خوراک‌دام طی بازه زمانی مورد بررسی افزایش داشته و واردات آن از ۱,۷ میلیون تن در سال ۱۳۹۱ به ۲,۴ میلیون تن در سـال ۱۴۰۱ رسـیده است. همچنین به‌رغم اینکه میزان تولید این محصول در داخل افزایش یافته است، تراز تجاری آن طی بازه زمانی مورد بررسی منفی بوده است.

از صادرات برنج تا واردات ذرت

در ایـران با توجه به نوع ذائقه مردم، برنـج به‌عنوان یکی از اصلی‌ترین نیازهای روزانه کشور و به‌عنوان کالایی اساسی و ضروری در سبد مصرفی خانوارهای ایرانی محسوب می‌شود. از آنجا که این محصول جزو کالاهای اساسی کشور اسـت، دولت مقدار مازاد مصرف داخلی را از طریق واردات تامین کرده و هرسـاله میزان قابل‌توجهی از درآمد کشـور، صرف واردات برنج می‌شود. واردات برنج در سال‌های مورد ارزیابی روند ثابتی نداشته و به‌طور متوسط ۳,۳ درصد رشد داشته است. بیشترین میزان واردات برنج از حیث وزنی در سال ۱۳۹۲ به میزان بیش از ۱,۹ میلیون تن و کمترین میزان واردات برنج مربوط به سـال ۱۳۹۴ به میزان ۷۴۶,۲ هزار تن بوده اسـت. در سـال ۱۴۰۱ نیز حدود ۱,۸ میلیون تن واردات برنج انجام‌شده که نسبت به سال قبل بیش از ۱۰۰ درصد رشد را نشان می‌دهد. در این سـال بیش از ۹۰ درصد واردات برنج از سه کشور هند، پاکستان و تایلند صورت‌گرفتـه که هر کدام به ترتیب سـهمی حـدود ۴۹,۹ درصد، ۳۵,۳ درصد و ۷,۱ درصد از واردات کل برنج را به خود اختصاص داده‌اند. به‌طور کلی، ایران واردکننده برنج اسـت اما طی سال‌های گذشته میزان افزایش تولید برنج، ایران را به صادرکننده تبدیل کرده است.

ذرت نیز پس از گندم و برنج، سومین فرآورده مهم کشاورزی در جهان به‌شـمار می‌رود. این محصول علاوه‌بر اینکه در تغذیه افراد نقش اساسـی دارد، بخش چشـمگیری از خوراک طیور را نیـز فرآهم آورده و در تولید روغن‌های خوراکی اهمیت بسیار زیادی دارد. با توجه به افزایش جمعیت و نیـاز روزافزون مردم به گوشـت مرغ و تخم‌مـرغ، واردات این محصول نقش عمده‌ای در ارائه سیاست‌های مهم در تامین نیاز داخلی دارد. واردات ذرت طی سـال‌های ۱۳۹۱ تا ۱۴۰۱ سالانه حدود ۵ درصد رشد داشته و بیشترین ذرت واردشده مربوط به سال ۱۳۹۹ با حدود ۹,۹ میلیون تن و کمترین ذرت واردشده مربوط به سال ۱۳۹۲ با حدود ۴ میلیون تن بوده اسـت. عمده مبادی وارداتی این محصول در سال ۱۴۰۱، امارات متحده عربی با ۶۳,۹ درصد، انگلسـتان با ۱۲,۱ درصـد و ترکیه با ۸,۶ درصد از کل واردات ایران بوده اسـت. ایران به واردات ذرت دامی وابستگی بالایی داشـته و در میان غلات مورد بررسـی، ذرت سهم قابل‌توجهی از واردات از حیـث وزنـی را دارد. ذرت نیز همانند جـو در تعیین هزینه‌های تولید محصولات پروتئینی، نقش اساسی دارد و به دلیل سهم بالای این محصول در هزینه تولید و قیمت تمام‌شده محصولات مذکور، بخش قابل‌توجهی از وزن واردات نهاده‌های کشاورزی را به خود اختصاص داده است.

استراتژی مبهم کشاورزی ایران

فارغ از فراز و فرودهای واردات محصولات کشـاورزی به نظر می‌رسـد کاهش یا افزایش واردات، نشانه قدرت یا ضعف اقتصاد کشور نیست و آنچه باید مورد توجه قرار گیرد، تدوین استراتژی‌های میان‌مدت و بلندمدت در بخش کشاورزی است. کشور براساس وضعیت جغرافیایی باید به بخش‌های مختلفی تقسیم شود و با توجه به منابع آبی مناطق مختلف، الگوی کشت تعیین گردد. در این وضعیت ممکن اسـت به دلایل امنیتی لازم باشد تا برخی کالاهایی که حتی از نظر اقتصادی به‌صرفه نیست تولید شده و مازاد نیاز آن از دیگر کشورها وارد شود، با این وجود، داشتن استراتژی کشاورزی مشخص، لازمه این فرآیند است. آمارهای ۱۰ساله نشان می‌دهد که اقتصاد کشـاورزی ایران بارها میان دو استراتژی خودکفایی و وابستگی به واردات در نوسان بوده و لازم است سیاستگذاران بخش کشاورزی و دیگر نهادهای موثر، یک روند مشخص برای تامین امنیت غذایی شهروندان ایرانی را در دستور کار قرار دهند.

کاهش اندک قیمت نهاده‌های ساختمانی

تورم مسکن در تهران ۱۱ درصد کم شد

تورم نقطه به نقطه قیمت آپارتمان‌های مسـکونی شهر تهران در دی ماه به عدد ۴۶,۵ درصد رسید که در مقایسه با ماه قبل، ۱۱ واحد درصد کاهش داشته اسـت. طبق اعلام مرکز آمار، شاخص قیمت آپارتمان‌های مسکونی شهر تهران با استفاده از اطلاعات ثبتی سامانه املاک و مستغلات کشور و به روش هدانیک محاسبه شده است. شاخص قیمت نسبت به متوسط قیمت، تغییرات قیمت‌ها را بهتر نشان می‌دهد، زیرا مشخصات و کیفیت واحدهای فروش رفته در دوره‌های مختلف در محاسبه متوسط قیمت قابل شناسایی نیست. به عنوان مثال، تعداد واحدهای فروش رفته نوساز در یک دوره امکان دارد بسیار بیشتر از دوره قبل باشد که در این حالت متوسط قیمت دو دوره متوالی با یکدیگر قابل مقایسه نخواهند بود. شاخص قیمت محاسبه شده به روش هدانیک این مشکل را برطرف می‌کند و اثر تغییرات کیفیت در طول دوره‌هـای مختلف را از بین می‌برد؛ بنابراین با وجود اینکه متوسـط قیمت آپارتمان‌های مسکونی نسبت به شاخص قیمت برای عامه جامعه ملموس‌تر است، با این حال به دلیل حذف تغییرات کیفیت در محاسبه شاخص قیمت به روش هدانیک؛ تغییرات قیمت در این روش بسـیار دقیق‌تر از تغییرات قیمـت در روش متوسـط قیمت اسـت. در این گزارش در کنار شـاخص قیمت، متوسـط قیمت آپارتمان‌های مسکونی شـهر تهران نیز آورده شده است. پیشنهاد می‌شود برای آگاهی از درصد تغییرات قیمت آپارتمان‌های مسـکونی، از شـاخص قیمت و برای آگاهی از سـطح قیمت‌ها از میانگین قیمت استفاده شود.

در دی ماه ۱۴۰۲، شـاخص قیمت آپارتمان‌های مسکونی شهر تهران به عدد ۲۸۰,۴ رسـیده که نسبت به ماه قبل ۲.۲ درصد افزایش داشته است. منظور از تورم ماهانه، درصد تغییر عدد شاخص قیمت ماه جاری نسبت به ماه قبل است. در دی ماه امسال تورم ماهانه قیمت آپارتمان‌های مسکونی شهر تهران ۲,۲ درصد بوده که در مقایسه با همین اطلاع در ماه قبل (۲.۹-درصد)، ۵.۱ واحد درصد افزایش داشته است. همچنین منظور از تورم نقطه به نقطه، درصد تغییر عدد شـاخص قیمت نسـبت به ماه مشابه سال قبل اسـت. در دی ماه ۱۴۰۲ تورم نقطه به نقطه قیمت آپارتمان‌های مسکونی شـهر تهران به عدد ۴۶,۵ درصد رسـیده است. تورم نقطه به نقطه این ماه در مقایسه با ماه قبل (۵۷.۵ درصد) ۱۱ واحد درصد کاهش داشته است. از سوی دیگر، منظور از نرخ تورم سالانه، درصد تغییر میانگین اعداد شاخص قیمت در یک سال منتهی به ماه جاری، نسبت به شاخص دوره مشابه سال قبل است. نرخ تورم سالانه دی ماه ۱۴۰۲ آپارتمان‌های مسکونی شهر تهران به عدد ۸۲,۸ درصد رسـیده که نسـبت به همین اطلاع در ماه قبل(۸۵.۷ درصد)، ۲.۹ واحد درصد کاهش داشـته است. در مجموع، متوسط وزنی و حسابی قیمت آپارتمان‌های مسکونی فروش رفته در شهر تهران در دی ماه امسال به ترتیب به ۸۰۶۱۰۷ و ۷۷۰۴۱۷ هزار ریال رسیده است. در این ماه منطقه یک با متوسط وزنی قیمت ۱۶۶۳۹۲۸ هزار ریال بیشترین و منطقه ۱۸ با متوسـط وزنی قیمت ۴۲۳۴۹۲ هزار ریال کمترین قیمت را در بین مناطق بیست‌ودوگانه شهر تهران به خود اختصاص داده‌اند.

در همین حال طبق اعلام مرکز آمار ایران، نهاده‌های ساختمانی در فصل پاییز امسـال ۶.۱ درصد ارزان شـد. در فصل پاییز ۱۴۰۲، درصد تغییرات شاخص قیمت نهاده‌های ساختمان‌های مسکونی شهر تهران (برمبنای سال پایه ۱۳۹۰) نسـبت به فصل مشابه سـال قبل (تورم نقطه به نقطه) ۴۱,۲ درصد بود که در مقایسـه با فصـل قبل (۴۷.۳ درصد) معـادل ۶.۱ واحد درصد کاهش داشـته است. در فصل پاییز امسال شاخص قیمت نهاده‌های ساختمان‌های مسکونی شهر تهران ۲۲۰۳,۹ است که نسبت به فصل قبل ۰.۳ درصد، نسـبت به فصل مشابه سال قبل ۴۱.۲ درصد و در چهار فصل منتهی به فصل جاری نسبت به دوره مشابه سال قبل ۴۵.۳ درصد افزایش داشته است. در فصل پاییز امسال درصد تغییرات شاخص قیمت نهاده‌های ساختمان‌های مسکونی شهر تهران نسبت به فصل قبل (تورم فصلی) ۰,۳ درصد اسـت که در مقایسـه با همین اطلاع در فصل قبل (۱.۹درصد) ۱.۶ واحد درصد کاهش داشـته اسـت. در این فصل در بین گروه‌های اجرایی، بیشترین تورم فصلی با ۳,۹ درصد مربوط به گروه اجرایی «موزاییک، کاشی، سرامیک» است. همچنین گروه اجرایی «آهن‌آلات، میلگرد، پروفیل درب و پنجره و نرده» با ۴.۸ درصد کاهش نسبت به دوره قبل مواجه شده است.

در فصـل پاییـز ۱۴۰۲، درصـد تغییـرات شـاخص قیمـت نهاده‌های سـاختمان‌های مسکونی شهر تهران نسبت به فصل مشابه سال قبل (تورم نقطه به نقطه) ۴۱,۲ درصد اسـت که در مقایسـه با همین اطلاع در فصل قبل (۴۷.۳ درصد) ۶.۱ واحد درصد کاهش داشـته اسـت. در این فصل در بین گروه‌های اجرایی، بیشـترین تورم نقطه به نقطه با ۷۲,۶ درصد مربوط بـه گروه اجرایی «یراق آلات درب و پنجره» و کمترین تورم نقطه به نقطه بـا ۲۹.۶ درصد مربوط به گروه اجرایی «آهن‌آلات، میلگرد، پروفیل درب و پنجره و نرده» است.

در فصل پاییز امسال همچنین درصد تغییرات شاخص قیمت نهاده‌های ساختمان‌های مسکونی شـهر تهران در چهار فصل منتهی به فصل جاری نسبت به دوره مشابه سال قبل(تورم سالانه) ۴۵,۳ درصد بوده که در مقایسه با همین اطلاع در فصل قبل (۴۳.۵ درصد) ۱.۸ واحد درصد افزایش داشته اسـت. در این فصل در بین گروه‌های اجرایی بیشترین تورم سالانه با ۷۰,۷ درصد مربوط به گروه اجرایی «یراق‌آلات درب و پنجره» و کمترین تورم با ۳۴.۸ درصد مربوط به گروه «سـنگ» بوده است. طرح آمارگیری از قیمت مصالح ساختمانی از سال ۱۳۶۵ به‌صورت شش ماهه در سطح شهر تهران توسـط مرکز آمار ایران اجرا می‌شود. از تابستان ۱۴۰۰ این طرح به صورت فصلی اجرا می‌شـود. در این آمارگیـری، اطلاعات مربوط به قیمت مصالح ساختمانی با مراجعه به تولیدکنندگان یا عمده‌فروشان مصالح ساختمانی و با استفاده از تبلت جمع‌آوری می‌شود.

آگهی مناقصه نوبت دوم

شناسه آگهی: ۱۶۶۵۹۸۰

اداره کل امور عشایر استان ایلام

اداره کل امور عشایر استان ایلام در نظر دارد نسبت به خرید دو دستگاه بیل بکهو از طریق مناقصه عمومی یک مرحله ای اقدام نماید. علاقمندان می‌توانند از تاریخ درج آگهی تا پایان وقت اداری تاریخ های مندرج در جدول ذیل جهت دریافت اسناد مناقصه به سایت ستادایران مراجعه نمایند.

۱- تضمین شرکت در مناقصه: ضمانت نامه بانکی مورد قبول کارفرما طبق آیین نامه تضمین برای معاملات دولتی تهیه و ارایه گردد.

۲- محل تامین اعتبار : از محل اعتبارات ارزش افزوده تامین شده است.

۳- مدت اعتبار پیشنهادها : سه ماه از تاریخ آخرین مهلت تحویل پیشنهادها است.

۴- ارائه پیشنهاد ها و ارائه ضمانت نامه فقط از طریق سامانه ستاد می باشد.

۵-ضمانت نامه معتبر بانکی جهت شرکت در مناقصه الزامی است و پیشنهادهای بدون ضمانت نامه بانکی باز نخواهند شد.

۶-شرط لازم برای بازگشایی پاکات پیشنهادی، ثبت نام و طی مراحل در سامانه ستاد است.

۷-برنده مناقصه موظف است ظرف مدت حداکثر پانزده روز کاری پس از تاریخ برگزاری کمیسیون مناقصات، نسبت به عقد قرارداد اقدام نماید، تحویل اقلام در شهر ایلام توسط برنده صورت می گیرد. در غیر اینصورت ضمانت نامه به نفع دولت ضبط و نفر دوم جایگزین می گردد.

۸- محل گشایش پاکات پیشنهادها، اداره کل امور عشایر استان ایلام به نشانی ایلام - بلوار شهید بهشتی کد پستی: ۶۱۱۵۶۶۹۳۱۸ می‌باشد.

۹-هزینه درج آگهی روزنامه به عهده برنده مناقصه است.

ردیف	موضوع مناقصه	مبلغ برآورد اولیه (ریال)	مدت اجرای کار(ماه)	مبلغ تضمین	محل تامین اعتبار	تاریخ درج در سامانه	آخرین تاریخ دریافت اسناد	آخرین مهلت تحویل پیشنهادها	تاریخ گشایش پیشنهادها
۱	خرید دو دستگاه بیل بکهو	۶۷۸۰۰۰۰۰۰۰۰	۲	۵ درصد برآورد	ارزش افزوده	سه شنبه ۲۴/۱۱/۱۴۰۲	یک شنبه ۲۹/۱۱/۱۴۰۲	چهارشنبه ۰۹/۱۲/۱۴۰۲	شنبه ۱۲/۱۲/۱۴۰۲ ساعت ۹صبح

جهت کسب اطلاعات بیشتر به نشانی اینترنتی http://iets.mporg.ir و سامانه http://Setadiran.ir ستاد ایران) مراجعه فرمائید.

روابط عمومی اداره کل امور عشایر استان ایلام

۱۷۶

رشد ۲ برابری بهره پرداختی بانک‌ها به بانک مرکزی

وابستگی بانک‌ها کاهش نیافت

آمارهای رسمی نشان می‌دهد هزینه مالی ۱۵ بانک مورد بررسی (هزینه سود تسهیلات دریافتی بانک‌ها) طی ۱۰ ماهه ابتدای امسال به بیش از ۲۶ همت رسیده که بیشی از نیمی از آن مربوط به تسهیلات دریافتی بانک‌ها از بانک مرکزی است. به گزارش «اکوایران»، سود و بهره پرداختی بانک‌ها به بانک مرکزی بابت دریافت تسهیلات در ۱۰ ماهه ابتدای امسال نسبت به مدت مشابه سال گذشته بیش از دو برابر شده است. در گزارش سود و زیان بانک‌ها، ردیفی تحت عنوان «هزینه‌های مالی» وجود دارد که این هزینه‌ها به طور کلی به هزینه سود تسهیلات دریافتی بانک‌ها مربوط می‌شود. در واقع، هزینه سود تسهیلاتی است که بانک به دلیل کمبود نقدینگی مجبور به دریافت آن شده است. این تسهیلات هم شامل وام‌های دریافتی از دیگر بانک‌ها و سایر موسسات اعتباری و هم شامل وام‌های دریافتی از بانک مرکزی است. به بیان دقیق‌تر، در گزارش عملکرد بانک‌ها، اقلام سود و وجه التزام تسهیلات دریافتی از بانک‌ها و سایر موسسات اعتباری، سود و وجه التزام تسهیلات دریافتی از بانک مرکزی، سود و وجه التزام تسهیلات دریافتی از صندوق توسعه ملی، وجه التزام اضافه برداشت از حساب جاری نزد بانک مرکزی در بخش هزینه‌های مالی گنجانده می‌شود. به طور کلی، هزینه‌های مالی هر بانک مربوط به سود و بهره تسهیلات دریافتی بانک برای رفع کسری نقدینگی است.

حال آخرین آمارها نشان می‌دهد که هزینه بانک‌ها برای دریافت وام سنگین‌تر شده است. به طوری که در ۱۰ ماهه ابتدای امسال – یعنی در انتهای دی ماه - هزینه‌های مالی ۱۵ بانک مورد مطالعه نسبت به مدت مشابه سال گذشته بیش از ۸۵ درصد افزایش یافته که این افزایش در بخش تسهیلات دریافتی بانک‌ها از بانک مرکزی به مراتب بیشتر بوده است.

هزینه بانک‌ها برای دریافت وام

بررسی گزارش عملکرد ۱۵ بانک و موسسه اعتباری (بانک‌های پاسارگاد، سامان، دی، صادرات، ملت، پارسیان، پست بانک، رسالت، تجارت، خاورمیانه، سینا، گردشگری، اقتصاد نوین، کارآفرین و موسسه اعتباری ملل) در پایان دی امسال که در سامانه کدال در دسترس است نشان می‌دهد هزینه‌های مالی برای بانک‌های مورد بررسی طی ۱۰ ماهه ابتدای امسال نسبت به مدت مشابه سال گذشته بیش از ۸۵ درصد افزایش یافته که این افزایش در بخش تسهیلات دریافتی بانک‌ها از بانک مرکزی به مراتب بیشتر بوده است. سودی که بانک‌ها طی دوره زمانی مورد اشاره به بانک مرکزی پرداخت کرده‌اند معادل ۱۲۵ درصد افزایش داشته است.

این هزینه عموما از دو ناحیه صورت می‌گیرد؛ عملیات ریپو با نرخ سود ۲۳ درصد و اضافه برداشت بانک‌ها از محل منابع بانک مرکزی با نرخ سود ۳۴ درصد.

داده‌های آماری حاکی از آن است که ۱۵ بانک مورد بررسی ۲۶,۲ همت هزینه مالی (هزینه بهره تسهیلات دریافتی بانک‌ها) طی ۱۰ ماهه ابتدای امسال پرداخت کرده‌اند که نسبت به ۱۰ ماهه ابتدای سال گذشته که برابر با ۱۴ همت بوده است، رشد ۸۵ درصدی را نشان می‌دهد. از ۲۶,۲همت هزینه مالی پرداختی بانک‌ها طی ۱۰ ماهه ابتدای سال‌جاری بیش از نیمی از آن مربوط به هزینه مالی تسهیلات دریافتی بانک‌ها از بانک مرکزی، ۲۲,۸ درصد آن مربوط به هزینه مالی تسهیلات دریافتی بانک‌ها از سایر بانک‌ها و موسسات اعتباری و حدود ۲۷ درصد آن مربوط به سایر هزینه‌های مالی است. یادآور می‌شود که در میان بانک‌های نام برده شده هزینه مالی چهار بانک سامان، پست بانک، رسالت و سینا برابر با صفر بوده است. زیان‌دهی بانک‌ها از جمله مواردی است که باعث افزایش پایه پولی و چاپ پول می‌شود. عدم تناسب میان درآمد و هزینه‌های بانک از محل تسهیلات و سپرده‌ها از جمله کانال‌های زیان‌دهی بانک‌ها است که منجر به بدهی‌های بین بانکی و افزایش اضافه برداشت از بانک مرکزی می‌شود. در گزارش سود و زیان بانک‌ها، ردیفی تحت عنوان «هزینه‌های مالی» وجود دارد که این هزینه‌ها به طور کلی به هزینه سود تسهیلات دریافتی بانک‌ها مربوط می‌شود. در واقع، هزینه سود تسهیلاتی است که بانک به دلیل کمبود نقدینگی مجبور به دریافت آن شده است. این تسهیلات هم شامل وام‌های دریافتی از دیگر بانک‌ها و سایر موسسات اعتباری و هم شامل وام‌های دریافتی از بانک مرکزی است.

نرخ سود به بالاترین سطح رسید

نرخ بهره موثر اوراق بدهی دولتی فروش رفته در هفته بیست‌وهشتم در بالاترین سطح خود از ابتدای سال جاری (برابر با ۲۶,۵ درصد) قرار گرفته است. دولت در هفته اخیر، دو رکورد در بازار بدهی به ثبت رسانده است؛ کمترین میزان فروش و بالاترین نرخ سود از ابتدای سال جاری. طبق گزارش بانک مرکزی، دولت در تازه‌ترین حراج هفتگی اوراق بدهی خود یعنی حراج مرحله بیست‌وهشتم (هفته منتهی به ۱۷ بهمن ماه) توانست از مجموع ۱۳,۲ همت ارزش اوراق عرضه شده در این حراج تنها کمتر از ۲ درصد آن یعنی ۲۰۰ میلیارد تومان را به فروش برساند که از نظر کمترین میزان فروش از ابتدای سال جاری یک رکورد محسوب می‌شود. استقبال متقاضیان از اوراق بدهی دولتی طی چهار هفته اخیر در سطح بسیار پایین قرار داشته و عموما بدون مشارکت بانک‌ها به پایان رسیده است.

جزییات بیست‌وهشتمین هفته از عرضه اوراق بهادار دولتی در هفته منتهی به ۱۷ بهمن ماه امسال نشان می‌دهد که در این مرحله سه نوع اوراق با نمادهای «اراد ۱۴۸»، «اراد ۱۴۹» و «اراد ۱۵۰» با نرخ بهره‌های متفاوت و متناسب با تاریخ سررسید عرضه شده است. بدیهی است که هرچه تاریخ سررسید نزدیک‌تر باشد نرخ بهره مربوط به آن اوراق نیز کمتر از اوراق با سررسیدهای طولانی‌تر است. نرخ بهره موثر اوراق بدهی دولتی فروش رفته در هفته بیست‌وهشتم که همان میانگین نرخ بهره اوراق است برای چهارمین بار وارد کانال ۲۶ درصدی شده و در بالاترین سطح خود از ابتدای سال جاری، برابر با ۲۶,۵ درصد قرار گرفته است. این امر بدان معناست که در این هفته تمایل متقاضیان به خرید اوراق بدهی با سررسید دیرتر (و نرخ بهره بالاتر) بیشتر از دیگر عرضه‌ها بوده است. متقاضیان در این هفته تنها اقدام به خرید اوراق با نماد «اراد ۱۴۹» کرده‌اند که نرخ سود آن ۲۶,۵ درصد و تاریخ سررسید آن نیز مربوط به شهریورماه ۱۴۰۵ است.

تنها مشتریان دولت در حراج ۲۸

دولت طی برگزاری ۲۸ مرحله حراج توانسته معادل حدود ۱۱۱ همت اوراق بدهی با نرخ بهره‌های متفاوت فروش داشته باشد و از این کانال تامین مالی کند. اما نکته اینجاست که تنها مشتری دولت، بیمه و صندوق‌های بازنشستگی بوده‌اند. میزان خرید اوراق دولتی به تفکیک خریدارها طی ۲۸ مرحله حراج نشان می‌دهد که شبکه بانکی خریدار بزرگ این اوراق بوده است، به طوری که سهم بانک‌ها و موسسات اعتباری غیربانکی از کل اوراق فروش رفته حدود ۴۳,۸ درصد است؛ نهادهای مالی بازار سرمایه نیز با سهم ۳۹,۴ درصدی دومین خریدار بزرگ اوراق بدهی دولتی هستند. بیمه و صندوق‌های بازنشستگی نیز در سال جاری (طی ۲۸ مرحله از حراج هفتگی) ۱۸,۷ همت اوراق بدهی دولتی خریداری کرده‌اند و سهم ۱۶,۸ درصدی را به خود اختصاص داده‌اند. همانطور که اشاره شد، نکته قابل توجه این است که در عرضه اوراق بدهی دولتی در هفته اخیر (منتهی به ۱۷ بهمن ماه ۱۴۰۲) نه بانک‌ها و نه نهادهای مالی بازار سرمایه هیچ‌گونه مشارکتی نداشته و تنها خریدار این اوراق در هفته اخیر همانا بیمه و صندوق‌های بازنشستگی بوده است. در واقع، بیمه و صندوق‌های بازنشستگی طی تقریبا یک ماه اخیر به خریدار اصلی اوراق بدهی دولتی تبدیل شده است.

سهم خودروسازان دولتی و خصوصی از تولید چقدر است؟

رشد ۶۶ درصدی خودروسازی خصوصی

در ۱۰ ماهه امسال تولید انواع خودرو در خودروسازان خصوصی ۶۶ درصد نسبت به آمار تولید آنها در مدت مشابه سال گذشته افزایش یافته است؛ این درحالی است که تولید انواع خودرو در ایران‌خودرو ۲ درصد و در سایپا یک درصد رشد داشته است؛ ضمن اینکه تولید خودروی سواری در بخش خصوصی ۷۷ درصد بیشتر شده، اما در دو خودروساز بزرگ به‌ترتیب یک درصد (ایران‌خودرو) و ۳ درصد (سایپا) افت کرده است.

آخرین آمار تجمیعی وزارت صمت از عملکرد خودروسازان در ۱۰ ماهه امسال نشان می‌دهد، در مجموع یک میلیون و ۱۰۷ هزار و ۳۰۸ دستگاه خودرو تولید شده که بالغ بر ۷۷ درصد سهم دو خودروساز بزرگ (۳۹۴ هزار و ۴۴۸ دستگاه سایپا و ۴۶۲ هزار ۷۵ دستگاه ایران‌خودرو) و بیش از ۲۲ درصد (معادل ۲۵۰ هزار و ۷۸۵ دستگاه) سهم بخش خصوصی است. هرچند که دو خودروساز بزرگ تیراژ تولید بیشتری دارند اما رشد تولید نسبت به مدت مشابه سال گذشته، در خودروسازان خصوصی بیشتر است؛ در حالی که رشد تولید در ایران‌خودرو ۲ درصد و در سایپا یک درصد بیشتر شده و در خودروسازان خصوصی این عدد، ۶۶ درصد است. تولید سواری در خصوصی‌ها ۷۷ درصد افزایش یافته، اما متاسفانه سواری‌های ایران‌خودرو یک درصد و سواری‌های سایپا ۳ درصد افت تولید را تجربه کرده‌اند.

همانطور که اشاره شد، تولید انواع خودروهای خودروسازان بزرگ کشور، به ترتیب یک درصد در گروه خودروسازی سایپا و ۲ درصد در گروه صنعتی ایران‌خودرو افزایش یافته است. طبق آمارها، ۴۶۲ هزار و ۷۵ دستگاه خودرو از انواع خودروها در گروه صنعتی ایران‌خودرو تولید شده که نسبت به ۴۵۳ هزار و ۴۵۵ دستگاه تولیدی در مدت مشابه سال گذشته ۲ درصد بیشتر است. از این تعداد ۴۳۰ هزار و ۹۹۲ دستگاه متعلق به خودروهای سواری است که با افت یک درصدی نسبت به سال گذشته (معادل ۴۳۵ هزار و ۵۳ دستگاه) مواجه شده است. در این مدت ۱۸ هزار و ۸۲۲ دستگاه وانت با رشد ۲۴۳ درصدی نسبت به ۵۴۸۱ دستگاه تولیدی در ۱۰ ماهه سال گذشته و ۲۲۵۶ دستگاه ون با رشد ۳۹ درصدی نسبت به ۱۶۱۹ دستگاه تولیدی در ۱۰ ماهه ۱۴۰۱، در گروه صنعتی ایران‌خودرو تولید شده است. تولید اتوبوس و باری‌های سنگین (کامیون، کامیونت و کشنده) در ایران‌خودرو به ترتیب ۳۳ درصد (اتوبوس) و ۱۰ درصد (کامیون، کامیونت و کشنده) کاهش یافته است؛ در این مقایسه آماری ۱۰ ماهه ۱۴۰۱ و ۱۴۰۲، تولید اتوبوس از ۵۹۹ دستگاه به ۳۷۲ دستگاه و تولید باری‌های سنگین از ۱۰ هزار و ۷۴۲ دستگاه به ۹۶۳۲ دستگاه رسیده است. ایران‌خودرو در ۱۰ ماهه امسال تولید مینی‌بوس و میدل‌باس نداشته است.

در گروه خودروسازی سایپا نیز تولید انواع خودرو از ۳۹۰ هزار و ۲۰۵ دستگاه به ۳۹۴ هزار و ۴۴۸ دستگاه در مجموع ۱۰ ماهه امسال رسیده که نشان از رشد یک درصدی دارد. از این تعداد خودرو، ۳۰۳ هزار و ۴۴۴ دستگاه سهم سواری‌های این شرکت با افت ۳ درصدی نسبت به ۴۳۵ هزار و ۵۳ دستگاه تولیدی در ۱۰ ماهه سال گذشته است. پس از آن، ۸۹ هزار و ۲۱۳ دستگاه وانت و ۱۷۹۱ دستگاه کامیون، کامیونت و کشنده در سایپا ظرف این ۱۰ ماه تولید شده است. تولید هر یک از دو دسته خودرو ۲۰ درصد نسبت به سال گذشته (۷۴ هزار و ۶۲۷ دستگاه وانت و ۱۴۹۲ دستگاه بار سنگین) رشد داشته است. سایپا از ابتدای امسال تا پایان دی ماه، تولید ون، مینی‌بوس و میدل‌باس و اتوبوس نداشته است.

براساس آمارها، تولید سواری در بخش خودروسازان خصوصی از ۱۱۴ هزار و ۵۲ دستگاه با رشد ۷۷ درصدی به ۲۰۲ هزار و ۱۸۱ دستگاه رسیده است. پس از آن تولید وانت از ۲۰ هزار و ۸۱۲ دستگاه به ۲۷ هزار و ۵۹۴ دستگاه رسیده و رشد ۳۳ درصدی را ثبت کرده است. تولید سنگین‌های باری (کامیون، کامیونت، کشنده) از ۱۴ هزار و ۳۰ دستگاه به ۱۹ هزار و ۵۵۹ دستگاه رسیده بدین ترتیب ۳۹ درصد رشد تولید داشته است. در مقابل اما تولید ون‌ها ۵۷ درصد، اتوبوس ۲۹ درصد و مینی‌بوس و میدل‌باس ۳۸ درصد نسبت به آمار تولید در ۱۰ ماهه ۱۴۰۱ افت کرده است؛ تولید ون از ۱۱۰۶ دستگاه به ۴۷۵ دستگاه، تولید مینی‌بوس و میدل‌باس از ۸۷۷ دستگاه به ۶۲۴ دستگاه و تولید اتوبوس از دستگاه به ۵۶۹ دستگاه به ۳۵۲ دستگاه رسیده است.

۶۰ درصد صادرات توسط ۱۰۰ صادرکننده انجام شد

واردات در تسخیر حقوقی‌ها

گمرک ایران آمار عملکرد ۱۰۰ صادرکننده و واردکننده اول کشور در حوزه تجارت خارجی طی ۱۰ ماهه امسال را اعلام کرد که براساس آن ۶۰ درصد صادرات توسط ۱۰۰ صادرکننده اول انجام شده و ۱۰۰ واردکننده اول کشور حقوقی‌ها بوده‌اند. طبق اعلام گمرک ایران، از مجموع صادرات غیرنفتی کشور در ۱۰ ماهه سال جاری ۶۰ میلیون و ۲۴ هزار تن به ارزش ۲۴ میلیارد و ۳۰۲ میلیون دلار توسط ۱۰۰ صادرکننده انجام گرفته است. براساس این گزارش، ۵۳ درصد از وزن و ۶۰ از ارزش کل صادرات غیرنفتی کشور توسط ۱۰۰ صادرکننده نخست کشور انجام گرفت. همچنین از ۱۰۰ صادرکننده نخست کشور، ۵۷ شرکت آن در حوزه پتروشیمی، نفت و گاز فعال هستند و در ۱۰ ماهه سال جاری شرکت ملی گاز ایران، شرکت پتروشیمی نوری و شرکت پتروشیمی پردیس سه شرکت عمده صادرکننده کالا در بین ۱۰۰ صادرکننده اول کشور بودند. در این مدت شرکت ملی گاز ایران ۱۴ میلیون و ۲۹۲ هزار تن به ارزش ۵ میلیارد و ۲۷۲ میلیون دلار، شرکت پتروشیمی نوری یک میلیون و ۴۱۸ هزار تن به ارزش ۷۴۵ میلیون دلار و شرکت پتروشیمی پردیس با ۲ میلیون و ۲۵۷ هزار تن به ارزش ۶۹۷ میلیون دلار، به خارج از کشور صادر کردند. از ۱۰۰ صادرکننده برتر کشور در ۱۰ ماهه سال جاری ۹۱ صادرکننده شخصیت حقوقی و ۹ صادرکننده شخصیت حقیقی داشته‌اند.

همچنین درخصوص ۱۰۰ واردکننده اول کشور در ۱۰ ماه سال جاری ۱۹ میلیون و ۶۹ هزار تن کالا به ارزش ۲۰ میلیارد و ۳۶۳ میلیون دلار توسط ۱۰۰ واردکننده انجام گرفته است که ۵۸.۳۵ درصد از وزن و ۳۷.۴۶ درصد از ارزش کل واردات کشور را به خود اختصاص داده‌اند. گفتنی است؛ ۱۰۰ واردکننده نخست کشور دارای شخصیت حقوقی بودند؛ شرکت مادر تخصصی بازرگانی دولتی ایران، شرکت آوا تجارت صبا و شرکت پشتیبانی امور دام کشور در بین ۱۰۰ شرکت واردکننده کالا در ۱۰ ماهه سال جاری رتبه برتر را داشته‌اند. سه شرکت یادشده به ترتیب ۲ میلیون و ۹۸۷ هزار تن کالا به ارزش یک میلیارد و ۸۷۴ میلیون دلار، ۳ میلیون و ۳۶۵ هزار تن کالا به ارزش یک میلیارد و ۴۳۱ میلیون دلار و ۲میلیون و ۶۴ هزار تن به ارزش یک میلیارد و ۱۱۶ میلیون دلار کالا در مدت یادشده وارد کشور کرده‌اند. همچنین در ۱۰ ماهه سال جاری در مجموع ۶۰۰ هزار و ۸۸۸ فقره اظهارنامه صادراتی توسط ۷۸۰۳ شخص حقوقی و حقیقی و ۲۹۱ هزار و ۶۳۸ فقره اظهارنامه وارداتی توسط ۲۲ هزار و ۸۳۴ شخص اعم از حقوقی و حقیقی از گمرکات کشور ترخیص قطعی شده است. شایان ذکر است در ۱۰ ماهه سال جاری ۱۱۳ میلیون تن کالا به ارزش ۴۰ میلیارد و ۴۷۲ میلیون دلار صادر و ۳۲ میلیون و ۶۸۳ هزار تن به ارزش ۵۴ میلیارد و ۳۵۹ میلیون دلار وارد کشور شده است.

اخبار

حذف ۱۱۴۲ شرط و مدرک ناهنجار از صدور مجوز کسب وکار

رئیس مرکز ملی بهبود محیط کسب و کار با تشریح اقدامات دولت سیزدهم برای عبور از نظام مخدوش مجوزدهی کسب و کار در کشور که با امضاهای طلایی و رویه‌های فسادآمیز آمیخته شده بود و ورود به فضای شفاف و آسان دریافت مجوز، اعلام کرد: شروع آسان کسب‌وکار از طریق سهولت و شفافیت در اخذ مجوزها و فراهم کردن امکان رشد بنگاه‌های ایجادشده از طریق بهبود محیط قانونی کسب‌وکار از آثار عملی رویکرد بوده است. به گزارش «ایسنا»، «سیدامیر سیاح»، رئیس مرکز ملی مطالعات، پایش و بهبود محیط کسب و کار با تشریح اقدامات انجام شده در ۲۹ ماه فعالیت دولت سیزدهم در زمینه تسهیل صدور مجوزهای کسب و کار، به مشکلات حل نشده این حوزه پیش از دولت سیزدهم اشاره کرد و گفت: مخدوش بودن نظام مجوزدهی کشور و حتی مشخص نبودن تعداد مجوزهای موجود به تفکیک مراجع صادرکننده، استان‌ها و نوع کسب‌وکار، عدم اتصال مراجع صادرکننده مجوز (به جز اصناف)، عدم شفافیت شرایط، مدارک، استعلام‌ها، زمان و هزینه صدور مجوزهای کسب‌وکار، عدم تفکیک مجوزها به ثبت‌محور و تأییدمحور، عدم امکان رصد و ارزیابی دقیق عملکرد مراجع صدور مجوزها از جمله مشکلاتی است که در حوزه مجوزهای کسب و کار با آن مواجه بودیم. وی ادامه داد: علاوه بر این وجود مشکلات بسیار در فرآیند صدور مجوزهای زمین‌پایه، وجود استعلام‌های پیچیده، متعدد و ناشفاف بین دستگاه‌ها در فرآیند صدور مجوزها، وجود قوانین، مقررات و رویه‌های متعدد و مخل کسب‌وکار، سیاست‌های اقتصادی خلق‌الساعه دولت و غیرقابل پیش‌بینی شدن و عدم ثبات محیط کسب‌وکار برای فعالان اقتصادی، فقدان رویکرد و رویه مشخص برای رسیدگی به مشکلات تولیدکنندگان و سرمایه‌گذاران نیز گریبانگیر فضای کسب و کار کشور بود.

رئیس مرکز ملی بهبود فضای کسب و کار در ادامه به تشریح اقدامات انجام شده برای غلبه بر این مشکلات پرداخت و اضافه کرد: با توجه به اهمیت موضوع بهبود محیط کسب‌وکار و مشکلات موجود در این زمینه برنامه‌هایی به‌عنوان برنامه‌های راهبردی-عملیاتی وزارت اقتصاد در این زمینه تدوین شد. مقررات‌زدایی از طریق اصلاح و حذف قوانین و مقررات مخل کسب‌وکار، توسعه و تکمیل درگاه ملی مجوزها، رقابت‌پذیر و پیش‌بینی‌پذیر کردن اقتصاد، صدور مجوزهای زمین‌پایه با اجرای مصوبه لایه‌های اطلاعات مکانی و اخذ برخط پاسخ استعلام‌های زمین از درگاه ملی مجوزها در این راستا انجام شد.

او ساده‌سازی شرایط و فرآیند صدور مجوزها را یکی از دستاوردهای حاصل شده از این اقدامات برشمرد و گفت: تصویب بیش از ۱۹۴۶ مجوز در هیأت مقررات‌زدایی و بهبود محیط کسب‌وکار، تعیین مجوزهای ثبت‌محور و تأییدمحور، تصویب ۲۸۹۸ مجوز صنفی کشور، اصلاح رویه دستگاه‌ها و مراجع صدور مجوز درخصوص هزینه‌های صدور مجوز و شفاف‌سازی هزینه‌ها و کاهش هزینه‌های غیرضروری اداری، ساده‌سازی شناسنامه مجوزهای کسب‌وکار با حذف مدارک مربوط به احراز هویت، حذف امضاهای طلایی در صدور مجوزها، حذف یا کاهش بسیاری از ضوابط مربوط به متراژ در شرایط صدور برخی از مجوزهای کشور، تسهیل شروط مربوط به نیروی انسانی در مجوزهای کسب‌وکار، تکمیل بانک اطلاعاتی لازم‌الاجرا برای ضوابط صدور مجوز و تمدید و توسعه و انحلال فعالیت برای تمامی مجوزهای صادره در کشور و شفاف‌سازی و قابل رصد کردن فرآیندهای اخذ مجوز فعالیت و بخش عمده‌ای از استعلامات بین‌دستگاهی نیز در دولت سیزدهم محقق شد. این مقام مسئول از حذف ۱۱۴۲ شرط و مدرک ناهنجار از صدور مجوزهای کسب و کار خبر داد و افزود: تعداد ۱۱۴۲ شرط و مدرک ناهنجار در کل مجوزها به تفکیک منشأ تصویب، شناسایی شد که ماحصل این اقدام، تدوین دو لایحه به‌منظور اصلاح یا حذف ۱۰ ماده قانونی یا در حکم قانون برای تصویب در مجلس شورای اسلامی و همچنین اصلاح یا حذف ۷۰ مقرره در سطح هیأت وزیران برای تصویب در هیأت وزیران است. همچنین تعداد ۸۶۹ رویه داخلی نیز شناسایی شد که جهت اصلاح یا حذف، به دستگاه‌های مربوطه ارجاع شده است. به گفته رئیس مرکز ملی بهبود فضای کسب وکار، تشخیص تعداد ۵۱۱ مجوز مشاغل خانگی، ۲۶۱۴ مجوز صنفی و ۵۷ مجوز دستگاهی به‌صورت ثبت‌محور توسط هیأت مقررات‌زدایی و بهبود محیط کسب‌وکار از میان مجوزهای بارگذاری‌شده ازحیث ثبت‌محور بودن یا تاییدمحور بودن؛ به‌گونه‌ای که این مجوزها به‌صورت آنی و الکترونیکی صادرشده و نظارت‌های پیشینی تبدیل به نظارت‌های پسینی شده است.

طبق اعلام وزارت اقتصاد، «سیاح» با اشاره به بررسی و بازبینی شرایط و جزییات صدور ۱۷۵۸ مجوز دستگاهی و اصلاح آنها در درگاه ملی مجوزها، اعلام کرد: یکپارچه‌سازی شرایط و جزییات صدور بیش از ۳۰ هزار رسته شغلی صنفی به ۲۸۴۹ عنوان رسته در کشور، بازطراحی درگاه ملی مجوزهای کشور به آدرس Mojavez.ir، بارگذاری کاربرگ راهنمای صدور ۴۶۵۲ عنوان مجوز دستگاهی و صنفی در درگاه و در دسترس عموم مردم، اتصال ۸۲ درگاه تخصصی مرجع صدور به درگاه ملی، ایجاد زیرساخت فرآیند یکپارچه ثبت درخواست، ارجاع درخواست به درگاه تخصصی تا صدور یا عدم‌صدور مجوز از درگاه ملی، نظارت و پایش سیستمی بر زمان صدور مجوزها و دلایل عدم صدور در راستای شفافیت و سهولت در صدور مجوزهای کسب و کار انجام شد.

آگهی مناقصه
فراخوان ارزیابی کیفی جهت برگزاری مناقصه عمومی دو مرحله ایی

شرکت ملی نفت ایران
شرکت ملی حفاری ایران «سهامی خاص»

نوبت دوم — شناسه آگهی : ۱۶۶۱۳۵۳

موضوع مناقصه: خرید مربوط به شرح ذیل : P/F: HYDRALIFT TOP DRIVE

• مشخصات مناقصه :

نام مناقصه گزار	شماره تقاضا/ مناقصه	مبلغ برآورد (یورو)	شماره فراخوان
شرکت ملی حفاری ایران	Tender No.: FP/16-02/295 Indent No.: 08-22-0245028	۵۰۸۹۰	۲۰۰۲۰۹۳۹۸۵۰۰۱۲۶۲

• روش ارزیابی کیفی مناقصه گران :

روش ارزیابی	بر اساس کسب حداقل امتیاز (۵۰) مربوط به معیارهای موجود در استعلام‌های ارزیابی کیفی که توسط متقاضیان شرکت در مناقصه تکمیل می‌شود انجام می‌گردد.

• نحوه دریافت اسناد مناقصه :

تاریخ شروع دریافت	توزیع اسناد از یک روز پس از چاپ آگهی نوبت دوم آغاز شده و تا ده روز پس از آن ادامه خواهد داشت.(از تاریخ ۱۴۰۲/۱۱/۲۵ تا تاریخ ۱۴۰۲/۱۲/۰۵)
آخرین مهلت تحویل اسناد	۱۴ روز پس از آخرین روز دریافت استعلام‌های ارزیابی کیفی .(تاریخ ۱۴۰۲/۱۲/۱۹)
آدرس مناقصه گزار جهت دریافت اطلاعات	آدرس: اهواز - بلوار پاسداران - بالاتر از میدان فرودگاه - شرکت ملی حفاری ایران - ساختمان پایگاه عملیاتی - طبقه اول - سالن ۱۱۳ - اداره تدارکات خارجی کالا - خانم نادری- شماره تماس: ۰۶۱۳۴۱۴۸۷۰۷

• تضمین شرکت در مناقصه (فرآیند ارجاع کار):

مبلغ تضمین	۲۵۴۵ یورو
انواع تضامین قابل قبول	طبق تبصره ماده ۹ آئیننامه تضمین معاملات دولتی اشخاص ایرانی مجازند به جای ضمانتنامه ارزی ضمانتنامه ریالی بانکی براساس نرخ تسعیر بانک مرکزی جمهوری اسلامی سامانه نیما قابل احصاء از جدول نرخ خرید میانگین موزون حواله ارزی مندرج در سامانه سنا (www.sanarate.ir) زمان تسلیم پیشنهاد ارائه نمایند. ضمانتنامه های مطابق آئین نامه تضمین معاملات دولتی به شماره ۱۳۲۴۰۲/ت ۵۰۶۵۹ ه تاریخ ۱۳۹۴/۰۹/۲۲ و اصلاحات بعدی آن. در خصوص ضمانتنامه های واریزی اصل فیش واریز وجه نقد به حساب شماره ۴۰۰۱۱۱۴۰۰۶۳۷۶۶۲۶ تحت عنوان تمرکز وجوه سپرده شرکت ملی حفاری ایران نزد بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران(شماره شبا IR ۲۵۰۱۰۰۰۴۰۰۱۱۱۴۰۰۶۳۷۶۶۲۶)
مدت اعتبار پیشنهاد/ تضمین	۹۰ روز (برای یک بار در سقف مدت اعتبار اولیه قابل تمدید باشد)
محل تحویل ضمانتنامه	اهواز - بلوار پاسداران بالاتر از سه راه فرودگاه –شرکت ملی حفاری ایران –ساختمان پایگاه عملیاتی –طبقه اول پارت B –اتاق ۱۰۷ - دبیرخانه کمیسیون مناقصات- شماره تماس ۰۶۱۳۴۱۴۸۵۸۰-۰۶۱۳۴۱۴۸۵۶۹۰

کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد مناقصه تا ارائه پیشنهاد مناقصه گران و بازگشایی پاکت ها از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد.

• کانال‌های اطلاع‌رسانی شرکت ملی حفاری ایران http://sapp.ir/nidc_pr www.nidc.ir

فرصت امروز

تاریخ انتشار نوبت اول : ۱۴۰۲/۱۱/۲۳ — تاریخ انتشار نوبت دوم : ۱۴۰۲/۱۱/۲۴

شرکت ملی حفاری ایران – اداره تدارکات خارجی کالا

۱۵۷

مناقصه عمومی
کد آگهی ۷۱-۱۴۰۲

شهرداری کرج — معاونت خدمات شهری و محیط زیست شهر

سازمان سیما،منظر و فضای سبز شهری شهرداری کرج در نظر دارد خرید و اجرای تجهیزات برقی جهت تأمین روشنایی پارک معراج و بهسازی سیستم روشنایی زمین چمن مصنوعی پارک شهید چمران را از طریق مناقصه عمومی به اشخاص حقوقی اقدام نماید.

ردیف	موضوع مناقصه	مبلغ اولیه ریال
۱	خرید واجرای تجهیزات برقی جهت تامین روشنایی پارک معراج و بهسازی سیستم روشنایی زمین چمن مصنوعی پارک شهید چمران (برآورد کل)	۴۶/۷۵۸/۵۰۰/۰۰۰

۱- متقاضی موظف است جهت اخذ مدارک شرکت در مناقصه عمومی به سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد ایران) به آدرس سایت: https://www.setadiran.ir مراجعه نماید.
۲- شرایط متقاضی:
۲-۱ –اشخاص حقوقی : اساسنامه مرتبط شرکت - گواهی تائید صلاحیت ایمنی از وزارت کار وامورراجتماعی –رتبه ۵ تاسیسات وتجهیزات یا پروانه اجرایی از مراجع ذیصلاح - آگهی تاسیس- آخرین تغییرات روزنامه رسمی- سایر مدارک ثبتی- کد اقتصادی -ارزش افزوده درصورت شمول و ایمنی کار (قبل از انعقاد قرارداد ارائه نمایند درغیر اینصورت سپرده شرکت درمناقصه به نفع سازمان ضبط خواهد شد).
* تبصره: شرکتهایی که درسازمان سیما ومنظر سه قرارداد جاری فارغ از مبلغ ریالی داشته باشند اجازه شرکت درمناقصه فوق راندارند.
۳- سپرده شرکت در مناقصه به مبلغ ۲/۳۳۷/۹۲۵/۰۰۰ ریال به یکی از روشهای ذیل ارائه گردد:
-ضمانتنامه بانکی معتبر ویا ضمانتنامه صادره از موسسات مالی واعتباری معتبر دارای شماره اختصاصی سیام معادل مبلغ فوق ، که به مدت سه ماه اعتبار داشته و قابل تمدید باشد. (شناسه ملی ۱۴۰۰۰۲۸۷۹۴۲ ، کد اقتصادی ۴۱۱۳۶۷۷۵۹۹۱۷ ، کد پستی ۳۱۳۴۸۵۱۹۶۵)
-واریز فیش نقدی به مبلغ فوق به حساب شماره ۱۰۰۱۰۰۱۰۰۱۲۱ بانک شهر
۴- مبلغ ۲/۰۰۰/۰۰۰ ریال بابت هزینه خرید اسناد مناقصه ازطریق درگاه سامانه به حساب شماره ۷۰۰۸۲۴۱۲۶۳۹۸بانک شهر
۵- برندگان نفر اول و دوم مناقصه هرگاه حاضر به انعقاد قرارداد نباشند سپرده آنان به ترتیب ضبط خواهد شد.
۶- سازمان سیما، منظر و فضای سبز شهری شهرداری کرج در رد یا قبول پیشنهادات مختار است.
۷- هزینه چاپ آگهی به عهده برنده مناقصه می‌باشد.
۸- سایر اطلاعات و جزئیات در اسناد مناقصه مندرج شده است.
۹- مالیات بر ارزش افزوده مطابق قوانین درصورت شمول محاسبه خواهد گردید.
۱۰-۱۰٪ ازمبلغ کل پیشنهادی وجه نقد و یا ضمانتنامه بانکی معتبر ویا ضمانتنامه های صادره از موسسات مالی واعتباری معتبر ومورد تایید بانک مرکزی ودارای شماره اختصاصی سیام ضمانت نامه بانکی بعنوان سپرده حسن انجام تعهدات ازبرنده اخذ خواهد شد.
۱۱- مبلغ قرارداد ۵۰٪ نقدی و ۵۰٪ نهاتری میباشد
۱۲- تاریخ انتشار درسامانه از مورخ۱۴۰۲/۱۱/۲۴ مدت سه ۳/ روز .
۱۳- مهلت زمانی دریافت اسناد درسایت تاپایان وقت اداری مورخ ۱۴۰۲/۱۲/۱۵
۱۴- مهلت زمانی بارگذاری مستندات تا پایان وقت اداری مورخ۱۴۰۲/۱۲/۲۷
۱۵- زمان بازگشایی درسایت ساعت ۸ صبح مورخ۱۴۰۲/۱۲/۲۸

امور قراردادها و روابط عمومی سازمان سیما، منظر و فضای سبز شهری شهرداری کرج

۱۶۹

دریچه

مرکز پژوهش‌های اتاق ایران پیشنهاد داد

توسعه تجارت با اندونزی در چابهار

مرکز پژوهش‌های اتاق ایران در گزارش ویژه‌ای، با اشـاره به تأثیر تحریم‌ها در محروم ماندن ایران از همکاری اقتصادی با اندونزی، سرمایه‌گذاری مشترک در بندر چابهار را مسـیر مناسبی برای توسعه مناسـبات عنوان کرد. بازوی پژوهشـی اتاق ایران در گزارش «دیپلماسـی اقتصادی اندونزی»، به بررسی اهداف اقتصادی این کشـور، جایگاه آن در تجارت جهانی و سـهم ایران در تجـارت خارجی اندونـزی پرداختـه و در پایان نتیجه‌گیـری و توصیه‌های سیاستگذاری را ارائه کرده است. برخی از مهمترین نکات مطرح شده در این گزارش به این شرح است:

* اندونزی به‌عنوان بزرگ‌ترین مجمع‌الجزایر جهان، با اقتصادی ۱.۱ تریلیون دلاری، جایگاه شـانزدهمین اقتصاد بزرگ جهان را بـه خود اختصاص داده است. تنوع اقتصادی بالا، رشد پایدار، بازار مصرفی وسیع و نیروی کار رقابتی، این کشـور را به‌عنـوان یک قدرت نوظهور اقتصـادی در جهان مطرح کرده اسـت. بااین‌وجود، اندونزی با چالش‌هایی مانند نابرابری درآمد، شـکاف‌های زیرساختی و پیچیدگی‌های قانونی-مقرراتی نیز روبه‌رو است.

* دیپلماسـی اقتصـادی فعال، ابـزار اندونزی برای مقابله بـا چالش‌ها و دستیابی به اهداف اقتصادی خود بوده و از این طریق به دنبال ارتقای جایگاه خود در تجارت جهانی است. این کشور با عضویت در سازمان‌های بین‌المللی، انعقـاد توافق‌نامه‌های تجارت آزاد، تمرکز بر تجارت با آسـیا (به‌ویژه چین)، توسعه زیرسـاخت، ارائه مشوق‌های سرمایه‌گذاری، تنوع‌بخشی به صادرات و ارتقای توانمندی‌های کسب‌وکارهای کوچک و متوسط، به دنبال تأثیرگذاری بـر تجارت جهانی، تأمین دسترسـی پایدار به بازارها، جذب سـرمایه‌گذاری خارجی، افزایش رقابت‌پذیری و تنوع‌بخشی به صادرات خود است.

* شـبکه پیچیده‌ای از توافق‌نامه‌های تجارت آزاد، ستون اصلی دیپلماسی اقتصادی اندونزی را تشکیل می‌دهد. این توافق‌نامه‌ها با تسهیل دسترسی به بازار، انتقال فناوری و جذب سرمایه‌گذاری خارجی، نقشی کلیدی در تجارت خارجی این کشـور ایفـا می‌کنند. اندونزی علاوه بر عضویت در آسـه‌آن، در توافق‌نامه‌های متعددی با کشورهای مختلف ازجمله چین، ژاپن، کره جنوبی، استرالیا، هند و اتحادیه اروپا مشارکت دارد.

* اندونزی با اتکا به دیپلماسـی اقتصادی فعال و استراتژی‌های متنوع، به بسـتری جذاب برای سـرمایه‌گذاری خارجی تبدیل شده است. این کشور با جمعیت جوان، تقاضـای داخلی قوی، ثبات سیاسـی، منابع طبیعی فراوان و سیاسـت‌های کلان اقتصـادی مؤثـر، شـرایطی را فراهم کـرده که برای سرمایه‌گذاران خارجی جذاب است.

* اندونزی با عضویت در آسه‌آن و انعقاد توافق‌نامه‌های متعدد تجارت آزاد، به دنبـال ارتقای جایگاه خود در تجارت جهانی، تأمین دسترسـی پایدار به بازارها، جذب سـرمایه‌گذاری خارجی، افزایش رقابت‌پذیری و تنوع‌بخشی به صادرات خود اسـت. این کشـور در سال‌های اخیر شـاهد افزایش قابل‌توجه سـرمایه‌گذاری خارجـی بـوده که نشـان‌دهنده افزایش جذابیـت آن برای سرمایه‌گذاران بین‌المللی است.

* اندونزی باوجود پتانسیل‌های اقتصادی بالا، جایگاه ضعیفی در دیپلماسی اقتصادی ایران دارد. سهم ایران در تجارت خارجی اندونزی کمتر از یک درصد است. ایران در رقابت با رقبای نفتی خود در منطقه، مانند عربستان سعودی و امـارات متحده عربی، برای حضور در بـازار اندونزی موقعیت ضعیفی دارد. تحریم‌ها مهمترین مانع توسعه روابط تجاری دو کشور محسوب می‌شود و تا زمانی که این تحریم‌ها ادامه داشته باشد، فرصت چندانی برای توسعه سریع روابط تجاری وجود نخواهد داشت.

* همکاری در بندر چابهار می‌تواند یکی از راه‌های توسعه روابط تجاری دو کشور باشـد. این بندر از تحریم‌های آمریکا مستثنا شده و می‌تواند به‌عنوان حلقه‌ای برای دسترسـی اندونزی به بازارهای آسیای مرکزی و روسیه باشد. سرمایه‌گذاری مشـترک دو کشـور در بندر چابهار می‌تواند مورد توجه قرار گیرد.

در پی افزایش قیمت پادشاه رمزارزها

مصرف انرژی استخراج بیت‌کوین ۲ برابر شد

مصرف انرژی در فرآیند اسـتخراج بیت‌کوین در پی افزایش شدید قیمت این رمزارز و تولید سکه‌های جدید در طول سال ۲۰۲۳، بیش از دو برابر افزایش یافت. داده‌های Digiconomist نشان می‌دهد تا پایان سـال گذشته، مصرف جهانی انرژی برای استخراج بیت‌کوین از اول ژانویه، ۱۰۱ درصد رشـد داشته و به ۱۴۱.۲ تراوات ساعت رسید. این میزان مصرف به تولید ۷۸.۷ میلیون تن دی اکسید کربن در سال منتهی می‌شـود. برای روشن شدن ابعاد این میزان مصرف، استخراج بیت‌کوین اکنون به اندازه استرالیا و بیشتر از مصر که دارای جمعیتی بالغ بر ۱۱۰ میلیون نفر اسـت، در سـال انرژی مصـرف کرده و دی اکسید کربن بیشتری نسبت به عمان، منتشر می‌کند.

بسـیاری از بلاک‌چین‌ها مانند بلاک‌چینـی که بیت‌کوین روی آن سـاخته شده اسـت، به رایانه‌های قدرتمندی نیاز دارند که شبانه‌روز برای حل مسـائل پیچیده ریاضی به عنوان ابزاری برای ایمن‌سـازی شبکه و اعتبارسـنجی تراکنش‌های جدید، کار می‌کنند. ماینرهایی که پازل‌های منحصر به‌فرد را سـریع‌تر حل می‌کنند، یک بیت‌کوین جدید دریافت می‌کنند. ماینرهای مجهز به ابررایانه‌های پرقدرت، قادر خواهند بود چنین کارهایی را سـریع‌تر انجام دهند و اینجاسـت که مسئله مصرف عظیم انرژی مطرح می‌شود.

با افزایش قیمت بیت‌کوین، ماینرهای بیشتری برای حل این پازل‌ها در زمـان واقعی، رقابت می‌کنند اما اگر اسـتخراج‌کنندگان بیشـتر، باعث شوند بیت‌کوین‌های بیشـتر و بیشتری تولید شوند، بازار دچار سـیل عرضه می‌شود و قیمت رمزارز کاهش می‌یابد. برای جلوگیری از این اتفاق، حل پازل‌ها بیش از پیش دشوارتر می‌شود، به طوری که اسـتخراج یک بیت‌کوین، همیشه باید ۱۰ دقیقه طول بکشد. نتیجه این وضعیت، تولید بیت‌کوین به میزان مشـابه همیشه، اما با مصرف انرژی بسیار بالاتر است. در سال ۲۰۰۹، ماینرها می‌توانند ظرف مدت چند ثانیه با اسـتفاده از برق خانگی، بیت‌کوین استخراج کنند اما در سـال‌های اخیر، باید به ارزش ۹ سـال برق خانگی استفاده کنند. در نتیجه، بسیاری از استخراج‌کنندگان رمزارز، انبارهایی از ابررایانه‌ها را در اختیار دارند که به صورت ۲۴ ساعته و هفت روز هفته کار می‌کنند.

چین سـابق بـر این، قطب اسـتخراج بیت‌کوین بود، اما پکن، اسـتخراج بیت‌کوین و سـایر ارزهای دیجیتال را در سال ۲۰۲۱ ممنوع کرد. در نتیجه، بسیاری از ماینرهای بیت‌کوین به دنبال منابع انرژی فراوان و محدودیت‌های قانونی کمتر، فعالیت‌های خود را به آمریکا منتقل کردند. در عرض چند سال، سهم آمریکا در استخراج رمزارز در جهان، از ۳.۵ درصد به ۳۸ درصد رسیده و آمریکا را به بزرگ‌ترین بازار استخراج رمزارز تبدیل کرده است. در این فرآیند، رونق بیت‌کوین، بار شبکه‌های برق محلی را سنگین کرده، قبض‌های برق را برای ساکنان اطراف افزایش داده و نیروگاه‌های متکی به سوخت فسیلی را که زمانی از کار افتاده بودند، فعال نگه داشـته است، اما تعیین آمار دقیق درباره اینکه چه کسی و کجا استخراج می‌کند و دقیقا چه مقدار انرژی در هر عملیات مصرف می‌شود، بسیار دشوار است.

اکنون آمریکا در صدد برآمده تا این وضعیت را تحت کنترل دربیاورد و در مرحلـه نخسـت، تلاش می‌کند معلوم کند اسـتخراج‌کنندگان بیت‌کویـن چه میزان انرژی در خـاک آمریکا مصرف می‌کنند. هفته گذشـته اداره اطلاعات انرژی آمریکا اعـلام کرد جمع‌آوری داده‌های مصـرف انرژی از بیش از ۱۳۰ ماینر ارز دیجیتال تجاری، شناسـایی شده که در آمریکا فعالیت می‌کنند را آغاز کرده است. براساس گزارش اویل پرایس، اگر تلاش‌های گذشته برای ساماندهی صنعت استخراج رمزارز، شـامل توصیه و درخواسـت از ماینرها برای مصرف انرژی از منابـع پاک و پایدار بود، از این پـس، تدابیر برای کنترل بیت‌کوین، سخت‌گیرانه‌تر و مهمتر از آن، قابل اعمال باید باشد.

نماگر اصلی تالار شیشه‌ای بیش از ۸ هزار واحد ریخت

رشد ۷۰۸ درصدی خروج سرمایه از بورس

فرصت امروز: جریان خروج پول حقیقی از بورس تهران ادامه یافت و در معاملات روز گذشـته، ۲۹۹ میلیارد تومان پول حقیقی از بازار خارج شد که نسـبت به روز نخست هفته، رشـد ۷۰۸ درصدی را نشان می‌دهد. در معاملات روز دوشنبه ۲۳ بهمن ماه، شاخص کل بورس تهران با ۸ هزار و ۲۰۳ واحد کاهش نسبت به روز قبل به سطح ۲ میلیون و ۹۱ هزار واحد رسید. شاخص کل هم‌وزن نیز با کاهش ۵ هزار و ۱۸ واحدی در میانه تراز ۷۳۴ هزار واحد ایسـتاد. شاخص کل فرابورس هم با افت ۲۱۴ واحدی به سـطح ۲۵ هزار و ۲۲۵ واحد رسید. همانطور که اشاره شد، ۲۹۹ میلیارد تومان پول حقیقی از بازار سـهام خارج شد که نسبت به روز شنبه، ۷۰۸ درصد رشـد داشته است. نماد خگستر بیشترین خروج پول حقیقی را به ارزش ۲۲ میلیارد تومان داشت. پس از خگستر نیز نمادهای ناما، خساپا، فکمند و فصبا بیشترین خروج پول حقیقی را داشتند. بیشترین ورود پول حقیقی هم به نمادهای فاسمین، فن‌افزار، کرومیت، بیوتیک و ثباغ تعلق داشت.

شـبندر، وبملت و شـپنا از جمله نمادهای قرمزپـوش بورس بودند که بیشـترین اثر را در افت شاخص کل داشـتند. نمادهای کگل، فسبزوار و کویر نیز از نمادهای سبزپوشی بودند که اثر مثبت بر شاخص کل داشتند. در فرابورس نیز نمادهای بپاس، شـگویا و وسپهر بیشترین اثر کاهنده را بر شـاخص کل داشتند و نمادهای غصینو، ثباغ و آ س پ با بیشترین اثر افزایشی بر شاخص کل فرابورس همراه شدند. در بین نمادهای پرتراکنش بورس نماد سـصفها بیشـترین تراکنش را داشـت و داتام و فاسمین در رتبه‌هـای بعدی قرار گرفتند. در بـازار فرابورس نیز فنر، کرومیت و فصبا بیشترین تراکنش را داشتند.

ارزش معاملات کل بازار سهام به ۲۹۶ هزار و ۹۰۲ میلیارد تومان رسید. ارزش معاملات اوراق بدهی در بازار ثانویه ۲۹۰ هزار و ۲۵۴ میلیارد تومان بود که ۹۸ درصد از ارزش کل معاملات بازار را در این روز شامل می‌شود. ارزش معامـلات خرد نیز با افزایش ۱۸ درصدی به نسـبت روز معاملاتی قبل به رقم ۴ هزار و ۱۳۵ میلیارد تومان رسید. در معاملات دوشنبه، نماد فنر بیشترین ارزش معاملات بازار سهام را به ارزش ۳۶۴ میلیارد تومان به خود اختصاص داد. پس از فنر، سصفها بیشترین ارزش معاملات را داشت و کرومیت رتبه سـوم بیشترین ارزش معاملات را به خود اختصاص داد و پس از آن، دو نماد فاسـمین و کترام در رتبه‌های بعدی بیشـترین ارزش معاملات قـرار گرفتند. در جدول حجم معاملات نیز سـهام فنر با تعداد ۳۰۱ میلیون و ۲۲۳ هزار و ۲۲ سـهم در صدر قرار گرفته است. شستا در رتبه دوم بیشـترین حجم معاملات بازار قرار گرفت و رتبه سوم به وبملت تعلق داشـت. دو نماد کرمان و حفارس نیز در رتبه‌های بعدی بیشـترین حجم معاملات بازار قرار داشتند. در پایان معاملات روز دوشنبه، ۴۸ نماد صف خرید داشـتند و ۵۶ نماد با صف فروش مواجه شدند. مجموع ارزش صف‌هـای خرید با افت ۳۴ درصدی نسـبت بـه روز کاری قبل به ۳۰۳ میلیارد تومان کاهش یافت و مجموع ارزش صف‌های فروش نیز با افزایش ۱۴ درصدی به ۲۱۹ میلیارد تومان رسید.

با وجود روند کجدار و مریز بورس در هفته‌های گذشته، به نظر می‌رسد چشـم‌انداز بازار سـهام تا انتهای سـال روشن اسـت و اگر مجددا اتفاق غیرمنتظره‌ای رخ ندهد و ریسـک‌ها رو به کاهـش بروند، می‌توان انتظار بازدهی ۳۰ تا ۴۰ درصدی بورس در پایان سال ۱۴۰۲ را داشت.

اکونومیست: چرا ترساندن ایران سخت است؟

استراتژی معکوس آمریکا

چرا ترسـاندن ایران سـخت اسـت؟ این سـوالی اسـت که هفته‌نامه «اکونومیست» در شماره این هفته خود مطرح کرده و با اشاره به «استراتژی معکوس آمریکا» نوشـته است: سـربازان آمریکایی یک هدف چشم گاو برای شـبه نظامیان مورد حمایت ایران هستند. به نوشته «اکونومیست»، بازدارندگی یک مفهوم سـاده است: استفاده از تهدید به زور برای متوقف کردن دشـمن از انجام کاری. به این ترتیب، آمریکا نباید برای مهار ایران مشـکلی داشته باشد؛ اول اینکه ارتشی دارد که در اقصی نقاط جهان گام برمی‌دارد. دوم آنکه متکی به کشـتی‌های جنگی و جت‌های جنگنده‌ای اسـت که قدمت آن به قبـل از فرود روی ماه بازمی‌گـردد. با این وجود، ایران عملا ثابت کرده که ایجاد بازدارندگی در مقابل آن دشـوار است. به سختی می‌توان شبه‌نظامیان را با حملات هوایی به عقب راند. اهداف آنها فرسایش و بقاست، نه حکومت منظم و آنها مایل به وارد کردن تلفات روی دست آمریکایی‌ها هستند. حمله تمام‌عیار ممکن است تنها راه واقعی برای بازدارندگی آنها باشد، اما سابقه چنین مداخلاتی مایه عبرت است.

از ماه اکتبر، شـبه‌نظامیان نیابتی ایران در سـوریه و عراق بیش از ۱۶۰ حملـه به نیروهـای آمریکایی انجام داده‌اند. برخـی از آنها بی‌ضرر بودند - بیشتر نوعی نمایش تا تهدید - اما یکی از این حملات در ۲۸ ژانویه منجر به کشـته شدن سه سرباز آمریکایی در پایگاهی در شمال شرقی اردن شد. در همین حال، حوثی‌ها، شبه‌نظامیان تحت حمایت ایران در یمن ماه‌هاست که حملات موشـکی و پهپادی را علیه کشتی‌های تجاری در دریای سرخ انجام می‌دهند و آبراهی را که شاید ۳۰ درصد تجارت جهانی کانتینر را اداره می‌کنـد، تحت کنترل خود درآورده‌اند. آمریکا حملات متقابل را آغاز کرده است. در سوم فوریه، به بیش از ۸۵ هدف در غرب عراق و شرق سوریه حمله کرد. اولین دور از حملاتی که «جو بایدن»، رئیس‌جمهور آمریکا وعده داده بود، پاسخ چندمرحله‌ای به حمله پهپادی علیه نظامیان آمریکایی در اردن خواهد بود. آمریکا حوثی‌ها را روز بعد و نیز در پنجم فوریه هدف قرار داد که بخشی از کارزار حملاتی بود که تاکنون یک ماه به طول انجامیده است. با این حال، حملات علیه آمریکا و رژیم صهیونیستی ادامه دارند، حتی پس از حملاتی که ظاهرا باید آنها را متوقف می‌کرد.

منتقـدان تندرو «بایدن» گمان می‌کنند که دلیل متوقف نشـدن این حمـلات را می‌دانند: تهدیدهای آمریکا باورپذیر نیسـتند؛ چراکه آمریکا نمی‌خواهد به خود ایران حمله کند. «لیندسی گراهام»، سناتور کارولینای جنوبـی می‌گوید: دولت بایدن می‌تواند از پس همه نیروهای نیابتی ایران بربیایـد، اما این منجر به ایجاد بازدارندگی در قبال حملات ایران نخواهد شـد. در عوض، آنها خواستار حملات مسـتقیم به قلمرو ایران هستند و به عملیات «مانتیس» اشـاره می‌کنند که در دهه ۸۰ میلادی، آمریکا به رزم‌ناوها و سـکوهای نفتی ایـران در خلیج فارس حمله کرد اما منتقدان چپ‌گرا، اسـتدلال متفاوتی دارنـد. آنها صحبـت از بازدارندگی را نوعی آتش‌افروزی گمراهانه دانسـته و در مقابل، چیزی را پیشنهاد می‌کنند که به گفته خودشـان، راهکاری ساده است؛ «پایان دادن به جنگ غزه». اگر رژیم صهیونیستی کشتار فلسطینی‌ها را متوقف کند، نیروهای مقاومت هم احتمالا اقدامات خود را متوقف می‌کنند. هر دوی این اسـتدلال‌ها دقیق نیستند. درست است که ضربه زدن به نیروی دریایی ایران در سال ۱۹۸۸ میلادی، ایران را مجبور کرد که دامنه حملات خود به نفتکش‌ها را کاهش دهد (و هدف قرار دادن آمریکایی‌ها را به طور کامل متوقف کند). اما ایران ۱۹۸۸ که از یک جنگ ویرانگر هشـت سـاله علیه عراق «صدام حسین» خسـته شـده بود و از متحدان قوی بی‌بهره بود، چاره‌ای جز عقب‌نشینی نداشـت. در مقابل، ایران امروز دارای شـبکه قدرتمندی از پروکسی‌ها و درجه‌ای از حمایت روسیه و چین است. حملات آمریکا ممکن است تمایل بیشتری به اسـتفاده از این نیروهای نیابتی به دنبال داشته باشد و شاید بمب هسته‌ای به عنوان تضمینی در برابر حملات آینده باشد.

در مـورد جنگ غزه نیز بسـیاری از نمایندگان ایـران، این درگیری را زمینه‌ای برای اعمال قدرت می‌دانند، اما تاریخ از ۷ اکتبر شـروع نشـده است. شبه‌نظامیان در سوریه و عراق ده‌ها حمله علیه نیروهای آمریکایی در دهه گذشته انجام داده‌اند. حوثی‌ها نیز سابقه حمله به کشتیرانی را دارند. جنگ صرفا بهانه‌ای برای تشـدید اقداماتی است که قبلا انجام می‌دادند. تلاش آمریکا برای بازدارندگی در برابر ایران، ناشی از تضادهای عمیق‌تر در سیاسـت خاورمیانه‌ای آن است، یک مثال آن، تمایل به رویگردانی از این منطقـه و در عین حال، حفظ نظامیان و حضور کافی نظامی در آن برای برآمدن از عهده اهدافی متنوع است که در واقع، برای متوقف کردن ایران بسیار کوچک است.

از منظر «اکونومیسـت»، این ترتیب معکوس طلایی در روز ۲۸ ژانویه، عواقب مرگباری داشـت. حمله هواپیمای بدون سرنشین در اردن به یک پاسـگاه معـروف به برج ۲۲، یک مرکز تـدارکات در التنف و یک پادگان دورافتاده آمریکایی در سـوریه برخورد کـرد. هیچ‌کس نمی‌تواند به طور کامـل توضیح دهد که چرا التنف هنـوز وجود دارد که در جریان کمپین علیه داعش تاسـیس شد. مقامات آمریکایی به مجموعه‌ای از ماموریت‌ها اشاره می‌کنند، اما عمدتا بیشـتر به عنوان یک چشم گاو برای گروه‌های مورد حمایت ایران عمل می‌کننـد؛ یعنی هرزمان که بخواهند به آمریکا حملـه می‌کنند. ایران نیروهـای نیابتی خود را برای بقـای خود حیاتی می‌داند: آنها یک جنگ فرسایشـی طولانی را برای بیرون راندن نظامیان آمریکایی از منطقه خاورمیانه و محدود کردن قدرت عمل متحدان آمریکا در رژیم صهیونیسـتی و خلیج فارس پیش می‌برنـد. بازدارندگی تنها در صورتی می‌تواند موثر باشد که این تصور عوض شود.

شـاید اگر ایران باور می‌کرد که آمریکا سیاست نومحافظه‌کاران و تغییر رژیم را دنبال نمی‌کند، از استفاده از نیروهای نیابتی خود منصرف می‌شد. اگرچه پس از دو دهه ماجراجویی شکسـت‌خورده آمریکا در منطقه، هیچ کـدام از آمریکایی‌ها یا ایرانی‌ها به این موضوع باور ندارند. متحدان آمریکا در منطقه نیز این موضوع را باور ندارند. ۱۰ سال پیش، رژیم صهیونیستی و برخی کشـورهای عربی در خلیج فارس ممکن بـود از حملات آمریکا علیه نیروهای مقاومت استقبال کنند. در آن زمان نیز همانند الان، منطقه به‌خصوص در سـوریه و یمن متشـنج بود؛ امروز دیگر این جنگ‌ها پایان یافته‌انـد، آن هم به نحوی که به نفع متحدان ایران بوده اسـت. ایران در چهار کشـور عربی، نفوذی عمیق دارد و چند حمله پراکنده، آن را تغییر نخواهد داد. به همین دلیل اسـت که عربسـتان سـعودی و امارات عربی متحـده تلاش کرده‌اند روابط خود با ایران را بهبود ببخشـند. اگر آمریکا نتواند از شـرکای خود حفاظت کند، آنها آشـتی دوباره از طریق تعاملات دیپلماتیک و امتیازات اقتصادی را گزینه امن‌تری خواهند یافت.

دولتمردان آمریکا در نشسـت‌های خبری با خبرنگاران پس از حملات در سـوریه و عراق، نه از بازدارندگی بلکه از تلاش برای «تضعیف» توانایی گروه‌های مورد حمایت ایران صحبت کردند. این ممکن است واقع‌بینانه‌تر باشد: اگر آمریکا به اندازه کافی موشک‌های ضدکشتی حوثی‌ها را منفجر کند، آنها به ناچار حملات خود را متوقف خواهند کرد (حداقل تا زمانی که ایران بتواند موشک‌های بیشتری را تحویل دهد). اما این امر مستلزم کارزار بلندمدتی است که «بایدن» ممکن است بخواهد از آن اجتناب کند که به اصل مشـکل بازمی‌گردد. در منطقه خاورمیانه، آمریکا بین رفتن و ماندن سرگردان است و نمی‌تواند تصمیم بگیرد با نیروهایی که هنوز در منطقه دارد چه کند. وضعیت موجود کارساز نیست و به طور متناقض، این ایران است که آمریکا را از تغییر آن بازداشته است.

اما جنگ ویرانگر دیگری که همچنان ادامه دارد و فعلا چشم‌اندازی برای پایان آن دیده نمی‌شود، جنگ روسیه و اوکراین است. به نظر می‌رسد از دل سیمای این جنگ می‌توان دورنمایی از آینده جهان و تغییر موازنه جنگ و فناوری را مشاهده کرد. از منظر «اکونومیست»، سلاح‌های هدایت‌شونده دقیق اولین‌بار ۵۰ سـال پیش در جنگ ویتنام ظاهر شـدند. از آن زمان تاکنون نیروهای مسلح کشـورها برای افزایش دقت و قدرت تخریب این سـلاح‌ها تلاش کرده‌اند که هزینه ساخت‌شان را بالا برده است. در آمریکا هزینه هر گلوله هدایت‌شونده توپخانه با جی‌پی‌اس، ۱۰۰ هزار دلار است. به دلیل همین قیمت بالاست که سلاح‌های هوشمند کمیاب هستند. در جریان کارزار نظامی کشورهای اروپایی علیه لیبی در سال ۲۰۱۱، این نوع مهمات به سـرعت به اتمام رسـید و به همین دلیل در جنگ غزه شاهد اسـتفاده رژیم صهیونیستی از هزاران بمب گنگ یا «غیرهدایت‌شونده» و تلفات بی‌شمار غیرنظامیان هستیم؛ زیرا رژیم صهیونیستی خواهان حفظ ذخایر مهمات هدایت‌شونده خود است. حالا اگر بتوانید دقت و فراوانی را با هم ترکیب کنید، نتیجه چه می‌شود؟

برای اولین‌بار در تاریخ جنگ به این سوال در جبهه‌های جنگ اوکراین پاسخ داده می‌شود. گزارش «اکونومیست» نشان می‌دهد چگونه پهپادهای موسـوم به نمای اول‌شخص یا «اف‌پی‌وی» در خطوط مقدم درحال رشد قارچ‌گونه هستند. آنها پرنده‌های کوچک، ارزان‌قیمت و مملو از مواد منفجره هستند که از مدل‌های مصرفی بازار اقتباس شده‌اند. این پهپادها به داخل برجک‌های تانک یا گودال‌ها اصابت می‌کنند و تلفات سنگینی به پیاده‌نظام و زرهی می‌زنند. جنگ موجب شده این نوع پهپادها در زمین و دریا مورد استفاده قرار گیرند. فقط در ماه ژانویه شاهد ۳ هزار مورداستفاده تاییدشده از این نوع پهپاد بودیم. پهپاد یک سلاح شگفت‌انگیز نیست، اصولا چنین چیـزی وجود ندارد، اما اسـتفاده از آنها نشـانگر تغییراتی بزرگ در روند جنگ‌ها است: تغییر به سمت استفاده از سلاح‌های کوچک، ارزان و یکبار مصرف، افزایش اسـتفاده از فناوری‌های ساده موجود در بازار و حرکت به سـمت خودمختاری در میدان نبرد. به همین دلایل، اسـتفاده از فناوری هواپیماهای بدون سرنشـین به سرعت در بین ارتش‌ها و شبه‌نظامیان در حال گسترش است. هواپیماهای بدون سرنشین به طرز شگفت‌آوری ساده هستند. نوادگان کوادکوپترهای مسابقه‌ای که از قطعات موجود فروشگاهی ساخته شـده‌اند، می‌توانند تا چند صد دلار قیمت داشته باشند. این نوع پهپادها معمولا برد کوتاهی دارند، محموله‌های کوچکی را حمل می‌کنند و در آب‌وهوای بد دچار چالش می‌شـوند. به همین دلایل، آنها جایگزین توپخانه نخواهند شـد. با این حال، این دست سلاح‌ها هنوز هم می‌توانند آسیب‌های زیادی وارد کنند. در پاییز گذشته هواپیماهای بدون سرنشین اوکراینی تنها در یک هفته، ۷۵ تانک و سـلاح سـنگین روسی را منهدم کردند. روسـیه هم از پهپادهای خود در جنگ اسـتفاده موثری کرده اما روس‌ها بیشتر تمایل دارند از پهپادها برای هدف قرار دادن استحکامات و سنگرهای جنگی اسـتفاده کنند. در واقع، وجود این نوع سلاح‌ها موجب شده تا هیچ‌کدام از طرفین نتوانند دست به ضدحمله موثر بزنند.

رشد تصاعدی تعداد پهپادهای روسی و اوکراینی به یک روند دیگر اشاره دارد. آنها از فناوری ساده و موجود در بازار به شکل گسترده الهام گرفته‌اند. نه‌تنها در میدان اوکراین، بلکه در میانمار (که شورشیان، نیروهای دولتی را شکست داده‌اند) داوطلبان می‌توانند از چاپگرهای سه‌بعدی برای ساخت قطعات اصلی و مونتاژ بدنه هواپیما در کارگاه‌های کوچک اسـتفاده کنند. متاسفانه بعید است تروریست‌ها از شبه‌نظامیان در این زمینه عقب‌تر باشند. این نشـان‌دهنده فراگیر شدن سلاح‌های دقیق است. حوثی‌ها در یمن از کیت‌های هدایت‌کننده ارزان‌قیمت در موشـک‌های ضدکشـتی استفاده کرده‌انـد. ایران نیز ثابت کرده چگونه مجموعـه‌ای از پهپادهای تهاجمی دوربرد و موشـک‌های بالستیک می‌توانند تاثیرات ژئوپلیتیک شگرفی در مقایسه با هزینه اندک ساخت این سلاح‌ها داشته باشند.

همان‌طـور که برخی می‌گوینـد، حتی اگر کیت موردنیـاز برای غلبه بر پارازیت ارسـالی علیه هواپیماهای بدون سرنشـین، هزینه ساخت این تسلیحات را تا حد زیادی افزایش دهد، آنها همچنان ارزان هستند. نوآوری همچنین به آخرین روند، یعنی خودمختاری منجر می‌شود. امروزه استفاده از پهپادهـای «اف‌پی‌وی» به‌دلیل تامین خلبانان ماهر و اثرات اخلال‌گرها روی پـرواز آنها کـه می‌تواند ارتباط بین پهپـاد و اپراتور آن مختل کند، محدود شـده است. برای غلبه بر این مشکلات، روسیه و اوکراین در حال آزمایش ناوبری مستقل و شناسایی هدف هستند. هوش مصنوعی سال‌ها در پهپادهای مصرفی در دسـترس بوده و به سـرعت در حال پیشـرفت اسـت. درجه‌ای از خودمختاری درباره مهمات پیشـرفته برای سـال‌ها و در موشـک‌های کروز برای دهه‌ها وجود داشـته است. نکته جدید اینکه ریزتراشـه‌ها و نرم‌افزارهای ارزان این امـکان را فراهم می‌کند تا اطلاعات درون میلیون‌ها مهمات کم‌ارزش که در حال اشـباع کردن میدان جنگ هسـتند، قرار گیرد و برای اصابت به هدف آماده شـود. طرفی که ابتدا در اوکراین به خودمختاری در مقیاس بزرگ دسـت پیدا می‌کند، می‌تواند از یک مزیت موقت اما تعیین‌کننده در قدرت آتش برخوردار باشد که شرط لازم برای هر پیشـرفتی است. کشـورهای غربی برای درک این درس‌ها، کند عمل کرده‌اند. سلاح‌های سـاده و ارزان، جایگزین پلتفرم‌های بزرگ و پیشـرفته نمی‌شوند، اما مکمل آنها خواهند بود. پنتاگون برنامه ساخت هزاران پهپاد و مهمات ارزان‌قیمت برای مقابله با نیروی نظامی عظیم چین را آغاز کرده، اروپا حتی از آمریکا هم عقب‌تر اسـت و وزیران و فرماندهان اروپایی معتقدند که ممکن اسـت تا پایان دهه حاضر با یک جنگ بزرگ اروپایـی دیگر مواجه شـوند. در این صورت، سـرمایه‌گذاری برای تولید پهپادهای ارزان‌قیمت باید سـریعا افزایش یابـد. آمریکا و متحدانش باید برای جهانی آماده شـوند که در آن قابلیت‌های نظامی به سرعت درحال گسترش است. از آنجا که آسمان اوکراین مملو از تسلیحات ارزان مصرفی است که دقت و قدرت تخریب را با هم ترکیب کرده‌اند، این می‌تواند یک هشدار باشد. تولید انبوه پرنده‌های شکارچی قاتل توانسته است موازنه بین انسان و فناوری در صحنه نبرد را تغییر دهد.

رمزگشایی از معمای حوزه سئو

چرا گوگل محتوای تولیدی هوش مصنوعی را دوست دارد؟

نویسنده: علی آل‌علی

توسعه هوش مصنوعی در دنیا سوالات بی‌نهایت متنوعی برای مردم به همراه داشته است. اگر میانه خوبی با دنیای مارکتینگ داشته باشید، حتما برای‌تان سوال شده که آیا واقعا هوش مصنوعی توانایی تولید محتوا را دارد؟ خب جواب این سوال خیلی ساده نیست. اگر بخواهیم کمی سختگیرانه ماجرا را بررسی کنیم، باید گفت هوش مصنوعی به تنهایی توانایی انجام هیچ کاری را ندارد، البته تا زمانی که شما به آن دستوری ندهید!

هوش مصنوعی مزیت اصلی‌اش را مدیون توانایی پردازش ابرداده‌ها در مدت زمانی کوتاه و حتی یادگیری نکات تازه از دل فرآیند آموزش است. این دقیقا همان کاری است که فناوری یادگیری ماشینی برای هوش مصنوعی انجام داده است. به طوری که این فناوری حتی توانایی یادگیری پیچیده‌ترین مسائل را هم دارد.

حالا که متوجه وضعیت تولید محتوا از سوی هوش مصنوعی شدیم، باید به یک سوال دیگر هم جواب دهیم. آیا واقعا محتوای هوش مصنوعی در گوگل محبوب‌تر از بقیه محتواها هستند؟ این سوالی است که شاید در ابتدا برای آدم‌ها عجیب باشد. خب مگر محتوای تولیدی هوش مصنوعی فرقی با سایر محتوا دارد؟

راستش را بخواهید، محتوای تولیدی هوش مصنوعی در طول سال‌های اخیر شباهت بسیار زیادی به محتوای واقعی بازاریاب‌ها پیدا کرده است. با این حال گوگل به راحتی فرق میان این دو مورد را شناسایی می‌کند. کار به جایی رسیده که برخی از موسسات حتی اجازه استفاده از محتوای تولیدی با کمک هوش مصنوعی را به کاربران‌شان نمی‌دهند. در این شرایط گوگل استراتژی کاملا متفاوتی در پیش گرفته است؛ چراکه هدف اصلی این برند کمک به بهبود تجربه کاربران در دنیای آنلاین است. به همین خاطر برای الگوریتم گوگل اصلا فرقی ندارد یک محتوا چطور تولید شود، بلکه کیفیت نهایی آن مهم است. این درست همان جایی است که هوش مصنوعی مزایای خود را نشان می‌دهد.

ما در این مقاله سعی داریم یکی از شایعات مرموز درباره الگوریتم گوگل را زیر ذره بین ببریم. اینکه آیا واقعا الگوریتم گوگل به محتوای تولیدی از سوی هوش مصنوعی توجه بیشتری دارد یا نه، سوالی است که ما در ادامه مورد بررسی قرار خواهیم داد. پس خودتان را آماده کنید تا یک ماجراجویی هیجان‌انگیز را به اتفاق یکدیگر شروع کنیم.

آیا گوگل هوای محتوای تولیدی هوش مصنوعی را دارد؟

سوال این بخش به اندازه کافی سرراست هست که نیاز به توضیح اضافه نداشته باشد. به همین خاطر هم ما به جای مقدمه‌چینی‌های کلیشه‌ای قصد داریم یک راست برویم سراغ اصل مطلب. اینکه آیا هوش مصنوعی برای گوگل جذاب‌تر است و محتوای آن را بهتر پروموت می‌کند، بیشتر شبیه نوعی شایعه بی‌اساس است تا واقعیت. گوگل معیارهای خاص خودش برای سئو محتوا را داشته و براساس آنها الگوریتمش را به‌روز رسانی می‌کند. در این میان هر محتوایی که عملکرد بهتری از نظر پاسخ به نیاز کاربران و تحقق معیارهای کیفی گوگل داشته باشد، رتبه بهتری به دست می‌آورد.

اگرچه گوگل بین محتوای تولیدی از سوی هوش مصنوعی و محتوای عادی فرقی نمی‌گذارد، اما برخی از عوامل محتوای هوش مصنوعی را جذاب‌تر می‌سازد. به همین خاطر به طور طبیعی این مدل محتواها رتبه‌های برتری در موتور جست‌وجوی گوگل پیدا می‌کنند. ماجرا تازه به جاهای جذابش رسید، نه؟

واکاوی علاقه گوگل به محتوای تولیدی هوش مصنوعی

اولین نکته‌ای که باید یادتان باشد، بی‌تفاوتی گوگل نسبت به محتواهای مختلف است. به زبان خودمانی، برای گوگل اصلا مهم نیست یک محتوا چطور تولید شده یا چه کسی آن را تولید کرده است. اگر شما مهارت کافی برای جلب نظر مخاطب هدف را داشته باشید، محتوای‌تان بی‌برو برگشت رتبه مناسبی در گوگل دریافت خواهد کرد.

حالا که این نکته را به یاد سپردیم، نوبتی هم باشد، باید دلیل موفقیت نسبی محتوای تولیدی از سوی هوش مصنوعی را مرور کنیم. ما در این بخش قصد نداریم سراغ نکات حرفه‌ای یا بی‌نهایت پیچیده برویم. در عوض بحث‌مان را به ساده‌ترین شکل ممکن دنبال خواهیم کرد. پس با ما همراه باشید تا برخی از مهمترین نکات در این رابطه را به اتفاق شما مرور کنیم.

تازگی محتوا: نکته‌ای کلیدی

به نظر شما کاربران در گوگل از چه نوع محتوایی استقبال خواهند کرد؟ مثلا فرض کنید همین دیروز بازی سنتی میان منچستر یونایتد و لیورپول برگزار شده است؛ خب در این صورت کاربران گوگل احتمالا محتواهایی که درباره این بازی جنجالی باشد را بیشتر مورد توجه قرار خواهند داد. در این صورت هر خبرگزاری یا حتی کسب و کاری که زودتر درباره این بازی مهم و نتیجه‌اش دست به تولید محتوا بزند، موفق‌تر خواهد بود.

هوش مصنوعی توانایی تولید محتوای دست اول در کمترین زمان ممکن را دارد. درست به همین خاطر تیم‌های بازاریابی که از این فناوری برای کارشان استفاده می‌کنند، همیشه نتایج بهتری به دست خواهند آورد. این در حالی است که یک تیم بازاریابی معمولی شاید توانایی کسب موفقیت‌های مناسب در این رابطه را نداشته باشد؛ چراکه تولید محتوا به طور سنتی همیشه زمانبر خواهد بود. فکر می‌کنم حالا با یکی از دلایل مهم محبوبیت هوش مصنوعی در گوگل آشنا شده باشید؟

اگر حرف ما را باور ندارید، کافی است درباره یک اتفاق تازه در گوگل سرچ کوتاهی داشته باشید. بی‌شک بسیاری از نتایجی که گوگل تحویل‌تان می‌دهد، از دل همین ابزارهای هوش مصنوعی بیرون آمده است بنابراین شما باید حواس‌تان در این رابطه را به خوبی جمع کنید، وگرنه سرتان بی‌کلاه خواهد ماند.

بک‌لینک‌ها: جایی برای خودنمایی هوش مصنوعی

وقتی شما مشغول مطالعه یک متن یا ویدئو هستید، معمولا ادعاهای مختلفی در آن چشم‌تان را خواهد گرفت. چه بسا پیش خودتان فکر کنید این ادعاها خیلی عجیب یا حتی غیرواقعی به نظر می‌رسند. درست به همین خاطر در دنیای امروز بسیاری از کاربران بدون بک‌لینک‌های درست و حسابی هیچ ادعایی را قبول نمی‌کنند.

بک‌لینک در واقع به آن لینک‌هایی گفته می‌شود که به مثابه ارجاع عمل می‌کنند؛ یعنی کاربران را به سوی یک لینک خارجی که اعتبار بالایی هم دارد، راهنمایی کرده و خیال‌شان را راحت می‌کنند. درست به همین خاطر گوگل اهمیت زیادی به بک‌لینک می‌دهد بنابراین اگر محتوای شما هیچ بک‌لینک درست و حسابی نداشته باشد، خیلی زود کارتان به جاهای باریک خواهد کشید.

قبول دارم ارجاع دادن به محتوای دیگران کار چندان ساده‌ای نیست و حتی آدم را یاد دوران سخت پایان‌نامه می‌اندازد. با این حال در این بخش چاره دیگری وجود ندارد. بنابراین باید آستین‌ها را بالا زده و برای ادعاهای مختلف‌تان در محتوای بازاریابی بک‌لینک‌های درست و حسابی بیاورید. البته اگر از هوش مصنوعی استفاده کنید، این فرآیند برای‌تان بی‌نهایت ساده‌تر خواهد شد؛ چراکه هوش مصنوعی این کار را به طور کاملا خودکار برای شما انجام می‌دهد. این یکی دیگر از دلایل علاقه گوگل به محتوای تولیدی با کمک هوش مصنوعی است.

ارتباط موضوعی: بخش جذاب ماجرا

بازاریاب‌ها وقتی پای تولید محتوا وسط باشد، خیلی زود از بحث اصلی منحرف می‌شوند. انگار که شروع تولید محتوا فقط بهانه‌ای برای صحبت کردن از هر دری است. خب در این صورت شکست شما در زمینه بازاریابی امر غیرمنتظره‌ای نخواهد بود؛ چراکه مخاطب انتظار محتوایی غیرمنسجم از سوی شما را ندارد. در عوض همه هنر شما در توانایی‌تان برای اثرگذاری بر روی مخاطب هدف به دور از بحث‌های پراکنده نهفته است.

باور کنید یا نه، هوش مصنوعی به دستوراتی که به آن می‌دهید، کاملا وفادار می‌ماند. مثلا اگر از این ابزار بخواهیم در زمینه تولید محتوا درباره کفش‌های ورزشی به ما کمک کند، دیگر خبری از بحث‌های عجیب یا به درد نخور نخواهد بود. شاید به همین خاطر محتوای تولیدی با کمک هوش مصنوعی جذابیت بیشتری برای مخاطب و صدالبته گوگل دارد.

شما را نمی‌دانم، ولی من ترجیح می‌دهم محتوایی جمع و جور اما متمرکز بر روی موضوعی واحد را مشاهده کنم تا محتوایی که حالتِ «همه چیز و هیچ چیز» دارد. با این حساب طبیعی است محتوایی که به کمک هوش مصنوعی طراحی شده باشد، در گوگل بازخوردهای بهتری دریافت خواهد کرد. این مسئله ربطی به ترجیح هوش مصنوعی بر بازاریاب‌های واقعی از سوی گوگل ندارد. پس نباید الکی کار را برای خودتان سخت کنید؛ چراکه گوگل اصولا طور دیگری به مسئله نگاه می‌کند.

موضوعات جذاب‌تر: مهارت ویژه هوش مصنوعی

گاهی اوقات بازاریاب‌ها ایده‌های بسیار خوبی برای تولید محتوا داشته و حتی بر اساس آن دست به تولید محتوا نیز می‌زنند. با این حال وقتی نوبت به انتخاب تیتر می‌رسد، همه چیز به هم می‌ریزد. انگار که انتخاب تیتر همان پاشنه آشیلی است که وضعیت برند را از این رو به آن رو می‌کند. اگر شما هم چنین تجربه‌هایی را پشت سر گذاشته‌اید، هوش مصنوعی نقطه ضعف‌تان را به طور کامل پوشش می‌دهد.

هوش مصنوعی با تحلیل موضوعات مقالات و محتواهای مختلف در نهایت دست به انتخاب تیترهایی می‌زند که جذابیت بی‌نهایت زیادی دارند. درست به همین خاطر گوگل علاقه بیشتری به محتوای تولیدی از سوی هوش مصنوعی دارد. خب در این حالت طبیعی است که چنین محتوایی از نظر سئو رتبه بی‌نهایت بهتری دریافت کند!

شما حتی اگر بهترین محتوای دنیا را هم داشته باشید، بدون موضوعات جذاب شانسی برای اثرگذاری بر روی مخاطب هدف نخواهید داشت. این یعنی شما باید علاوه بر تیتر، به موضوعات جانبی محتوای‌تان هم فکر کنید. وگرنه هوش مصنوعی حسابی از خجالت‌تان درمی‌آید. البته در این میان می‌توانید روی کمک هوش مصنوعی نیز حساب کنید. ماجرا جالب شد، نه؟

دنیای بازاریابی و سئو روز به روز به سمتی می‌رود که نیاز به استفاده ترکیبی از نیروی انسانی و هوش مصنوعی بیشتر احساس گردد. در این میان بازاریاب‌هایی که خیلی راحت با شرایط تازه هماهنگ شوند، سرنوشت بسیار بهتری خواهند داشت. این در حالی است که مقاومت در برابر تغییرات خیلی زود شما را به سوی شکست سوق خواهد داد.

سخن پایانی

گوگل در زمینه رتبه‌بندی محتوا در موتور جست‌وجوی دوست داشتنی‌اش، بیشتر از اینکه براساس سلیقه شخصی عمل کند، به فکر تجربه بهتر کاربرانش است. درست به همین خاطر هیچ تعهد بی‌قید و شرطی در قبال بازاریاب‌ها ندارد. در این میان هوش مصنوعی به دلیل توانایی مناسب در برخی حوزه‌های سئو محتوا از عامل انسانی پیشی گرفته است. با این حال هنوز برای صحبت از حذف بازاریاب‌ها از صحنه بی‌نهایت زود است؛ چراکه هوش مصنوعی به تنهایی توانایی تولید محتوا با دقت و جذابیت بالا را ندارد بنابراین در یک افق بلندمدت ترکیب میان عامل انسانی و هوش مصنوعی به چشم می‌خورد. این نکته‌ای است که شما باید همیشه مدنظر قرار دهید. اینطوری در حوزه سئو عملکرد بهتری خواهید داشت.

منابع:

https://www.searchenginejournal.com/why-google-may-rank-ai-generated-content-over-original-/۵۰۵۸۶۹/news

آگهی مفقودی

سند کمپانی ماشین نیسان ۲۰۰۰ مدل ۱۳۶۴ برنگ آبی شماره موتور ۱۵۵۲۶۱ شماره شاسی ۰۲۳۸۹۱ مفقود گردیده و از درجه اعتبار ساقط می باشد.

تاکستان

۱۶۴

مفقودی

گواهی موقت تحصیلی اینجانب زهرا رجبی قره جقه فرزندمحمد بشماره ملی۰۸۷۲۴۲۲۹۳۳ درمقطع کارشناسی پرستاری صادره از واحد دانشگاه آزاداسلامی شیروان مفقود گردیده وازدرجه اعتبار ساقط میباشد

نوبت اول:۱۴۰۲/۱۱/۲۴

نوبت دوم:۱۴۰۲/۱۲/۰۱

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

برابر آرای صادره هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک ایجرود به شرح ذیل مالکیت آقای جواد رحیمی فرزند قربانعلی خریداری به صورت مبایعه نامه عادی به شماره ملی ۴۲۸۵۸۸۵۵۱۴ صادره زنجان در ۱ قطعه زمین زراعی خریداری به صورت مبایعه نامه عادی به شرح ذیل محرز گردیده. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود تا در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

۱- ششدانگ عرصه و اعیان یک قطعه زمین زراعی به مساحت ۱۱۸۹/۲۶ متر مربع به پلاک فرعی ۹۴۵ از ۲۹ اصلی بخش ۵ زنجان واقع در قریه ایج برابر رای شماره ۱۴۰۲۶۰۳۲۷۰۰۴۰۰۱۷۵۱ مورخه ۱۴۰۲/۹/۲۰

رئیس اداره ثبت اسناد و املاک شهرستان ایجرود - علی غلامی

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۲/۱۱/۲۴ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۲/۱۲/۰۹

۱۷۰

آگهی فقدان سند مالکیت ۳/۱۱۴۱۹ گنگان

نظر به اینکه آقای مهدی رستمی با وکالت از آقای محمد دهقان طبق وکالت نامه شماره ۱۴۰۲۳۲۱۵۵۰۶۲۰۰۱۴۰۹ مورخ ۱۴۰۲/۰۸/۱۶ تنظیمی دفتر اسناد رسمی شماره ۳۹۲ شیراز با تسلیم استشهاد محلی مدعی است که یک جلد سند مالکیت به شماره سریال۰۷۶۲۵۸۸ سری ب سال ۸۵ مربوط به ششدانگ پلاک ۳/۱۱۴۱۹ ذیل ثبت۴۱۱۶۳ به نام موسسه تامین مسکن بسیجیان صادر و تسلیم گردیده سپس مع الواسطه بموجب سند قطعی شماره ۶۴۰۳۴ مورخ ۱۳۹۵/۰۵/۲۴ دفتر اسناد رسمی شماره ۱۴ گنگان به محمد دهقان انتقال قطعی یافته است به علت جابجایی مفقود گردیده و درخواست صدور سند مالکیت المثنی را نموده است. لذا مراتب طبق ماده ۱۲۰ اصلاحی آیین نامه قانون ثبت اعلام میشود که هر کس نسبت به ملک مورد آگهی معامله ای نموده و یا مدعی وجود سند مالکیت نزد خود می باشد. ظرف مدت ده وز پس از انتشار این اگهی به اداره ثبت اسناد و املاک شهرستان کنگان مراجعه و اعتراض خود را ضمن ارائه اصل سند مالکیت و یا سند معامله تسلیم نماید. چنانچه ظرف مدت مقرر اعتراضی نرسد و یا در صورت اعتراض اصل سند معامله ارائه نشود اداره ثبت المثنی سند مالکیت را طبق مقررات صادر و به متقاضی تسلیم خواهد کرد. م الف :۴۶۶ تاریخ انتشار: ۱۴۰۲/۱۱/۲۴

علی فولادی- رئیس اداره ثبت اسناد و املاک شهرستان کنگان

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

برابر رای شماره ۱۴۰۲۶۰۳۱۲۰۰۱۰۰۷۱۶۷ هیئت موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی تصرفات مالکانه بلامعارض کلاسه ۱۴۰۲۱۱۴۴۱۲۰۰۱۰۰۰۱۱۳ تقاضای آقای حسین محمد شفیع به شماره شناسنامه ۳۸۶ و کد ملی ۲۱۲۱۸۰۰۶۳۸ صادره از گرگان فرزند ابوطالب در ششدانگ اعیانی یک قطعه زمین مزروعی که ششدانگ عرصه آن وقف است بمساحت ۲۱۱۵۰ متر مربع از پلاک شماره ۱۱۷ -اصلی واقع در اراضی آلوفن بخش دو حوزه ثبت گرگان طبق رای صادره حکایت از انتقال از مالک رسمی ابوطالب محمد شفیع به متقاضی دارد. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله پانزده روز آگهی می شود از این رو اشخاصی که نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراض داشته باشند میتوانند از تاریخ انتشار اولین آگهی بمدت دو ماه اعتراض خود را با ذکر شماره پرونده به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یکماه از تاریخ تسلیم اعتراض به مرجع ثبتی دادخواست خود را به مرجع ذیصلاح قضائی تقدیم نماید.

شناسه آگهی:۱۶۶۳۸۴۱

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۲/۱۱/۲۴

تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۲/۱۲/۹

مهدی شاه مهری
سرپرست اداره ثبت اسناد و املاک منطقه یک گرگان
از طرف غلامرضا قاسمی

آگهی فقدان سند مالکیت

نظر به اینکه خانم اعظم نائینی فرزند حسین به استناد استشهادیه محلی که به گواهی دفتر اسناد رسمی شماره یک خنداب رسیده منضم به تقاضای کتبی اعلام نموده سند مالک ششدانگ عمارت به مساحت ۱۴۷/۵۲ متر مربع تحت پلاک ۶۰۸ فرعی از ۹۰ اصلی واقع در بخش ۹ حوزه ثبت ملک خنداب به شماره دفتر الکترونیکی ۱۳۹۸۲۰۳۰۵۰۱۰۰۰۰۰۱۵ به شماره چاپی ۷۹۹۵۱۰ سری الف سال ۹۷ بنام خانم اعظم نائینی فرزند حسین ثبت و صادر گردیده است. که به علت بی احتیاطی از بین رفته است به استناد تبصره یک ماده ۱۲۰ اصلاحی آیین نامه قانون ثبت مراتب یک نوبت آگهی و متذکر میگردد هر کس نسبت به ملک مورد آگهی معامله ای انجام داده یا مدعی وجود سند مالکیت نزد خود می باشد ظرف ده روز از تاریخ انتشار آگهی اعتراض کتبی خود را به این اداره تسلیم نماید. بدیهی است در صورت عدم اعتراض در مهلت مقرر نسبت به صدور سند مالکیت المثنی اقدام خواهد شد.

رئیس اداره ثبت اسناد واملاک شهرستان خنداب- آیت الله خلیلی خندابی

شناسه آگهی ۱۶۶۵۶۳۸

۱۶۶

آگهی مفقودی

برگ سبز کارت وسند کمپانی خودرو سواری پژو ۴۰۵به شماره انتظامی ۴۶ ایران ۷۲۴ م ۴۶ شماره موتور ۲۰۱۶۳۱۳ شماره شاسی ۸۲۰۰۳۷۳۸ متعلق به اینجانب مهر علی عینی به کد ملی ۰۶۲۰۷۸۰۰۵۳ مفقود واز درجه اعتبار ساقط میباشد.

رباط کریم

آگهی مفقودی

برگ سبز کارت و سند کمپانی خودرو وانت پیکان به شماره انتظامی ۵۷ ایران ۲۴۵ ل ۲۷ شماره موتور ۱۱۲۸۵۰۳۲۷۰۹ شماره شاسی ۱۲۱۹۸۳۲۷ متعلق به اینجانب مهر علی عینی به کد ملی ۰۶۲۰۷۸۰۰۵۳ مفقود واز درجه اعتبار ساقط میباشد.

رباط کریم

مفقودی مدارک دانشگاهی

مدرک فارغ التحصیلی هدی قربانی لیلستانی فرزند محمد به شماره شناسنامه ۱۷۶۴۳ صادره از کرج در مقطع کارشناسی حقوق واحد دانشگاهی شهرقدس به شماره ۱۴۶۱۱۵۰ مفقود گردیده و فاقد اعتبار می باشد از یابنده تقاضا می شود اصل مدرک را به دانشگاه آزاد واحد شهرقدس به نشانی شهرقدس بلوار کلهر ارسال نماید.

(شهرقدس)

آگهی مفقودی

سند کمپانی خودرو سواری هاچ بگ پژو۲۰۶به شماره انتظامی ۱۶ ایران ۷۱۱ ی ۸۴ شماره موتور ۱۶۵A۰۱۰۲۹۴۸ شماره شاسی NAAP۰۳EE۸HJ۰۷۰۶۳۸ متعلق به اینجانب فاطمه خانی به کد ملی ۰۳۷۶۳۸۴۶۹۷ مفقود واز درجه اعتبار ساقط میباشد.

رباط کریم

آگهی مفقودی

برگ کمپانی خودرو سواری دنا مدل ۱۴۰۲ رنگ سفید به شماره شاسی: NAAW۶۱HU۲PE۶۹۲۴۶۷ و شماره موتور: ۱۵۳H۰۱۲۱۷۴۷ و شماره انتظامی ۳۳۲ص۱۲ ایران۱۶ به نام صدیقه محمدشفیع مفقود گردیده است و فاقد اعتبار است.

قم

مفقودی

برگ سبز خودرو سواری پژو تیپ ۲۰۶SD-TU۵ مدل ۱۳۹۴ به رنگ سفید روغنی با شماره موتور ۱۶۳B۰۲۱۱۰۲۰ و شماره شاسی NAAP۴۱FE۹FJ۲۸۹۹۳۶ به شماره پلاک انتظامی ایران ۴۴-۳۱۵ و ۵۷ به نام مجتبی براه با کدملی ۰۰۶۰۰۹۵۴۴۱ مفقود گردیده و از درجه اعتبار ساقط است .

آگهی مفقودی

برگ سبز خودروی سواری سیستم پراید تیپ جی تی ایکس آی برنگ سفید روغنی مدل ۱۳۸۸ شماره موتور ۲۹۲۴۵۱۸ شماره شاسی S۱۴۱۲۲۸۸۲۴۰۹۶۳ شماره انتظامی ۹۱ – ۳۷۱ ص ۲۳ بنام هاشم محمدی لمعه دشت کد ملی ۱۶۳۸۳۸۹۳۸۱ مفقود از درجه اعتبار ساقط می باشد.

خلخال

۱۶۵

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

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

برابر رای شماره ۱۴۰۲۶۰۳۱۶۰۰۱۰۰۵۰۹۳ مورخ ۱۴۰۲/۰۸/۰۷ هیات اول /دوم موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک کرمانشاه ناحیه یک تصرفات مالکانه بلا معارض متقاضی آقای خسرو سرتیپی فرزند غلامحسین بشماره شناسنامه ۳۶۴ به شماره ملی۳۲۵۲۶۹۰۱۳۶ صادره از کرمانشاه مبنی بر صدور سند مالکیت شش دانگ یک باب ساختمان به آدرس کیلومتر ۳۵ کرمانشاه به سنندج دهستان میان دربند روستای ده باغ به مساحت ۶۳ متر مربع در قسمتی از پلاک ۲۴۱ اصلی بخش یک حومه کرمانشاه بنام مالک رسمی مشاعی آقای /خسرو سرتیپی محرز گردیده است .لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ، ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض ، دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند . بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد .

سجاد مویدی –رئیس ثبت اسناد و املاک

تاریخ انتشار نوبت اول : ۱۴۰۲/۱۱/۰۸

تاریخ انتشار نوبت دوم : ۱۴۰۲/۱۱/۲۴

آگهی مزایده اموال غیر منقول (اسناد ذمه)

آگهی مزایده اموال غیر منقول (اسنادذمه)

به موجب پرونده اجرائی مهریه کلاسه ۱۴۰۲۰۰۴۹۵ موضوع سهم الارث آقای حمیدرضا رضاپور نجفی مدیون پرونده مربوط به ملک موروثی پدرش (مرحوم غلامحسین رضاپور نجفی فرزند رضا شماره شناسنامه ۱۳۴) بعنوان مالک ششدانگ عرصه و اعیان پلاک ثبتی پلاک ۲۲۲۴ فرعی از ۱۸ اصلی واقع در بخش ۱۷ حوزه ثبت ملک بهشهر استان مازندران ثبت ذیل ثبت ۲۵۸۶۲ دفتر جلد ۱۳۸ صفحه ۱۶۹ بمساحت ۲۴۷.۲۸ متر مربع به نشانی بهشهر خیابان گلشهر نبش خزان ۵۱ با حدود و مشخصات : شمالا : بطول ۱۰.۳۰ متر درب و دیواریست بکوچه شرقا:اول بطول ۶.۱۵ متر دوم که بحالت شمالی است بطول ۳۵ سانتیمتر سوم بطول ۹.۸۰متر چهارم که بحالت جنوبی است بطول ۶۰ سانتیمتر پنجم بطول ۹.۲۷ متر که هر ۵ قسمت دیواریست به خیابان جنوبا:اول بطول ۶۵ سانتیمتر دیواریست بخیابان دوم بطول ۸.۳۵ متر دیواریست بخانه رضا فتحی غربا:بطول ۲۵ متر دیواریست بزمین رضائی ملک موصوف در پهنه ملک یک واحد ساختمان ویلایی با قدمت بیش از چهل سال احداث شده و اسکلت ساختمان آجرگری نمای سمت خیابان پودرسنگ و سیمان و نمای سمت حیاط سرامیک سفید سقف طاق ضربی خرپا فلزی و با پوشش ورقه های آزبست موجدار سیمانی شامل دو خواب و هال و پذیرایی و آشپزخانه با کابینت ام دی اف و سرویس بهداشتی و حمام کاشی کاری با منصوبات که فضای داخلی اندوده گچ و دوگچه می باشد.درب و پنجره ها آلومینیمی و یک سرویس بهداشتی تازه بازسازی شده در حیاط نیز مشاهده شد.حیاط به عنوان پارکینگ استفاده می شود و علاوه بر آن یک حیاط خلوت شمالی نیز دارد که با دروازه نفررو و جداگانه قابل دسترسی است. سیستم گرایش بخاری گازی و سرمایش دستگاه تهویه مطبوع می.باشد دارای امتیازات آب و برق و گاز خانگی می باشد مورد بازداشت فاقد بیمه می باشد و طبق نظریه وارده ۱۴۰۲/۰۹/۰۴ کارشناس رسمی مبنی بر موقعیت مکانی و شکل و قواره هندسی و در نظر گرفتن ارزش املاک معامله شده مجاور و منصوبات و جمیع جهات مؤثر بر ارزیابی ارزش کل مورد کارشناسی ششدانگ ملک موصوف به مبلغ هجده میلیارد ریال و برابر گواهی انحصار وراثت ارائه شده و پس از کسرثمن ارزش ملک به نفع خانم صدیقه خادمیان ، سهم الارث مدیون به مبلغ ۳/۹۳۷/۵۰۰/۰۰۰ ریال (سه میلیارد و نهصد وسی وهفت میلیون و پانصد هزار ریال) ارزیابی گردید.مزایده پلاک مرقوم از ساعت ۹ الی ۱۲ روز سه شنبه مورخ ۱۴۰۲/۱۲/۰۸ (هشتم اسفند ماه یکهزار و چهارصد و دو) در واحد اجرای اسناد رسمی واقع در اداره ثبت اسناد و املاک بهشهر به آدرس (بلوار شهید هاشمی نژاد روبروی باشگاه ورزشی بهار) از طریق مزایده به فروش میرسد. مزایده برای پلاک مذکور نسبت به سهم الارث مدیون از مبلغ ۳/۹۳۷/۵۰۰/۰۰۰ ریال (سه میلیارد و نهصدوسی و هفت میلیون و پانصد هزار ریال) شروع و به بالاترین قیمت پیشنهادی نقداً فروخته می شودلازم به ذکر است پرداخت بدهی های مربوط به آب ، برق و گاز اعم از حق انشعاب و یا حق اشتراک و مصرف در صورتی که مورد مزایده دارای آنها باشد و نیز بدهی های مالیاتی و عوارض شهرداری و غیره تا تاریخ مزایده اعم از اینکه رقم قطعی آن معلوم شده یا نشده باشد به عهده برنده مزایده است و نیز در صورت وجوه مازاد ، وجوه پرداختی بابت هزینه های فوق از محل مازاد به برنده مزایده مسترد خواهد شد و نیم عشر و حق مزایده نقداً وصول میگردد شرکت در مزایده منوط به پرداخت ده درصد از مبلغ پایه کارشناسی به حساب سپرده ثبت (۴۸ ساعت قبل از روز) مزایده و حضور خریدار یا نماینده قانونی او در جلسه مزایده .است برنده مزایده مکلف است مابه التفاوت مبلغ فروش را ظرف مدت پنج روز از تاریخ مزایده به حساب صندوق ثبت تودیع نماید در صورتی که ظرف مهلت مقرر مانده فروش را به حساب سپرده ثبت واریز ننماید مبلغ مذکور قابل استرداد نبوده و به حساب خزانه واریز خواهد شد

تاریخ انتشار : ۱۴۰۲/۱۱/۲۴

یادگیری طراحی گرافیک بدون دنگ و فنگ!

نویسنده: علی آل‌علی

یادگیری یک مهارت تازه همیشه دردسرهایی برای آدم به همراه دارد. فرقی ندارد شما سراغ یادگیری یک مطلب درسی بروید یا ایده‌تان مربوط به یادگیری مهارتی تازه باشد، در هر صورت چالش‌ها یکی پس از دیگری سر راه شما سبز خواهد شد. این در حالی است که بسیاری از افراد از ترس این چالش‌ها اصلا سراغ یادگیری نمی‌روند.

طراحی گرافیک در میان مهارت‌هایی که یادگیری‌شان چالش‌برانگیز است، جایگاه خاصی دارد. بسیاری از کسانی که تجربه کارآفرینی در دنیای کسب و کار را دارند، یادگیری این مهارت را ضروری تلقی می‌کنند. با این حال در عمل هیچ دوره آموزشی ساده‌ای در این حوزه دم دست شما نیست. به همین خاطر کارتان حسابی سخت خواهد شد.

ما در این مقاله قصد داریم یک بار برای همیشه فرآیند یادگیری طراحی گرافیک را از یک کار بی‌نهایت سخت، بدل به ایده‌های راحت کنیم. این امر به شما کمک خواهد کرد تا بدون دردسر وارد دنیای طراحی گرافیک شده و شانس‌تان در این حوزه را آزمایش کنید.

اگر شما هم در طول سال‌های اخیر دائما به بن بست آموزش‌های سخت در زمینه طراحی گرافیک خورده‌اید، این مقاله کاملا مخصوص شماست. ما در ادامه سعی می‌کنیم برخی از نکات کلیدی در این راستا را با شما در میان بگذاریم. پس بد نیست با ما همراه شوید تا این مهارت کلیدی را مثل آب خوردن یاد بگیرید.

طراحی گرافیک: آموزشی تجربه‌محور

معمولا در دوره‌های آموزشی درباره گرافیک بسیاری از نکات به طور مداوم تکرار می‌شود. این در حالی است که تکرار این نکات کمکی به یادگیری بهتر بحث نمی‌کند. به همین خاطر ما در روزنامه فرصت امروز سراغ یک شیوه آموزشی متفاوت رفته‌ایم.

شما در این مقاله به جای اینکه با مجموعه‌ای از توصیه‌های کلیشه‌ای آشنا شوید، با چند تا تجربه اساسی رو به رو خواهید شد. اگر آنقدر شجاع باشید که دل به دریا زده و خودتان را با این تجربه‌ها آشنا کنید، کارتان خیلی بهتر جلو خواهد رفت. پس با ما همراه باشید تا نگاهی به توصیه‌های کلیدی یا به زبان بهتر تجربه‌های اساسی‌مان داشته باشیم.

استقبال از یادگیری آنلاین

یادگیری آنلاین در طول سال‌های اخیر بدل به گزینه‌ای بی‌نهایت جذاب شده که همه مردم در سراسر دنیا از آن استقبال می‌کنند. دلیل اصلی این اتفاق در واقع صرفه‌جویی در زمان و هزینه است. خب آموزش آنلاین انعطاف بیشتری از نظر زمانی دارد. به علاوه، شما همیشه می‌توانید با هزینه‌ای کمتر به دوره موردنظرتان دسترسی داشته باشید.

بی‌شک همه ما در دوره‌های آموزش آنلاین شرکت کرده‌ایم، اما همیشه نتایج دلخواه نصیب‌مان نشده است. ایده خلاقانه که ما در این بخش برای‌تان آماده کرده‌ایم، الگوبرداری از افراد موفق در زمینه طراحی گرافیک به مثابه یک کلاس درس است. ماموریت شما در این بخش کاملا روشن است؛ باید دقیقا عملکرد طراح‌های حرفه‌ای دنیا را زیر ذره بین برده و از آن به سود خود استفاده کنید. خب کارهایی که آنها در دنیای کارآفرینی انجام می‌دهند، نقشه راه مناسبی برای شما خواهد بود. ماجرا جالب شد، نه؟

معمولا یادگیری مهارت طراحی گرافیک از دل کلاس درس چنگی به دل نمی‌زند. اگر شما هم مثل من میانه خوبی با پشت میز درس نشستن ندارید، بد نیست ایده این بخش را امتحان کنید. اینطوری خیلی راحت‌تر فرصت اثرگذاری بر روی دیگران و معرفی خود به عنوان یک طراح گرافیک را خواهید داشت. ماجرا تازه به بخش جالبش رسید، مگر نه؟

وقتی شما از تجربه دیگران استفاده می‌کنید، در واقع میانبری سریع‌السیر زده‌اید. به همین خاطر بد نیست هرچند وقت یکبار به این نکته کلیدی توجه داشته باشید. خب اینطوری بدون هیچ دردسر یا اتلاف وقتی از بهترین نکات مربوط به یادگیری طراحی گرافیک بهره‌مند خواهید شد.

تمرین کار با نرم‌افزارهای طراحی

چه کسی گفته همه اول باید نرم‌افزارهای طراحی را ریز به ریز یاد بگیرند و بعد کارشان را شروع کنند؟ خیلی وقت‌ها آدم در طول زمان تجربه لازم برای کار با یک ابزار را به دست می‌آورد. به همین خاطر بد نیست قبل از اینکه کارتان با یک ابزار را بعد از یادگیری کاملش شروع کنید، کمی ماجراجویی را چاشنی کار کنید. قول می‌دهم اینطوری هیچ مشکلی برای کارتان پیش نخواهد آمد. هدف ما در این بخش تا حد زیادی روشن است. شما لازم نیست همیشه صبر کنید تا آموزش‌تان در یک حوزه کامل شده و بعد وارد میدان شوید. همانطور که یک بازیکن والیبال در طول زمان خیلی از مهارت‌ها را یاد می‌گیرد، شما هم باید چنین واکنشی در قبال طراحی گرافیک داشته باشید. اینطوری خیلی سریع تر وارد بازار کار شده و رزومه‌تان را قوی خواهید کرد.

دنبال کردن ترندهای بازار

در هر حوزه‌ای برخی ترندها به چشم می‌خورد که کارآفرینان و صدالبته مشتریان حسابی طرفدارش هستند. یادتان باشد، شما به عنوان یک طراح گرافیک نمی‌توانید ترندهایی از خودتان خلق کرده و انتظار واکنش مثبت مشتریان را داشته باشید. در عوض همه چیز در این میان مربوط به ذهنیت و علاقه مخاطب‌تان می‌شود.

از آنجایی که ترندها معمولا نتیجه سلیقه کاربران در دنیای کسب و کار است، شما باید خودتان را برای مطالعه دقیق شرایط مشتریان آماده سازید. این امر شاید در اولین نگاه کمی سخت به نظر برسد، اما به محض اینکه بدان عادت کنید، روند کارتان را به طور کامل تغییر خواهد داد. درست به همین دلیل ما در روزنامه فرصت امروز مطالعه اصولی مخاطب را یکی از گام‌های کلیدی به سوی موفقیت می‌دانیم.

بی‌شک کمتر کسی انتظار مهارتی مثل مطالعه بازار از سوی گرافیست‌ها را دارد. خب شما که قرار نیست فقط مهارت طراحی در این حوزه را یاد بگیرید. اگر نتوانید مطابق میل مخاطب‌تان عمل کنید، کلاه‌تان پس معرکه خواهد بود.

خوشبختانه امروزه کلی ابزار مختلف برای رهگیری ترندها در حوزه‌های مختلف دم دست من و شما قرار دارد. یکی از ساده‌ترین این ابزارها گوگل کی وردز (Keywords) و آنالیتیکس (Analytics) است. این ابزارها به شما کمک خواهد کرد تا رفتار کلی کاربران در دنیای آنلاین را رهگیری کرده و متوجه ترندهای مورد علاقه آنها شوید. با این حساب دیگر هیچ عذر و بهانه‌ای از سوی شما برای بی‌توجهی به ترندها در عرصه طراحی وجود ندارد.

ایجاد سابقه‌ای چشمگیر

رزومه یا سابقه کاری یکی از مهمترین عوامل در استخدام نیروی تازه محسوب می‌شود. اگر خودتان را برای یک دقیقه هم که شده به جای مدیران قرار دهید، به خوبی از اهمیت همکاری با نیروی کاربلد آگاهی خواهید یافت. این کار به شما کمک می‌کند تا بدون هیچ مشکلی در موقعیت تازه جا افتاده و اعتماد ویژه همکاران را جلب کنید.

شما را نمی‌دانم، ولی من که هیچ وقت دوست ندارم تجربه همکاری با یک فرد تازه کار را پشت سر بگذارم. در چنین شرایطی آدم حس می‌کند باید بار تمام مشکلات را یک تنه به دوش کشیده و بدل به معلم تازه‌وارد خواهد شد. درست به همین خاطر اگر دوست دارید در موقعیت شغلی تازه از همان اول بدرخشید، بد نیست قبل از اینکه رزومه‌تان را برای شرکت‌های بزرگ ارسال کنید، کمی بیشتر روی آن کار کنید.

قبول دارم هیچ‌کس دوست ندارد برای رسیدن به آرزوهای خود خیلی معطل شود، اما گاهی اوقات باید حساب‌شده‌تر عمل کنید. مثلا اینکه چند دوره آموزش یا کارآموری را پشت سر بگذارید، اصلا ایده بدی نیست. گاهی اوقات طراح‌های گرافیک به طور آزمایشی برای برخی از شرکت‌ها کار می‌کنند. این نکات شاید در ابتدا خیلی سخت به نظر برسد، اما رزومه شما را حسابی قوی خواهد کرد. پس منتظر چه هستید؟ همین حالا دست به کار شده و اوضاع را به سود خود تغییر دهید. اینطوری فرصت‌های بسیار بهتری برای اثرگذاری بر روی مخاطب‌تان خواهید داشت.

هرچه رزومه شما تنوع بیشتری از مهارت‌ها و سابقه کاری را نشان دهد، توانایی شما برای اثرگذاری بر روی مخاطب هدف نیز افزایش خواهد یافت. خب مدیران دنبال نیروی کاری هستند که تجربیات مختلفی در دنیای کسب و کار داشته و توانایی حل مشکلات را نیز داشته باشد بنابراین تنوع کاری شما در رزومه این انتظار را به خوبی برآورده خواهد کرد.

استفاده از بازخوردها

آیا تا حالا به اینکه دیگران چه نظری درباره کارتان دارند، فکر کرده‌اید؟ بسیاری از کارآفرینان فکر می‌کنند باید هر طور که دوست دارند در بازار عمل کرده و به حرف هیچ‌کس هم گوش ندهند. خب اگر شما هم چنین دست‌فرمانی را دنبال می‌کنید، دیر یا زود نسخه‌تان پیچیده خواهد شد. هنر یک کارآفرین، در اینجا طراح گرافیک، در توانایی‌اش برای استفاده از بازخوردهای مخاطب نهفته است. در واقع شما براساس این بازخوردها توانایی اثرگذاری بر روی مخاطب‌تان را داشته و اشتباهات‌تان را جبران خواهید کرد.

ما در روزنامه فرصت امروز تعامل با مشتریان را یکی از مهمترین نکات برای پیشرفت کارآفرینان می‌دانیم. از آنجایی که شما در عرصه طراحی تعامل نزدیکی با مخاطب دارید، بد نیست گاهی اوقات به بازخوردهای آنها گوش دهید. قول می‌دهم با این کار ضرر زیادی نخواهید کرد و خیلی زود متوجه نکات کلیدی از نظر مخاطب‌تان می‌شوید. آن وقت می‌توانید با سرعت هرچه تمام‌تر در مسیر طراحی گرافیک به پیش بروید. ماجرا تازه جالب شد، نه؟

استفاده از بازخوردها لازم نیست همیشه به صورت حضوری یا رو در رو صورت گیرد. گاهی اوقات شما می‌توانید از دل یک ایمیل یا حتی کامنت تازه بازخورد مناسبی را بیرون بکشید بنابراین باید کمی با حوصله بیشتر فرآیند تعامل با مخاطب هدف را دنبال کنید. اینطوری شانس بیشتری برای اثرگذاری بر روی مخاطب‌تان داشته و کیفیت کارتان هم به طور مداوم بهبود پیدا می‌کند.

تمرین نقاشی و طراحی

زمانی که هنوز نرم‌افزارهای کامپیوتری پای‌شان به دنیای طراحی باز نشده بود، همه چیز به طور سنتی در جریان بود. این یعنی طراحی گرافیک نه یک کار دیجیتال، بلکه فرآیندی کاملا سنتی محسوب می‌شد. از آن زمان تا حالا آنقدر نرم‌افزار مختلف روانه بازار شده که کمتر کسی فرآیند کلاسیک طراحی را به یاد دارد. درست به همین خاطر معمولا تمرین طراحی با استفاده از انواع ابزارهای حرفه‌ای صورت می‌گیرد.

ایده ما در این بخش کمی متفاوت از ایده‌های قبلی است. بر این اساس بد نیست شما خودتان را به جای یک طراح گرافیک سنتی قرار دهید. اینطوری فرصت بسیار خوبی برای اثرگذاری بر روی مخاطب هدف پیدا خواهید کرد. خب برخی از تمرین‌های طراحی با دست خالی و نرم‌افزار تقریبا به هم شباهت دارد. مثلا قلم‌های هوشمند امروزی تقریبا کار همان مدادهای طراحی را می‌کند. با این حساب شما می‌توانید به خوبی از دل تمرین‌های ساده طراحی سود ببرید. پس منتظر چه هستید؟ همین حالا دست به کار شده و ماجراجویی‌تان در این حوزه را با سرعت هرچه بیشتر آغاز کنید.

یادتان باشد، تمرین‌های طراحی و نقاشی شما باید مرتبط با حوزه کاری‌تان باشد. این امر به شما کمک می‌کند تا با مشکلات کمتری در مسیر اثرگذاری بر روی مخاطب هدف گام برداشته و کارتان را با چالش‌های کمتری دنبال کنید. یادتان نرود، امروزه نیاز به یک طراح همه فن حریف بیش از هر زمان دیگری حس می‌شود بنابراین اگر بتوانید خودتان را به مثابه یک طراح حرفه‌ای نشان دهید، دیگر مو لای درز کارتان نخواهد رفت.

سخن پایانی

طراحی گرافیک کاری نیست که شما یکبار برای همیشه در آن مهارت کسب کرده و دیگر به فکرش نباشید. خیلی وقت‌ها کارآفرینان نیاز دارند که مهارت‌شان را به طور مداوم تمرین کرده و آن را ارتقا دهند. بحث طراحی گرافیک نیز دقیقا به همین شکل است. به همین خاطر ما در این مقاله سراغ برخی از تمرین‌ها برای یادگیری و تقویت ساده این مهارت رفتیم. حالا شما مهارت لازم برای کسب موفقیت در این حوزه را دارید. از اینجا به بعد همه چیز به توانایی خودتان برای تقویت این مهارت برمی‌گردد. اگر هم در این میان با مشکلی رو به رو شدید، ما در روزنامه فرصت امروز همیشه آماده کمک به شما هستیم. پس تعارف را کنار گذاشته و با ما در ارتباط باشید.

منابع:
https://www.noobpreneur.com/۰۷/۰۲/۲۰۲۴/top-۷-tips-for-learning-graphic-design-in-۲۰۲۴/

نوبت اول

آگهی مناقصه عمومی

شهرداری وحیدیه در نظر دارد به استناد مجوز واصله از سوی شورای اسلامی شهر وحیدیه به شماره ۲۲/۲۲۵مورخ ۱۴۰۲/۰۴/۱۵نسبت به اجرای پروژه ذیل:

۱- پروژه روکش آسفالت بلوار ولایت وتقاطع غیر همسطح شهر وحیدیه با برآورد اولیه۹۶،۰۰،۱۵۳،۸۲۹ریال بر اساس فهرست بهاء راه و باند سال ۱۴۰۲. اقدام نماید.لذا از کلیه پیمانکاران واجد الشرایط دعوت می شود بعد از چاپ نوبت دوم آگهی جهت دریافت اسناد مناقصه به سامانه ستاد الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir مراجعه نمایند.

۱-دستگاه مناقصه گذار :شهرداری وحیدیه

۲-سپرده شرکت در مناقصه ۵درصد مبلغ برآورد اولیه بصورت ضمانت نامه بانکی یا وجه نقد واریز به حساب جاری ۳۱۰۰۰۰۱۸۳۵۰۰۹بنام سپرده شهرداری وحیدیه نزد بانک ملی شعبه وحیدیه.

۳-محل دریافت اسناد مناقصه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد)

۴-محل تسلیم اسناد مناقصه و پاکات پیشنهادات: سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد)

۵-مهلت دریافت اسناد مناقصه و بازگذاری اسناد: سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد)

۶-تشکیل کمیسیون عالی معاملات شهرداری وحیدیه و بازگشایی پاکتها: سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد)

۷-به پیشنهادات مبهم، مخدوش و فاقد سپرده یا ضمانت نامه بانکی ترتیب اثر داده نخواهد شد.

۸-شهرداری دررد یا قبول هریک از پیشنهادات مختار است.

۹-سایر اطلاعات و جزئیات فنی مربوط به اسنادمناقصه در سامانه ستاد قید خواهد شد و هزینه آگهی به عهده برنده مناقصه می باشد.

تاریخ انتشار نوبت اول :۱۴۰۲/۱۱/۲۴ تاریخ انتشار نوبت دوم :۱۴۰۲/۱۲/۰۱

شهرداری وحیدیه

۱۷۹

نوبت اول

شناسه آگهی: ۱۶۶۳۸۹۲

آگهی تجدید مناقصه عمومی خرید لوله فولادی ۸ اینچ شماره مناقصه ۱۳۱۴۲۸

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

شرکت گاز استان مازندران در نظردارد مناقصات جدول ذیل را بین پیمانکاران واجد شرایط با مشخصات و شرایط ذکر شده به روش مناقصه عمومی و از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت برگزار نماید. کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد مناقصه تا ارائه پیشنهاد مناقصه گران و بازگشایی پاکت ها از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس WWW.SETADIRAN.IR انجام خواهد شد و لازم است مناقصه گران در صورت عدم عضویت قبل، مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند.

ردیف	موضوع مناقصه خرید	تعداد	شماره فراخوان سامانه ستاد	مبلغ تضمین	مبلغ برآورد بریال	حداقل امتیاز کیفی
۱	لوله فولادی ۸ اینچ به ضخامت ۰/۱۸۸ G.B طبق استاندارد IGS-MPL-001-2(1)	۲۰،۰۰۴	۲۰۰۲۰۹۱۵۷۸۰۰۰۳۵۰	۱۲،۱۰۲،۴۲۰،۰۰۰	۲۴۲،۰۴۸،۴۰۰،۰۰۰	۶۵

۱- محل تامین اعتبار: سایر منابع

۲- نوع تضمین فرایند ارجاع کار: تضمین معتبر براساس آیین نامه تضامین معاملات دولتی مصوبه هیات وزیران به شماره ۱۲۳۴۰۲/ت ۵۰۶۵۹ هـ مورخ ۱۳۹۴/۹/۲۲ و اصلاحات بعد از آن در خصوص کارهای پیمانکاری

۳- محل اجرای پروژه: در محدوده گاز استان مازندران

۴- زمان مهلت دریافت اسناد: از دوشنبه ۱۴۰۲/۱۱/۳۰ الی چهار شنبه ۱۴۰۲/۱۲/۰۲ ساعت ۱۰ (ضمناًاصل تضمین شرکت درفرآیند ارجاع کاردراین مهلت ثبت اتوماسیون اداری وتحویل دبیرخانه رمزمحرمانه گردد)

۵- زمان عودت پیشنهادمالی شنبه ۱۴۰۲/۱۲/۱۲ ساعت ۱۰ صبح

۶-زمان گشایش پیشنهادات :یک شنبه ۱۴۰۲/۱۲/۱۳ (ساعت ۹صبح)

۷-ضمنا: هرگونه تغییر در زمان های یاد شده ازطریق سامانه اعلام می گردد.

۸- شرایط متقاضی:

- مدارک ثبتی شرکت حاوی تصاویر مصدق (رتبه، کد پستی، شناسه ملی، کد اقتصادی، دامنه کاری، تطابق امضاء، ضمانتنامه بانکی، صورت مالی حسابرسی شده منتهی به ۱۴۰۱/۱۲/۲۹ با توجه به الزام ارائه صورتهای مالی و حسابرسی شده بارعایت ماده ۴آیین نامه راهکارهای افزایش ضمانت اجرایی وتقویت حسابرسی، تعهدنامه رعایت مبارزه با پولشویی، اساسنامه، آخرین تغییرات اساسنامه، صورتجلسه مجمع عمومی، فرم خوداظهاری، مهر و امضاء پکیج پیمان، کپی شناسنامه و کارت ملی صاحبان امضاء، مشخصات اعضاء هیات مدیره و سهام داران بالای ۱۰٪، حسابرسان و نشانی اقامتگاه آنان و تکمیل فرم پولشویی ارسالی، گواهینامه مالیات بر ارزش افزوده،
- فرار داشتن در لیست کوتاه وزارت نفت(وندرولیست)و عضو سامانه ستاد و همچنین در خصوص تولید کنندگان لوله فولادی و تامین کنندگان
- - ارزیابی مشتریان قبلی و گواهی حسن شهرت صادره توسط آنان
- - داشتن تجربه و دانش در زمینه مورد نظر(ارائه رزمه کاری مرتبط)
- - تضمین کیفیت خدمات پس از فروش محصولات(وارانتی)
- - نظام کیفیت و نحوه تضمین محصولات (گارانتی)
- ثبت نام و اخذکد اطلاع رسانی پایگاه ملی مناقصات با مراجعه به سایت http ://iets.mporg.ir
- * حداقل نصاب پیشنهاد دهنده دراین مرحله از مناقصه فراخوان عمومی به هر تعداد مناقصه گر می‌باشد

جهت کسب اطلاعات بیشتر در سایت شرکت گاز استان مازندران به آدرس www.nigc-mazandaran. ir و پایگاه ملی اطلاع رسانی مناقصات کشور به آدرس http ://iets.mporg.ir مراجعه نمایید.

تاریخ انتشار نوبت اول : ۱۴۰۲/۱۱/۲۴ تاریخ انتشار نوبت دوم : ۱۴۰۲/۱۱/۲۵

شرکت گاز استان مازندران

۱۶۸

نوبت دوم

شناسه آگهی: ۱۶۶۳۴۱۲

آگهی مناقصه عمومی یک مرحله‌ای

وزارت راه و شهرسازی
سازمان راهداری و حمل‌ونقل جاده‌ای

اداره کل راهداری و حمل ونقل جاده ای استان کهگیلویه و بویراحمد در نظر دارد عملیات اجرایی پروژه های ذیل را بر اساس شرایط ذکر شده و به شرح مشخصات، اطلاعات و جزئیات مندرج در اسناد مناقصه از طریق مناقصه عمومی به پیمانکار واجد صلاحیت واگذار نماید. لذا از کلیه شرکتهای واجد صلاحیت دعوت می گردد در مناقصات ذیل شرکت نمایند. به پیشنهادهای فاقد امضاء، مشروط، مخدوش و پیشنهادهایی که بعد از موعد مقرر واصل شود ترتیب اثر داده نخواهد شد.

ردیف	شرح پروژه	محل اجرا	برآورد اولیه برمبنای فهرست۱۴۰۲(ریال)	مبلغ تضمین شرکت در فرآیندارجاع کار (ریال)	صلاحیت مورد نیاز
۱	اجاره ماشین آلات تعریض، رفع نقاط حادثه خیز محور لنده- قیام	لنده	۲۹،۰۰۰،۰۰۰،۰۰۰	۱،۴۵۰،۰۰۰،۰۰۰	
۲	اجرای حفاظ بتنی مفصلی محور یاسوج-شیراز	بویراحمد	۶۹،۸۰۴،۷۶۲،۸۵۷	۳،۵۰۰،۰۰۰،۰۰۰	۵ راه
۳	آسفالت راه های روستایی فاقد آسفالت شهرستان دنا (گل چهره آباد و کهله حمام)	دنا	۱۸،۲۴۰،۳۲۹،۳۴۰	۹۲۰،۰۰۰،۰۰۰	۵ راه
۴	بهسازی و آسفالت جاده روستاهای باگ- گزدون مظفری بن زردها تنگ رواق	دنا	۲۶،۷۲۴،۰۹۴،۸۲۹	۱،۳۴۰،۰۰۰،۰۰۰	۵ راه
۵	بهسازی و آسفالت راه روستایی بلوط حصار	بهمئی	۴۸،۵۵۵،۲۶۲،۱۴۰	۲،۴۳۰،۰۰۰،۰۰۰	۵ راه
۶	بهسازی و آسفالت راه روستایی چشمه امیری	بهمئی	۲۷،۹۸۷،۶۵۹،۳۴۶	۱،۴۰۰،۰۰۰،۰۰۰	۵ راه
۷	بهسازی و روکش آسفالت و رفع نقاط حادثه خیز گوزنان لوداب	دنا	۳۲،۱۰۵،۷۵۰،۲۶۵	۱،۶۱۰،۰۰۰،۰۰۰	۵ راه
۸	تعمیر و مرمت پل ارتباطی پشت تاوه لیکک-بهمئی	بهمئی	۲۵،۷۹۴،۲۵۰،۹۹۷	۱،۲۹۰،۰۰۰،۰۰۰	۵راه یا ۵ ابنیه
۹	تعمیرات دیوار حائل (کیلومتر۴۰ یاسوج- چرام)، (کیلومتر۴۰ محور یاسوج-اصفهان)، (کیلومتر۲۰ محور یاسوج-اقلید)	بویراحمد	۲۲،۰۴۲،۸۰۱،۰۵۷	۱،۱۱۰،۰۰۰،۰۰۰	۵راه یا ۵ ابنیه
۱۰	خرید رنگ، خط کشی راه ها و اجرای علائم افقی و خط نوشته ها در سطح محورهای استان	استان	۷۳،۹۹۲،۴۲۸،۳۲۵	۳،۷۰۰،۰۰۰،۰۰۰	۵ راه

۱- دستگاه مناقصه گزار و نشانی: اداره کل راهداری و حمل ونقل جاده ای استان کهگیلویه و بویراحمد- یاسوج - میدان حمل ونقل

۲- اطلاع رسانی از طریق سایت الکترونیکی مناقصات: http://iets.mporg.ir وسامانه تدارکات الکترونیکی دولت setadiran.ir

۳- زمان و محل دریافت اسناد مناقصه و آگاهی از سایر شرایط: از تاریخ ۱۴۰۲/۱۱/۲۱ لغایت پایان وقت مقرر در سامانه ستاد ۱۴۰۲/۱۱/۲۴ در سامانه تدارکات الکترونیکی دولت setadiran.ir قابل دریافت می باشد.

۴- مناقصه گران می بایست پاکت الف خود را تا پایان وقت مقرر در سامانه ستاد از تاریخ ۱۴۰۲/۱۱/۲۵ لغایت ۱۴۰۲/۱۲/۰۷ به آقای خضوعی اداره پیمان و رسیدگی اداره کل راهداری و حمل ونقل جاده ای واقع در یاسوج –میدان حمل ونقل تحویل و رسید دریافت دارند. همچنین پاکات الف و ب و ج باید در سامانه تدارکات الکترونیکی دولت در مهلت مقرر بارگذاری شوند.

۵- جلسه کمیسیون بازگشایی مناقصه مورخ ۱۴۰۲/۱۲/۰۸ راس ساعت ۹ صبح تشکیل می گردد. از کلیه مناقصه گران و یا نماینده رسمی آنها جهت شرکت در جلسه بازگشایی پاکات پیشنهاد قیمت دعوت به عمل می آید.

۶- تنها پیمانکارانی میتوانند در مناقصات فوق شرکت نمایند که رتبه و صلاحیت آنان در سامانه اینترنتی www.sajar.mporg.ir دارای اعتبار باشد و پاکات خود را در سامانه ستادایران بارگذاری کرده باشند.

۷- لازم است ضمانت نامه شرکت در مناقصه، پاکت الف در لفاف مناسب لاک و مهر شده به بایگانی فنی اداره پیمان و رسیدگی تحویل نمایند.

۸- مدت اعتبار پیشنهادات از آخرین مهلت تسلیم پیشنهادات به مدت ۳ ماه می باشد و قابل تمدید تا سه ماه دیگر می باشد.

۹- سایر شرایط در اسناد مناقصه به اطلاع پیمانکاران خواهد رسید.

۱۰- شرکت کنندگان باید دارای صلاحیت ایمنی از اداره کار باشند.

تاریخ انتشار نوبت اول : ۱۴۰۲/۱۱/۲۳ تاریخ انتشار نوبت دوم : ۱۴۰۲/۱۱/۲۴

اداره کل راهداری وحمل ونقل جاده ای استان کهگیلویه وبویراحمد – اداره پیمان و رسیدگی

۱۵۸

با حضور مسئولان شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی منطقه آذربایجان شرقی؛

جایگاه اختصاصی شماره ۲ ناحیه ویژه میانه راه اندازی شد

آذربایجان شرقی – ماهان فلاح: همزمان با گرامیداشت چهل و پنجمین سالگرد پیروزی شکوهمند انقلاب اسلامی، جایگاه اختصاصی شماره ۲ ناحیه میانه با حضور معاون برنامه ریزی فرمانداری میانه، رئیس ناحیه، مسئولین شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی منطقه آذربایجان شرقی و مقامات شهرستان میانه راه اندازی گردید. رئیس ناحیه ویژه میانه در مراسم راه اندازی جایگاه سوخت شماره دو میانه، با تأکید بر خدمتگزاری مطلوب به مردم شریف گفت: با پیگیری مسئولین ناحیه، این جایگاه پس از ۲ ماه عملیات تعمیرات اساسی، مجددا راه اندازی و در مدار سوخترسانی قرار گرفت. هادی رنجبر با تشریح عملیات تعمیرات جایگاه توسط بخش خصوصی، افزود: تعمیرات این جایگاه با هزینه ای بالغ بر ۶ میلیارد تومان با تعویض لوله کشی و تلمبه ها، لایروبی مخازن، محوطه سازی و روشنایی و بهبود سطح ایمنی جایگاه انجام گرفته است. قاسمی، معاون برنامه ریزی فرماندار میانه نیز با قدردانی از مسئولین شرکت پخش فرآورده های نفتی ناحیه میانه و مسئولین جایگاه در پیگیری و انجام این کار، بر لزوم بهسازی در برخی جایگاههای دیگر شهرستان برای رفاه مردم در سوختگیری تاکید کرد. لازم به ذکر است در پایان مراسم از رئیس و کارکنان شرکت پخش فرآورده های نفتی ناحیه میانه جهت عملکرد مطلوب در زمان حمله سایبری به جایگاههای سوخت و نیز از تلاش شبانه روزی کارکنان خدوم ناحیه برای رفع به موقع اختلال بوجود آمده و خدمت رسانی به مردم شریف، قدردانی شد.

برگزاری اردوی راهیان پیشرفت برای فرزندان کارکنان ناحیه ویژه مراغه

اردوی راهیان پیشرفت ویژه فرزندان کارکنان شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه آذربایجان شرقی (ناحیه ویژه مراغه) با هدف تبیین دستاوردهای انقلاب اسلامی و آشنایی با نحوه تأمین و توزیع سوخت در انبار نفت این ناحیه برگزار شد. رئیس ناحیه ویژه مراغه در اردوی راهیان پیشرفت این ناحیه که با حضور فرزندان کارکنان برگزار شد، ضمن تبریک ایام الله دهه فجر انقلاب اسلامی ایران گفت: برپایی این اردوها به ویژه برای نسل جوان و دانش آموزان یکی از بارزترین مصادیق فعالیت های امیدآفرین است که در نگاه کارشناسانه می تواند هر سال تعداد زیادی از جامعه را با عملکرد این شرکت و چگونگی دستیابی به اقتدار ملی آشنا سازد. رسول رحمانپور افزود: این اردوها گامی موثر در راستای تحقق جهاد تبیین و نشان دادن توانمندی و اقتدار ملی و همچنین امیدآفرینی در میان آحاد مختلف جامعه و ترویج ضرورت گرایش نسل نوجوان به فرهنگ مصرف بهینه فرآورده های نفتی خواهد بود. رحمانپور یادآور شد: ضمن برگزاری مانور اطفاء حریق برای فرزندان کارکنان، بر رعایت الزامات ایمنی تأکید گردید و جهت آشنایی با نحوه تامین، ذخیره سازی و بارگیری فرآورده های نفتی به مبادی مختلف مصرف از واحدهای مختلف انبار اعم از مخازن، خطوط ریلی، سکوهای بارگیری، آزمایشگاه کنترل کیفیت، واحد ایمنی بازدید بعمل آمد. لازم به ذکر است، ناحیه ویژه مراغه یکی از نواحی دوازده گانه منطقه آذربایجان شرقی می باشد که مسئولیت تامین و توزیع فرآورده های نفتی جنوب استان شامل شهرهای عجب شیر، بناب، ملکان، مراغه و هشترود را بر عهده دارد.

مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق استان مرکزی خبرداد:

افتتاح نیروگاه خورشیدی ۲۰۰ کیلوواتی در محلات

اراک- فرناز امیدی: همزمان با دهه فجر،نیروگاه خورشیدی ۲۰۰کیلوواتی در محل تصفیه خانه آب و فاضلاب محلات با مشارکت بخش خصوصی افتتاح شد. استاندار مرکزی در آیین افتتاح این نیروگاه گفت: شرایط جوی این شهرستان که دارای بیشترین روزهای سال آفتابی است، بهترین ظرفیت برای اجرای طرح صفحه های خورشیدی ایجادکرده است که نباید از آن مغفول بود و باید از این فرصت در راستای رشد اقتصادی و زیرساختی منطقه استفاده کرد. فرزاد مخلص الائمه افزود: این طرح علاوه بر بُعد اقتصادی و درآمدزایی نقش موثری در کاهش بحران کم آبی و رفع کمبود انرژی برق در شهرستان محلات ایفا می کند. مدیرعامل شرکت توزیع برق استان مرکزی نیزگفت: بکارگیری انرژی های تجدید پذیری و هدف گذاری در این حوزه با سرعت در حال پیشرفت است و دستورالعمل و بسته های حمایتی ویژه ای دراین راستا لحاظ شده است. محمود محمودی با بیان اینکه نزدیک ۵۷.۵ مگاوات نیروگاه مقیاس کوچک در استان وجود دارد ،افزود: از این میزان ۱۶.۲مگاوات نیروگاه برق آبی، ۳۳.۳مگاوات نیروگاه گازی و ۸ مگاوات نیروگاه خورشیدی است. مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق استان مرکزی گفت:۴.۸مگاوات انرژی خورشیدی در استان مرکزی از ابتدای دولت سیزدهم تاکنون وارد مدار شده است. محمود محمودی

بابیان اینکه هم اکنون ۸مگاوات انرژی خورشیدی در استان مرکزی به شبکه برق استان متصل شده است،افزود:از این میزان ۳.۲مگاوات قبل از آغاز دولت سیزدهم و ۴.۸مگاوات از آغاز دولت سیزدهم تاکنون بوده است. مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق استان گفت: ناترازی تولید و مصرف در سال‌های اخیر از سویی و افزایش آلودگی هوا از سوی دیگر دولت‌ها را بر آن داشته که تغییر نگرش جدی در حوزه انرژی‌های تجدیدپذیر را در دستور کار خود داشته باشند. وی با اشاره به اینکه بکارگیری انرژی‌های تجدیدپذیر و هدف گذاری در این حوزه با سرعت در حال پیشرفت است و دستورالعمل و بسته‌های حمایتی ویژه‌ای در این راستا لحاظ شده است، افزود: اهدای تسهیلات ویژه انرژی‌های تجدیدپذیر با معرفی سازمان صنعت، معدن و تجارت به بانک‌ها و همچنین خرید تضمینی انرژی تولیدی از سوی وزارت نیرو فرصت خوبی برای سرمایه گذاری متقاضیان در این حوزه است. محمودی بیان کرد: استان مرکزی بزرگ‌ترین تولید کننده سلول‌های خورشیدی است که در شهرستان خمین تولید و توسعه این فعالیت انجام می‌شود. وی خاطرنشان کرد: استان مرکزی با اقلیم و گستره مناسب، برخورداری از تعداد روزهای آفتابی قابل توجه طی سال به دلیل شرایط سرزمینی، و بهره‌مندی از ظرفیت مناسب سرمایه‌گذاری، از بهترین منطقه‌های کشور برای توسعه تولید برق از انرژی خورشیدی است محمودی تصریح کرد: هرکیلووات سامانه خورشیدی، می‌تواند سالانه یکهزار و ۸۰۰ کیلووات ساعت در اقلیم استان مرکزی برق تولید کند که امید است روند تغییر نگاه مردم و سرمایه گذاران به حوزه انرژی خورشیدی در استان روز به روز متفاوت تر و بهتر شود.

مشعل گازرسانی به ۲۲ روستای گیلان در تالش برافروخته شد

رشت- خبرنگار فرصت امروز: با حضور استاندار گیلان و جمعی از مسئولین استانی، مشعل گازرسانی به ۲۲ روستای گیلان در تالش برافروخته شد. به گزارش روابط عمومی گاز گیلان، اسدالله عباسی استاندار گیلان در آئین افتتاح همزمان گازرسانی به روستاهای گیلان با بیان اینکه ایجاد زیرساخت در روستاهای کشور یکی از مهم‌ترین اهداف و سیاست‌های دولت سیزدهم است، اظهار کرد: دولت مردمی و انقلابی سیزدهم به عنوان خادم ملت همواره یار و یاور مردم و به ویژه محرومین بوده و با روی کار آمدن این دولت اقدامات بسیار خوبی در حوزه گازرسانی، برق‌رسانی، آبرسانی و ایجاد جاده در روستاها و مناطق دوردست انجام شده است. استاندار گیلان با بیان اینکه دولت سیزدهم از هیچ تلاشی برای رفع محرومیت در کشور دریغ نمی‌کند، افزود: در سال ۹۹ عملیات گازرسانی به روستای کسمه‌جان تالش متوقف شده بود ولی با روی کار آمدن دولت سیزدهم عملیات اجرایی گازرسانی دوباره آغاز و در دهه فجر امسال شاهد افتتاح دوباره آن بودیم. وی با اشاره به اینکه بیش از ۹۷ درصد خانوار روستایی استان از نعمت گاز برخوردارند و گفت: به میمنت دهه مبارک فجر نیز ۲۲ روستای گیلان در شهرستان‌های تالش، آستارا، رودبار، رودسر و املش از نعمت گاز برخوردار شدند. عباسی از افتتاح ۳۰۸ پروژه در شهرستان تالش در دهه فجر خبر داد و بیان کرد:

این تعداد پروژه با اعتبار ۵۶۷ میلیارد تومان به بهره‌برداری رسیده و امروز هم شاهد افتتاح یک واحد تولیدی در حوزه صنایع چوب و صنعتی بودیم. استاندار گیلان در خاتمه از مدیریت و کارکنان شرکت گاز بجهت گازرسانی گسترده به اقصی نقاط استان تشکر و قدردانی کرد و بر اجرای هرچه سریع‌تر پروژه‌های گازرسانی به مناطق باقیمانده تأکید کرد. همچنین در این مراسم عیسی جمال نیکویی مدیرعامل شرکت گاز گیلان با تبریک دهه مبارک فجر، اظهار داشت: برای گازرسانی به روستاهای کوهستانی گیلان در دهه فجر امسال، بیش از ۱۶۱ میلیارد تومان هزینه شده است. وی با بیان اینکه ۲۲ روستای آماده افتتاح گازرسانی در دهه فجر امسال در شهرستان‌های آستارا، تالش، رودبار، املش و رودسر قرار دارند، گفت: با تکمیل این طرح‌ها، تعداد روستاهای گازدار در گیلان به ۲ هزار و ۱۵۶ روستا و درصد بهره‌مندی گاز روستایی استان به ۹۷,۴۴ درصد رسیده است. مدیرعامل شرکت گاز استان گیلان با ابراز خرسندی از رسیدن گرمای گاز به ساکنین این مناطق کوهستانی، گفت: این روستاها مجموعاً دارای یک هزار و ۶۰۰ خانوار بوده و برای گازرسانی به آن‌ها، بالغ بر ۱۱۶ کیلومتر شبکه گاز کار شده است. وی در خاتمه از همه سازمان‌های همکار در زمینه گازرسانی به مناطق صعب‌العبور و کوهستانی گیلان تشکر و قدردانی کرد و گفت: با گازدار شدن این مناطق، شرایط تشکیل و رونق کسب و کارهای محلی و کوچک، تولید و اشتغال در روستاها و مهاجرت معکوس از شهر به روستا بیش از گذشته فراهم شده است. در پایان این مراسم مشعل گازرسانی به ۲۲ روستای گیلان در روستای کوهستانی کسمه‌جان شهرستان تالش توسط استاندار گیلان برافروخته شد.

مدیرکل تعاون، کار و رفاه اجتماعی آذربایجان شرقی:

فضای کسب و کار با رویکرد فناورانه و نوآوری در جریان است

آذربایجان شرقی – ماهان فلاح: مدیرکل تعاون، کار و رفاه اجتماعی آذربایجان شرقی گفت: فضای کسب و کار با رویکرد فناورانه و نوآوری در جریان است. حسین فتحی، در جمع کارگران شرکت سایپا آذربایجان (سمتکو) که به مناسبت گرامیداشت دهه فجر، جشن پیروزی انقلاب برگزار شد با بیان نقش کارگران در پیروزی انقلاب اسلامی اظهار کرد: تلاشگران عزیز کشور ایران اسلامی برترین دنیا در تمامی عرصه های مختلف نظامی، اقتصادی، اجتماعی، سیاسی و فرهنگی قرار دارند. فتحی، به موضوع توسعه و تغییر در فضای کسب و کار اشاره کرد و افزود: آینده مشاغل به سمتی می رود که بعضی از مشاغل از بین رفته و تحقیقات به ما نشان می دهد بعد از ۴ تا ۵ سال آینده ۳۰ تا ۴۰ درصد مشاغل از بین خواهد رفت که به جای آن مشاغل شغل های دیگری جایگزین خواهد شد. وی اضافه کرد: در آینده مشکلی برای فرصت های شغلی وجود ندارد بلکه مشکل بر سر مهارت ها است و آینده مشاغل هم به لحاظ گسترش فضای مجازی و فضای دیجیتالی هم گسترش انتظارات و رخدادهای جدیدی که نسل جدید با خودش آورده است و هم رویکرد فناوری و نوآوری که به جامعه کسب و کار ما تعیین شده است، در حرکت و تکاپو خواهد بود. مدیرکل تعاون، کار و رفاه اجتماعی آذربایجان شرقی ادامه داد:

مدیران واحدهای تولیدی، صنعتی و خدماتی برای اینکه بتوانند در بازار کسب و کار بمانند و آینده مشاغل را تصور کنند، باید رویکرد خود را عوض کنند هم به رویکرد بازاریابی نوین و هم نحوه مدیریت بر منابع انسانی ورود کنند. فتحی تصریح کرد: رفته به رفته نیروهای جوانی جایگزین می شوند که به این جوانان نسل هزاره سوم و نسل z می گوییم که نگرش ها و انتظارات و رفتارهای نسل هزاره سوم و نسل Z مقداری متفاوت می باشد که این نیروها با گرایش های مختلف، رفتارهای مختلف و جدید وارد بازار کار شده اند و در این راستا مدیریت بر منابع انسانی که مهم ترین سرمایه واحدهای صنعتی هستند، باید متفاوت شود تا موفق شویم. مدیرکل تعاون، کار و رفاه اجتماعی آذربایجان شرقی با اشاره به اینکه صیانت از منابع انسانی یکی از برنامه های اولویت دار هست افزود: الحمدالله با اقداماتی که توسط مدیریت جدید شرکت سایپا که در مسائل های فنی و مسایل انسانی وارد هستند تا در مشاغل آینده دچار مشکل نشویم. فتحی، با اشاره به مقام و منزلت کار و کارگر خطاب به کارگران تلاشگران شرکت اظهار کرد: از امام صادق روایت هست که هر کس کاری را برای کسب روزی حلال برای خود و خانواده اش انجام دهد در حال عبادت است و در حقیقت شرکت سمتکو عبادتگاهی برای این تلاشگران محسوب می شود. وی به نقش بی بدیل کارگران و نقش آفرینی آنان در جریان انتخابات اشاره کرد و گفت: انتخابات مظهر شکوه ملت بزرگ ایران و نشان از نقش مردم در تصمیم گیریها برای آینده ی بهتر کشورشان است و قطعا با حضور پررنگ تر از گذشته و انتخاب اصلح، دین خود را همچون عرصه های مختلف به ایران اسلامی ادا خواهند کرد.

مدیرعامل شرکت برق منطقه‌ای غرب عنوان نمود:

بهره برداری از ۶پروژه بزرگ صنعت برق به ارزش ۴۳۱ میلیارد تومان در سه استان کرمانشاه ، کردستان و ایلام در دهه مبارک فجر

کرمانشاه- خبرنگار فرصت امروز: به مناسبت چهل و پنجمین سالگرد پیروزی انقلاب اسلامی و دهه مبارک فجر نشست خبری با حضور جعفر الفتی نیا ، مدیر عامل شرکت برق منطقه ای غرب با اصحاب رسانه در شرکت برق منطقه ای غرب برگزار گردید. مدیر عامل شرکت برق منطقه ای غرب اظهار داشت : دهه فجر امسال شش پروژه بزرگ صنعت برق به ارزش ۴۳۱ میلیارد تومان در سه استان کرمانشاه ،کردستان و ایلام به بهره‌برداری رسید. وی با اشاره به افزایش ظرفیت پست شهرستان قصرشیرین در قالب یکی از پروژه‌های افتتاحی دهه فجر امسال با ارزش ۱۳۰ میلیارد تومان، گفت: با این افزایش ظرفیتی که اعمال شد، در اربعین پیش رو هیچ خاموشی برنامه‌ریزی شده‌ای نخواهیم داشت و برق پایداری را در پایانه مرزی خسروی خواهیم داشت، هر چند در اربعین گذشته نیز با وجودی که قریب یک میلیون نفر در پیاده‌روی اربعین از مرز خسروی در استان کرمانشاه تردد کردند، قطعی برق نداشتیم. وی یکی دیگر از مهمترین پروژه‌های افتتاحی دهه فجر امسال را توسعه پست ۲۳۰ کیلوولت نیروگاه بیستون در استان کرمانشاه عنوان کرد وافزود: دیگر پروژه‌ها در بیجار و مریوان افتتاح شدند. در ادامه الفتی‌نیا، با تشریح دستاوردهای انقلاب اسلامی در حوزه برق در استان کرمانشاه، اظهار کرد: در حالی که ابتدای پیروزی انقلاب اسلامی ظرفیت تولید برق استان کرمانشاه ۶۴ مگاوات بود، امروز این میزان به ۲۲۲۱ مگاوات رسیده که رشد ۳۵ برابری نسبت به قبل از انقلاب

را نشان می‌دهد. مدیرعامل شرکت برق منطقه‌ای غرب با بیان اینکه طول خطوط انتقال برق در استان کرمانشاه قبل از انقلاب ۳۳۵ کیلومتر بود، گفت: این میزان هم اکنون به ۳۲۳۷ کیلومتر رسیده که تقریبا رشد ۱۰ برابری داشته است. وی ادامه داد: قبل از انقلاب ۸۱ هزار مشترک برق داشتیم که این آمار هم اکنون به ۸۳۲ هزار مشترک برق رسیده که رشد ۱۰ برابری را در مقایسه با قبل از انقلاب تجربه کرده است. الفتی نیا با بیان اینکه در سال جاری پیک مصرف (بیشترین میزان مصرف) برق استان کرمانشاه ۹۷۰ مگاوات بوده، گفت: این میزان قبل از انقلاب ۵۵ مگاوات بوده است. وی در ادامه اشاره ای هم به برنامه‌های در دست اقدام در جهت افزایش تولید برق در استان کرمانشاه داشت و گفت: هم اکنون کار احداث واحد شماره سه نیروگاه دالاهو با ۲۹۰ مگاوات ظرفیت در حال انجام است که امیدواریم تابستان سال آینده وارد مدار شود. وی اضافه کرد: همچنین برای افزایش ظرفیت نیروگاه زاگرس هم برنامه‌ریزی کرده‌ایم که قرار است این نیروگاه از نیروگاه گازی به نیروگاه سیکل ترکیبی تبدیل شود که البته افتتاح آن به امسال و سال آتی نمی‌رسد. وی افزود: همچنین احداث ۸۰ مگاوات نیروگاه خورشیدی شامل یک نیروگاه ۶۰ مگاواتی در سرپل ذهاب و یک نیروگاه ۲۰ مگاواتی در کرمانشاه در برنامه است. مدیرعامل شرکت برق منطقه‌ای غرب با اشاره به توانمندی های استان کرمانشاه در زمینه تولید برق، گفت: همین الان دو برابر نیاز استان برق تولید می‌کنیم. الفتی نیا همچنین با اشاره به اهمیت مدیریت مصرف برق در تابستان سال آینده گفت: تابستان سال آینده به دلیل نداشتن بارندگی‌های مناسب، سال سختی خواهیم داشت و باید با اطلاع رسانی در جهت مدیریت مصرف برق در استان تلاش کنیم تا گرفتار خاموشی نشویم. وی بابیان اینکه در سال جاری پیک مصرف (بیشترین میزان مصرف) برق استان کرمانشاه ۹۷۰ مگاوات بود، یادآور شد: در طول تابستان سال‌های ۱۴۰۱ و ۱۴۰۲ با مدیریت مصرف برق هیچ خاموشی در شبکه برق خانگی استان نداشتیم.

رئیس حوزه انتخابیه قدس؛

با مشارکت مردم در امر انتخابات، توطئه‌های دشمنان کارساز نخواهد بود

شهر قدس – غلامرضا جباری : رئیس حوزه انتخابیه قدس گفت: ۴۵ سال دشمن با توطئه‌های مختلف به دنبال تضعیف نظام بوده است، بنابراین با شرکت در انتخابات نبایست بگذاریم دیگران به جای ما تصمیم‌گیری کنند. وحید گلی‌کانی در این نشست بیان کرد: عزم مجموعه مدیریتی شهرستان بر جبران کمبودهای زیرساختی است به طوری که در ایام الله دهه مبارک فجر شاهد افتتاح بخش آی سی یو بیماری‌های عفونی در بیمارستان سردار سلیمانی شهرستان قدس خواهیم بود، با مشارکت مجموعه مدیریت شهری حدود هزار متر زمین به بیمارستان ۱۲بهمن الحاق شد تا با تخصیص اعتبار حدود ۱۰۰ میلیارد تومان بتوان اقدامی در راستای توسعه این بیمارستان جهت ارتقاء سرانه درمانی این شهر در آینده‌ای نزدیک انجام شود. وی افزود: یکی از مشکلاتی که شهرستان قدس مانند اکثر نقاط کشور گریبانگیر آن است، معضل کمبود آب می‌باشد بنابراین در شهرستان در مدت کوتاهی طرح انتقال آب پاک اجرا شد و در وهله اول قرار بر تخصیص ۲۵۰لیتر آب بر ثانیه بود اما به دلیل تنش آبی تهران میزان آن کم و زیاد می‌شود، یکی دیگر از اقدامات صورت گرفته جهت رفع این معضل برنامه‌ریزی جهت استفاده از پساب تصفیه‌خانه است، همچنین جهت رفع مشکلات فاضلاب شهرستان نیز در سفر ریاست محترم جمهور مصوبه‌ای تحت عنوان ساخت مدول دوم تصفیه‌خانه

تخصیص یافت. فرماندار شهرستان قدس ادامه داد: یکی دیگر از معضلات شهرستان نبود دوربین پلاک‌خوان بود که در برخی از نقاط شهرستان نصب شد، هرچند وظیفه نیروی انتظامی در کنار کاستی‌های موجود رفع معضل ترافیک است اما بایستی در راستای ارتقاء فرهنگ ترافیک شهروندان نیز فعالیت شود چراکه برخی از این گره‌های ترافیکی ایجاد شده به دلیل پارک خارج از قانون شهروندان می‌باشد. مقام عالی دولت در شهرستان قدس گفت: مشکل نبود زمین دولتی، معضلات مختلفی را در پی داشته، ۳ مدرسه خیرساز در شهرستان درحال ساخت می‌باشد و ساخت ۴ مدرسه نیز از ریاست جمهوری مصوب شده اما به دلیل نبودزمین نمی‌توانیم فرایند اجرای آن را به راحتی شروع کنیم، در ایام الله دهه مبارک فجر پروژه‌های مختلفی در حوزه ورزشی و زیرساختی مورد بهره‌برداری قرار خواهد گرفت که یکی از آن زمین چمن ۳هزار متری که از مطالبات چندین ساله شهروندان است، و در مراحل پایانی می‌باشد امیدواریم به بهره‌برداری برسد. گلی‌کانی عنوان کرد: رهبر در ابتدای سال ، چهار اصل(مشارکت، سلامت، رقابت و امنیت) را یادآوری کردند، که در حوزه سلامت و مشارکت انتخابات شما بایستی ایفای نقش کنید، ۴۵ سال دشمن با توطئه‌های مختلف به دنبال تضعیف نظام بوده ، بنابراین با شرکت در انتخابات نبایست بگذاریم دیگران به جای ما تصمیم‌گیری کنند. این مقام مسئول در پایان تصریح کرد: دشمن در این ایام به دنبال کاهش مشارکت است و ما بایستی با استفاده از ظرفیت‌های در اختیار مردم را دعوت به شرکت در انتخابات کنیم تا هر کسی بتواند به هر نحوی ایفای نقش کند، مقام معظم رهبری(مدظله العالی) می‌فرمایند به قله نزدیکیم بنابراین با شرکت درانتخابات می‌توانیم در رسیدن به قله مشارکت کنیم و به عنوان سفیران اسلام ناب محمدی(ص)، اندیشه‌های امام راحل و آرمان‌های شهدا فعالیت نمائیم.

اخبار

همزمان با چهل پنجمین سالروز پیروزی انقلاب اسلامی

نشست خبری مدیر عامل شرکت نفت و گاز آغاجاری با اصحاب رسانه استان خوزستان برگزار شد

اهواز – شبنم قجاوند: همزمان با چهل پنجمین سالروز پیروزی انقلاب اسلامی نشست خبری مهندس تقی زاده مدیر عامل شرکت بهره برداری نفت و گاز آغاجاری با اصحاب رسانه استان خوزستان و شهرستان امیدیه برگزار شد. مهندس تقی زاده در این نشست ضمن گرامیداشت دهه مبارک فجر و سالروز پیروزی انقلاب اسلامی یاد و خاطره نوجوان فداکار شهرستان امیدیه امیر حسین انصاری که جان خود را برای نجات خانواده فدا کرد را گرامیداشت. مهندس جواد تقی زاده با تشریح اقدامات شرکت آغاجاری در سال جاری بیان کرد : شرکت آغاجاری یک شرکت قوی و با بنیه است که فعالیت های آن در سطح مناطق نفتخیز جنوب پیشتاز است. مدیر عامل شرکت آغاجاری ایمن سازی و تعویض شیرآلات تاج چاه بدون حضور دکل حفاری، ایمن سازی بیش از ۸۵ حلقه چاه ، ضخامت سنجی خطوط لوله و تاسیسات عملیاتی ، تعمیرات ۱۴۹ ترانسفور ماتور برق با هدف پایداری برق ، را بخشی از اقدامات عملیاتی این شرکت بر شمرد. وی همچنین اجرای ۲۴ پروژه عام المنفعه را از مهم ترین اقدامات شرکت نفت و گاز آغاجاری دانست و افزود : در همین راستا پروژه تکمیل جاده امیدیه به جایزان پس از ۱۶ سال با جدیت در حال اجراست که انشالله در فروردین ۱۴۰۳ به بهره برداری خواهد رسید. مهندس جواد تقی زاده احداث کارخانه آسفالت در شرکت آغاجاری ، تکمیل پروژه تونل بین شهری امیدیه به میانکوه ، احداث خانه بازی کودکان با مساحت ۱۲۰۰ متر مربع ، احداث پیست دوچرخه سواری بانوان ، احداث بزرگترین چمن مصنوعی استان خوزستان و.... را بخشی از ۲۴ پروژه عام المنفعه دانست. در ادامه این نشست مهندس تقی زاده در خصوص تکمیل و ایمن سازی جاده های مواصلاتی افزود : با تلاش مجموعه شرکت آغاجاری علاوه بر جاده به امیدیه به جایزان با تصویب هیأت مدیره شرکت ملی نفت ایران پروژه تکمیل و ایمن سازی دوجاده ارتباطی چیت پلنت به شهرستان آغاجاری و تقاطع دار بهاره به مجموعه عملیاتی رگ سفید۱ در شهرستان امیدیه با اعتباری بالغ بر ۱۷۰۰ میلیارد ریال به این واگذار گردید. مدیر عامل شرکت آغاجاری عنوان کرد. در بحث آبرسانی بیش از ۵۰ درصد آب تولیدی این شرکت جهت آبرسانی به روستای ها و شهرهای همجوار بدون دریافت هزینه در اختیار آبفا قرار میگیرد . ایشان با اشاره مشکل فاضلاب در شهر امیدیه گفت: جهت رفع این مشکل زیست محیطی طرح و برنامه داریم که انشالله با مشارکت سایر دستگاه های اجرایی و اخذ مجوز های لازم آمادگی لازم در خصوص اجرای آن وجود دارد.

در آستانه گرامیداشت چهل و پنجمین بهار انقلاب اسلامی و با حضور رییس سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی استان انجام شد

گزارش افتتاح، بهره‌برداری و کلنگ‌زنی چندین طرح و پروژه شهرستان مروست

یزد- سید محمد جواد عرفان‌فر ؛ رییس سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی استان یزد روز گذشته و در آستانه گرامیداشت چهل و پنجمین بهار انقلاب اسلامی به شهرستان مروست سفر و در آیین افتتاح، بهره‌برداری و کلنگ‌زنی چندین طرح و پروژه با اعتباری نزدیک به پانصد میلیارد ریال شرکت کرد. مجید دهقانی‌زاده رییس سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی استان یزد در اولین برنامه سفر خود به شهرستان مروست با حضور در گلزار شهدای این شهرستان ضمن قرائت فاتحه به مقام شامخ شهدای والامقام آرمیده در این گلزار ادای احترام کرد. دهقانی‌زاده سپس به دیدار امام جمعه شهرستان مروست رفت و با وی در خصوص مسائل توسعه‌ای این شهرستان به گفتگو پرداخت. رییس سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی استان یزد از طرح پرورش بوقلمون بهاردشت شهرستان مروست که با هدف پرورش ۴۰هزار قطعه ای بوقلمون و سرمایه بخش خصوصی به مبلغ ۵۶میلیارد تومان و اشتغال بالغ بر ۱۲ نفر ایجاد شده بود، بهره‌برداری کرد. دهقانی‌زاده در ادامه از پارک بانوان کوثر این شهرستان که از جمله پروژه های مصوب سفر ریاست محترم جمهور به استان یزد است و هم اکنون ۴۰درصد پیشرفت فیزیکی دارد، دیدن کرد و خواستار تسریع در عملیات عمرانی و بهره‌برداری هرچه زودتر این پارک شد.قرار است این پروژه قرار در هفته دولت سال ۱۴۰۳ افتتاح شود. افتتاح و بهره برداری از مرکز تفریحی و گردشگری ارمغان سبز مروست با اعتباری بالغ بر ۲۰میلیارد ریال از دیگر برنامه‌های سفر وی بود که به آن پرداخته شد. دهقانی‌زاده که در این سفر با استقبال پر شور مردم روستای مبارکه مروست روبرو شده بود در آیین افتتاحیه زمین ورزشی چمن مصنوعی این روستا از برکات انقلاب و خدمات و دستاوردهای سی ماهه دولت سیزدهم در استان برای مردم سخن گفت. وی کلنگ بهره‌برداری از پروژه نیروگاه خورشیدی ۲۰۰کیلو واتی مبارکه شهرستان مروست با اعتباری بالغ بر ۶۰میلیارد ریال زد که امید می‌رود تا پایان اسفندماه سال جاری برق این نیروگاه خورشیدی وارد مدار شود. رییس سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی استان یزد همچنین در آیین کلنگ زنی احداث ۴واحد زیست پزشک شهرستان مروست حضور یافت. این پروژه در قالب دو ساختمان دو طبقه و در مساحت زیر بنای ۳۳۰ متر مربع با اعتبار ی بالغ بر ۸۰ میلیارد ریال در راستای اسکان پزشکان متخصص مستقر در شهرستان و در جهت ارایه خدمات به مردم احداث خواهد شد.

۱۹۰ شعبه اخذ رای در ورامین

ورامین – آمنه سادات بت شکن: سید محمد زاهدی سرپرست معاونت سیاسی امنیتی و اجتماعی فرمانداری ویژه شهرستان ورامین در نشست نهضت اطلاع رسانی فرمانداری ویژه ورامین در جمع اصحاب رسانه در خصوص برگزاری انتخابات در این شهرستان گفت: ۸۰ درصدهزینه تبلیغات در انتخابات با خود کاندید می باشد، در شهرستان ورامین ۱۹۰ شعبه اخذرای با تفکیک ۱۵۹ شعبه دربخش مرکزی،۳۱ شعبه در بخش جواد آباد و ۱۰ شعبه اخذ رأی سیار چینش شده اند و هر شعبه بطور میانگین ۲۲ نفر عوامل دارند. وی برنامه های تبیینی انتخابات را از جمله کارهای صورت گرفته عنوان کرد بیان داشت:برگزاری تریبون آزاد مدتی است که از سوی روابط عمومی فرمانداری در حال انجام است و در ۴۳ مسجد شهرستان بحث های داغ انتخاباتی با حضور جهادگران تبیین و برگزاری سه جلسه با رای اولی ها در مدارس از اهم کارهای صورت گرفته برای برگزار انتخابات پرشور بوده است. زاهدی ادامه داد: در خصوص ایجاد شور انتخاباتی اصحاب رسانه یکی از بال های ما در ستاد انتخابات شهرستان ورامین هستند و ما بر اهمیت نقش رسانه در ایجاد رقابت و انتخاب اصلح واقف هستیم. معاون سیاسی، امنیتی و اجتماعی فرمانداری ویژه ورامین نقش محلات و احصا ظرفیت آنها را گوشزد کرد و بیان داشت: هفت محله شاخص در طرح محله محور شناسایی شده اند و ما قصد داریم با حضور در محلات شناسایی از ظرفیت ها و مشکلات آنها آگاه شویم تا بتوانیم از ظرفیت ها برای شهرستان و در جهت رفع مشکلات آنها گام برداریم تا در مواقع مختلف بتوانیم برنامه های مختلفی را با در آنها اجرایی و عملیاتی کنیم. وی عنوان کرد: در مراسم معنوی اعتکاف در سال جاری ظرفیت کمی و کیفی آن طبق آمار در شهرستان ورامین دو برابر شده است. زاهدی در پایان در خصوص احصا اتباع غیر مجاز نیز گفت: اتباع خارجی غیر مجاز باید موارد قانونی کشور ما را رعایت کنند و ما باید تفکیک مجاز و غیر مجاز بودن آنها را با دقیق تر شدن بر این موضوع توسط نهادهای مرتبط انجام دهیم و روزانه این پایش صورت می گیرد و طرد اتباع غیر مجاز صورت می گیرد.

افتتاح پل کیازنیک و پنج پروژه راهداری و حمل و نقل جاده ای در شهرستان املش

رشت- خبرنگار فرصت امروز: به مناسبت دهه مبارک فجر پل کیازنیک و پنج پروژه راهداری و حمل و نقل جاده ای شهرستان املش با حضور استاندار گیلان دکتر عباسی ، مهندس فکور معاونت هماهنگی امور عمرانی استاندار ، نیک فهم مدیر کل راهداری و حمل و نقل جاده ای گیلان و سایر مسئولین در گیلان افتتاح شد. در نهمین روز از دهه مبارک فجر انقلاب اسلامی و با حضور اسدالله عباسی پنج پروژه حوزه راهداری شهرستان املش با اعتبار ۴۷ میلیارد تومان به بهره‌برداری رسید. گفتنی است این پنج پروژه شامل پل کیازنیک املش با اعتبار ۴۰ میلیارد تومان، آسفالت راه روستایی لرود_مربو شیه فاز ۲ با اعتبار یک میلیارد و ۳۰۰ میلیون تومان، آسفالت راه روستایی ملکوت_لرود_ مربو_شیه با اعتبار ۲میلیارد تومان، آسفالت راه روستایی شبخوس پهلو با اعتبار یک میلیارد و ۲۰۰ میلیون تومان و روکش راه روستایی جیر کوابر_کوشکور و حاجی آباد_شیشارستان با اعتبار سه میلیارد تومان به بهره‌برداری رسید.

مشعل گاز در ۱۰ روستای زردلان سردسیر هلیلان روشن شد

ایلام-هدی منصوری: با حضور معاون سیاسی امنیتی استانداری ایلام و فرماندار هلیلان و جمعی از مدیران استانی و شهرستان مشعل گاز در ۱۰ روستای زردلان سردسیر از توابع شهرستان هلیلان روشن شد. مدیرعامل شرکت گاز استان ایلام در این مراسم از گازرسانی به ۱۰ روستای زردلان سردسیر بمناسبت ایام الله دهه فجر خبر داد و گفت: برای گازرسانی به این روستاها، در مجموع بیش از ۶۵ کیلومتر شبکه توزیع گاز اجرا شده است. محمود کشاورز با اشاره به اینکه این روستاها شامل گلدره، میدرعلیا و میدر سفلی، چال خشک سفلی و چال خشک علیا، باغ، چنارآباد، پاتخت، سیرکانه و شاران هستند،افزود: برای گازرسانی به این روستاها بیش از ۲۵۰ میلیارد ریال از محل اعتبارات داخلی شرکت ملی گاز ایران هزینه شده است. وی با بیان اینکه با گازرسانی به این روستاها بیش از ۳۵۰ خانوار از نعمت گاز طبیعی برخوردار می شوند،اظهار داشت: به برکت نظام و انقلاب اسلامی هم اکنون تمامی شهرها و مناطق روستایی دارای قابلیت گازرسانی از نعمت گاز طبیعی برخوردار هستند و این استان در ردیف استان های سبز کشور قرار می گیرد. مدیرعامل شرکت گاز استان ایلام با بیان اینکه دولت سیزدهم توجّه ویژه‌ای به مناطق کمتر برخوردار استان دارد،تصریح کرد: در حال حاضر ۱۰۰ درصد جمعیت شهری و بیش از ۹۹ درصد جمعیت روستایی استان از نعمت گاز طبیعی برخوردار هستند. معاون سیاسی، امنیتی و اجتماعی استانداراایلام با اشاره به اینکه به برکت نظام مقدس جمهوری اسلامی، دور افتاده‌ترین مناطق روستایی استان از نعمت گاز طبیعی برخوردار شده‌اند، گفت: هم‌اکنون ۱۰۰ درصد جمعیت شهری و ۹۹ درصد جمعیت روستایی استان از گاز ایمن و ارزان استفاده می کنند که این مهم از خدمات نظام مقدس جمهوری اسلامی ایرام به مردم است. محمدسبحان حسنی با اشاره به اینکه شرکت گاز استان در گازرسانی به مناطق مختلف شهری و روستایی استان موفق بوده و عملکرد این مجموعه قابل تقدیراست،افزود: در دولت سیزدهم شاهدیم حتی دورترین و محروم ترین روستاها هم از نعمت گاز برخوردار هستند و این موضوع نشانه توجه به قشر محروم که از شعارهای دولت کار و کرامت است.

عدم همکاری پزشکان گلستان بادانشگاه علوم پزشکی و بیمارستان های دولتی به دلیل پایین بودن تعرفه

گرگان- خبرنگار فرصت امروز: رییس دانشگاه علوم پزشکی گلستان متذکر شد : پزشکان مابه دلیل پایین بودن تعرفه ها تمایلی به همکاری بادانشگاه علوم پزشکی و بیمارستان های دولتی را ندارند.سعید گل فیروزی، در جمع خبرنگاران ابراز کرد: یکی از دلایل خروج پزشکان از بیمارستان‌های دولتی پایین بودن تعرفه‌ها است که آنها علاقه به فعالیت در بیمارستان‌های دولتی ندارند.رئیس دانشگاه علوم پزشکی گلستان یادآور شد : برای افزایش تعرفه‌های پزشکی پیگیری‌های لازم در سطح ملی انجام شده اما متأسفانه این موضوع در مجلس شورای اسلامی به دلیل محدود بودن منابع مالی رد می‌شود.به گفته رئیس دانشگاه علوم پزشکی گلستان، کمبود پزشک فوق تخصصی و تخصص مشکل عمده بیمارستان‌های استان است که این چالش به کمبود پزشکان عمومی نیز سرایت کرده است.وی عدم پرداخت مطالبات علوم پزشکی توسط شرکت‌های بیمه‌ای را یک معضل جدی دانست و گفت: اگر این شرکت‌ها بدهی خود را بپردازند می‌توانیم برخی معوقات کارکنان این سازمان و هزینه‌های خرید دارو را بپردازیم.گل فیروزه‌ای ضمن بیان اینکه تسریع در رفع چالش‌های بیمارستان کودکان آیت الله طالقانی گرگان در دستور کار است، اظهار کرد: در تلاشیم تا بیمارستان جایگزین این مرکز پزشکی تا پایان دولت سیزدهم به بهره برداری برسد.گل فیروزه‌ای ادامه داد: شرکت‌های بیمه‌ای چند صد میلیارد تومان به این سازمان بدهی دارند که در صورت پرداخت معوقات می‌توانیم اقدامات مؤثری در جهت بهبود شرایط انجام دهیم.وی با بیان اینکه برای تکمیل بیمارستان آیت الله طاهری به اعتبار دو هزار و ۳۰۰ میلیاردتومانی نیاز است، خاطرنشان کرد: در سفر دوم ریاست جمهور به گلستان اعتباراتی برای تکمیل این پروژه تخصیص داده شد.

برپایی ایستگاه صلواتی و دیدار با خانواده شهداء در اداره گاز آق قلا

گرگان- خبرنگار فرصت امروز: به میمنت گرامیداشت ایام معنوی مبعث پیامبر گرامی اسلام حضرت محمد(ص) و دهه مبارک فجر ایستگاه صلواتی در اداره گاز شهرستان آق قلا برپا شد.به گزارش روابط عمومی ؛ در این برنامه کارکنان اداره گاز آق قلا با توزیع شربت و شیرینی از شهروندان پذیرایی نمودند.در همین رابطه برنامه دیدار از خانواده شهید علی حاجیلری در روستای پیرواش نیز به مناسبت ایام الله پیروزی انقلاب اسلامی انجام شد و رئیس اداره گاز و همراهان از خانواده این شهید بزرگوار تجلیل کردند.شایان ذکراست کارکنان اداره گاز آق قلا ضمن آذین بندی اداره و استقبال ازدهه فجر، جلسه دیدار با همکاران و هماهنگی انجام برنامه های دهه پیروزی انقلاب اسلامی را برگزار کردند.

اصول خدمات پس از فروش تلفنی

نویسنده: علی آل‌علی

خدمات پس از فروش یکی از مهمترین عواملی است که می‌تواند به موفقیت یک کسب و کار کمک کند. ارائه خدمات پس از فروش مناسب به مشتریان نه تنها رضایت آنها را جلب خواهد کرد، بلکه باعث افزایش وفاداری آنها به برند نیز می‌شود. خب اگر کسی را سراغ دارید که حاضر است از یک برند کاملا بی‌تفاوت نسبت به مشکلات یا سوالات مشتریان خرید کند، ما را هم بی‌خبر نگذارید.

یکی از روش‌های قدیمی در زمینه خدمات مشتری استفاده از تماس تلفنی است. زمانی که هنوز خبری از اینترنت و ربات‌های چت نبود، مشتریان دو راه بیشتر نداشتند. راه اول استفاده از شماره تلفن پشتیبانی برندها بود و راهکار بعدی مراجعه حضوری به فروشگاه. فکر می‌کنم شما هم قبول داشته باشید معطل شدن در ترافیک شهر و تعامل حضوری با نمایندگان برند آنقدر جذاب نیست که دردسرش را توجیه کند، مگر نه؟

اگرچه در طول یکی دو دهه اخیر توسعه خدمات اینترنتی نقش مهمی در روابط میان برندها و مشتریان داشته، اما هنوز هم کم نیستند مشتریانی که تماس تلفنی با برندها را به شیوه‌های تازه ترجیح می‌دهند. به همین خاطر برندهایی که نسبت به این شیوه بی‌توجه باشند، عملا بخشی از مشتریان‌شان را سر هیچ و پوچ از دست خواهند داد.

همانطور که گفتیم، یکی از روش‌های ارائه خدمات پس از فروش، استفاده از تلفن است. با این حال این شیوه تنها یک کاربرد ساده ندارد. در عوض خدمات پس از فروش تلفنی می‌تواند به روش‌های مختلفی انجام شود، از جمله:

- پاسخگویی به سوالات و درخواست‌های مشتریان
- ارائه مشاوره و راهنمایی به خریداران
- حل مشکلات و رفع ایرادات محصولات و خدمات
- ارائه تخفیفات و پیشنهادات ویژه به مشتریان

هر کاری در این دنیا اصول خاص خودش را دارد. ماجرای خدمات مشتری تلفنی هم دقیقا به همین صورت است. شما برای اینکه مشتریان را از خدمات‌تان در این قالب راضی نگه دارید، باید همیشه حواس‌تان به اصول کار باشد. ما در این مقاله قصد داریم برخی از مهمترین نکات و اصول ارائه خدمات به صورت تلفنی را با شما در میان بگذاریم. اگر شما هم دوست دارید در استفاده از این استراتژی مهارت زیادی کسب کنید، این مقاله همان تکه گمشده پازل کسب و کارتان است.

اصول خدمات پس از فروش تلفنی

برخی از بازاریاب‌ها و کارآفرینان فکر می‌کنند خدمات تلفنی هیچ کاری ندارد و همین که تلفن را برداشته و شروع به صحبت با مشتری کنند، دیگر مو لای درز کارشان نمی‌رود. خب اگر شما هم اینطور فکر می‌کنید، ما قصد داریم در این مقاله نظرتان را کاملا تغییر دهیم.

احتمالا شما هم تجربیات منفی زیادی از تماس با پشتیبانی یک شرکت و دریافت جواب‌های سربالا دارید. خب یکی از نتایج بی‌توجهی به اصول خدمات تلفنی دقیقا همین وضعیت است. شما را نمی‌دانم، ولی من که هیچ وقت حاضر نیستم دوباره از چنین برندهایی خرید کنم.

اجازه دهید با همین مقدمه کوتاه سراغ اصل ماجرا رفته و ماجراجویی‌مان درباره اصول خدمات تلفنی را شروع کنیم.

پاسخگویی سریع و موثر

آیا تا حالا پیش خودتان فکر کرده‌اید مشتریان اصلا چرا سراغ خدمات تلفنی از برندها می‌روند؟ خب اگر راهکارهای دیگر به اندازه کافی ساده و سریع بود، دیگر جایی برای این شیوه باقی نمی‌ماند.

مشتریان همیشه دنبال دریافت سریع‌ترین خدمات ممکن از سوی برندها هستند. به همین خاطر اگر حواس‌تان به این نکته کلیدی نباشد، به مرور زمان دیگر هیچ شانسی برای تعامل با آنها نخواهید داشت. به علاوه، ناامید کردن مشتریان پشت تلفن عملا به معنای از دست دادن آنها خواهند بود.

یکی از مهمترین اصول خدمات پس از فروش تلفنی، پاسخگویی سریع و موثر به مشتریان است. مشتریان انتظار دارند که در اسرع وقت با آنها تماس گرفته و مشکل‌شان حل شود. اگر پاسخگویی به تماس‌ها با تاخیر صورت گیرد، اثرگذاری‌اش را از دست خواهد داد.

برای پاسخگویی سریع به تماس‌ها، باید تعداد پاسخگویان تلفنی کافی در نظر گرفته شود. همچنین، باید سیستم‌های ارتباطی به گونه‌ای طراحی شوند که تماس‌های مشتریان به سرعت به آنها ارجاع داده شود. اینطوری مشتریان همیشه خدمات مناسب را در کوتاه‌ترین زمان ممکن دریافت می‌کنند.

خوشبختانه این روزها اتوماسیون کمک زیادی به کسب و کارها می‌کند. این طوری شما می‌توانید حتی در صورت کمبود کارشناس سوالات مشتریان را دریافت و بعدا با ارجاع به کارشناس مناسب با آنها تماس بگیرید. به علاوه، هوش مصنوعی در این زمینه به شما کمک می‌کند تا نیازتان به کارشناس‌های تلفنی متعدد را به شدت کاهش دهید.

ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم شما در هر صورت باید فرآیند ارائه خدمات به مشتریان را سرعت بخشید. فقط در این صورت شانسی برای حفظ مشتریان‌تان یا تبدیل آنها به مشتری وفادار خواهید داشت.

مهارت‌های ارتباطی قوی

برای ارائه خدمات پس از فروش تلفنی موثر، داشتن مهارت‌های ارتباطی قوی ضروری است. پاسخگویان تلفنی باید بتوانند به طور واضح و مختصر صحبت کنند. اگر فکر می‌کنید تماس تلفنی جایی برای سخنرانی‌های بلند است، سخت در اشتباهید؛ چراکه مخاطب‌تان اصلا حوصله چنین تعاملی را ندارد. به علاوه شما باید به سوالات مشتریان به طور کامل پاسخ دهید. خب اگر قرار باشد مشتری بخت برگشته بارها و بارها با شما تماس بگیرد که دیگر انگیزه‌اش را به طور کامل از دست خواهد داد. به علاوه، شما باید به فکر اعتبار برندتان هم باشید. هرچه باشد، وقتی چند بار جواب مشتریان را ناقص یا دیر دهید خیلی زود در شبکه‌های اجتماعی بدل به برندی با شهرت بی‌نهایت منفی خواهید شد.

سوالی که اینجا مطرح می‌شود، زیر و بم مهارت‌های ارتباطی است. وقتی درباره مهارت‌های ارتباطی حرف می‌زنیم، دقیقا منظورمان چیست؟ شاید فکر کنید ما در این بخش قصد داریم کلی برای‌تان درباره این مهارت‌ها حرف بزنیم، اما ما راه جالب‌تری آماده کرده‌ایم. کافی است نکات زیر را به خوبی در ذهن داشته و این توانایی‌ها را در خودتان تقویت کنید:

- گوش دادن فعال
- بیان واضح و مختصر
- کنترل احساسات
- ایجاد ارتباط عمیق
- آشنایی با محصولات و خدمات

نکته کلیدی درباره توانایی‌های بالا آشنایی کامل با محصولات و خدمات برند است. خب شما تا وقتی با محصولات برند خودتان آشنایی نداشته باشید، هیچ وقت فرصت جوابگویی درست به مخاطب را پیدا نخواهید کرد. این در حالی است که گاهی اوقات کارآفرینان این نکته مهم را خیلی راحت فراموش می‌کنند.

ضرورت آشنایی با محصولات یک بحث و نحوه کسب این آشنایی بحث دیگری است. خب کارشناس‌های شما چطور باید زیر و بم محصولات را بشناسند؟ این سوالی است که معمولا کسی جوابی برای آن ندارد. اگر نظر ما را بخواهید برخی از اقدامات زیر به شما کمک خواهد کرد:

- مطالعه دقیق بروشور محصولات: هر محصولی که روانه بازار می‌شود، یک راهنمای استفاده هم دارد بنابراین اگر شما به عنوان کارشناس خدمات این راهنما را مطالعه کنید، کلی اطلاعات به درد بخور درباره محصولات دست‌تان خواهد آمد. اینطوری جواب نیمی از سوالات مشتریان دم دست‌تان خواهد بود.

- صحبت با کارمندان: کارمندان شرکت در فرآیند تولید محصولات نقش‌آفرینی مستقیمی دارند. به همین خاطر استفاده از نظرات‌شان ایده بی‌نهایت خوبی خواهد بود. کمی گفت‌وگو با آنها خیلی زود اطلاعات کاربردی درباره زیر و بم محصولات به شما خواهد داد. پس منتظر چه هستید؟ همین حالا دست به کار شده و کمی با کارمندان شرکت گپ بزنید.
- استفاده از محصولات: استفاده از محصولات کاری است که خیلی از کارشناس‌ها به آن توجه ندارند. خب اگر شما قصد کمک به مشتریان را دارید، بهتر است خودتان را جای آنها قرار دهید. اینطوری اطلاعات بسیار بهتری درباره محصولات گیرتان می‌آید. یادتان نرود در زمینه استفاده از محصولات باید سعی کنید تا جای ممکن خود را به مشتریان نزدیک کنید. وگرنه هیچ وقت مشکلات و سوالات آنها را متوجه نخواهید شد.

نکته دیگری که در این بین باید مدنظرتان باشد، حل موثر مشکلات مشتریان است. خب شما که نمی‌توانید با مجموعه‌ای از جواب‌های سربالا سراغ مشتریان رفته و انتظار واکنش‌های درست و حسابی داشته باشید. به همین خاطر ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم پاسخ‌ها از نظر کیفی هم باید در سطح مناسبی باشند.

یک ایده مناسب در این میان طراحی یک دفترچه راهنماست. اینطوری کارشناس شما دقیقا می‌داند در برابر سوالات مشتریان چه نوع جواب‌هایی داده و به چه نکاتی اشاره کند.

گام دیگری که در این میان باید بردارید، شناخت درست مشکلات مشتریان است. گاهی اوقات شما به خیال خود مشکل مشتری را فهمیده و دنبال ارائه راهکار می‌روید. این در حالی است که اصل ماجرا طور دیگری است. پس قبل از اینکه با اطمینان کامل سراغ تشخیص مشکل بروید، بد نیست کمی بیشتر درباره ریشه مشکلات سوال کنید. اینطوری هم ارتباط بهتری میان شما و مشتری شکل می‌گیرید، هم اینکه درک بهتری از مسئله پیدا خواهید کرد.

آخرین نکته‌ای که در این بخش باید مدنظرتان باشد، مسئله مربوط به پیگیری است. خب بعد از اینکه تماس مشتری قطع شد، باید برنامه‌ای برای پیگیری مسئله هم داشته باشید. اینطوری خیال‌تان از بابت حل تضمینی مسئله و رضایت مشتریان راحت خواهد شد.

معرفی دقیق خود

شما نماینده شرکت در زمینه حل مشکلات مشتریان هستید بنابراین هر حرفی که در این میان بزنید، به پای شرکت گذاشته خواهد شد. اگر نتوانید حرف‌های‌تان را مطابق با اصول در راستای حفظ اعتبار برند بزنید، خیلی زود اوضاع‌تان به هم خواهد ریخت.

توصیه ما در این بخش معرفی خودتان در همان ابتدای تماس است. اینطوری بحث خیلی بهتر شروع شده و ادامه خواهد یافت.

یک نمونه ساده در زمینه معرفی خود در تماس تلفنی به این صورت است: «باسلام، شما با شرکت فلان تماس گرفته‌اید و من کارشناس خدمات مشتری هستم.»

شاید عبارت بالا خیلی ساده باشد، اما دست‌کم به خوبی شما را معرفی کرده و طرف مقابل را آماده طرح سوالش می‌کند بنابراین اصلا تعارف نکنید و همان ابتدای بحث خودتان را خیلی خوب معرفی نمایید. اینطوری دردسرهای کمتری برای ارائه خدمات به دیگران خواهید داشت.

گوش دادن به صحبت‌های مشتریان

شما قرار نیست همیشه تنها صحبت‌کننده جمع باشید. همانطور که در دورهمی‌ها همه دوست دارند حرف زده و خودشان را مطرح کنند، هنگام خدمات تلفنی هم شما باید به طرف مقابل فرصتی برای بیان نظرات و مسئله‌اش بدهید. اصلا شاید مشتری موردنظر نسبت به حرف‌های شما اعتراض داشته باشد. شاید هم بخواهد نکته‌ای را به آن اضافه کند. در هر صورت اگر شما به طرف‌تان اجازه هیچ صحبتی ندهید، خیلی زود با مشکلات عمده‌ای رو به رو خواهید شد. آن وقت باید کلی از وقت‌تان را به بازیابی اعتماد فرد موردنظر اختصاص دهید. باور کنید یا نه، خیلی وقت‌ها این استراتژی اصلا جواب نمی‌دهد. پس بهتر است از همان اول به فرد موردنظر فرصت کافی برای صحبت بدهید.

فرآیند بالا برای بسیاری از کارآفرینان سخت یا حتی غیر قابل تحمل به نظر می‌رسد. خب کارآفرینانی که همه عمر خودشان در کانون بحث بوده‌اند، میانه خوبی با گوش دادن به دیگران ندارند. درست به همین خاطر شما باید به مرور هنر گوش دادن به دیگران را در خود تقویت کنید. این امر به شما کمک خواهد کرد تا با مشکلات کمتری به صحبت دیگران گوش داده و از آن اطلاعات مفید بیرون بکشید.

یادتان باشد، گوش دادن به دیگران باید فایده‌ای مشخص برای شما داشته باشد. اگر این صحبت‌ها را در لحظه تجزیه و تحلیل کنید، کلی اطلاعات مفید گیرتان خواهد آمد. شاید پیش خودتان بگویید صحبت مشتریان را همیشه می‌شود تحلیل کرد و لازم نیست این کار را با عجله انجام دهیم. خب در این صورت باید کمی ناامیدتان کنیم؛ چراکه هیچ فرصت دیگری برای این کار گیر شما نخواهد آمد. هرچه باشد شما در لحظه با مشتری در تماس هستید و نمی‌توانید این کار را به زمانی دیگر موکول کنید.

استفاده از سوالات باز

مشتریان همیشه دوست دارند درباره مشکلات‌شان از آنها سوال شود بنابراین اگر این کار را انجام ندهید، خیلی زود آنها را از خود ناامید خواهید کرد. این دقیقا همان مشکلی است که بسیاری از کارشناس‌ها به سادگی هرچه تمام‌تر در دامش می‌افتند.

شما در این بخش قرار نیست کار خیلی سخت یا عجیبی انجام دهید. همین که در طول تماس تلفنی چند بار درباره ماهیت مشکل مشتریان از آنها سوال کنید، به اندازه کافی مناسب خواهد بود. اینطوری مشتریان نسبت به ارائه پاسخ‌های دقیق به شما ترغیب شده و در نهایت بیان بهتری از مشکلات‌شان خواهند داشت. این در حالی است که خیلی وقت‌ها کارآفرینان عملا با مشکلات زیادی در زمینه فهم یا حتی دریافت مشکلات مشتریان رو به رو می‌شوند.

نکته کلیدی که در این میان باید بدان توجه داشته باشید، استفاده از سوالات باز است. خب شما قرار نیست سوالی بپرسد که جواب «بله» یا «خیر» داشته باشد. در عوض سوال‌تان را طوری طراحی کنید که مشتری برای پاسخگویی به آن کمی بیشتر وقت بگذارد. اینطوری کارتان خیلی راحت‌تر شده و کلی اطلاعات به درد بخور درباره مشکل مشتریان به دست می‌آورید. فکر می‌کنم شما هم قبول داشته باشید با اطلاعات دقیق پاسخگویی به مشتریان و مشکلات‌شان بی نهایت ساده‌تر است، مگر نه؟

ایجاد اعتماد در مشتریان

شما به عنوان پشتیبان یا کارشناس شرکت باید به مشتریان اطمینان دهید مشکلش حل خواهد شد. اینطوری اعتماد آنها به شما افزایش یافته و می‌توانید روی این رابطه برای بهبود وضعیت شرکت حساب ویژه‌ای باز کنید. متاسفانه خیلی از کارآفرینان پشت تلفن طوری با دیگران حرف می‌زنند که اصلا معلوم نیست هدف‌شان چیست. شما اصلا نباید مخاطب‌تان را در چنین وضعیت تعلیقی قرار دهید؛ چراکه خیلی زود از شما ناامید شده و دیگر مکالمه را ادامه نخواهد داد.

باور کنید یا نه، مکالمه تلفنی برای خیلی از مردم دنیا سخت است بنابراین اگر آنها به شما زنگ می‌زنند، باید رعایت حال‌شان را بکنید. این کار فقط از طریق ایجاد اعتماد امکان‌پذیر خواهد بود. پس باید خودتان را برای یک فرآیند طولانی از ایجاد اعتماد در مخاطب آماده کنید وگرنه کلاه‌تان پس معرکه خواهد بود.

ارائه راه حل‌های متنوع

ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم هر مشکلی در این دنیا دست‌کم یک راه حل دارد. شاید فکر کنید اشاره به بهترین راه حل برای یک مشکل به اندازه کافی جذاب هست که مشتریان را راضی نگه دارد. خب در این صورت باید کمی با شما مخالفت کنیم؛ چراکه همه مشتریان از یک راه حل استقبال نخواهند کرد. ماجرا سخت شد، نه؟

توصیه ما در این بخش ارائه مجموعه‌ای از راهکارها به مخاطب هدف است. این طوری شما می‌توانید بدون هیچ مشکلی انتظار واکنش‌های مثبت از مشتریان داشته باشید. خب وقتی پای کلی راهنمایی مختلف و راه حل گوناگون در میان باشد، مگر جایی هم برای اعتراض باقی خواهد ماند؟ این دقیقا همان نکته‌ای است که شما باید آویزه گوش‌تان کنید.

تنوع همیشه برای مردم خوشایند است. اینکه کسی حس کند کلی راهکار برای خلاصی از یک مشکل خاص دارد، امیدواری زیاد ایجاد می‌کند بنابراین شما باید این امیدواری را به بهترین شکل ممکن به طرف مقابل بدهید. وگرنه یک برند دیگر پیدا شده و این کار را به خوبی انجام خواهد داد. آن وقت هر چقدر حسرت بخورید، دیگر فایده‌ای ندارد.

پیگیری دائمی مسئله

وقتی شما جواب مشتریان را می‌دهید، ماجرا به پایان نرسیده است. اگر نظر ما را بخواهید، بعد از قطع تلفن تازه مسئله اصلی شروع می‌شود. بسیاری از کارآفرینان فکر می‌کنند همین که جواب مشتریان را داده و آنها را راضی کردند دیگر ماجراجویی‌شان به پایان رسیده است. این در حالی است که شما باید همیشه خودتان را برای مرحله بعدی آماده نگه دارید. چه بسا یک جای کار به ایراد بخورد و مشتریان دوباره مشکلی پیدا کنند. در این صورت اگر شما زودتر وارد عمل شده و مشکل مشتریان را جویا شوید، تاثیر بهتری روی آنها خواهید داشت. ماجرا جالب شد، نه؟

کارآفرینی در زمینه خدمات تلفنی موفق می‌شود که همیشه پیگیر مشکلات مشتریان باشد بنابراین باید کمی تنبلی را کنار گذاشته و همیشه کنار مشتریان‌تان باشید وگرنه کلاه‌تان پس معرکه خواهد بود. اگر نظر ما را بخواهید، استفاده از یک جدول زمانی برای پیگیری تماس‌های قبلی مشتریان با برند ایده خوبی خواهد بود. اینطوری شما همیشه فرصتی برای تعامل با مشتریان و حل مشکل‌شان خواهید داشت.

تشکر از مشتریان در پایان تماس

اگر مشتریان آنقدر به شما اعتماد کرده‌اند که در قالب تماس تلفنی جویای حل مشکل‌شان شوند، بد نیست کمی از آنها سپاسگزار باشید. خب این شانس در خانه همه برندها را نمی‌زند. به علاوه، برای پایان دادن به مکالمه بد نیست جانب ادب را هم رعایت کنید. اینطوری فرصت خوبی برای اثرگذاری بر روی مخاطب‌تان پیدا کرده و به خوبی او را تحت تاثیر قرار خواهید داد. این در حالی است که اگر همینطور بی‌مقدمه بحث را رها کنید، تاثیر بی‌نهایت منفی روی آنها خواهید گذاشت. یک قدردانی یا تشکر ساده کاری نیست که زمان زیادی از شما بگیرد. به علاوه، شما نیازی به برنامه‌ریزی برای قدردانی از مشتریان‌تان ندارید. پس منتظر چه هستید؟ همین حالا دست به کار شده و بعد از هر تماس تلفنی از مشتریان‌تان قدردانی کنید. شاید این ایده آماتور به نظر برسد، اما اثرگذاری بی‌نهایت خوبی بر روی مخاطب خواهد داشت.

سخن پایانی

خدمات پس از فروش به شیوه‌های متنوعی در دنیا ارائه می‌شود. یکی از روش‌های محبوب و در عین حال کلاسیک در این میان مربوط به استفاده از تماس تلفنی است. احتمالا شما هم در طول زندگی‌تان بارها و بارها از خدمات تلفنی برندها استفاده کرده‌اید. در این صورت یکی از معیارهای شما برای دسته‌بندی برندها همین نکته خواهد بود. اینکه یک برند چقدر با مشتریانش روراست بوده و به خوبی در قالب تماس تلفنی جواب‌شان را می‌دهد، نکته ساده‌ای نیست. به همین دلیل ما در این مقاله سراغ بررسی اصول ارائه خدمات پس از فروش به مشتریان با استفاده از تماس تلفنی رفتیم. حالا شما آمادگی لازم برای استفاده از این شیوه در کسب و کارتان را دارید. پس تعارف را کنار گذاشته و از همین امروز کارتان را شروع کنید. من و همکارانم در روزنامه فرصت امروز امیدواریم نکات مورد بحث در این مقاله کمکی هرچند کوچک به شما برای آشنایی با خدمات تلفنی کرده باشد. یادتان نرود، موفقیت شما در این زمینه فقط در صورت پیگیری تمام اصول مورد بحث به طور همزمان تضمین شده خواهد بود. در آخر، هر جا با مشکلی رو به رو شدید، کارشناس‌های ما در روزنامه فرصت امروز همیشه آماده کمک به شما هستند.

منابع:

https://www.zendesk.com/blog/support-/customers-phone

https://www.bakercommunications.com/.customerservice۰۶۰۱۱۳/archive/jun۱۳.html

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

سه‌شنبه | ۲۴ بهمن ۱۴۰۲ | شماره ۲۴۱۸ | صفحه ۸

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: ریحان

دفتر مرکزی: مطهری، خیابان علی‌اکبری، پلاک ۱۱۵

دفتر مرکزی: ۸۸۵۱۴۵۳۸

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۵۲۶۹۲۳

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

WWW.FORSATNET.IR

INFO@FORSATNET.IR