روزنـامه مدیریتـی - اقتصـادی

فرصت امروز

بـرای کسـب وکـار آفـرینی

دوشنبه
۷ اسفند ۱۴۰۲

Mon.26 Feb 2024
۱۶ شعبان ۱۴۴۵ - سـال نهم
شماره ۲۴۲۵
۸ صفحه - ۵۰۰۰ تومان

www.forsatnet.ir

خودرو و شستا، بزرگان قرمزپوش بازار سرمایه شدند

ریزش بورس در میان تعطیلی

فرصت امروز: شـاخص کل بورس تهران در اولین روز هفته جاری و در روز میان تعطیلی هفته بیش از ۴ هزار واحد ریزش کرد و در سـطح ۲ میلیون و ۶۵ هزار واحد ایسـتاد. سایر شاخص‌های سهامی نیز در این روز ریزش کردند. در جریان معاملات روز شنبه ۵ اسفندماه، شاخص کل بورس تهران با ۴ هزار و ۸۴۷ واحد کاهش نسبت به آخرین روز کاری هفته گذشته به سطح ۲ میلیون و...

۴

از بین بازارهای دارایی، سکه و طلا بیشترین رشد ۳۶ ماهه را تجربه کرده‌اند

رالی طلایی بازارها

فرصت امروز: سکه، طلا و دلار، بیشترین رشد را در ۳۶ ماه گذشته تجربه کرده‌اند. بازارهای مسکن، بورس، ارز دیجیتال و فلزات گرانبها نیز در پله‌های بعدی ایستاده‌اند. بررسی بازدهی هشت بازار اصلی در یک سال گذشته نشان می‌دهد که بازارهای داخلی و جهانی در یک سال اخیر با سرمایه‌گذاران خود هم خوب تا کرده‌اند و هم نکرده‌اند، به طوری که برخی بازارها کمتر از رقبای خود بازدهی داشته‌اند. با این وجود، در رتبه‌بندی سه ساله، شرایط بازارها به کلی فرق می‌کند. برای سنجش بازارها، چاره‌ای جز مقایسه بازدهی آنها در سال‌های مختلف نیست. هرچند همه سرمایه‌گذاران در یک زمان یکسان وارد بازارها نمی‌شوند، اما می‌توان براساس بازدهی بازارها، چشم‌انداز روشن‌تری را در مورد عملکردهای گذشته و آینده آنها در دست داشت. بر همین اساس در گزارش حاضر، بازدهی بازارهای پرمشتری را در دو بازه زمانی ۱۲ ماهه و ۳۶ ماهه بررسی کرده‌ایم.

برخلاف سـکه، طلا و دلار که به ترتیب بیشـترین بازدهی را در سه سال گذشته تجربه کرده‌اند، بورس رشد کمتری را به ثبت رسانده و در بین بازارهای مالی، عملکرد ضعیفی داشته است. در واقع، بازار سرمایه از مردادماه ۱۳۹۹ که به رکود رفته است هنوز نتوانسته به دوران رونق بازگردد. با وجود جذابیت بورس‌های جهانی متاسفانه بورس دیگر جذابیتی برای سرمایه‌گذاران ایرانی...

۲

سیاست پولی چگونه می‌تواند به رشد اقتصادی پایدار کمک کند؟

جهت‌یابی پولی رشد اقتصادی

۳

آغاز ثبت نام جاماندگان خودروهای وارداتی

قیمت‌های کارخانه‌ای خودرو منفجر می‌شود؟

۲

سرمقاله

جرم‌انگاری طرح جدید بانکداری

علی نظافتیان
دبیر کمیسیون حقوقی کانون بانک‌ها

بررسـی‌های اولیـه نشـان می‌دهـد کـه در طـرح جدید بانکـداری، حداقل ۱۸ بار از واژه «مجازات» اسـتفاده شده است. آیا ایـن پدیده بدان معناسـت کـه در طرح جدیـد بانکداری، واژه‌هـای «تخلـف» و «جرم» هـر دو دارای یک معناسـت و این طرح در صدد آن اسـت که با «جرم» تلقـی کردن تخلفات بانکـی، انبـوه پرونـده تخلفات مدیـران و کارکنـان بانک‌ها را به مراجع قضایـی حواله دهد؟ امـروزه به لطف آگاهی‌رسـانی عمومی رسانه‌های جمعی، حتی کسـانی که بـا الفبـای حقوق، کمی آشنا باشـند، می‌دانند که «تخلف» و «جـرم»، دو پدیده کاملا متفـاوت هسـتند و این تفاوت در پاره‌ای موارد، از زمین تا آسمان اسـت؛ به‌عنوان‌مثال، جرم «اخلال در نظام اقتصادی» کـه در برخی مـوارد منتهی به مجازات مرگ خواهد شد، قطعا با تخلف تاخیر در ورود یا تعجیل در خروج یا تخلف از شـرایط و ضوابط مجوزهـای صادره بانک مرکـزی و یـا نقض هـر یک از شرایط و ضوابطی که مجوزهای مذکور براسـاس آنها صادر شده اسـت، یـا خـودداری از ارائـه اطلاعات در مواردی که «شخص تحت نظارت» مکلف به ارائه آن بوده و خودداری از آن به‌موجب قانون، «تخلف» محسـوب شده باشد، قابل مقایسه نیست، اما...

ادامه در همین صفحه

مدیریت و کسب‌وکار

بازاریابی ماشه‌ای چیست و چطور کار می‌کند؟

بازاریابی ماشـه‌ای (Trigger Marketing) از آن دسـت استراتژی‌هایی است که کمتر کسی حتی اسمش را شـنیده اسـت. هر چقدر اتوماسیون در بین کارآفرینان محبوب شده، الگوی ماشه‌ای سال‌هاست با گرد و قبار فراموشی دست و پنجه نرم می‌کند. البته در این میان بازاریاب‌های حرفه‌ای نه تنها با این استراتژی آشنایی دارند، بلکه مثل آب خوردن از آن برای بهبود کیفیت کارشـان سـود می‌برند. از این نظر بازاریابی ماشه‌ای همان فوت کوزه‌گری اسـت که کمتر کسـی از آن خبر دارد. حالا که با یک استراتژی ناشناخته سر و کار داریم، بد نیست مثل کلاس‌های درس کارمان را با یک تعریف شسـته و رفته شروع کنیم. بازاریابی ماشه‌ای در ساده‌ترین شکل به استفاده از سیستم‌های اتوماسیون برای واکنش نسبت به رفتار مشخصی از سوی کاربران گفته می‌شود. مثلا اگر کاربران از صفحه خاصی در سایت بازدید یا کلیدواژه مشخصی در ربات چت تایپ کردند، پلتفرم اتوماسیون...

۸

جرم‌انگاری طرح جدید بانکداری

باید بدین نکته توجه داشت که رسیدگی به جرائم، حتی جرائم مالی و مجازات قانونی مجرمان منحصرا در صلاحیت محاکم جزایی قوه قضائیه است؛ درحالی‌که مرجع رسیدگی بـه «تخلفات بانکی»، هیأت انتظامی بانک مرکزی اسـت. جنس مجازات متخلفان جرائـم اداری نیز در حد مجازات اداری، نظیر کسـر از حقوق یا تذکر و در نهایت در تخلفات سنگین، اخراج کارمند متخلف است، اما به نظر می‌رسد که طرح جدید بانکداری در پاره‌ای موارد، تخلفات بانکی را سهوا یا عمدا «جرم» تلقی کرده است؛ ولو آنکه مرجع رسیدگی آن، هیـأت انتظامی بانک مرکزی باشـد؛ حتی برای برخی دیگر از تخلفـات بانکی، عناوین مجرمانـه جزایی انتخاب کرده اسـت. این موضوع از مصادیق بارز جرم‌انگاری اسـت که بدون تردید، افزایش پرونده‌های ورودی به قوه قضائیه و هیأت انتظامی بانک مرکزی را در پی خواهد داشت. افزون بر آن، تخلفات بانکی که رسیدگی به آن در صلاحیت هیأت انتظامی بانک مرکزی اسـت را نمی‌توان «جرم» دانسـت، گرچه برای آن مجازات صرفا اداری تعیین شده باشد.

در حقـوق جزا، هر رفتار، اعم از فعل یا ترک فعل که در قوانین جزایی برای آن مجازات تعیین شـده باشد، «جرم» محسـوب می‌شود. تعیین «جرم» و مجازات قانونی مترتب بر آن نیز جزو صلاحیت‌های انحصاری قانونگذار اسـت و با آیین‌نامه نمی‌توان جرم‌انگاری کرد و تعیین مجازات نمود. این موضوع را در علـم حقوق، اصل «قانونی بودن جرائم و مجازات‌ها» می‌نامند. اصل ۲۶ قانون اساسـی در این مورد گفته است: «حکم به مجازات و اجرای آن باید تنها از طریق دادگاه صالح و به‌موجب قانون باشد.» برمبنای اصل قانونی مورد اشـاره، رسـیدگی و تعیین مجـازات قانونی اقدامات مجرمانه صرفا در صلاحیت مراجع قضایی اسـت و مراجع اداری، حق ورود و رسـیدگی به اعمال مجرمانه و مجازات مجرمـان را ندارند، اما باید توجه داشـت که تخلف اداری با هر درجـه از اهمیت، بالاخره «تخلف» اسـت و «جرم» نیست. گسـتره «تخلف» نیز فقط محیط‌های اداری است اما حـوزه «جـرم»، کل جامعه اسـت؛ یعنی آثـار مجرم اعمـال مجرمانه کل جامعه را در بـر می‌گیرد و تحت‌تأثیر قرار می‌دهـد. در واقع، از دیدگاه حقـوق اداری، «تخلف» رفتارهای اداری ناشایست مدیران و کارکنان مجموعه‌های اداری یا عمومی هسـتند که به نحوی موجبات خدشه‌دار شـدن حیثیت اجتماعی آن دستگاه و متضرر شدن آنها را فراهم می‌آورند. به همین جهت، رسیدگی به تخلفات اداری برخلاف اقدامات مجرمانه در صلاحیت هیأت‌های رسیدگی به تخلفات اداری یا مراجع مشابه است و در صورت اعتراض، دیوان عدالت اداری به این موضوع رسـیدگی خواهد کرد. این سـاده‌ترین تبیین مرز قانونـی بین «جرم» و «تخلف» است. قانون رسیدگی به تخلفات اداری کارکنان، پاره‌ای از انواع تخلفات اداری را بدین‌گونه تعیین کرده اسـت: «ترک خدمت در خلال ساعات موظف اداری، تکرار در تأخیر ورود بـه محل خدمت یا تکرار خروج از آن بدون کسـب مجوز، تسامح در حفظ اموال و اسناد و وجوه دولتی، ایراد خسارات به اموال دولتی، افشـای اسـرار و اسـناد محرمانـه اداری. سـرپیچی از اجرای دسـتورهای مقام‌های بالاتر در حدود وظایف اداری. کـم‌کاری یا سـهل‌انگاری در انجام وظایف محول شـده، سهل‌انگاری روسا و مدیران در ندادن گزارش تخلفات کارمنـدان تحت امر. ارائه گواهی یا گزارش خلاف واقع در امور اداری.»

تخلفـات بانکـی نیـز از این قاعده مسـتثنی نیسـت. رسیدگی به تخلفات اداری کارکنان بانک‌ها حسب مورد در هیأت‌های رسـیدگی به تخلفات اداری (در مورد بانک‌های دولتـی) یا کمیته‌های رسـیدگی به تخلفـات اداری (در بانک‌های غیردولتی) صورت می‌گیـرد. افزون بر آن، ماده ۲۲ قانون جدید بانک مرکزی در مورد نحوه رسـیدگی به تخلفات غیرمجرمانه بانکی گفته است: «به‌منظور رسیدگی به تخلفات «اشخاص تحت نظارت» یا مدیران و سهامداران موثـر آنهـا از قوانین، مقررات و تصمیمـات بانک مرکزی شامل دستورالعمل‌ها و بخشـنامه‌ها و نیز برای رسیدگی به کلیه اعتراضات موسسـات اعتباری از جمله درخصوص تعلیق یا لغو مجوز، تعیین هیأت سرپرسـتی موقت و گزیر موسسـه اعتباری و تصمیمات موضوع مـواد (۲۷)، (۲۸) و (۲۹) ایـن قانون، هیأت انتظامـی بدوی و تجدیدنظر به شرح زیر در بانک مرکزی تشکیل می‌شود.» فعلا در مورد معایب و ضررهای این سیاست بسیار اشتباه ماده ۲۳ قانون جدید بانک مرکزی بحث نمی‌کنیم که براساس آن، دایره صلاحیـت قانونی هیأت انتظامی را به خارج از نظام بانکی تحت عنوان «اشـخاص تحت نظارت» تسری داده و عملا هیأت انتظامی بانک مرکزی را به یک شـبه دادگسـتری تبدیل کرده اسـت امـا در هر صورت، ایـن قانون، برخی اقدامات بانکی را «تخلف» محسـوب کرده اسـت: «تخلف از احکام این قانون و سـایر قوانیـن مربوط و نیز تخلف از مقررات و تصمیمات بانک مرکزی شـامل دستورالعمل‌ها و بخشـنامه‌ها، تخلف از شرایط و ضوابط مجوزهای صادره بانـک مرکزی و یا نقض هر یک از شـرایط و ضوابطی که مجوزهای مذکور براسـاس آنها صادر شـده است. تخلف از مفاد اساسنامه شـخص تحت نظارت، تخلف از تعهدات ارائه‌شده به بانک مرکزی در مورد انجام اقدامات اصلاحی، هرگونـه رفتار «شـخص تحت نظارت» که به تشـخیص معاون تنظیم‌گری و نظارت می‌تواند به ناترازی وی یا سایر «اشخاص تحت نظارت» یا اخلال در نظام پرداخت کشور منتهی شود، عدم رعایت ضوابط تنظیم و نگهداری صحیح دفاتر، حسـاب‌ها، اطلاعات و صورت‌هـای مالی مطابق با مقررات و دستورالعمل‌های ابلاغی بانک مرکزی و عدم ارائه به‌موقع، صحیح و کامل داده‌ها، اطلاعات، صورت‌های مالی و گزارش‌ها به بانک مرکزی و... .»

خلاصـه آنکه حتی در صنعت بانکـداری و همچنین در قانون جدید بانک مرکزی، مقوله «تخلف» از «جرم» کاملا متمایز است و «تخلفات بانکی» را «جرم قضایی» محسوب نمی‌کننـد. با وجود آن، به نظر می‌رسـد کـه طرح جدید بانکداری در مواردی، «تخلف بانکی» را «جرم» محسـوب نموده و برای آن مجازات قانونی تعیین و جرم‌انگاری کرده است. این پدیده دارای دو اشکال اساسی به شرح زیر است:

اول؛ مغایرت با مقررات قانون اساسی: براساس بند ۲ ماده ۱۵۸ قانون اساسی، تهیه لوایح قضایی متناسب با جمهوری اسـلامی، تهیه لوایح قضایی در صلاحیت قوه قضائیه است. اگر طرح قانونی را هم ردیف لایحه قانونی بدانیم، طرح‌های قانونی که توسـط نمایندگان پیشـنهاد می‌شود و ماهیت قضایی دارد نیز مشـمول مقررات این اصل از قانون اساسی خواهد بـود. در نتیجه، اگر در جرم‌انـگاری تخلفات بانکی طرح جدید بانکداری با قوه قضائیه هماهنگ شـده اسـت، بهتر است جهت روشن‌سـازی افکار عمومی، شفاف‌سازی صورت گیرد.

دوم: عـلاوه بر مغایرت طرح جدیـد بانکداری با مقررات اصـل ۱۵۸ قانون اساسـی، باید توجه داشـت کـه از نظر کلـی، جرم‌انگاری تخلفات بانکی در این طرح با سیاسـت قضازدایـی و کاهش عناوین مجرمانه قوه قضائیه نیز مغایر اسـت. لایحه قضازدایی چند سال است که تقدیم مجلس شـده و ظاهرا هنوز تصویب نهایی نشـده است. این لایحه در راستای سیاست حبس‌زدایی، کاهش عناوین مجرمانه، استفاده از مجازات‌های جایگزین حبس تهیه شده و مواردی همچون ضـرورت جرم‌زدایی از قوانین کیفری، گسـترش سیاسـت قضازدایی، استفاده از کمیسیون‌های شبه قضایی در رسـیدگی‌ها، حذف برخی عناوین مجرمانه از قوانین در آن لحاظ شده اسـت. پس اینکه از یک‌طرف، سیاست قوه قضائیه، کاهش عناوین مجرمانه و قضازدایی اسـت؛ ولی از طـرف دیگر، نمایندگان با ارائه طرح‌های مخالف بر عناوین مجرمانـه بیفزایند، منطقی به نظر نمی‌رسـد؛ زیرا افزودن عناوین مجرمانه به مجموعـه جرائم، نتیجه‌ای جز افزایش هزینه‌های عمومی و همچنین تراکم شدید حجم پرونده‌های ورودی به مراجع قضایی به همراه نخواهد داشت.

در مجمـوع، مصیبت در صنعت بانکـداری، زمانی پدید می‌آیـد که «تخلفـات بانکی» را «جرم» محسـوب کنیم و با این شـیوه، نظام بانکی کشـور را مدام درگیر پیگیری پرونده‌های تخلفات بانکی در مراجع قضایی یا هیأت انتظامی بانک مرکزی نماییم. اینکه تصور کنیم با سیاسـت بگیر و ببند، مشکلات ساختاری صنعت بانکداری حل خواهد شد و قیمت تمام شـده منابع بانکی کاهش می‌یابد و در نتیجه آن، سود تسـهیلات بانکی نیز کاهش پیدا می‌کند، راه‌حل مشـکلات بانکی نیسـت. من تصور نمی‌کنم که در سـایر کشـورها از موضوع ارجاع پرونده تخلفات بانکی برای حل مشکلات استفاده کنند. راه‌حل مشکلات بانک‌ها، استفاده از دانش و تجربه اقتصاددانان و مدیران مجرب بانکی است. در اینجا به طور خلاصه به تعدادی از مواد طرح جدید بانکداری که جرم‌انگاری «تخلف» است، اشاره می‌کنم:

اول؛ در بند «ب» ماده ۳، فعالیت بانک‌ها برخلاف مصوبات هیأت عالی، مشمول مجازات اعلام شده است.

دوم؛ در بنـد «ج» همان مـاده، کتمان اطلاعات مربوطه بـه رابطه خویشـاوندی یا وکالـت با سـهامداران بانک‌ها، مشمول قانون مجازات اسلامی و حتی در مواردی، مشمول مجازات اخلالگران در نظام اقتصادی اعلام شـده است. آیا در اینجا «تخلف بانکی» مورد بحث، همان «اخلال در نظام اقتصادی» است که مجازات آن ممکن است به خاتمه حیات متخلف منتهی شود؟!

سوم؛ در بند «ث» همان ماده، پرداخت تسهیلات مبتنی بر توافق بین بانک و مشـتری برای سپرده‌گذاری، مشمول مجازات اعلام شده اسـت؛ زیرا از نظر تدوین‌کنندگان این طـرح، تعهـد بانک برمبنـای توافق بین بانک و مشـتری برای پرداخت تسـهیلات در ازای سپرده‌گذاری، غیرشرعی اسـت. به بیان دیگر، مردم با این طرز تفکر می‌توانند برای رسیدن به تسهیلات بانکی در بانک‌ها سپرده‌گذاری کنند. بانک‌ها نیز مجاز به قبول این سـپرده‌گذاری هستند؛ ولی مجاز نیسـتند به مردم اعلام کنند که ای مردم، ما متعهد هسـتیم در ازای سـپرده‌گذاری در بانک به شما تسهیلات بانکی ارزان‌قیمت پرداخت کنیم. مبانی شرعی این موضوع را نمی‌دانـم، اما از نظر حقوق قـراردادی کاملا غیرمنطقی است که از یک‌طرف به مردم بگوییم در بانک سپرده‌گذاری کنید؛ ولی ما هیچ تعهدی به شما برای پرداخت تسهیلات بانکی نمی‌دهیم.

چهارم؛ در بند «ذ» همین ماده، استفاده از منابع یک نوع بانکداری در نوعی دیگر بانکداری، مشـمول مجازات اعلام شده است.

پنجـم؛ در بنـد «ش» ماده ۳، فعالیـت بانک‌ها خارج از فعالیت‌های مجاز اعلام شده توسط بانک مرکزی، مشمول مجازات اعلام شده است.

ششم؛ در بند «ت» ماده ۳، عدم برگزاری مجمع عمومی بانک، مشمول مجازات اعلام شده است.

هفتـم؛ در بند «ح» ماده ۸، کتمان رابطه خویشـاوندی، وکالتی، نمایندگی با سـهامداران بانک، مشـمول ماده ۱۹ قانون مجازات اسلامی اعلام شده است.

هشتم؛ در بند «ج» همان ماده، تبانی مدیران و کارکنان بانک‌ها با مدیران و کارکنان حسابرسـان مستقل در برخی موارد، مشمول مجازات اعلام شده است.

نهم؛ در بند «ج» همین ماده، افزایش نرخ سود تسهیلات مازاد بر نرخ بانک مرکزی، مشمول مجازات اعلام شده است.

دهم؛ همچنین عدم رعایت حدود احکام مذکور در ماده ۱۵ طرح، مشمول مجازات اعلام شده است.

یازدهـم؛ در بند «ت» مـاده ۱۷، انجـام اقداماتی نظیر پرداخت یا دریافت ربا (بهره) یا تضمین سود ثابت و از پیش تعیین شده انواع سپرده‌های بانکی، مشمول مجازات اعلام شـده است. در مورد اینکه بهره بانکی همان رباست یا بهره بانکی با ربا متفاوت اسـت، بحث‌های فقهی و بانکی فراوان است.

دوازدهـم؛ در بنـد «ج» ماده ۱۴، هرگونـه اقدام که در افزایش نرخ موثر سـود تسهیلات باشـد، مشمول مجازات اعلام شده است. اینکه منظور تنظیم‌کنندگان این طرح از اصطلاح «نرخ موثر سود تسهیلات» چیست، مشخص نشده است.

در هر حال، به نظر می‌رسـد شـدت علاقه به «تخلف» اعـلام کردن بسـیاری از اقدامات و تصمیمـات مدیران و سهامداران بانک‌ها و جرم‌انگاری آنها موجب شده است که مرز مشـخصی بین تخلفات بانکی داخل در صلاحیت‌های قانونـی هیأت انتظامی بانک مرکزی و تخلفات بانکی واجد عناوین مجرمانه و داخل در صلاحیت مراجع قضایی ایجاد نشود. به عبارت بهتر، در این متن متاسفانه تخلفات بانکی مشـمول عناوین غیرمجرمانه نیز مشـمول مجازات اعلام شده است. این‌گونه قانون‌نویسـی، هم شبکه بانکی کشور و هـم بانـک مرکزی و هـم مراجع قضایی و هـم مردم را دچار مشـکلات بسـیاری خواهد کرد. گفتـار پایانی آنکه، افـراط یا تفریـط در زمینه جرم‌انگاری یـا «تخلف» اعلام کردن اقدامات و تصمیمات مدیران و کارشناسـان بانک‌ها، دردهـای مزمن نظام بانکی را درمـان نخواهد کرد. نتیجه این نوع جرم‌افزایی نیز سـرازیر شـدن پرونده‌های تخلفات بانکی به سوی مراجع قضایی و هیأت انتظامی بانک مرکزی خواهد بود. تصور می‌کنم به‌جـای جرم‌افزایی غیرمنطقی، راه‌حل اساسـی درمان مشـکلات بانکی، محـور قرار دادن بانک مرکزی در طرح‌ها و لوایح بانکی و اسـتفاده از تجارب ذی‌قیمت مدیران خوشنام بانکی و نخبگان اقتصادی است. افـزون بر آن، برای «جرم» تلقی کردن عملکردهای بانکی، رعایـت مقررات قانونی اساسـی و هماهنگی با قوه قضائیه الزامی است. با بی‌اعتنایی به نظرات کارشناسی فرهیختگان نظام بانکی کشـور، یک متن قانونی را ننویسیم که نتیجه آن، تصویب یک طرح قانونی همچون «قانون بانک مرکزی» با ۶۷ ماده باشـد که با بیش از ۱۰۰ ایراد شورای نگهبان و مجمع تشخیص مصلحت نظام روبه‌رو می‌شود.

یارانه جدید به حساب ۷ دهک درآمدی واریز می‌شود

شارژ مجدد یارانه ۲۲۰ هزار تومانی

طبق اعلام وزارت رفاه، یارانه ۲۲۰ هزار تومانی برای هفت دهک درآمدی در ۱۷ اسـفندماه ۱۴۰۲ شـارژ خواهد شـد بنابراین خانوارهای تحت پوشـش این طرح تا ۱۷ اسفندماه فرصت دارند از موجودی کالابرگ بهمن استفاده کنند؛ وگرنه در غیر این صورت، مبلغ اولیه از موجودی آنها کسـر خواهد شد. دومین مرحله از طرح فجرانه کالابرگ برای هفت دهک درآمدی از ۱۷ اسفندماه امسال آغاز می‌شود و با اعلام وزارت رفاه، مبلـغ ۲۲۰ هزار تومان برای هر فـرد جهت خرید ۱۱ قلم کالای اساسـی شارژ خواهد شـد. طرح فجرانه کالابرگ الکترونیکی از ۱۷ بهمن‌ماه امسـال جاری آغاز شده و آنطور کـه مسـئولان وزارت رفاه اعـلام کرده‌اند، ایـن طرح تا ۱۷ اردیبهشت‌ماه سال ۱۴۰۳ ادامه خواهد داشت و دهک‌های اول تا هفتم مشمول طرح فجرانه کالابرگ الکترونیکی می‌شوند. مشمولان این طرح پس از شارژ اعتبار ۲۲۰ هزار تومانی، یک ماه فرصت دارند که از این اعتبار استفاده کنند؛ به‌عنوان مثال، مشـمولان طرح از اعتبار ۱۷ بهمن تا ۱۷ اسـفندماه فرصت استفاده دارند و پس از آن، این اعتبار حذف خواهد شد و در ادامه مشمولان باید از اعتبار ۲۲۰ هزار تومانی ۱۷ اسفندماه ۱۴۰۲ تا ۱۷ فروردین ۱۴۰۳ اسـتفاده کنند. براساس اعلام وزارت رفـاه، دومین مرحله از اجـرای طرح فجرانه کالابرگ الکترونیکی از ۱۷ اسـفندماه آغاز خواهد شد و در این مرحله نیز مبلغ ۲۲۰ هزار تومانی برای هفت دهک درآمدی شـارژ خواهد شد. همانطور که گفته شد، مشمولان یک ماه فرصت اسـتفاده از این اعتبار را دارند. «علیرضا عسـگریان»، معاون رفاه و امور اقتصادی وزارت رفاه درباره اسـتفاده خانواده‌ها از اعتبار ۲۲۰ هزار تومانی گفت: «سرپرسـتان خانوار می‌توانند با مراجعه به سایت «حمایت» از نحوه دهک‌بندی خود مطلع شوند. تنها سرپرستان خانوار می‌توانند به این سامانه مراجعه و پس از دریافت کد به صورت پیامکی از طریق تلفن همراه، سـایر فرآیندهای خود را در این سامانه پیگیری کنند.» او با اشاره به اینکه ۲۲۰ هزار فروشگاه به این طرح متصل شده‌اند، افزود: «مشـمولان برای اطلاع از موقعیت جغرافیایی، آدرس و اطلاعات مربوط به فروشـگاه‌ها و مغازه‌های متصل به طرح کالابرگ می‌توانند به برنامه کاربردی «شـما» مراجعه کنند. تمام اطلاعات مربوط به طـرح کالابرگ در این برنامه وجود دارد.» همچنین «سـیدصولت مرتضوی»، وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی نیز درباره میزان استفاده خانواده‌های مشمول از ایـن طرح گفت: «۶۱ میلیون نفر در هفت دهک درآمدی مشـمول این طرح هسـتند که تاکنون ۳۷ میلیون نفر (۶۲ درصد) از این طرح استفاده کرده‌اند.»

نگـــاه

آغاز ثبت نام جاماندگان خودروهای وارداتی

قیمت‌های کارخانه‌ای خودرو منفجر می‌شود؟

فرصت ثبت نام جاماندگان خودروهای وارداتی برای جانبازان، نامه ایران خودرو به سازمان بورس و... از مهمترین خبرهای بازار خودرو در ابتدای این هفته بوده است. طبق اعلام سازمان توسعه تجارت، از روز یکشنبه ششم اسفندماه، امکان ثبت‌نام یک خودروی وارداتی برای جانبازانی که تاکنون ثبت نام نکردند، فراهم شده است. همچنین جانبازانی که پیش‌تر در بهمن ماه ثبت نام کرده بودند، امکان ویرایش درخواست خود را دارند. آنطور که سازمان توسعه تجارت اعلام کرده، این امکان با توجه به اضافه شدن تعدادی خودروی جدید به لیست خودروهای قابل عرضه برای جانبازان فراهم شده است. در حال حاضر حدود ۳ هزار نفر از جانبازان واجد شرایط ثبت‌نام خودروهای وارداتی در دور قبلی ثبت‌نام موفق به ثبت خودرو نشده‌اند، بنابراین تصمیم گرفته شد که برای آخرین بار به کلیه جانبازان اجازه داده شود در صورت تمایل خودروی خود را ویرایش کنند یا متقاضیانی که ثبت‌نام نکردند، ثبت‌نام خود را انجام دهند.

در این دور از ثبت‌نام همچون مرحله قبلی، ثبت‌نام در سه سطح و به تفکیک میزان درصد جانبازان واجدان شرایط انجام می‌شود که طبق برنامه‌ریزی صورت گرفته، از روز یکشنبه ۶ اسفندماه به مدت دو روز، یعنی در روزهای ششم و هفتم اسفند، جانبازان ویژه ۷۰ درصد می‌توانند ثبت‌نام جدید یا ویرایش ثبت‌نام‌های قبلی خود را از طریق سایت Janbazan.saleauto.ir انجام دهند. در ضمن در روزهای سه‌شنبه و چهارشنبه هشتم و نهم اسفندماه نیز سایر جانبازان ۷۰ درصد و در نهایت در روزهای پنجشنبه و جمعه دهم تا دوازدهم اسفندماه، جانبازان ۵۰ تا ۶۹ درصد می‌توانند ثبت‌نام جدید یا ویرایش ثبت‌نام‌های قبلی خود را انجام دهند. طبق تاکید سازمان توسعه تجارت، ثبت‌نام اولیه و انتخاب خودرو در سامانه به منزله واردات قطعی نبوده و مراحل بعدی از طریق مراجع ذی‌صلاح اطلاع‌رسانی می‌شود. همچنین اگر جانبازی بعد از تاریخ دوم دی ماه ۱۳۹۱ (لازم‌الاجرا شدن قانون جامع خدمات‌رسانی ایثارگران) به هر نحوی از تسهیلات موضوع ماده ۴۵ (خودرو داخلی یا خارجی) بهره‌مند شده باشد، مشمول دریافت خودروی وارداتی نخواهد بود؛ چنانچه در فرآیند ثبت‌نام و انتخاب خودرو مشخص شود که جانباز مشمول، از تسهیلات ماده ۴۵ استفاده کرده، از لیست معرفی شده حذف خواهد شد.

اما خبر مهمتر بازار خودرو مربوط به نامه ایران خودرو به سازمان بورس و اوراق بهادار است که در آن از تلاش‌های خود برای تغییر قیمت کارخانه‌ای خودرو خبر داده است. ایران خودرو به دنبال آن است تا قیمت محصولات تولیدی خود را به گونه‌ای افزایش دهد تا زیان ثبت شده در صورت‌های مالی خود را به حداقل برساند. مدیرعامل ایران خودرو در این نامه به سازمان بورس، از برنامه‌های خود برای کاهش تولید زیان در این خودروساز خبر داد. این مدیر خودروساز به نوعی از سیاست قیمت‌گذاری دستوری که مطلوب مدیران صمت است، انتقاد کرده و معتقد است: عدم توازن میان رشد قیمت مواد اولیه با قیمت‌های دستوری تعیین شده برای محصولات تولیدی این خودروساز منجر به ثبت زیان تولید در صورت‌های مالی این خودروساز شده است. «علیمردان عظیمی» در نامه خود گفته که امیدوار است سال آینده ایران خودرویی‌ها بتوانند با افزایش تولید هشت محصول ارتقایافته خود و جایگزین کردن محصولات ارتقایافته به جای محصولات قدیمی حاضر در سبد محصولاتی این خودروساز تا حد امکان زیان شرکت تحت مدیریتش را نزولی کند.

البته مدیرعامل ایران خودرو، نیم نگاهی هم به تولید محصولات جدید و کسب مجوز مناسب قیمتی برای آنها دارد تا از این مسیر نیز زیان تولید خود را نزولی کند. با توجه به نامه «عظیمی» به رئیس اداره نظارت بر ناشران گروه صنعتی و معدنی سازمان بورس و اوراق بهادار، به نظر می‌رسد باید شاهد تغییر قیمت محصولات ایران خودرو در سال ۱۴۰۳ باشیم. چنانچه تلاش‌های آبی‌های جاده مخصوص به ثمر بنشیند و قیمت کارخانه‌ای محصولات این خودروساز به گونه‌ای تغییر کند که زیان تولید ثبت شده در صورت‌های مالی ایران خودرو به حداقل برسد، این اتفاق برای دیگر خودروساز بزرگ کشور، یعنی خودروسازی سایپا نیز اتفاق می‌افتد و تغییرات قیمتی محصولات نارنجی‌های جاده مخصوص نیز کلید خواهد خورد.

اما تغییرات قیمتی و کاهش زیان انباشته خودروسازان از مسیر افزایش قیمت کارخانه‌ای می‌تواند روی قیمت‌های بازاری خودرو نیز تاثیر منفی گذاشته و نمودار قیمت بازاری خودرو را صعودی کند. البته این احتمال وجود دارد که رشد قیمت کارخانه‌ای خودرو و نزدیک شدن آن به قیمت بازاری به تدریج سبب شود تا قیمت بازاری خودرو نزولی شده و در یک نقطه تعادلی با قیمت کارخانه‌ای قرار گیرد. فراموش نکنیم این دست نامه‌ها بارها از سوی مدیران عامل ایران خودرو و سایپا به آدرس سازمان بورس و اوراق بهادار پست شده اما خبری از ایجاد تغییر در رویه‌های سیاستگذار خودرویی ایجاد نشده و خودروسازان مکلف شدند که محصولات تولیدی خود را با قیمت‌های دستوری واگذار کنند. حال باید منتظر ماند و دید این بار شاهد تغییری در فرمول تعیین قیمت کارخانه‌ای محصولات تولیدی خودروسازان خواهیم بود و قیمت کارخانه‌ای به میزانی که خودروسازان زیان نکنند، رشد می‌کند یا اینکه همچنان ایران خودرو و سایپا مجبور هستند محصولات خود را زیر قیمت تمام شده برای متقاضیان فاکتور کنند؟

از بین بازارهای دارایی، سکه و طلا بیشترین رشد ۳۶ ماهه را تجربه کرده‌اند

رالی طلایی بازارها

فرصت امروز: سکه، طلا و دلار، بیشترین رشد را در ۳۶ ماه گذشته تجربه کرده‌اند. بازارهای مسکن، بورس، ارز دیجیتال و فلزات گرانبها نیز در پله‌های بعدی ایستاده‌اند. بررسی بازدهی هشت بازار اصلی در یک سال گذشته نشان می‌دهد که بازارهای داخلی و جهانی در یک سال اخیر با سرمایه‌گذاران خود هم خوب تا کرده‌اند و هم نکرده‌اند، به طوری که برخی بازارها کمتر از رقبای خود بازدهی داشته‌اند. با این وجود، در رتبه‌بندی سه ساله، شرایط بازارها به کلی فرق می‌کند. برای سنجش بازارها، چاره‌ای جز مقایسه بازدهی آنها در سال‌های مختلف نیست. هرچند همه سرمایه‌گذاران در یک زمان یکسان وارد بازارها نمی‌شوند، اما می‌توان براساس بازدهی بازارها، چشم‌انداز روشن‌تری را در مورد عملکردهای گذشته و آینده آنها در دست داشت. بر همین اساس در گزارش حاضر، بازدهی بازارهای پرمشتری را در دو بازه زمانی ۱۲ ماهه و ۳۶ ماهه بررسی کرده‌ایم.

برخلاف سکه، طلا و دلار که به ترتیب بیشترین بازدهی را در سه سال گذشته تجربه کرده‌اند، بورس رشد کمتری را به ثبت رسانده و در بین بازارهای مالی، عملکرد ضعیفی داشته است. در واقع، بازار سرمایه از مردادماه ۱۳۹۹ که به رکود رفته است هنوز نتوانسته به دوران رونق بازگردد. با وجود جذابیت بورس‌های جهانی متاسفانه بورس دیگر جذابیتی برای سرمایه‌گذاران ایرانی ندارد و از سرمایه‌گذاری در آن به خوبی یاد نمی‌شود. قطعا از سر گذراندن تجربه تلخ و ناخوشایند سال ۱۳۹۹ در این قضاوت سرد بورس‌بازان بی‌تاثیر نبوده است. هرچند سهامداران بر این باورند که در نهایت آثار تورمی، ارزش دارایی‌های آنها را افزایش می‌دهد، اما این چیزی به اصل موضوع که همان کمرنگ شدن نقش بازار به عنوان پایگاه گردش سرمایه است، اضافه نمی‌کند. در حال حاضر، ارزش دلاری بازار به حدود ۱۵۰ میلیارد دلار رسیده است؛ حال آنکه در اردیبهشت ماه ۱۳۹۹ این رقم به حوالی ۲۰۰ میلیارد دلار رسیده بود.

سکه ۱۸۹ درصد

برخلاف بورس که در سه سال گذشته روند چندان چشمگیر و غیرمنتظره‌ای نداشت، اما سکه همه را غافلگیر کرد، به طوری که سکه تمام بهار آزادی طرح جدید در ۱۲ ماهه ۳۲ درصد و در ۳۶ ماهه ۱۸۹ درصد سود داده است. این میزان بازدهی تقریبا پنج برابر شاخص کل بورس و بیش از دو برابر شاخص ۳۰ شرکت بزرگ در همین بازه زمانی است. بازدهی نیم سکه نیز در ۱۲ ماهه به ۲۹ درصد و در ۳۶ ماهه به ۲۱۱ درصد می‌رسد. سکه گرمی هم در بازه یک ساله و سه ساله به ترتیب ۲۳ درصد و ۱۶۷ درصد رشد داشته است.

طلا ۱۶۵ درصد

بازدهی طلا در بازارهای مالی ایران برای سرمایه‌گذاران مهم است. حجم سرمایه‌گذاری در این بازار به ویژه پس از شیوع کرونا، جنگ روسیه و اوکراین، بحران مالی چین (پس از کرونا)، افزایش بدهی ملی آمریکا به بیشتر از ۳۴ تریلیون دلار، گسترش سطح درگیری در خاورمیانه، افزایش قیمت انس جهانی به فراتر از ۲ هزار دلار و بالارفتن سطح هشدارها نسبت به گسترش جنگ اوکراین به سایر نقاط اروپا افزایش یافته است. بدین ترتیب، طلا حامل انتظارات تورمی در سراسر جهان شده است. بازدهی بالای طلا در تهران هم اهمیت یک سرمایه‌گذاری استراتژیک و بهره‌مندی از یک پناهگاه امن ضدتورمی را می‌رساند. بر این مبنا، هر مثقال طلا در یک سال گذشته ۳۲ درصد بازدهی داشته است؛ در حالی که بازده ۳۶ ماهه آن به ۱۶۵ درصد می‌رسد. بازدهی طلای ۱۸ عیار و ۲۴ عیار هم در همین حوالی، نشان‌دهنده پیوستگی شاخص‌های وزن‌دهنده به ارزش طلا در بازار تهران هستند، به طوری که طلای ۱۸ عیار در بازه ۱۲ ماهه منتهی به تنظیم این گزارش، ۳۲ درصد و در بازه ۳۶ ماهه ۱۶۵ درصد رشد کرده است. بازدهی که عینا برای طلای ۲۴ عیار هم تکرار شده است.

دلار ۱۲۹ درصد

جهش قیمت دلار در هفته‌های گذشته همه را غافلگیر کرد، هرچند انتظار می‌رفت که شاهد افزایش قیمت ارز در پایان سال (با توجه به سنگینی بار کسری بودجه ۱۴۰۲) باشیم. اخبار جنگ غزه در روزها و هفته‌های گذشته، التهاب بازار ارز را تشدید کرد؛ به طوری که پیش‌بینی‌هایی که حکایت از کاهش نرخ ارز و موقتی بودن التهاب داشتند، به جایی نرسیدند، تا جایی که قیمت دلار در بازار آزاد تا حوالی مرز ۶۰ هزار تومان پیشروی کرد. این وضعیت موجب شد تا بازدهی یک ساله و سه ساله دلار به ۳۲ درصد و ۱۲۹ درصد برسد. این میزان بازدهی در مقایسه با نیم سکه و سکه گرمی چندان چشمگیر نیست اما شاید در قیاس با سایر بازارها قانع‌کننده باشد. یورو اما نتوانست خود را به دلار برساند و بازدهی ۱۲ ماهه آن به ۲۵ درصد و ۳۶ ماهه آن به ۱۱۵ درصد رسید. درهم امارات هم در همین مدت ۲۷ درصد و ۱۳۴ درصد سود داشت و به نوعی قدرت خود را به رخ یورو کشید.

مسکن ۹۹ درصد

بازار مسکن تهران در بازه یک ساله و سه ساله، بازدهی نسبتا مطلوبی را برای سرمایه‌گذاران خود فراهم کرده است. برای سنجش بازدهی مسکن می‌توان شاخص تورم مسکن تهران را ملاک عمل قرار داد. بازدهی این شاخص در یک سال گذشته حدود ۴۴ درصد و در سه سال منتهی به پایان سال ۱۴۰۲ نیز به ۱۰۷ درصد می‌رسد. بازده بیشتر از ۱۰۰ درصدی در سه سال نشان می‌دهد که بازار مسکن تهران، ظرفیت حمل انتظارات تورمی را دارد. در همین حال، متوسط قیمت هر متر خانه در ۳۶ ماهه اخیر، ۹۹ درصد رشد کرده است. در ۱۲ ماهه اخیر نیز همین متراژ در تهران ۵۶ درصد رشد کرده است. متوسط بازدهی هر متر خانه در منطقه یک تهران در ۱۲ ماهه اخیر به ۴۰ درصد و در بازه ۳۶ ماهه به ۹۳ درصد می‌رسد.

بورس ۳۴ درصد

بازدهی شاخص کل بورس تهران در یک سال اخیر به ۲۹ درصد می‌رسد؛ گرچه در قیاس با تورم ۴۰ درصدی اصلا مطلوب نیست، اما در میان بازارهای پربازده قرار دارد. در سه سال اخیر نیز بازدهی بازار به ۳۶ درصد می‌رسد. شاخص کل فرابورس هم در یک سال اخیر حدود ۱۸ درصد رشد کرده است؛ در حالی که بازدهی سه ساله آن به ۳۴ درصد می‌رسد. بازده ۳۰ شرکت بزرگ بورسی در بازه ۱۲ ماهه اخیر به ۳۴ درصد و در ۳۶ ماهه به ۷۳ درصد می‌رسد. این میزان بازدهی در بازه سه سال با توجه به عملکرد سایر بازارها تقریبا مطلوب است.

رمزارزها ۳۱ درصد

یکی از بازارهایی که در ایران نوپا محسوب می‌شود، اما به سبب راه‌اندازی صرافی‌ها مورد استقبال قرار گرفته، رمزارز است. در یک سال گذشته حجم بازار رمزارزها از ۱.۰۶ تریلیون دلار به ۱.۶۱ تریلیون دلار افزایش یافته است؛ موضوعی که نشان‌دهنده رشد ۵۱ درصدی این بازار است. گرچه با ریزش بازار در چند وقت گذشته، شاهد کاهش بازدهی رمزارزها در یک سال گذشته هستیم. بازدهی ۱۲ ماهه بیت‌کوین در یک سال اخیر به منفی ۵ درصد می‌رسد. با این وجود، نسبت به بازه ۳۶ ماهه اخیر، بازدهی محبوب‌ترین رمزارز بازار به ۳۱ درصد می‌رسد. نرخ تسلط بیت‌کوین بر بازار به حدود ۵۰ درصد می‌رسد که نشان می‌دهد نصف حجم معاملات بازار را به خود اختصاص داده است. اتریوم با حدود ۱۶ درصد تسلط بر بازار در رتبه دوم پرمعامله‌ترین ارزها قرار دارد. بازدهی این رمزارز در یک سال گذشته به منفی ۳ درصد می‌رسد اما بازده ۳۶ ماهه اتریوم به منفی ۵۶ درصد می‌رسد که نشان‌دهنده نزول سنگین آن است. بازدهی ارز سوالنا نیز در ۱۲ ماهه اخیر، منفی ۱۵ درصد و در ۳۶ ماهه، ۱۸۳ درصد بوده است.

بورس جهانی ۲۳ درصد

چند سالی می‌شود که ایرانیان تمایل زیادی برای حضور در بورس‌های جهانی از خود نشان می‌دهند. قراردادهای CFD که نوعی قرارداد مشتقه برای سود بردن از اختلاف قیمت یک سهم در آینده محسوب می‌شود، فرصت مناسبی برای ایرانیان علاقه‌مند به بازارهای بین‌المللی فراهم کرده است. از این رو شاخص‌هایی مانند S&P۵۰۰ (۵۰۰ سهم برتر بورس‌های آمریکا) که بازدهی مناسبی دارند، مورد استقبال قرار گرفته‌اند. سهامی که ذیل این شاخص قرار می‌گیرند، در یک سال گذشته ۲۰ درصد و در سه سال اخیر ۲۸ درصد بازدهی داشتند. شاخص DOW۳۰ (میانگین صنعتی داو جونز) که ۳۰ شرکت فعال بزرگ در نیویورک و بورس نزدک را نمایندگی می‌کند، در ۱۲ ماهه ۱۲ درصد و در ۳۶ ماهه اخیر ۲۳ درصد بازدهی داشت. شاخص FTSE ۱۰۰ ۱۰۰ (۱۰۰ شرکت ارزنده در بورس لندن) نیز در یک سال اخیر، منفی یک درصد و در بازه سه ساله اخیر، ۱۶ درصد بازدهی داشته است.

فلزات گرانبها ۱۳ درصد

بازار فلزات گرانبها در جهان، پس از طلا همچنان مورد استقبال سرمایه‌گذاران قرار می‌گیرند. بازار فلزات علی رغم ریزش‌های مقطعی، ثبات خوبی را در بلندمدت از خود نشان داده است؛ به طوری که می‌توان به عملکرد آن تا زمانی که تورم جهانی بالاتر و حدود ۳ درصد قرار دارد، امیدوار بود. گرچه در سال ۲۰۲۵ با چشم‌انداز کاهش تورم به زیر ۳ درصد، نمی‌توان به عملکرد فلزات خوشبین ماند. در هفته‌های گذشته هم علی رغم بهبود اندکی که در شاخص‌های فلزات شکل گرفت، شاهد ریزش بازار بودیم؛ به طوری که بازدهی فلزات گرانبها به غیر از طلا منفی بود. بازدهی انس نقره در ۱۲ ماهه گذشته منفی ۳ درصد و بازدهی سه ساله آن هم منفی ۱۳ درصد بوده است. انس پلاتین هم با ریزش ۹ درصدی و ۱۴ درصدی در بازه زمانی یک ساله و سه ساله اخیر، کاهش بازدهی داشت؛ در حالی که طلا نشان داد همچنان می‌تواند تداوم مثبت بیشتری را نسبت به سایر فلزات داشته باشد. انس طلا در ۱۲ ماهه ۴ درصد و در ۳۶ ماهه، ۹.۵ درصد بازدهی داشت. همانطور که می‌بینید، در میان هشت بازاری که بررسی‌شان کردیم، بیشترین بازدهی سه ساله متعلق به سکه و سپس طلا است. گرچه رمزارز سوالنا بیشترین بازدهی را با ۱۸۳ درصد برای سمت سرمایه‌گذاران خود داشت اما در مجموع، بازار رمزارزها در ۳۶ ماهه اخیر به لحاظ توزیع بیشترین بازدهی به پای سکه و طلا نرسیده است، اما در مورد توزیع بازدهی یک ساله باید گفت که قوی‌ترین بازار، بازار مسکن شهر تهران است. پس از مسکن، بازار طلا بیشترین حضور محسوس را در ایجاد بازدهی دارد. در کنار طلا، سکه طرح جدید نیز همین میزان بازدهی را تجربه کرده است.

آگهی مزایده عمومی

نوبت اول

شهرداری اندیشه در نظر دارد به استناد مجوز شماره ۱۲۳/۵/د مورخ ۱۴۰۲/۰۳/۰۷ موضوع ابلاغ بند ۶ مصوبه شماره ۱۰۸ مورخ ۱۴۰۲/۰۲/۱۷ شورای اسلامی شهر اندیشه، نسبت به واگذاری امتیاز بهره برداری از هایپر طبقه منفی یک مجتمع تجاری اداری نور از طریق مزایده عمومی به اشخاص حقوقی دارای سابقه تجربه و رزومه کاری مرتبط واجد شرایط اقدام نماید.

۱- موضوع مزایده :
واگذاری امتیاز بهره برداری از هایپر مجتمع تجاری اداری نور واقع در طبقه منفی یک مجتمع تجاری اداری نور به مدت پنج سال شمسی

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

ردیف	عنوان	درصد پایه اجاره ماهیانه(ریال)	مبلغ پایه اجاره ماهیانه(ریال)	توضیحات
۱	مبلغ پایه اجاره ماهیانه در سال اول قرارداد	۲٪ از فروش	۶۰۰/۰۰۰/۰۰۰	هر کدام بیشتر باشد
۲	مبلغ پایه اجاره ماهیانه در سال دوم قرارداد با ضریب افزایش ۲۵٪(پیشنهادی)	۲٪ از فروش	۷۵۰/۰۰۰/۰۰۰	هر کدام بیشتر باشد
۳	پایه مزایده اجاره ماهیانه در سال سوم قرارداد با ضریب افزایش ۲۵٪(پیشنهادی)	۲٪ از فروش	۹۳۷/۵۰۰/۰۰۰	هر کدام بیشتر باشد
۴	پایه مزایده اجاره ماهیانه در سال چهارم قرارداد با ضریب افزایش ۲۵٪(پیشنهادی)	۲٪ از فروش	۱/۱۷۱/۸۷۵/۰۰۰	هر کدام بیشتر باشد
۵	پایه مزایده اجاره ماهیانه در سال پنجم قرارداد با ضریب افزایش ۲۵٪(پیشنهادی)	۲٪ از فروش	۱/۴۶۴/۸۴۳/۷۵۰	هر کدام بیشتر باشد

تبصره ۱ : تجهیز محل مورد مزایده بر عهده برنده مزایده بوده و شهرداری در این خصوص هیچگونه مسئولیتی ندارد. تبصره۲- مبلغ پایه اعلام شده صرفاً بابت اجاره میباشد و سایر هزینه ها (هزینه شارژ مشاعات ، انشعابات آب ، برق ، گاز و...) تا زمان اتمام قرارداد بر عهده برنده مزایده خواهد بود. تبصره ۳ : نگهداری تأسیسات با نظارت شهرداری به عهده برنده مزایده خواهد بود.
۳- تضمین شرکت در مزایده: سپرده شرکت در مزایده مبلغ ۲/۹۵۴/۵۳۱/۲۵۰ ریال می باشد که می بایست تا پایان مهلت تسلیم پیشنهاد قیمت به یکی از صورت های ذیل به واحد دبیرخانه شهرداری تسلیم و شماره ثبت پاکت الف را دریافت نمایید .
الف) رسید بانکی واریز وجه مزبور به شماره حساب سپرده ضمانت شرکت در مزایده ۰۱۱۳۹۹۴۴۵۶۰۰۱ نزد بانک ملی شعبه شهر اندیشه کد ۲۴۱۷
ب) ضمانت نامه بانکی تبصره ۱: تضمین فوق می بایست در زمان بازگشایی پیشنهادها دارای اعتبار بوده و برای سه ماه دیگر نیز قابل تمدید باشد و علاوه بر آن ضمانت نامه های بانکی باید طبق فرمهای قابل قبول تنظیم شود.
تبصره ۲: به پیشنهادهایی که سپرده شرکت در مزایده آنها به غیر از موارد فوق باشد ترتیب اثر داده نخواهد شد .
۴- مدارک لازم جهت دریافت اسناد مزایده : متقاضیان جهت دریافت اسناد مزایده میبایست از طریق سامانه تدارکات الکترونیک دولت www.setadiran.ir اقدام نمایند.
۵- مهلت و محل دریافت اسناد مزایده: از تاریخ انتشار آگهی لغایت پایان ساعت اداری روز سه شنبه مورخ ۱۴۰۲/۱۲/۱۵ و محل دریافت آن صرفاً از طریق سامانه تدارکات الکترونیک دولت www.setadiran.ir می باشد.
۶- مهلت و محل تسلیم پیشنهادات: • متقاضیان میبایست پاکتهای پیشنهاد قیمت خود را که برابر شرایط مندرج در کاربرگ مزایده تنظیم شده است را حداکثر تا پایان ساعت اداری روز شنبه مورخ ۱۴۰۲/۱۲/۰۶ در سامانه تدارکات الکترونیک دولت www.setadiran.ir بارگذاری نمایند. .تذکر: در جلسه بازگشایی صرفاً اسناد دارای امضا، الکترونیکی مورد پذیرش است.
۷- تاریخ و محل بازگشایی پیشنهادات : روز شنبه مورخ ۱۴۰۲/۱۲/۲۶ از طریق سامانه تدارکات الکترونیک دولت www.setadiran.ir می باشد .
۸-هزینه درج آگهی در روزنامه به عهده برنده موضوع مزایده است . ۹- شهرداری اندیشه در رد یا قبول تمام پیشنهادات بدون ذکر دلیل مختار می باشد.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۲/۱۲/۰۷ — تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۲/۱۲/۱۴

بهروز کاویانی—شهردار شهر اندیشه

آگهی مزایده عمومی فروش املاک و مستغلات شماره ۲۰۰۲۰۰۵۳۷۴۰۰۰۰۰۶

نوبت دوم

شناسه آگهی: ۱۶۶۷۹۱۳

سازمان همیاری شهرداری‌های استان مرکزی

سازمان همیاری شهرداری های استان مرکزی در نظر دارد ۸ قطعه زمین از املاک و مستغلات تحت اختیار خود را در شهر جدید امیرکبیر جداگانه از طریق مزایده عمومی و با جزئیات مندرج در اسناد مزایده، با بهره گیری از سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (www.setadiran.ir) و با شماره مزایده ۲۰۰۲۰۰۵۳۷۴۰۰۰۰۰۶ به صورت الکترونیکی و به شرح و شرایط زیر پیش فروش نماید.
زمان انتشار در سایت: ساعت ۱۱:۰۰ مورخ ۱۴۰۲/۱۱/۳۰، تاریخ بازدید: از ۱۴۰۲/۱۲/۰۱ تا ۱۴۰۲/۱۲/۱۸ هر روز به جز روزهای تعطیل از ساعت ۰۸:۰۰ صبح الی ۱۶:۰۰ بعدازظهر، مهلت ارائه پیشنهاد: از ساعت ۱۱:۰۰ مورخ ۱۴۰۲/۱۱/۳۰ الی ۱۱:۰۰ مورخ ۱۴۰۲/۱۲/۱۹ آخرین مهلت دریافت اسناد مزایده: ساعت ۱۱:۰۰ مورخ ۱۴۰۲/۱۲/۰۸ آخرین مهلت ارائه ودیعه: ساعت ۱۱:۳۰ مورخ ۱۴۰۲/۱۲/۱۹، زمان بازگشایی: ساعت ۱۱:۳۰ مورخ ۱۴۰۲/۱۲/۱۹ زمان اعلام برنده: ساعت ۱۲:۳۰ مورخ ۱۴۰۲/۱۲/۱۹.

شرایط عمومی و توضیحات برگزاری مزایده:
۱- برگزاری مزایده صرفاً از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت می باشد و کلیه مراحل فرآیند مزایده شامل پرداخت تضمین شرکت در مزایده (ودیعه)، ارسال پیشنهاد قیمت و اطلاع از وضعیت برنده بودن مزایده گران محترم از این طریق امکان پذیر می باشد.
۲- کلیه اطلاعات املاک و مستغلات شامل مشخصات، شرایط و نحوه فروش در برد اعلان عمومی سامانه مزایده، قابل مشاهده، بررسی و انتخاب می باشد.
۳- علاقه مندان به شرکت در مزایده می بایست جهت ثبت نام و دریافت گواهی الکترونیکی (توکن) با شماره ذیل تماس حاصل نمایند:
مرکز پشتیبانی و راهبری سامانه: ۱۴۵۶ (اطلاعات تماس دفاتر ثبت نام استان ها، در سایت سامانه (www.setadiran.ir) بخش «ثبت نام/ مزایده گر» موجود است.
۴- بهای قطعه مذکور در این آگهی باید نقدی و حداکثر تا تاریخ ۱۴۰۲/۱۲/۲۷ (۷ روز کاری) پس از اعلام برنده شدن پرداخت شود.
۵- کلیه کسورات و مالیات و عوارض و هزینه ثبت قرارداد در دفترخانه و انتقال سند بر عهده خریدار می باشد.
۶- کلیه مراحل برگزاری مزایده از دریافت و تحویل اسناد فراخوان تا بازگشایی پاکت ها از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد. متقاضیان شرکت در مزایده در صورت عدم عضویت در سامانه، نسبت به ثبت نام و دریافت گواهی امضای الکترونیکی (به صورت برخط) برای کلیه صاحبان امضاء مجاز و مهر سازمانی اقدام لازم را به عمل آورند. شماره تماس ستاد ۱۴۵۶
۷- دریافت اسناد مزایده از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت امکان پذیر می باشد.
۸- جهت کسب اطلاعات بیشتر و یا هماهنگی جهت بازدید از زمین با شماره ۰۹۱۸۳۶۷۲۹۵۶ تماس حاصل فرمائید.

ردیف	شماره مال	شماره قطعه	پلاک ثبتی	کاربری	مساحت (مترمربع)	نرخ پایه (ریال)	مبلغ ودیعه (ریال)
۱	۲۱۰۲۰۰۵۳۷۴۰۰۰۰۲۷	۱۱۱	بخش هفت حوزه ثبتی اراک	مسکونی	۹۰۰	۱۸،۴۵۰،۰۰۰،۰۰۰	۹۲۲،۵۰۰،۰۰۰
۲	۲۱۰۲۰۰۵۳۷۴۰۰۰۰۲۸	۲۲۵	بخش هفت حوزه ثبتی اراک	مسکونی	۹۷۰/۷۰	۲۰،۸۷۰،۰۵۰،۰۰۰	۱،۰۴۳،۵۰۲،۵۰۰
۳	۲۱۰۲۰۰۵۳۷۴۰۰۰۰۲۹	۲۲۶	بخش هفت حوزه ثبتی اراک	مسکونی	۶۰۰	۱۳،۵۰۰،۰۰۰،۰۰۰	۶۷۵،۰۰۰،۰۰۰
۴	۲۱۰۲۰۰۵۳۷۴۰۰۰۰۳۰	۲۲۷	بخش هفت حوزه ثبتی اراک	مسکونی	۶۰۰	۱۳،۸۰۰،۰۰۰،۰۰۰	۶۹۰،۰۰۰،۰۰۰
۵	۲۱۰۲۰۰۵۳۷۴۰۰۰۰۳۱	۲۲۹	بخش هفت حوزه ثبتی اراک	مسکونی	۶۰۰	۱۴،۴۰۰،۰۰۰،۰۰۰	۷۲۰،۰۰۰،۰۰۰
۶	۲۱۰۲۰۰۵۳۷۴۰۰۰۰۳۲	۲۳۰	بخش هفت حوزه ثبتی اراک	مسکونی	۶۰۰	۱۳،۸۰۰،۰۰۰،۰۰۰	۶۹۰،۰۰۰،۰۰۰
۷	۲۱۰۲۰۰۵۳۷۴۰۰۰۰۳۳	۲۳۱	بخش هفت حوزه ثبتی اراک	مسکونی	۶۰۰	۱۳،۸۰۰،۰۰۰،۰۰۰	۶۹۰،۰۰۰،۰۰۰
۸	۲۱۰۲۰۰۵۳۷۴۰۰۰۰۳۴	۲۳۲	بخش هفت حوزه ثبتی اراک	مسکونی	۴۹۹/۶۰	۱۲،۴۹۰،۰۰۰،۰۰۰	۶۲۴،۵۰۰،۰۰۰

امکان شرکت در مزایده یک قطعه به تنهایی یا چند قطعه با هم و یا همه قطعات با هم با استفاده از شماره مال های فوق وجود دارد.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۲/۱۱/۳۰ — تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۲/۱۲/۰۷

سازمان همیاری شهرداری های استان مرکزی

آگهی نقل و انتقال شناورهای باری

نوبت دوم

شناسه آگهی ۱۶۶۳۷۹۱

P.M.O

به استناد سند شماره ۴۵۲۶۶ شناسه ۱۴۰۲۱۱۴۵۳۹۱۷۰۰۰۰۰۵ مورخ ۱۴۰۲/۰۵/۰۴ دفترخانه اسناد رسمی شماره ۳۳۰ آبادان آقای عیسی خلیفاوی به شماره ملی ۵۸۵۹۸۵۸۴۶۹ و رضا محمدی نژاد با شماره ملی ۱۸۸۰۶۸۶۸۷۲ و عبدالمجید شباکی بشماره ملی ۱۷۵۳۳۹۰۶۵۶، نسبت به انتقال چهار دانگ یک فروند شناور بشماره ثبت ۱۶۵۹۷ – بوشهر به آقای منصور خلیفاوی با شماره ملی ۵۸۵۹۲۶۳۲۵۲ اقدام نموده اند. مراتب به استناد ماده ۲۵ قانون دریایی ایران آگهی می گردد.
به استناد سند شماره ۱۴۸۵۸۴ شناسه ۱۳۹۵۱۱۴۵۶۷۲۴۰۰۰۰۱۱ مورخ ۱۳۹۵/۱۲/۰۸ دفترخانه اسناد رسمی شماره ۳ بندر بوشهر، شرکت تجارت گستر مریان با شناسه ملی ۱۰۱۰۳۳۷۸۹۰۶ نسبت به انتقال شش دانگ یک فروند شناور یدک کش بشماره ثبت ۱۰۶۰ – بوشهر به شرکت تعاونی اعتبار صالحین خراسان با شناسه ملی ۱۰۳۸۰۲۷۸۵۴۲ (شش دانگ) اقدام نموده است. مراتب به استناد ماده ۲۵ قانون دریایی ایران آگهی می گردد.
به استناد سند شماره ۴۷۰۳۰ شناسه ۱۴۰۲۱۱۴۵۱۰۰۸۰۰۰۲۷۰ مورخ ۱۴۰۲/۰۴/۱۷ دفترخانه اسناد رسمی شماره ۶۴ بندر لنگه ، آقای مرتضی حلافی با شماره ملی ۳۴۳۰۰۶۶۹۹۹ و آقای عبداله حلافی بشماره ملی ۴۴۸۹۷۸۸۴۸۷ و صالح گلبت بشماره ملی ۳۴۴۱۰۲۵۹۱۱ نسبت به انتقال شش دانگ مشاع یک فروند شناور باری به شماره ثبت ۱۷۷۰۷ - بوشهر به قاسم عسکری شریفی با شماره ملی ۵۸۵۹۳۲۷۲۴۲ نسبت به ۱ دانگ و عبدعلی عسکری شریفی به شماره ملی ۵۸۵۹۲۴۷۳۰۳ نسبت به ۳/۵ دانگ و محمد عسکری شریفی به شماره ملی ۳۵۶۰۱۳۵۵۱۶ نسبت به ۱/۵ دانگ اقدام نموده اند. مراتب به استناد ماده ۲۵ قانون دریایی ایران آگهی می گردد.
به استناد سند شماره ۴۳۲۱۸ شناسه ۱۴۰۱۱۱۴۵۱۰۱۹۰۰۰۰۱۷ مورخ ۱۴۰۱/۰۹/۰۶ دفترخانه اسناد رسمی شماره ۸۵ بندرعباس، آقای عباس منصوری با شماره ملی ۵۱۵۹۰۵۲۰۸۹ نسبت به انتقال شش دانگ یک فروند شناور بشماره ثبت ۱۷۶۷۴ –بوشهر به آقای سید حسین امیرامجدی با شماره ملی ۲۶۴۹۸۵۰۰۷۸ (شش دانگ) اقدام نموده اند. مراتب به استناد ماده ۲۵ قانون دریایی ایران آگهی می گردد.
به استناد سند شماره ۷۳۵۷۹ شناسه ۱۴۰۲۱۱

سیاست پولی چگونه می‌تواند به رشد اقتصادی پایدار کمک کند؟

جهت‌یابی پولی رشد اقتصادی

فرصت امروز: آیا سیاست پولی می‌تواند به رشد اقتصادی پایدار کمک کند؟ آیا سیاست پولی می‌تواند در سرعت رشد اقتصادی در کوتاه‌مدت و بلندمدت تاثیر بگذارد؟ آیا می‌توان از سیاست پولی برای تثبیت رشد تولید استفاده کرد و در عین حال به هدف اصلی، یعنی ثبات قیمت‌ها وفادار ماند؟ اینها پرسش‌هایی است که پژوهشکده پولی و بانکی در گزارش تازه خود مطرح کرده و در آن به «بررسی ابعاد سیاست‌های پولی حامی رشد اقتصادی» پرداخته است. از نگاه بازوی پژوهشی بانک مرکزی، پذیرش ثبات قیمت‌ها به عنوان هدف اصلی سیاست پولی بر این اصل استوار است که سیاست پولی نمی‌تواند در بلندمدت رشد اقتصادی را افزایش دهد بنابراین بهترین مشارکتی که مقام پولی در رسیدن به رشد اقتصادی پایدار می‌تواند داشته باشد، تضمین ثبات قیمت‌هاست؛ زیرا تورم بالا و پرنوسان با ایجاد ناکارایی در تخصیص منابع و ایجاد نااطمینانی در اقتصاد، اثر معکوس در تصمیمات کارگزاران اقتصادی و در نتیجه سرمایه‌گذاری و رشد اقتصادی دارد. فقدان ثبات اقتصاد کلان از کانال‌هایی مانند مخدوش کردن قیمت‌های نسبی، فعالیت‌های سوداگرانه و تخصیص ناکارآمد منابع، باعث آسیب به بخش واقعی اقتصاد می‌شود؛ برعکس، ثبات در سطح اقتصاد کلان از طریق افزایش تمایل به سرمایه‌گذاری و انباشت سرمایه، به رشد اقتصادی کمک می‌کند. دوره تورم بزرگ دهه ۱۹۷۰، یک رویداد تاریخی منحصر به فرد است که نشان می‌دهد چگونه تورم بالا با بی‌ثباتی اقتصاد کلان مرتبط است. اگرچه تاریخ قبلا شاهد چندین دوره تورم بالا و حتی تورم شدید بود، آنها همیشه در نتیجه جنگ یا انقلاب‌های داخلی و در نتیجه نیاز دولت‌ها به تامین مالی کسری‌های هنگفت بودجه از طریق چاپ پول بوده‌اند. در سمت مقابل، تورم بزرگ تنها نمونه تاریخی از یک دوره تورمی بزرگ و طولانی در زمان صلح بوده است. شواهد تجربی به وضوح نشان می‌دهند چارچوب‌های سیاست پولی که به سمت حفظ ثبات قیمت‌ها می‌روند، در ایجاد محیط‌های اقتصاد کلان باثبات موفق‌تر عمل کرده‌اند؛ به ویژه چنین رژیم‌هایی با تثبیت انتظارات تورمی به کاهش نوسانات تورمی و عدم اطمینان کلان اقتصادی کمک می‌کنند، بنابراین تاب‌آوری اقتصاد در برابر تکانه‌های نامطلوب را بهبود می‌بخشند. وانگ و چانگ (۲۰۱۹) با مطالعه بیش از ۱۰۰ کشور در یک بازه زمانی ۳۵ ساله (از سال ۱۹۷۴ تا ۲۰۰۹) شواهدی را ارائه دادند که نشان می‌دهد هدف‌گذاری تورم باعث افزایش رشد اقتصادی می‌شود. تعهد به ثبات قیمت به معنای حفظ سطح معینی از تورم، بدون توجه به حفظ و تسریع رشد اقتصادی نیست، بلکه این تعهد دلالت بر این دارد که سیاست پولی می‌تواند با تنظیم ابزار پولی در جهت حفظ ثبات قیمت در اقتصاد و نیز اعمال سیاست‌های خلاف چرخه‌ای، به روند رشد تولید کمک کند. به عبارت دیگر، سیاست پولی از مسیر هموارسازی نوسانات اقتصادی می‌تواند به رشد کوتاه‌مدت کمک کند. البته اجرای یک سیاست پولی ضدچرخه‌ای و تثبیت تولید در اطراف مسیر رشد بالقوه خود باید با تعهد بانک مرکزی به هدف اصلی خود، یعنی حفظ ثبات قیمت‌ها اجرا شود. همچنین باید سیاست ارتباطی بانک مرکزی به نحو موثری سازماندهی شود تا انتظارات تورمی و اعتبار بانک مرکزی تحت تاثیر قرار نگیرد. توجه به این مهم ضروری است که بدون انضباط مالی دولت و هماهنگی سیاست پولی و مالی، نقش تثبیت‌کننده سیاست پولی محدود است. براساس این گزارش، در صورتی که سیاست پولی یا مالی دیر به تکانه‌ها پاسخ دهند، نه تنها متحمّل هزینه‌های انحراف موقت از تولید بالقوه خواهیم شد، بلکه از پیامدهای سطح پایین‌تر تولید بالقوه در آینده نیز متضرر خواهیم شد. این امر به آن معناست که تکانه‌های عرضه منفی ممکن است آسیب‌های دائمی به بخش تولید در اقتصاد وارد آورند که در ادبیات از اصطلاح «اسکار یا جای زخم» برای این موضوع استفاده شده است. هرچه رکود طولانی‌تر باشد، اسکارهای ناشی از رکود نیز بزرگ‌تر خواهد بود و یا به عبارت دیگر، صدمات دائمی برجای خواهد گذاشت. این مسئله باعث شده است تا دیدگاه سنتی در خصوص پیامدهای کلان اقتصادی تکانه عرضه و دلالت‌های سیاستگذاری بالاخص با بروز تکانه همه‌گیری کرونا تغییر یابد. با توجه به محدودیت‌های سیاست پولی در اثرگذاری در اقتصاد در شرایط بروز تکانه عرضه، لازم است ترکیبی از سیاست‌های پولی و مالی با هدف حمایت از سرمایه‌گذاری و ظرفیت تولیدی اجرا شود. تجارب کشورها در زمینه سیاستگذاری در شرایط همه‌گیری کرونا موید نقش مکمل سیاست پولی و مالی در صورت بروز تکانه عرضه منفی در اقتصاد است.

با توجه به شرایط جاری اقتصاد ایران که با معضلاتی همچون کسری بودجه (و سلطه مالی) و تنگناهای ارزی ناشی از تحریم‌های بین‌المللی دست به گریبان است، انتخاب چارچوب هدف‌گذاری تورمی سبک (ITL) می‌تواند دست بانک مرکزی را (برخلاف چارچوب هدف‌گذاری سخت) برای اعمال سیاست‌های ضدچرخه‌ای باز نگه دارد. ترکیبی از تعهد و انعطاف‌پذیری، این امکان را به بانک مرکزی می‌دهد تا راهبردهایی را در برخورد با نوسانات تولید در چرخه‌ها به روشی سازگار با حفظ ثبات قیمت‌ها به کار گیرد. تحت چارچوب ITL، می‌توان متوسط نرخ تورم را کاهش داد و در این فاصله، اصلاحات لازم در سیاست پولی و بسترسازی برای گذار به چارچوب هدف گذاری تورمی را فراهم کرد. ارتقای سطح شفافیت پولی و بیان شفاف سیاست‌ها در چارچوب سیاست ارتباطی مشخص و تعهد به اهداف اعلامی برای کسب اعتبار، یکی از پیش‌شرط‌های لازم در مسیر گذار است. متعهد شدن بانک مرکزی به هدف تورمی، هرچند با میزان و دامنه نسبتا بالا، به تدریج می‌تواند در بازسازی اعتبار بانک مرکزی موثر باشد. از سوی دیگر، با توجه به این واقعیت که بی‌ثباتی مالی، تهدیدی جدی برای اهداف مهم اقتصاد کلان مانند ثبات قیمت‌ها و رشد تولید پایدار است، ضرورت دارد «حفظ و تامین ثبات مالی» به منظور حصول اطمینان از کارکرد مناسب بخش مالی در تابع هدف بانک مرکزی قرار گیرد. در این راستا، توجه به تامین پیش‌نیازها و بسترهای قانونی لازم اهمیت می‌یابد. البته باید توجه داشت که تقویت بخش تولید در کشور بدون رفع چالش‌های مربوط به فضای کسب وکار و همچنین کاهش فعالیت‌های سوداگرانه از طریق اعمال سیاست‌های مالیاتی (به منظور کاهش عایدی فعالیت‌های نامولد) و نیز ایجاد محیط باثبات سیاسی ممکن نیست. بدون تامین الزامات حمایت موثر از تولید، اتخاذ حمایت‌های یارانه‌ای، تعرفه‌ای و نظایر آن، نتیجه‌ای جز توزیع رانت غیرکارا ندارد و هدف جهش تولید را تامین نخواهد کرد.

بنابراین نمی‌توان انتظار داشت در شرایطی که سایر عوامل تولید با کاستی‌هایی روبه‌رو هستند، عامل تامین مالی به خودی خود بتواند محرک رشدهای اقتصادی بالا باشد. شرایط نااطمینانی در اقتصاد که تمایل به سرمایه‌گذاری و انباشت سرمایه را با مشکل مواجه کرده، یکی از این عوامل است که راهکارهای حل آن نه هدایت اعتبار، بلکه ایجاد فضای باثبات سیاسی و اقتصادی است؛ به نحوی که افق پیش روی سرمایه‌گذاری در اقتصاد داخلی قابل پیش‌بینی باشد. تخصیص اعتبارات به بخش‌هایی بدون مزیت رقابتی با هدف حمایت از تولید ملی باعث هدررفت و اتلاف منابع می‌شود. عدم لحاظ توجیه اقتصادی طرح‌ها و پروژه‌های تولیدی و الزام به تامین مالی از طریق اعطای تسهیلات بانکی نه تنها به رشد اقتصادی منجر نمی‌شود، بلکه به فشارهای تورمی دامن می‌زند. از سوی دیگر، مداخله در واسطه‌گری بانکی با هدف تخصیص منابع مالی به بخش‌های مولد، در شرایط عدم وجود ذخایر آزاد و ناترازی منابع و مصارف شبکه بانکی، علاوه بر آنکه باعث ایجاد رشد پایدار نخواهد شد، می‌تواند آثار مخربی را در نظام بانکی وارد آورد. تخصیص تسهیلات به بنگاه‌هایی با بازده اندک باعث افزایش احتمال نکول وام و عدم برگشت منابع مالی شده و حجم مطالبات غیرجاری بانک‌ها را افزایش می‌دهد. این مهم به معنای انجماد دارایی‌های بانک و وابستگی بیشتر بانک‌ها به منابع بانک مرکزی و شکل‌گیری چرخه پول پرقدرت و تورم در اقتصاد است.

اطلاعات سامانه املاک و اسکان به دلیل عدم همکاری برخی سازمان‌ها هنوز کامل نشده است

مالیات خانه‌های خالی در تیررس مجلس یازدهم

قانون مالیات بر خانه‌های خالی در سال ۱۳۹۹ به تصویب مجلس یازدهم رسید و مطابق آن مقرر شد خانه‌هایی که بیش از ۱۲۰ روز ساکن نداشته باشند مشمول مالیات برمبنای درآمد اجاره شوند این مصوبه در حالی اجرایی شده که هنوز سامانه ملی املاک و اسکان تا امروز تکمیل نشده و مانع مهمی در اجرای عادلانه این قانون شده است. به گزارش «ایسنا»، در مجلس یازدهم اقدامات قانونی قابل اعتنا و دارای اهمیتی به تصویب رسیده است و برخی نیز در فرآیند تصویب قرار دارد یکی از کارهای صورت گرفته در این مجلس، «مالیات بر خانه‌های خالی» بود که در راستای حل معضل مسکن و پاسخ به نیاز بسیاری از اقشار جامعه در سال ۱۳۹۹ در مجلس فعلی تصویب شد و مطابق آن، هر واحد مسکونی واقع در کلیه شهرهای بالای ۱۰۰ هزار نفر جمعیت که به استناد سامانه ملی املاک و اسکان کشور در هر سال مالیاتی در مجموع بیش از ۱۲۰ روز ساکن یا کاربر نداشته باشد به عنوان خانه خالی شناسایی شده و به ازای هر ماه بیش از زمان مذکور، ماهانه مشمول مالیاتی برمبنای مالیات بر درآمد اجاره می‌شود.

آسیب‌شناسی اثر خانه‌های خالی روی بازار مسکن نشان می‌دهد، در سال‌های اخیر علاوه بر کاهش تولید و عرضه مسکن، رشد غیرمنطقی مسکن، قدرت خرید و استطاعت مسکن برای مردم را به شدت کاهش داده و اقشار متوسط و ضعیف جامعه را بیش از پیش از خانه‌دار شدن دور کرده است. به همین دلیل، درصد کمتری از خانوارها قادر به تهیه مسکن ملکی بوده و بخش عمده آنها به ناچار متقاضی مسکن استیجاری شده و سیلی از مردم به سمت اجاره‌نشینی پناه برده‌اند که این موضوع خود افزایش مضاعف و بی‌سابقه اجاره‌بها را به دنبال داشته است. آمار رشد دو برابری میزان اجاره‌نشینی از سال ۱۳۷۵ تا ۱۳۹۵، نشان‌دهنده کاهش قدرت خرید مردم در حوزه مسکن و لزوم تکمیل پایگاه‌های اطلاعاتی و سیاستگذاری موثر در بازار مسکن و اجاره است. این در حالی است که طبق گزارش مرکز آمار ایران در سال ۱۳۹۵ معادل ۲.۶ میلیون خانه خالی در کشور وجود داشته که بدون هیچ استفاده‌ای رها شده و نسبت به یک دهه قبل از آن، رشد تقریبا سه برابری را به همراه داشته است.

موردی که مسئله خانه خالی را پررنگ می‌کند؛ اختلاف آن در ایران با متوسط نرخ طبیعی است که رغبت محتکران را به خرید و نگهداری ملک برای کسب سود و انباشت سرمایه نشان می‌دهد. در واقع، خانه‌ها می‌تواند ناشی از عوامل مختلف از جمله مشکلات قضائی، خانه‌های تعطیلاتی، وراثت، مهاجرت‌های فصلی یا دائمی، زمان نقل و انتقال و سکونت مالک یا مستاجر جدید و حتی زمان لازم برای فروش و اجاره خالی باشند، اما در این میان خانه‌هایی نیز برای استفاده از بازار کم ریسک و پرسود مسکن خالی می‌مانند که این مسئله منجر به کاهش عرضه خانه به منظور سرمایه‌ای شدن این کالای مصرفی و به تبع آن، رشد قیمت اجاره و افزایش فشار بر اجاره‌نشینان را به دنبال دارد. علاوه بر این، خالی ماندن خانه‌ها به دلیل محبوس شدن حجم عظیمی از سرمایه کشور به رشد تولید و اشتغال نیز آسیب می‌رساند.

بر همین اساس، قانون مالیات بر خانه‌های خالی می‌تواند مالکان دارای تعداد زیاد خانه را به عرضه واحدها یا پرداخت مالیات هدایت کند. البته در این راستا باید توجه ویژه‌ای صرف برطرف کردن چالش‌های قانونی و اجرایی کردن این ابزار باشد. نقص اطلاعات سامانه املاک و اسکان به دلیل عدم همکاری سازمان ثبت اسناد باعث شده که مالیات پیش‌بینی‌شده از خانه‌های خالی محقق نشود. در حالی که درآمد مالیاتی از خانه‌های خالی ۲ همت (۲,۰۰۰ میلیارد تومان) در سال ۱۴۰۲ تخمین زده شده است، اما میزان تحقق یافته آن در پنج ماه ابتدایی سال ۱۴۰۲ حدود ۴ میلیارد تومان بوده که ارزش آن حتی کمتر از یک واحد کوچک در تهران است. در این رابطه «ابوالفضل نوروزی»، مدیرکل دفتر اقتصاد مسکن وزارت راه و شهرسازی معتقد است: برخی دستگاه‌ها از قبیل سازمان امور مالیاتی، بانک مرکزی، شهرداری‌ها و سازمان ثبت احوال، همکاری خوبی برای تکمیل اطلاعات سامانه املاک و اسکان داشته، اما سازمان ثبت اسناد و املاک موظف است اطلاعات مالکیت املاک را در اختیار وزارت راه و شهرسازی قرار دهد. او با اشاره به لزوم همکاری سازمان ثبت اسناد کشور در رابطه با تحقق قانون مالیات بر خانه‌های خالی افزود: این دستگاه تاکنون کمترین همکاری را درخصوص سامانه املاک و اسکان داشته و به وظایف قانونی خود عمل نکرده است و همکاری‌نکردن سازمان ثبت‌اسناد باعث شده وزارت راه و شهرسازی در انجام وظایف خود در حوزه سامانه املاک و اسکان و خانه‌های خالی دچار مشکل شود.

همچنین به گفته «زاکانی» شهردار تهران، تخمین زده می‌شود، ۳۵۰ هزار واحد خالی در تهران وجود داشته باشد؛ در حالی که طبق جدیدترین آمار اعلامی توسط مسئولان وزارت راه، تا الان تنها ۶۰ هزار واحد خالی در کل کشور به سازمان مالیاتی معرفی شده است. در همین راستا، مالیات بر خانه خالی می‌تواند به نوعی ضمانت اجرای تکمیل سامانه املاک و اسکان نیز تلقی شود، به نحوی که ساکنان که سکونت خود را در آن اظهار نکنند، مشمول جرائم این قانون قرار گیرند که این امر نیز در متن قانون فوق، تصریح شده است.

تجربیات کشورها نشان می‌دهد که وضع مالیات بر خانه‌های خالی می‌تواند به افزایش عرضه مسکن و کنترل بازار اجاره مسکن منجر شود، اما به دلیل جزییات و پیچیدگی‌های فراوان این پایه مالیاتی لازم است در طراحی آن دقت شود. با وجود اینکه این قانون از قبل از انقلاب در کشور وجود داشته و چندین بار دچار تغییراتی شده اما تاکنون عملا اجرایی نشده است. آخرین تغییر این قانون مربوط به آذرماه ۱۳۹۹ می‌شود که در اصلاحیه آن تلاش شده است، ایرادات اساسی قانون مالیات بر خانه‌های خالی که منجر به عدم اجرایی شدن آن شده بود، مرتفع شود. با این حال، با توجه به در اختیار نبودن اطلاعات مالکیتی و سکونتی افراد به نظر می‌رسد اولین قدم و اولویت باید تکمیل سامانه املاک و اسکان باشد. تکمیل شدن این سامانه از اخذ مالیات بر خانه‌های خالی، اهمیت بیشتری در سیاستگذاری حوزه مسکن دارد و به همین دلیل می‌توان مالیات بر خانه‌های خالی را به نوعی ضمانت اجرایی اظهار سکونت و مالکیت افراد قلمداد کرد. به نوعی که املاکی که سکونت یا مالکیت آنها اظهار نشده باشد در حکم خانه خالی تلقی شده و طبعا در زمان نقل و انتقال لازم است بدهی مالیاتی مربوط به آنها تسویه شود.

همچنین اجرای مالیات بر خانه‌های خالی می‌تواند ضمانت خوبی نیز برای تکمیل سامانه املاک و اسکان باشد؛ چراکه در کشور آمارهای دقیق و به‌روز برای برنامه‌ریزی سال‌های آینده وجود ندارد و لزوم وجود این سامانه جامع اطلاعاتی در حوزه مسکن، به وضوح احساس می‌شود و با خوداظهاری، جریمه و تشویق مالیاتی کلیه این اطلاعات را می‌توان از دستگاه‌ها و مردم دریافت کرد. تکمیل و راه‌اندازی سامانه املاک همانا اخذ مالیات‌های دیگر و شناسایی و واگذاری تسهیلات حمایتی را ممکن می‌سازد. ضرورت دارد نظارت بر اجرای این قانون با تاکید بر نظارت بر وضعیت سامانه املاک و اسکان در دستور کار مجلس قرار گرفته و تکمیل سامانه املاک و اسکان به عنوان یکی از اولویت‌های دولت در حوزه مسکن در نظر گرفته شود.

اخبار

برای دریافت سود و اصل سهام عدالت

وراث متوفیان تا ۱۰ اسفند فرصت دارند

وراث متوفیان برای دریافت سود و اصل سهام عدالت تا روز ۱۰ اسفندماه فرصت دارند. وراث متوفیان سهام عدالت از طریق شعب چهار بانک و دفاتر ۴۴ کارگزاری منتخب در سراسر کشور می‌توانند انتقال سریع و رایگان اصل و سود سهام عدالت متوفیان را تا قبل از روز ۱۰ اسفندماه امسال انجام دهند تا سود این سهام را تا پایان سال دریافت کنند. طبق اعلام پایگاه خبری بازار سرمایه، تمامی خدمات مربوط به انتقال سهام عدالت متوفیان به وراث در چهار بانک و ۴۴ کارگزاری منتخب به صورت رایگان است و نیازی به پرداخت هیچ‌گونه وجهی نیست. وراث متوفیان سهام عدالت بعد از مراجعه به درگاه ذی‌نفعان بازار سرمایه به آدرس «ddn.csdiran.ir» و مشخص شدن زمان تشکیل پرونده برای آغاز فرآیند انتقال سهام متوفیان سهام عدالت به وراث می‌بایست به بانک‌های «ملی، ملت، پارسیان و تجارت» و کارگزاری‌های منتخب از جمله «معاملات آرتان، توسعه فردا، آتیه، سهام پژوهان، دانایان پارس، آبتین استاک، توسعه اندیشه دانا، آرمان تدبیر نقش جهان، شاخص سهام، سهم آشنا، ساوآفرین، سرمایه‌گذاری ملی، آراد ایرانیان، فارابی، هامرز، آسمان، نماد شاهدان، آگاه، مبین سرمایه، مفید، نهایت نگر، پویان، هوشمند رابین، شهر، تدبیرگران فردا، کاریزما، اندیشه و بینش پیشرو، بازار سهام، ملل پویا، آرمون بورس، آپادانا، اقتصاد بیدار، خبرگان، کالای خاورمیانه، بانک سامان، رفاه، سپه، پاسارگاد، انصار، تجارت، ملت و پارسیان، ملی و کارآفرین» مراجعه کنند.

اما نحوه انتقال سهام عدالت متوفیان به وراث چگونه است؟ با راه‌اندازی سامانه «میراث» در ۱۵ آبان امسال از سوی شرکت سپرده‌گذاری مرکزی اوراق بهادار و تسویه وجوه که با حضور «مجید عشقی»، رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار در حاشیه نمایشگاه کیش اینوکس رونمایی شد، انتقال سهام عدالت متوفیان به وراث تسهیل شد. افزون بر این، یکی از وراث که حتما باید سجامی شده باشد در ابتدا باید به درگاه یکپارچه ذی‌نفعان بازار سرمایه به آدرس «ddn.csdiran.ir» وارد شوند و در گام بعدی با ورود به بخش «امور سهام عدالت متوفی» و با وارد کردن کدملی و تاریخ تولد متوفی در بخش «استعلام نوبت تشکیل پرونده» نسبت به زمان فرا رسیدن تشکیل پرونده و نوع دارایی متوفی آگاهی لازم را کسب کرده، پس از آن در صورت تایید زمان تشکیل پرونده می‌توانند به هر یک از دفاتر کارگزاری و بانک‌های منتخب مراجعه کنند و در پایان نیز پس از تشکیل پرونده در یکی از دفاتر، امکان پیگیری پرونده از طریق بخش «استعلام وضعیت پرونده» در درگاه یکپارچه برای تمامی وراث قابل مشاهده خواهد بود.

به گزارش «سنا»، وراث پیش از مراجعه به دفاتر کارگزاری یا شعب بانک‌های مورد تایید سپرده‌گذاری مرکزی و تسویه وجوه باید به یکی از دفاتر اعلام شده، نسبت به ارائه مدارک ذیل اقدام کنند: ۱-تصویر کارت ملی و صفحه اول شناسنامه متوفی ۲-اصل یا تصویر برابر با اصل کارت ملی و صفحه اول شناسنامه تمامی وراث تعیینی در گواهی حصر وراثت (با این توضیح که رسید متقاضی کارت ملی و یا گواهی شماره ملی ممهور به مهر سازمان ثبت احوال می‌تواند جایگزین کارت ملی باشد.) ۳-اصل یا تصویر برابر با اصل گواهی حصر وراثت متوفی (در صورتی که مادر در عداد وراث باشد؛ مستنبط از بند ب ماده ۸۹۲ قانون مدنی جهت کنترل حاجب، صفحات شناسنامه مربوط به تعداد فرزندان پدر و مادر متوفی نیز الزامی است.) ۴-در صورتی‌که متوفی دارای وصیتنامه رسمی باشد که در گواهی حصر وراثت نیز به آن اشاره شده است، ارائه اصل یا تصویر برابر با اصل وصیتنامه نیز ضروری است.

گفتنی است سامانه سجام، یک سامانه زیرساختی برای شناسایی مشتریان برای ورود به باشگاه بزرگ بازار سرمایه است که تمام فعالان این بازار اعم از «سرمایه‌گذاران، مشتریان و مدیران نهادها» در این سامانه فقط یک بار برای همیشه اطلاعات خود را در آن ثبت خواهند کرد و پس از احراز هویت حضوری و غیرحضوری قادر به دریافت خدمات مبتنی بر داده‌های تاییدشده خواهند بود. از طریق این سامانه اطلاعات هویتی، شماره حساب، شماره موبایل، آدرس الکترونیکی و اقامت دائمی فرد ثبت می‌شود و از آن به بعد هیچ نهاد مالی نیازی به دریافت مجدد اطلاعات آن سهامدار را ندارد. سهامداران می‌توانند با مراجعه به سایت www.Sejam.ir ثبت نام و احراز هویت سجام را به صورت الکترونیکی انجام دهند. همانطور که اشاره شد، ارائه تمامی خدمات انتقال سهام عدالت به وراث توسط بانک‌ها و کارگزاری‌های منتخب کاملا رایگان بوده و نیازی به پرداخت هیچ وجهی نیست.

فراخوان مناقصه عمومی یک مرحله ای (نوبت دوم)

شناسه آگهی: ۱۶۷۳۵۳۵

وزارت میراث فرهنگی، گردشگری و صنایع دستی
اداره کل میراث فرهنگی، گردشگری و صنایع دستی استان آذربایجان شرقی

اداره کل میراث فرهنگی، گردشگری و صنایع دستی استان آذربایجان شرقی در نظر دارد مناقصه عمومی اجرای پروژه های زیر را از طریق مناقصه و سامانه تدارکات الکترونیکی دولت واگذار 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) انجام خواهد شد و لازم است مناقصه گران در صورت عدم عضویت قبلی، مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند. تاریخ انتشار مناقصه در سامانه از ساعت ۱۸ مورخه ۱۴۰۲/۱۲/۰۳ می باشد.
لذا از کلیه اشخاص حقیقی و حقوقی دعوت بعمل می آید جهت دریافت اسناد و شرایط مناقصه به سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir مراجعه و پس از تکمیل، اسناد و قیمت پیشنهادی خود را در سامانه مذکور ثبت نموده و علاوه بر آن پاکت «الف» را تحویل دبیرخانه اداره کل به آدرس: تبریز – خیابان ارتش جنوبی – تقاطع خیابان مصلی – ساختمان مرکزی، نمایند.
- **مهلت زمانی دریافت اسناد مناقصه:** ساعت ۱۴ روز یکشنبه مورخه ۱۴۰۲/۱۲/۱۳ می باشد.
- **مهلت زمانی ارائه پیشنهاد:** ساعت ۱۴ روز چهارشنبه مورخه ۱۴۰۲/۱۲/۲۳ می باشد.
مبلغ تضمین شرکت در مناقصه فقط به یکی از صورتهای زیر به دستگاه مناقصه‌گزار تسلیم می‌شود:
۱. رسید بانکی واریز وجه به حساب شماره ۴۰۵۴۰۲۶۲۰۷۵۶۵۵۶۷ (بانک مرکزی ایران)
(شناسه واریز ۹۷۶۱۱۳۷۵۴۲۰۰۰۰۴۰۵۴۰۲۶۲۰۷۵۶۵۵۶۷)
۱-۱: درج شماره حساب شبا بنام شرکت و شماره تلفن همراه بصورت دقیق و خوانا در پشت رسید بانکی، جهت استرداد الزامی است و شرکت کنندگان باید بلافاصله جهت تأیید پرداخت خود با در دست داشتن فیش واریزی، به امور مالی اداره کل واقع در ساختمان مرکزی مراجعه نمایند.
۲. ضمانت‌نامه بانکی به نفع اداره کل میراث فرهنگی، گردشگری و صنایع دستی استان آذربایجان شرقی، با کد اقتصادی: ۴۱۱۳۶۸۶۴۶۵۷۷ و شناسه ملی: ۱۴۰۰۰۱۹۷۶۲۰ و شماره شبا: IR۸۸۰۱۰۰۰۰۴۰۵۴۰۲۶۲۰۷۵۶۵۵۶۷
۲-۱: مدت اعتبار ضمانتنامه برابر با اعتبار پیشنهادها بوده و حداقل ۲ ماه پس از تاریخ افتتاح پیشنهادها می باشد و برای ۳ ماه دیگر نیز قابل تمدید می‌باشد. بدیهی‌است ضمانتنامه‌های بانکی باید طبق فرم‌های مورد قبول تنظیم و بنام شرکت باشد.
مدت زمان اجرای پروژه ها از تاریخ عقد قرارداد تا ۳ ماه خواهد بود و پیمانکار متعهد می‌گردد به محض عقد قرارداد نسبت به شروع کار اقدام نماید.
پرداخت صورت وضعیتها بصورت نقدی و متناسب با تخصیص اعتبار، دریافتی از خزانه و پس از ارائه صورت وضعیت و اسناد مثبته به ذیحسابی خواهد بود.

ردیف	پروژه	شهرستان	رشته	نوع اعتبار	برآورد اولیه به میلیون ریال	تضمین شرکت در مناقصه (ریال)
۱	مرمت و ساماندهی مجموعه باغ کمال تبریز	تبریز	مرمت	نقدی	۳۱/۵۰۰	۱/۵۷۵/۰۰۰/۰۰۰
۲	مرمت و ساماندهی پل ۲۳دهنه (شهرچایی) میانه	میانه	مرمت	نقدی	۱۷/۰۰۰	۸۵۰/۰۰۰/۰۰۰
۳	تکمیل مرمت و ساماندهی ارک علیشاه (مسجد جامع علیشاه تبریز)	تبریز	مرمت	نقدی	۱۶/۵۰۰	۸۲۵/۰۰۰/۰۰۰
۴	مرمت و ساماندهی مسجد کبود تبریز	تبریز	مرمت	نقدی	۴۰/۰۰۰	۲/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰

پیشنهادات واصله در تاریخ ۱۴۰۲/۱۲/۲۶ رأس ساعت ۱۰ روز شنبه در محل دفتر امور پیمان اداره کل میراث فرهنگی، گردشگری و صنایع دستی استان واقع در ساختمان مرکزی مفتوح خواهد شد و انتخاب برنده براساس بخشنامه شماره ۹۴/۱۵۸۷۶۴ مورخ ۹۴/۷/۱۳ (تعیین دامنه قیمت های متناسب پیشنهادی) خواهد بود.
بدیهی است ثبت نام اولیه مناقصه گران در سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) جهت دریافت اسناد مناقصه الزامی بوده و هزینه چاپ آگهی بعهده برندگان مناقصه خواهد بود.
اطلاعات تماس دستگاه مناقصه گزار: ۰۴۱-۳۵۵۷۴۳۸۱ مرکز پشتیبانی و راهبری سامانه: ۱۴۵۶ و ۰۲۱-۵۷۸۹۵۷۸۹
دفتر ثبت نام استان تهران: ۸۸۹۶۹۷۳۷ و ۰۲۱-۸۵۱۹۳۷۶۸ دفتر پشتیبانی استان آذربایجانشرقی: ۰۴۱-۳۵۵۶۶۹۷۷
اطلاعات تماس دفاتر ثبت نام سایر استانها در سایت (www.setadiran.ir)، بخش «ثبت نام/ پروفایل» و «تأمین کننده/ مناقصه گر» موجود است.

روابط عمومی اداره کل

۲۴۳

خبرنامه

اقتصاددان آمریکایی هشدار داد

بحران مالی در کمین آمریکا

ایالات متحده در خطر بحران مالی عظیم قرار دارد. «اولیویه بلانچارد»، اقتصاددان ارشد موسسه اقتصاد بین‌الملل پترسون باور دارد که آمریکا پس از افزایش کسری بودجه در سال‌های اخیر، در خطر بروز یک بحران مالی عظیم قرار دارد. این اقتصاددان سابق صندوق بین‌المللی پول که معمولا مواضع مالی آرامی دارد، گفت که نگران نگرش واشنگتن نسبت به کسری بودجه دولت آمریکا است. «اولیویه بلانچارد» در سخنرانی آنلاین در کمیسیون امور اقتصادی مجلس اعیان انگلیس گفت: به‌شدت نگران بالا بودن حجم کسری بودجه است زیرا مطلقا هیچ تلاشی برای کاهش این کسری صورت نگرفته است. کسری‌های اولیه شامل هزینه‌های بدهی دولت نمی‌شود.این اقتصاددان برجسته، آخرین فردی است که در مورد مسیر مخرب بدهی آمریکا پس از افزایش شدید کسری بودجه در دوره ریاست جمهوری «جو بایدن» و پیش از او «دونالد ترامپ» هشدار داده است. کسری هنگفتی که در سال گذشته مشاهده شد، پس از افزایش نرخ بهره و در شرایطی که اقتصاد آمریکا در حال رشد است، باعث نگرانی فراوان شده است. براساس گزارش دفتر بودجه کنگره، بدهی عمومی دولت آمریکا در سال ۲۰۲۳ به ۲۶ هزار میلیارد دلار یا ۹۷ درصد تولید ناخالص داخلی رسید. کل بدهی دولت بیش از ۱۲۰ درصد تولید ناخالص داخلی است. «بلانچارد» به این باور معروف است که تا زمانی که نرخ بهره بدهی کمتر از رشد اقتصادی باشد، هزینه مالی بدهی کمتر است. او در سخنرانی اخیر خود گفت که نگرش خوش‌بینانه‌تری نسبت به ریسک مارپیچ بدهی‌ها در کشورهای دیگر از جمله انگلیس دارد، جایی که استقراض دولت در سطحی است که آخرین بار در دهه ۱۹۶۰ مشاهده شده است؛ یعنی در حدود ۱۰۰ درصد تولید ناخالص داخلی. این اقتصاددان طی ۵ تا ۱۰ سال آینده به‌جز برای آمریکا، برای اقتصاد دیگری وقوع بحران مالی بزرگی را متصور نیست و تأکید دارد: اگر اقتصاد آمریکا دچار بحران شود، دیگر نقاط جهان هم درگیر تبعات آن خواهند شد.

رئیس بانک مرکزی بریتانیا اعلام کرد

رکود انگلیس در ایستگاه پایانی

به اعتقاد رئیس بانک مرکزی انگلیس، رکود در این کشور ممکن است در حال حاضر به پایان رسیده باشد و اکنون نشانه‌های مشخصی از جهش اقتصادی وجود دارد. «اندرو بیلی»، رئیس بانک مرکزی انگلیس در گفت‌وگو با نمایندگان مجلس این کشور، با تاکید بر احتمال پایان یافتن رکود اقتصادی اعلام کرد: طبق معیارهای تاریخی، این ضعیف‌ترین رکود اقتصادی در انگلیس به شمار می‌رود. آمارهای رسمی هفته گذشته نشان داد که اقتصاد انگلیس در پایان سال ۲۰۲۳ وارد رکود شده است. بااین‌وجود، بانک مرکزی این کشور روز سه‌شنبه اعلام کرد که احتمال کاهش قریب‌الوقوع نرخ بهره وجود ندارد. دفتر آمار ملی انگلیس اعلام کرد که اقتصاد بین اکتبر و دسامبر ۰٫۳ درصد منقبض‌شده است. این در حالی است که پیش‌ازاین هم اقتصاد این کشور در دوره بین ماه‌های جولای و سپتامبر منقبض شده بود. اگر اقتصادی در دو فصل متوالی نتواند رشد کند، وارد رکود فنی می‌شود اما به گفته «بن برادبنت» معاون رئیس بانک مرکزی انگلستان، این تعریف از رکود مفید است؛ هرچند کشورهای دیگر مانند آمریکا، آن را به شیوه‌ای متفاوت محاسبه می‌کنند. نمایندگان مجلس بارها به مقامات بانک مرکزی نسبت به کاهش ندادن نرخ بهره فشار آورده‌اند. «جان بارون» نماینده محافظه‌کار مجلس انگلیس، وضعیت اقتصاد این کشور را وضعیت هشدار قرمز خواند، اما بانک مرکزی در واکنش اعلام کرد: منتظر شواهد بیشتری در زمینه‌هایی مانند رشد دستمزد و تعداد مشاغل خالی است تا نشان دهد که نرخ تورم تغییر کرده است. رئیس بانک مرکزی انگلیس نیز معتقد است: کاهش قیمت انرژی به تخفیف تورم کمک خواهد کرد. انتظار می‌رود که Ofgem، تنظیم‌کننده انرژی، روز جمعه سقف قیمت قبوض برق و گاز انگلیس را کاهش دهد. به گفته «بیلی»، اگرچه ممکن است این اقدام تورم کلی را به هدف ۲ درصدی بانک مرکزی انگلستان کاهش دهد، اما در طول سال ممکن است تورم دوباره افزایش یابد.

چرا اقتصاد عاشق هرج و مرج است؟

عصر آشوب در اقتصاد جهانی

جنگ، نرخ بالای بهره و مناقشات مالی باعث کاهش رشد اقتصادی جهان نمی‌شوند. به نوشته «اکونومیست»، بانک‌های مرکزی با به‌کارگیری سیاست‌های پولی انقباضی در پی کنترل تورم هستند. نگرانی‌ها درباره وضعیت اقتصادی نیز - از بازار اوراق قرضه گرفته تا املاک تجاری و کارایی بانک‌ها - همواره پابرجاست و بیش از هر زمان دیگری به چشم می‌خورند. امسال حدود ۴ میلیارد نفر به پای صندوق‌های رأی می‌روند و این کار عواقبی پیش‌بینی‌ناپذیر خواهد داشت. از همه نگران‌کننده‌تر آن است که جهان در آتش مناقشاتی از جنگ اوکراین تا غزه و دریای سرخ قرار دارد. جنگ‌های دیگر از جمله جنگ تایوان نیز چندان دور از احتمال نیستند. تعجبی ندارد که تحلیلگران از «چند بحرانی»، «چشم‌انداز جهنم» و «بی‌نظمی نوین جهانی» صحبت می‌کنند.

با وجود اینها، حداقل در حال حاضر اقتصاد جهان به روی همه این نگرانی‌ها می‌خندد. تقریبا تمام اقتصاددانان در آغاز ۲۰۲۳ اعتقاد داشتند که آن سال یک رکود جهانی اتفاق می‌افتد، اما در مقابل تولید ناخالص داخلی جهان حدود ۳ درصد رشد کرد. نشانه‌های اولیه حاکی از آنند که پیشرفت با همان سرعت در سال جاری ادامه می‌یابد. داده‌های بانک گلدمن ساکس نشان می‌دهد فعالیت اقتصاد جهانی به همان اندازه سال ۲۰۱۹ خود پویایی دارد. بازارهای کار حتی قدرتمندتر هم شده‌اند. نرخ بیکاری در کشورهای OECD به کمتر از ۵ درصد رسیده است. سهم افراد دارای سن کار در مشاغل- که مقیاس بهتری برای اندازه‌گیری توانمندی بازار کار است- در بالاترین سطح تاریخی خود قرار دارد. سلامت بازار کار وضعیت خانوارهایی که از تورم آسیب دیده‌اند را بهبود می‌بخشد. در سال ۲۰۲۲ میزان درآمد واقعی در دسترس خانوارها در کشورهای عضو گروه ۷ تا ۴ درصد کاهش یافت اما اکنون یک بار دیگر روند صعودی در پیش گرفته است.

برخی از کشورها عملکردی نه چندان خوب دارند. ارقام رشد چین همچنان ناامیدکننده و برخی ارقام مربوط به اروپا نگران‌کننده‌اند. آلمان که به خاطر بهای بالای انرژی و افزایش رقابت در صنعت خودروسازی به دلیل صادرات خودروهای برقی چینی با کندی رشد مواجه شده ممکن است به دام رکود بیفتد اما همزمان نمایش‌هایی از اقتدار دیده می‌شود. میزان اشتغال دستمزدی غیرکشاورزی در آمریکا در ماه ژانویه تا ۳۵۳ هزار بالا رفت. این رقم خیره‌کننده تقریبا از تمام انتظارات فراتر بود. در برزیل که در چند سال گذشته از رشد ضعیف رنج می‌برد تازه‌ترین داده‌های شاخص مدیران خرید امیدوارکننده هستند. تاکنون شواهد زیادی وجود ندارد که نشان دهد حملات به کشتی‌ها در دریای سرخ اقتصاد جهان را واژگون می‌کند. داده‌های شاخص مدیران خرید بیان می‌کنند که زمان تحویل برای تولیدکنندگان طولانی‌تر شده است. دلیل این امر آن است که کشتی‌ها مسیر خود را تغییر داده و دماغه امید نیک را دور می‌زنند. این امر فاصله بین شانگهای و روتردام را از ۱۸ به ۲۳ هزار کیلومتر افزایش می‌دهد. با این حال تقریبا در تمام اقتصادها هزینه حمل و نقل کسر کوچکی از قیمت کل کالا است. حتی در میان بدبین‌ترین متخصصانی که به خاطر اختلال در دریای سرخ افزایش تورم را پیش‌بینی می‌کنند این رقم همانند یک اشتباه در گرد کردن اعداد خواهد بود.

چرا اقتصاد جهان آنقدر به بی‌نظمی نوین جهان بی‌اعتنا است؟ نرخ بالای بهره توانست تورم را از اوج بیش از ۱۰ درصد در جهان ثروتمند به حدود ۶ درصد پایین آورد. این امر نه تنها قدرت خرید خانوارها را بالا می‌برد بلکه روحیه آنها را هم تقویت می‌کند. اعتماد مصرف‌کننده جهان ثروتمند که در ۲۰۲۲ به پایین‌ترین سطح رسیده بود ناگهان بالا رفت. از آنجایی که بخش زیادی از بدهی‌های شرکت‌ها و خانوارها با نرخ‌های ثابت بهره تنظیم شده بودند افزایش هزینه‌های وام‌گیری تاثیری بر آنها نداشت. یک احتمال پیچیده دیگر هم وجود دارد: با وجود تعداد زیاد پیشرفت‌های تکان‌دهنده، جهان دیگر به اندازه گذشته به آشوب اهمیت نمی‌دهد. این امر با یافته‌های دانشگاهی نیز همخوانی دارد. به عنوان مثال، مقاله اخیر دو پژوهشگر فدرال رزرو بیان می‌کند که ضربه ناشی از اوج‌گیری نااطمینانی اقتصادی به تولید پس از چند ماه کم‌اثر می‌شود.

خودرو و شستا، بزرگان قرمزپوش بازار سرمایه شدند

ریزش بورس در میان تعطیلی

فرصت امروز: شاخص کل بورس تهران در اولین روز هفته جاری و در روز میان تعطیلی هفته بیش از ۴ هزار واحد ریزش کرد و در سطح ۲ میلیون و ۶۵ هزار واحد ایستاد. سایر شاخص‌های سهامی نیز در این روز ریزش کردند. در جریان معاملات روز شنبه ۵ اسفندماه، شاخص کل بورس تهران با ۴ هزار و ۸۴۷ واحد کاهش نسبت به آخرین روز کاری هفته گذشته به سطح ۲ میلیون و ۶۵ هزار و ۹۷۱ واحد رسید. همگام با شاخص کل بورس، شاخص کل هم‌وزن نیز ۳ هزار و ۷۸۶ واحد نسبت به روز کاری قبل پایین‌تر ایستاد و در تراز ۷۲۳ هزار و ۱۵۴ واحد جای گرفت. در آن سوی بازار نیز شاخص کل فرابورس با افت ۱۴۵ واحدی به سطح ۲۴ هزار و ۶۳۹ واحد رسید. همچنین شاخص هم‌وزن فرابورس نیز با ریزش هزار و ۲۸۱ واحدی، سطح ۱۳۴ هزار و ۳۵۴ واحد را به نمایش گذاشت. خودرو، شستا و اخابر از جمله نمادهای قرمزپوش بورس بودند که بیشترین اثر را در افت شاخص کل داشتند. در سوی دیگر نیز نمادهای ذوب، سدشت و وبصادر از جمله نمادهای سبزپوشی بودند که با اثر مثبت بر شاخص کل بورس همراه شدند. در بازار فرابورس هم نمادهای بپاس، آریا و هرمز بیشترین اثر کاهنده را بر شاخص کل داشتند و نمادهای مادیرا، تماوند و ودی نیز با بیشترین اثر فزاینده بر شاخص کل فرابورس مواجه شدند. در معاملات روز نخست هفته همچنین روند خروج پول حقیقی برای چهاردهمین روز متوالی ادامه یافت و ۲۶۶ میلیارد تومان پول حقیقی از بازار سهام خارج شد. نماد خودرو بیشترین خروج پول حقیقی را به ارزش ۳۲ میلیارد تومان به خود اختصاص داد. پس از خودرو نیز نمادهای وبملت، خگستر، خساپا و حکشتی بیشترین خروج پول حقیقی را ثبت کردند. بیشترین ورود پول حقیقی هم به نمادهای ذوب، آردینه، حشکوه، وصنعت و قیستو رسید.

خبری از پول جدید نیست

در نخستین روز معاملاتی هفته، عرضه در بازار سهام افزایش یافت و روند خروج سرمایه حقیقی ادامه پیدا کرد. در معاملات پنجمین روز اسفندماه ۱۴۰۲، شاخص کل بورس تهران با ۴ هزار و ۸۴۷ واحد کاهش نسبت به روز کاری قبل به سطح ۲ میلیون و ۶۵ هزار واحد رسید. شاخص کل هم‌وزن نیز با افت ۳ هزار و ۷۸۶ واحدی در ابتدای تراز ۷۲۳ هزار واحد ایستاد. شاخص کل فرابورس هم با افت ۱۴۵ واحدی به رقم ۲۴ هزار و ۶۳۹ واحد و شاخص هم‌وزن فرابورس با ریزش هزار و ۲۸۱ واحدی به سطح ۱۳۴ هزار و ۳۵۴ واحد رسید. در این روز خالص تغییر مالکیت حقوقی به حقیقی بازار برای چهاردهمین روز معاملاتی متوالی منفی شد و ۲۶۶ میلیارد تومان پول حقیقی از بازار سهام خارج شد. نماد خودرو بیشترین خروج پول حقیقی را به ارزش ۳۲ میلیارد تومان داشت. بیشترین ورود پول حقیقی نیز به نمادهای ذوب، آردینه، حشکوه، وصنعت و قیستو تعلق یافت. نمادهای خودرو، شستا و اخابر از جمله نمادهای قرمزپوش بورس بودند که بیشترین اثر را در افت شاخص کل داشتند. نمادهای ذوب، سدشت و وبصادر نیز با اثر مثبت بر شاخص کل همراه شدند. در فرابورس نیز نمادهای بپاس، آریا و هرمز بیشترین اثر کاهنده و نمادهای مادیرا، تماوند و ودی بیشترین اثر فزاینده را بر شاخص کل داشتند. در بین نمادهای پرتراکنش بورس نماد ذوب بیشترین تراکنش را داشت و خودرو و خزامیا در رتبه‌های بعدی قرار گرفتند. در فرابورس نیز آردینه، فنر و کرومیت بیشترین تراکنش را داشتند.

ارزش معاملات کل بازار سهام به ۴۹ هزار و ۲۶۷ میلیارد تومان رسید. ارزش معاملات اوراق بدهی در بازار ثانویه ۴۲ هزار و ۹۸۳ میلیارد تومان بود که ۸۷ درصد از ارزش کل معاملات بازار را در این روز شامل می‌شود. ارزش معاملات خرد نیز با افزایش ۱۹ درصدی به نسبت روز معاملاتی قبل به رقم ۳ هزار و ۷۲۴ میلیارد تومان رسید. نماد آردینه بیشترین ارزش معاملات بازار سهام را با رقم ۳۵۳ میلیارد تومان به خود اختصاص داد. پس از آردینه نیز ذوب، کرومیت، خودرو و خزامیا بیشترین ارزش معاملات را به خود اختصاص دادند. در جدول حجم معاملات نیز سهام ذوب با تعداد ۳۲۳ میلیون و ۱۳۰ هزار و ۹۵۹ سهم در صدر قرار گرفته است. در معاملات شنبه، ۴۴ نماد صف خرید داشتند و ۶۰ نماد با صف فروش مواجه شدند. مجموع ارزش صف‌های خرید با افت ۶۵ درصدی نسبت به روز قبل به ۱۱۸ میلیارد تومان کاهش یافت و مجموع ارزش صف‌های فروش با افزایش ۷ درصدی به ۲۵۷ میلیارد تومان رسید.

نامه ایران خودرو به سازمان بورس

ارزش بازار بورس و اوراق بهادار تهران در معاملات شنبه نیز روند منفی را در پیش گرفت و به عدد ۷ هزار و ۱۷۲ هزار میلیارد تومان رسید. در جریان معاملات روز شنبه در بازار بورس و اوراق بهادار تهران که یک روز بین تعطیلی هم بوده است، ارزش معاملات به زحمت به عدد ۳ هزار و ۲۰۰ میلیارد تومان رسید و بازار با افت ۴ هزار و ۸۰۰ واحدی در شاخص کل همراه شد. ارزش گروه خودرو در بازار بورس و اوراق بهادار تهران به رقمی بیش از ۲۹۶ میلیارد تومان رسید و همچنان در صدر برترین گروه‌ها از نظر ارزش معاملاتی است. در این روز همچنین اوضاع ارزش معاملاتی برای گروه فلزات اساسی نسبت به روزهای پیشین بهتر بود و این گروه به ارزشی معادل ۱۹۴ میلیارد تومان در ارزش معاملاتی روز رسید. این اعداد و ارقام برای این روزهای بازار سرمایه به اعداد بزرگ تبدیل شده؛ در حالی که در ماه‌های ابتدای سال ۱۴۰۲، ارزش معاملات به ارقام بیش از ۱۰ هزار میلیارد تومان رسیده بود که این ارقام برای این روزها حکم روضه‌های سنگین بازار سرمایه را دارد. اما شاید مهمترین خبر این روزهای بازار سرمایه، اطلاعیه‌ای است که ایران خودرو منتشر کرد و عملا این نماد با نامه‌ای که منتشر کرد اعلام نمود در سال آینده افزایش قیمت خواهد داشت. این شرکت در نامه خود عنوان کرده که با نرخ دلار ۲۶ هزار تومانی محصولات خود را قیمت‌گذاری کرده و این رقم با افزایش و ارتقای کیفیت محصولات اقدام به افزایش قیمت در سال جدید و عرضه محصولات خواهد کرد. از سوی دیگر، لیست گزارش ماهانه در سامانه کدال در حال انتشار است و شرکت‌ها میزان فروش بهمن ماه خود را در سامانه کدال اعلام می‌کنند و تا پایان هفته تمامی شرکت‌ها میزان فروش خود برای سال ۱۴۰۲ را مشخص کرده‌اند. همچنین دبیر کمیته فقهی سازمان بورس و اوراق بهادار گفته است که در صورت تحقق «تملک اهرمی» براساس انتشار اوراق مرابحه مبتنی بر سهام، بازار سرمایه ایران نخستین بورس اسلامی خواهد بود که این سازوکار را عملیاتی کرده است. همچنین رئیس کل گمرک ایران اعلام کرد که حجم مبادلات تجاری کشورمان در ۱۱ ماهه سال جاری با کشورهای همسایه با ۲.۵ درصد افزایش به رقم ۵۵ میلیارد و ۲۷۵ میلیون دلار رسید. میزان وزنی واردات از کشورهای همسایه نیز در ۱۱ ماهه امسال ۲۱ میلیون و ۴۳۲ هزار تن و میزان وزنی صادرات به کشورهای همسایه ۶۷ میلیون و ۱۰۸ هزار تن بوده است.

تحلیل تکنیکالی شاخص بورس تهران

درخصوص شاخص کل بورس و اوراق بهادار برای این روزها باید اینطور گفت که مهمترین طنز این روزها در بازار، تبریک روز مهندس به شاخص‌سازی بازار سرمایه است. به گزارش «کوایران»، همچنین صحبت‌های «فردین آقابزرگی» از کارشناسان و فعالان قدیمی بازار دوباره دست به دست در بین اهالی بازار سرمایه می‌چرخد که چند روز پیش در یاداشتی عنوان کرد که «هدف دولت در رکود نگه داشتن کلیه بازارها است و با این کار پول‌های مردم و صندوق‌ها را به سمت خرید اوراق دولتی هدایت کنند که با کمک بازارگردان‌ها و دستکاری بازار در این هدف موفق هم بودند.» از طرفی هم تعدادی از کارشناسان بازار معتقد هستند که بازار تمایلی به خرید ندارد؛ چراکه هر لحظه ممکن است توسط بخشنامه و ابلاغیه‌های مختلف در دام گرفتار شوند. به هر حال از منظر تکنیکالی، شاخص کل بورس و اوراق بهادار تهران نسبت به روزهای پیشین، تحرکات خیلی خاص را دنبال نکرده و افت ۴ هزار و ۸۰۰ واحدی روز شنبه نسبت به افت از ابتدای سال تاکنون خیلی به چشم نمی‌آید اما همچنان برخی به سنت دیرینه رشد بازار در پایان سال (بازدهی نوروزی بازار) امیدوارند تا کمی از افت‌های سال جاری را کم کند.

مسعود نیلی: در مسیر مرگ تدریجی قرار داریم

چرا ایران ثروتمند تا این حد فقیر است؟

آخر چطور ممکن است کشوری تا این اندازه ثروتمند، این‌گونه فقیر باشد؟ آیا این باورکردنی است که کشوری با رتبه دوم گاز و رتبه چهارم در نفت، نه تنها در تامین انرژی جهانی جایگاهی نداشته باشد بلکه حتی در تامین انرژی مورد نیاز خود نیز دچار استیصال باشد؟ این بخشی از صحبت‌های «مسعود نیلی» به عنوان برگزیده هشتمین جشنواره کارآفرینی امین‌الضرب است. این اقتصاددان برجسته و استاد ممتاز دانشگاه در هشتمین جشنواره امین‌الضرب، سخنان قابل تأملی بر زبان آورد که گزیده آن را در ادامه می‌خوانید:

* ۴۰ سال پیش وقتی پا به عرصه علم اقتصاد گذاشتم، سؤال‌هایی بزرگ مرتبط با آرزوهایی بزرگ‌تر در سر داشتم. با اشتیاق می‌خواستم بدانم چگونه می‌توان به یک کشور توسعه‌یافته تبدیل شد. برای دانستن اینکه آنانی که به این مرحله رسیده‌اند، چه کرده‌اند سر از پا نمی‌شناختم. اینکه یک کشور در حال توسعه برای آنکه بتواند به رشدهای اقتصادی بالا دست پیدا کند لازم است چه کار کند، برایم دغدغه‌ای جدی بود.

* طی ۴۰ سال گذشته، بخش زیادی از آنچه یاد گرفته‌ام، پاسخ‌های مختلف و از زوایای مختلف مرتبط با این سؤالات بوده است. این سؤالات مربوط به رؤیاهایی بوده‌اند که از همان سال‌های اول در سر داشته‌ام. این رؤیاها هرچند هیچ‌گاه من را رها نکرده‌اند، اما با عبور از مراحل جوانی به میانسالی و سپس مراحل بعدی، تنها پخته‌تر، بهنگام‌تر و واقع‌بینانه‌تر شده‌اند.

* در مسیر شکل‌گیری و تحولات رؤیاهایم، توسعه‌یافتگی کشورم را در گاز با قطر، در نفت با عربستان، در توریسم و صنعت با ترکیه و در موقعیت ممتاز جغرافیایی با امارات به عنوان کشورهایی که هر کدام به‌طور منفرد فقط یکی از مواهب ما را دارند، مورد سنجش و ارزیابی قرار می‌دادم.

* وقتی فشار مشکلات طاقت‌فرسا می‌شود، چشم‌ها را می‌بندم و به رؤیاهایم می‌اندیشم. با خودم می‌گویم، کشوری که در گاز رتبه دوم جهانی را دارد، حتما می‌توانسته اقلا به اندازه نصف همسایه‌اش قطر، گاز صادر کند. کشوری که دارای رتبه چهارم در برخورداری از ذخایر نفتی است، یقینا می‌توانسته به اندازه ۴ میلیون بشکه نفت در روز صادر کند.

* ما حتما قادر بوده‌ایم که با مشارکت تولیدکننده‌های صنعتی معتبر جهانی، بزرگ‌ترین خودروساز و بزرگ‌ترین سازنده لوازم خانگی و ماشین‌آلات و تجهیزات در منطقه پیرامونی خود باشیم و بدون تردید ورود حداقل به اندازه نیمی از تعداد گردشگرانی که به ترکیه می‌روند به ایران، تصوری خیالی محسوب نمی‌شده است.

* با این محاسبات، ما می‌توانسته‌ایم در مجموع حدود ۳۵۰ میلیارد دلار صادرات و تولید ناخالص داخلی در حدود ۱۲۰۰ میلیارد دلار داشته باشیم. تحقق تورم ۳ درصد و نرخ بیکاری در همین حدود و رشد اقتصادی بیش از ۵ درصدی، آرزوهایی خیالی تلقی نمی‌شده است. در چنین اقتصادی، فقر و بیکاری از کشور رخت بر می‌بست و بی‌معنی می‌شد؛ دیگر کودکی زباله‌گردی نمی‌کرد؛ آن جوان رعنا، کول‌بری نمی‌کرد؛ آن آموزگار سخت‌کوش، مسافرکشی نمی‌کرد و آن بانوی زحمت‌کش، از فشار فقر به مرگ دسته‌جمعی خانواده‌اش رو نمی‌آورد.

* در آن رؤیای شیرین، بهترین دانشگاه‌های جهان با دانشگاه‌های خوب ما همکاری تنگاتنگی می‌داشتند و جوانان تربیت‌یافته ما در مراکز تحقیق و توسعه می‌توانستند هوش مصنوعی را به درون صنایع پتروشیمی و خودرو و دیگر صنایع ببرند.

* ما می‌توانستیم در مرز تکنولوژی، سازنده خودروهای برقی و خودروهای بدون سرنشین باشیم. ما می‌توانستیم صادرکننده بزرگ صنعتی و خدماتی منطقه باشیم و کم‌آبی را کنترل کنیم. ایران می‌توانست مرکز مالی منطقه بزرگ پیرامونی خود باشد و از این طریق مسئله‌ای به نام تنگنای تامین مالی فعالیت‌های اقتصادی، موضوعیت پیدا نمی‌کرد.

* زنان جوان و تحصیلکرده ما به‌جای تحمل نرخ‌های بیکاری بیش از ۵۰ درصد، می‌توانستند در کارخانجات و مراکز خدماتی پیشرفته کشور عزیزمان فعالیت کنند. شک نکنید که تعداد زاد و ولد نیز در آن حالت به مراتب بیشتر از حالت هشداردهنده فعلی می‌شد که شوربختانه به محرک‌های عجیب و ناکارآمدی که هر روز اعلام می‌شود، پاسخی نمی‌دهد.

* دولت ما می‌توانست بدون آنکه در تنگنای کسری بودجه مزمن باشد، با بودجه سالانه در حدود ۲۵۰ میلیارد دلار، خدمات عمومی را با کیفیت ممتاز ارائه کند، کارشناسانی باتوان را به استخدام درآورد، سالانه بیش از ۶۰ میلیارد دلار در زیرساخت‌ها سرمایه‌گذاری کند.

* آموزش و بهداشت را با کیفیتی قابل قبول در اقصی نقاط کشور عرضه کند. حمل‌ونقل عمومی را توسعه مکفی دهد به‌گونه‌ای که جابه‌جایی بار و مسافر با قیمت‌های واقعی انرژی به راحتی انجام شود. دولت می‌توانست منابع کافی را برای حفاظت از ظرفیت‌های زیست محیطی مانند دریاچه ارومیه عزیز از یک طرف و میراث فرهنگی و تاریخی از طرف دیگر اختصاص دهد. به این فهرست رؤیایی می‌توان همچنان افزود و تصورات ذهنی را متعاقب آن به حرکت درآورد. اما واقعا چه شده است که این‌گونه نیستیم؟

* وقتی چشم‌هایم را باز می‌کنم و به اطرافم می‌نگرم، سیل غم‌ها به قلبم هجوم می‌آورد. آخر چطور ممکن است کشوری تا این اندازه ثروتمند، این‌گونه فقیر باشد؟ آیا این باورکردنی است که کشوری با رتبه دوم گاز و رتبه چهارم در نفت، نه‌تنها در تامین انرژی جهانی جایگاهی نداشته باشد بلکه حتی در تامین انرژی موردنیاز خود نیز دچار استیصال باشد؟

* چطور می‌توان پذیرفت برای کشوری با این حجم عظیم از منابع، دولتی با کسری بودجه مزمن و رو به افزایش، ارائه‌دهنده خدماتی با کیفیت نازل باشد؟ تعداد قابل توجهی از کشورهای جهان که فاقد هرگونه منابع طبیعی خدادادی بوده‌اند چگونه توانسته‌اند تورم‌های پایدار زیر ۵ درصد و نرخ‌های بیکاری زیر ۵ درصد و رشدهای اقتصادی بیش از ۵ درصد داشته باشند؟

* چرا ما هنوز درگیر بحث‌های تمام‌نشدنی از قبیل اینکه عدالت اجتماعی بهتر است یا رشد اقتصادی - حال آنکه ما خود به هیچ‌یک دست نیافته‌ایم - یا اینکه علم اقتصاد علم است یا شبه‌علم هستیم؟ چرا درحالی‌که بانک‌های ما با نرخ‌های سود در دامنه ۳۰ درصد فعالیت می‌کنند، بانک‌های کشورهای دیگر را که با هزینه ناچیز فعالیت‌های اقتصادی را تامین مالی می‌کنند مورد نکوهش قرار می‌دهیم که ربوی هستند! درحالی‌که کالاهای مصرفی و بعضا واسطه‌ای صنعتی موردنیاز کشور از طریق مسیرهای کوهستانی و به‌طرزی عجیب و غیرانسانی وارد کشور می‌شود، چرا حاضر به پذیرش یک تجارت کم‌هزینه متعارف نیستیم؟

* به راستی آیا پاسخی درخور به این سوالات وجود ندارد؟ آیا سر برآوردن این همه مسئله از درون یک کشور، نبود آگاهی نسبت به چرایی بروز این مشکلات و عدم توان ارائه راه‌حل برای آنهاست؟

* در حالی که منابع آبی کشور به سرعت در حال اتمام است، تولید انرژی کشور هیچ تناسبی با مصرف به شدت رو به افزایش آن ندارد و ما را به سرعت به بروز بحران انرژی نزدیک می‌کند، بودجه دولت به‌رغم ارائه حداقل خدمات و میزان نازل سرمایه‌گذاری، با کسری نگران‌کننده روبه‌رو است، صندوق‌های بازنشستگی ورشکسته هستند، بانک‌ها از مشکلات عمیق ناترازی و عدم کفایت سرمایه رنج می‌برند، نظام ارزی کشور به شدت فسادآفرین است، دریغ از یک سوال مسئولانه که چرا این‌گونه شده‌ایم؟

* وقتی سال ۱۳۹۶ نام این مشکلات را ابرچالش گذاشتم، هدفم آن بود که عظمت مشکلات و کفایت آنها را برای مرگ تدریجی یک کشور که مادر عزیز همه ما محسوب می‌شود، گوشزد کنم. از آن روز تاکنون، هر یک روز و یک ساعتی که گذشته، به زمان مرگ این مادر مهربان نزدیک‌تر شده‌ایم. در این فاصله و در سال‌های آتی، در مسیر این مرگ تدریجی، سیاستمداران ما چه جشن‌ها و شادمانی‌ها که در کنار این بیمار درحال احتضار برگزار نکنند و چه صدآفرین‌ها که به موفقیت‌های خود نگویند و از همه بدتر، دو گروهی هستند که یک گروه به غارت منابع باقی‌مانده مشغول است و دیگری با جهل و تعصب، مسیر رو به مرگ را تسریع می‌کند. بدترین نوع شکست حکمرانی، شکست در تشخیص موقعیت است.

* بخش خصوصی، دانشگاهیان و کارشناسان مستقل باید بجد به مرگ تدریجی این مادر بیندیشند و برای آن کاری کنند. یک‌یک ما برای اهمال و بی‌مسئولیتی احتمالی در قبال این فردای نگران‌کننده، مورد سوال آیندگانی قرار خواهیم گرفت که اکنون هیچ توان و اختیاری در ساختن فردای خود ندارند. ما البته چاره‌ای جز تلاش برای ساختن آینده نداریم. فردا همانی خواهد بود که خودمان می‌سازیم.

آگهی ابلاغ ماده ۱۰۱ آئین نامه اجرا

بدینوسیله به خانم کوچک سلیمی ینکجه ورثه متعهد پرونده اجرایی کلاسه ۱۴۰۲۰۱۰۹۴ از طریق نشر آگهی در روزنامه کثیرالانتشار الکترونیکی ابلاغ میگردد به موجب گزارش کارشناس رسمی دادگستری خودرو به شماره انتظامی ۹۷۲ و ۸۷ ایران ۹۱ توسط کارشناس رسمی به مبلغ ۱/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال ارزیابی گردیده. لذا چنانچه به مبلغ ارزیابی مذکور معترض میباشید، اعتراض کتبی خود را ظرف مدت پنج روز از تاریخ انتشار این اخطاریه به ضمیمه فیش بانکی دستمزد کارشناس تجدید نظر به مبلغ ۱۲/۰۰۰/۰۰۰ ریال به دفتر این اجرا تسلیم نمایید. ضمناً به اعتراضی که خارج از موعد یا فاقد فیش بانکی دستمزد کارشناس تجدید نظر باشد ترتیب اثر داده نخواهد شد. ضرورت دارد مطابق تبصره ماده ۱۴ آیین نامه اصلاحی اجرا، در اسرع وقت نسبت به ثبت نام در سامانه ثیا و دریافت حساب کاربری اقدام نمائید. در غیر اینصورت، مسئولیت عدم دریافت هرگونه ابلاغ و اخطار بعدی بر عهده شما خواهد بود.

رئیس واحد اجرای اسناد رسمی اردبیل
مهری کشفی مقدم

۲۶۰

چرا استارت آپ‌ها شکست می‌خورند؟

به قلم: کریستوفر ماسیمین
کارشناس حوزه اقتصاد
مترجم: امیر آل‌علی

به صورت کلی اســتارت‌آپ به کســب و کارهای نوپایی گفته می‌شود که پتانســیل رشد بسیار بالایی را دارند. گرچه در چند سال اخیر بیشتر برندهای حوزه تکنولوژی در این رابطه رشد داشته‌اند، با این حال نمی‌توان این تعریف را تنها برای یک حوزه به کار برد. درواقع در ابتدا لازم است تا آگاهی لازم نسبت به موضوعی داشته باشیم که قرار است در رابطه با آن صحبت نماییم. با این حال موضوع بحث، ابدا در رابطه با مفهوم و داستان رایج شــدن این کلمه نبوده و قرار اســت تا نســبت به مهمترین آمار در رابطه با استارت‌آپ‌ها بپردازیم. در این رابطه بررسی آمارها نشان می‌دهد که تقریبا ۹۰ درصد از اســتارت‌آپ‌ها طی بازه دو تا پنج سال، به صورت کامل نابود می‌شــوند. بدون شــک این آمار فاجعه بوده و لازم است تا در این رابطه صحبت شود.

۱-تمرکز بیش از حد بر روی محصول به جای ایجاد تیم قدرتمند

واقعیت این اســت که محصول شــما در طول زمان با تغییرات زیادی همراه خواهد بود. درواقع شــما تنها ارائه‌کننده نســخه ابتدایی از ایده‌ای هســتید که در حال شــکل‌گیری است. با این حال بســیاری از افراد بر روی محصول خود تمرکز بیش از حدی دارند و این امر باعث می‌شود تا زمان و بودجه کافی برای ایجاد یک تیم قدرتمند را نداشــته باشند. این امر در حالی اســت که تیم شما، مهمترین دلیل موفقیت خواهد بود. در این رابطه لازم است تا به این نکته توجه نمایید که منظور از تیم، داشتن حداقل یکم نفر در حوزه‌های مختلفی است که موردنیاز کسب و کار شما محسوب می‌شود. برای مثال در کنار داشتن یک برنامه‌نویس خبره، شما به بازاریاب حرفه‌ای هم نیاز خواهید داشــت. این امر در حالی اســت که در موارد متعددی مشاهده شده است که برخی از بخش‌های بسیار مهم، مورد بی‌توجهی قرار می‌گیرند. برای مثال مدیریت شبکه‌های اجتماعی به فردی محول می‌شــود که کار تخصصی او در حوزه‌ای دیگر است. در این زمینه فراموش نکنید که چند شغله کردن افراد، خود آسیب‌های زیادی را به همراه خواهد داشت.

۲-از کمک گرفتن واهمه دارید

واقعیت این اســت که هــر فردی نیاز به کمــک دارد. در این زمینه بســیاری از مدیران استارت‌آپ‌ها تصور می‌کنند که این موضوع باعث خواهد شــد تا به عنوان فردی ناشی و ناکارآمد شناخته شوند. این امر در حالی است که شما هم در جایگاه یک مدیر، تجربه اول خود را طی می‌کنید و هدف شــما تنها باید پیشرفت باشد. به همین خاطر در این مســیر هر سوالی بدون ایراد خواهد بود. با این موضوع که نگرانی بابت کمک گرفتن نداشته باشید، متوجه این امر خواهید شد که تا چه حد، مشکلات کمتر شده است.

۳-نسبت به نحوه ایجاد یک کسب و کار اطلاع لازم را ندارید

واقعیت این است که در فرمت استارت‌آپ، همه چیز کاملا ساده است. با این حال ایجاد کســب و کار با پیچیدگی‌های خاص خود همراه است و عــدم اطلاع دقیق از اقدامات موردنیاز باعث خواهد شــد تا مدیران در انتقال اســتارت‌آپ به برند، کاملا ناموفق ظاهر شوند. در این زمینه شما نباید محصول خود را بدون اســتراتژی درست به فروش برسانید. درواقع اقدامات امروز باید در راستای اهدافی باشد که افق دید بیش از پنج سال دارد. درواقع نباید تصور کنید که شــما تنهــا با ایجاد یک مزیت رقابتی می‌توانید در بازار موفق باشــید. به همین خاطر توصیه می‌شود که حتما با چند مدیر باتجربه، مشورت داشته باشید و قوانین موجود در این رابطه را مطالعه نمایید.

۴-برندسازی ضعیف

برندسازی و انتخاب نام یک موضوع بسیار مهم در علم اقتصاد محسوب می‌شــود که اکثر استارت‌آپ‌ها بسیار ساده از کنار آن گذر می‌کنند. این امر در حالی است که شما باید از همان روزهای اول، به این موضوع فکر کرده و قدرتمند ظاهر شــوید. درواقع وجود یک مشــاور در این بخش، کاملا ضروری اســت. نکته‌ای که باید به آن توجه داشته باشید این است که لوگوی شما می‌تواند بازسازی شود، با این حال نام و تاثیر اولیه شما بر روی جامعه هدف، بدون شک تا ابد باقی خواهد ماند. به همین خاطر نباید از فرصت‌های طلایی ابتدای کار خود، به ســادگی گذر نمایید. همچنین لازم است تا به دنبال نامی برای برند خود باشید که به خوبی در ذهن‌ها باقی بماند. در این زمینه موارد کوتاه، کاملا مناسب است. این امر در حالی است که اکثر استارت‌آپ‌ها، نام‌های بیش از حد طولانی و یا عجیب دارند.

۵-تمرکز بر روی موارد اشتباه

شما باید بر روی بازار، مشتریان، تیم، محصول و فرهنگ سازمانی خود تمرکز نمایید. هر چیزی خارج از این موارد کاملا اشتباه بوده و نکته مهم دیگر این اســت که شما ظرفیت‌های محدودی را در اختیار دارید. بدون شــک تا زمانی که متوجه موارد اشتباه هستید، تصمیمات درستی را نیز اتخاذ نخواهید کرد. همچنین نکته مهم دیگر این است که کسب نتایج، امری زمانبر محســوب می‌شود. به همین خاطر نباید زود ناامید شوید و یا به تصمیمات خود شــک نمایید. در این زمینه حتی ممکن است مورد تمســخر هم قرار بگیرید. با این حال نظر دیگــران ابدا جزو پنج موردی محسوب نمی‌شود که چند خط قبل معرفی شد. به همین خاطر توجه به این بخش، یکی از موارد اشتباه و در عین حال رایج است.

۶-بی‌تابی بیش از حد

اگرچه این امر بسیار خوب است که خواهان موفقیت باشید، با این حال این امر به معنای بی‌تابی بیش از حد نیســت. درواقع بســیاری از کسب و کارها خواهان این امر هســتند که در کوتاه‌ترین زمان، به نتایج بســیار خوبی دست پیدا کنند. این امر باعث می‌شود که آنها خود را درگیر انواع وام و هزینه‌های مختلف برای اقداماتی نظیر تبلیغات گسترده نمایند. این امر در حالی است که شما هنوز محصول مناسب و توان فعالیت گسترده را ندارید. تحت این شــرایط طبیعی است که پس از مدتی با بدهی‌های گسترده و در نهایت ورشکستگی مواجه شوید. درواقع برای به ثمر رسیدن ایده شما، شکیبایی یک اصل مهم محسوب می‌شود.

۷-عدم توجه به رقبا

واقعیت این اســت کــه توجه به رقبا و برندهایی کــه در حوزه مدنظر شما فعال هســتند، یکی از مهمترین اقدامات محسوب می‌شود. درواقع شما باید بدانید که وضعیت بازار به چه صورت است و برندها چه مزایا و معایبی دارند. این امر کمک خواهد کرد تا در نهایت بتوانید برندی مناسب را ایجاد کرده و برای خود مزیت های رقابتی بسیار خوبی را ایجاد نمایید. در این زمینه شما نباید حتی یک روز را بدون تحلیل دیگران، پشت سر بگذارید. خوشــبختانه برای این موضوع انواع ابزارها وجود دارد که باعث شده است تا کار، چندان سخت هم نباشد.

۸-تسلیم شدن

به عنوان توصیه پایانی لازم است تا به این نکته توجه نمایید که رشد برای هر کســب و کاری، معنای خاص خود را دارد. درواقع ممکن اســت یک برند هر هفته رشد داشته باشد و یک برند دیگر پس از یک سال به اندازه‌ای فوق‌العاده رشــد داشته باشد. به همین خاطر ناامیدشدن اشتباه بســیار بزرگی محسوب می‌شود. در این زمینه شــما باید به هدف خود ایمان داشته باشید و برای آن سخت تلاش نمایید. درواقع قرار نیست که مدیریت یک استارت‌آپ، کار ساده‌ای محسوب شود.

منبع: entrepreneur.com
https://www.entrepreneur.com/starting-a-business/۸-reasons-why-your-startup-will--fail/۴۴۲۹۶۶

تاسیس شرکت با مسئولیت محدود رسام پروتئین در تاریخ ۱۴۰۲،۱۱،۲۲ به شماره ثبت ۶۲۶۶۹۶ به شناسه ملی ۱۴۰۱۳۰۷۷۶۷۰ ثبت و امضا ذیل دفاتر تکمیل گردیده که خلاصه آن به شرح زیر جهت اطلاع عموم آگهی میگردد.

موضوع فعالیت :موضوع فعالیت شخصیت حقوقی : تولید ـ فروش ـ خرید ـ واردات و صادرات کلیه کالاهای مجاز ـ مواد پروتئینی ـ مواد غذایی ـ دارویی ـ بهداشتی ـ آرایشی ـ شوینده ـ پلاستیک ـ شیر و مواد لبنی ـ دامی ـ چاشنی ـ خمیر مایه گرد نانوایی ـ آبهای معدنی و گازدار ـ سایر نوشابه های غیرالکلی شربت و سایر ترکیبات جهت تهیه نوشابه ـ بسته بندی حبوبات و آجیل ـ تولید کنسرو ـ کنسرو ماهی ـ گوشت ماهی ـ طیور ـ عصاره های گوشت، سبزیجات و میوه جات خشک و پخته شده ـ ژله و مربا ـ تخم مرغ ـ روغن و دهفیات خوراکی ـ کنسرو و ترشی ـ بستنی ـ عسل ـ شیره ـ سرکه و ادویه جات ـ قهوه ـ چای ـ قند وشکر ـ برنج ـ ترکیبات تهیه شده از غلات ـ نان ـ بیسکویت ـ نانهای شیرینی جات و واردات و صادرات و خرید و فروش کلیه کالاهای بازرگانی و عقد قرارداد مشاوره و مشارکت با اشخاص حقیقی و حقوقی، اخذ و اعطاء نمایندگی و ایجاد شعب از شرکتهای معتبر داخلی و خارجی، شرکت در مناقصات و مزایدات و اخذ وام و اعتبار تسهیلات ارزی و ریالی از بانکها و موسسات مالی و اعتباری داخل و خارج از کشور انجام تمام امور پس از اخذ مجوز بنا به ضرورت در صورت ضرورت قانونی انجام موضوعات فعالیت پس از اخذ مجوز های لازم درصورت لزوم پس از اخذ مجوزهای لازم از مراجع ذیربط مدت فعالیت : از تاریخ ثبت به مدت نامحدود مرکز اصلی : استان تهران، شهرستان اسلامشهر، بخش چهاردانگه، شهر چهاردانگه، شهرک شهید بهشتی، خیابان شهید فارسیان، کوچه گلستان۷ش امیر حسین صادق آبادی، پلاک ۳۱، طبقه همکف کدپستی ۳۳۱۹۸۳۵۷۴۵ سرمایه شخصیت حقوقی عبارت است از مبلغ ۱،۰۰۰،۰۰۰ ریال نقدی میزان سهم الشرکه هر یک از شرکا آقای مرتضی فراهانی به شماره ملی ۰۰۷۷۲۶۲۴۲۵ دارنده ۴۰۰۰۰۰ ریال سهم الشرکه خانم سمیرا کاظمی درمنکی فراهانی به شماره ملی ۰۰۷۸۲۸۱۵۷۱ دارنده ۶۰۰۰۰۰ ریال سهم الشرکه اعضا هیئت مدیره آقای مرتضی فراهانی به شماره ملی ۰۰۷۷۲۶۲۴۲۵ به سمت رئیس هیئت مدیره به مدت نامحدود خانم سمیرا کاظمی درمنکی فراهانی به شماره ملی ۰۰۷۸۲۸۱۵۷۱ به سمت مدیرعامل به مدت نامحدود و به سمت عضو اصلی هیئت مدیره به مدت نامحدود دارندگان حق امضا : کلیه اوراق و اسناد بهادر و تعهد آور شرکت از قبیل چک،سفته،بروات،قراردادها،عقود اسلامی و همچنین کلیه نامه های عادی و اداری با امضا مدیر عامل همراه با مهر شرکت معتبر میباشد. اختیارات مدیر عامل : طبق اساسنامه روزنامه کثیر الانتشار فرصت امروز جهت درج آگهی های شرکت تعیین گردید. ثبت موضوع فعالیت مذکور به منزله اخذ و صدور پروانه فعالیت نمی باشد.

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیرتجاری تهران (۱۶۶۶۷۳۴)

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

برابررای شماره ۱۴۰۲۶۰۳۰۹۰۶۸۰۰۴۹۸۴ مورخ ۱۴۰۲/۰۹/۲۸ پرونده کلاسه ۱۴۰۲۱۱۴۴۰۹۰۶۸۰۰۰۴۳۵ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی مستقردرواحد ثبتی حوزه ثبت ملک منطقه دوقزوین تصرفات مالکانه وبلامعارض مالکیت آقای وحید حسن بیگی به شناسنامه شماره ۴۳۱۰۳۸۰۴۵۱ کد ملی ۴۳۱۰۳۸۰۴۵۱ صادره از قزوین فرزند محمد علی در ششدانگ یک قطعه باغ با کاربری کشاورزی به مساحت ۱۰۰۰ متر مربع پلاک شماره ۳۴ اصلی واقع درقزوین بخش ۵ حوزه ثبت ملک منطقه دو قزوین خریداری برابر سند رسمی مشاعی – سند قطعی غیر منقول به شماره ۲۴۲۰۷ مورخ ۱۴۰۲/۰۸/۲۱ دفترخانه اسناد رسمی ۱۰۷ قزوین از بهمن برزو جیرندهی و دانیال برزو تائید و محرز گردیده است . لذابه منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می گردد در صورتیکه اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دوماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم وپس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه ازتاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مرجع قضایی تقدیم نمایندبدیهی است درصورت انقضای مدت مذکور وعدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشارنوبت اول : ۱۴۰۲/۱۱/۱۸ تاریخ انتشاردوم : ۱۴۰۲/۱۲/۰۷

رئیس اداره ثبت اسناد واملاک منطقه ۲ قزوین

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

برابر آراء صادره هیئت موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی تصرفات مالکانه بلا معارض قاسم کمیزی بشماره شناسنامه ۱۴۲۶ بشماره ملی ۷۹۲۴۱۱۱۴۵ صادره از سبزوار فرزند اصغر متقاضی کلاسه پرونده ۱۳۹۱۱۱۴۴۱۲۰۰۱۰۰۳۵۳۲. در ششدانگ یک قطعه زمین که در آن احداث بنا شده است به مساحت ۵۲ متر مربع از پلاک ۳ -اصلی واقع در اراضی اوزینه بخش ۳ حوزه ثبت ناحیه ۲ گرگان طبق رای صادره حکایت از تصرفات متقاضی دارد لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله پانزده روز آگهی میشود از این رو اشخاصی که نسبت به رای صادره فوق الذکر اعتراض داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی بمدت دو ماه اعتراض خود را با ذکر شماره پرونده به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض به مرجع ثبتی دادخواست خود را به مرجع ذیصلاح قضائی تقدیم و گواهی تقدیم دادخواست را به این اداره ارائه نمایند .

شناسه آگهی:۱۶۷۲۵۵۷
تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۲/۱۲/۷
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۲/۱۲/۲۳

حجت الله تجری
رئیس اداره ثبت اسناد و املاک منطقه دو گرگان
از طرف محمد فندرسکی

آگهی آراء هیات حل اختلاف موضوع ماده یک قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی

در اجرای ماده ۳ قانون و ماده ۱۳ آئین نامه اجرایی قانون یاد شده اسامی افرادی که اسناد عادی یا رسمی آنان در هیات مستقر در اداره ثبت اسناد و املاک شیروان رسیدگی و تایید قرار گرفته جهت اطلاع در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز در دو نشریه آگهی های ثبتی (کثیر الانتشار و محلی) بشرح ذیل آگهی می گردد.

۱-برابر کلاسه۰۰۱-۱۴۰۲ورأی شماره۱۴۰۲۶۰۳۰۷۱۱۴۰۰۵۰۴۳ آقای حسین صداقت مایوانفرزند محمدرضا در ششدانگ یکباب منزل به مساحت۱۳۹/۱۹ متر مربع قسمتی از پلاک ۳۵۲و۳۵۳ فرعی از۲اصلی مزرعه حصار واقع درقطعه۴ شیروان بخش۵ قوچان ازتمامی مالکیت مشاعی محمدرضاصداقت مایوان وسیدرضانوروزی ازسند ۵۶۹۶۷- ۱۳۹۰/۰۹/۱۲

۲-برابر کلاسه۳۶۷-۱۴۰۲ورأی شماره۱۴۰۲۶۰۳۰۷۱۱۴۰۰۵۴۶۶ آقای محمود حیدری فرزندحیدر در ششدانگ یکقطعه زمین مزروعی به مساحت۴۸۸۶۷ متر مربع قسمتی از پلاک ۱۱۲ فرعی از۱اصلی واقع درناحیه۵شیروان موسوم به اراضی قولانلو بخش۵ قوچان مع الواسطه خریداری از صفدرحیدری

۳ – برابر کلاسه۲۷۰-۱۴۰۲ورأی شماره۱۴۰۲۶۰۳۰۷۱۱۴۰۰۵۷۳۲ خانم مریم خانمحمدی فرزند براتعلی در ششدانگ یکقطعه زمین زراعی به مساحت ۴۴۷۳/۲۳متر مربع قسمتی از پلاک ۱اصلی سه یک آب واقع در قطعه ۴شیروان بخش۵ قوچان ازمحل مالکیت مشاعی محمدمحمدی

۴-برابر کلاسه۲۶۸-۱۴۰۲ورأی شماره۱۴۰۲۶۰۳۰۷۱۱۴۰۰۵۷۱۱ خانم مریم خانمحمدی فرزند براتعلی در ششدانگ یکقطعه زمین زراعی به مساحت۱۴۰۹۶/۶۳متر مربع قسمتی از پلاک ۱اصلی سه یک آب واقع درقطعه ۴شیروان بخش۵ قوچان ازمحل مالکیت محمدمحمدی

۵-برابر کلاسه۲۶۷-۱۴۰۲ورأی شماره۱۴۰۲۶۰۳۰۷۱۱۴۰۰۵۷۰۷ خانم مریم خانمحمدی فرزند براتعلی در ششدانگ یکقطعه زمین زراعی به مساحت۵۴۱۰/۳۷متر مربع مفروز ومجزاشده از پلاک ۱اصلی سه یک آب واقع درقطعه ۴شیروان بخش۵ قوچان ازمحل مالکیت محمدمحمدی

به این وسیله به فروشندگان و مالکین مشاعی و اشخاص ذینفع در آرای اعلام شده ابلاغ می گردد چنانچه اعتراضی دارند باید از انتشار آگهی و در روستاها از تاریخ الصاق در محل تا دو ماه اعتراض خود را به اداره ثبت محل وقوع ملک تسلیم و رسید اخذ نمایند. معترضین باید ظرف یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض مبادرت به تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل نمایند و گواهی تقدیم دادخواست به اداره ثبت محل تحویل دهند. در صورتی که اعتراض در مهلت قانونی واصل نگردد یا معترض گواهی تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل ارائه ننماید اداره ثبت مبادرت به صدور سند خواهد نمود. ضمنا صدور سند مالکیت مانع از مراجعه متضرر به دادگاه نخواهد بود.

تاریخ انتشار نوبت اول:۱۴۰۲/۱۲/۰۷ تاریخ انتشار نوبت دوم : ۱۴۰۲/۱۲/۲۲

علی محمودی – رئیس اداره ثبت اسناد و املاک شیروان

آگهی مفقودی

مفقودی سلاح شکاری اینجانب مهدی قربانی فرزند قلی شماره کد ملی ۱۶۳۸۵۹۴۴۶۵ ساچمه زنی تک لول ته پر مدل کوسه کالیبر ۱۲ شماره ۰۴۰۳۳۲۰۱ ساخت روسیه مفقود از درجه اعتبار ساقط می باشد.

خلخال

۲۴۷

آگهی مفقودی

برگ سبز خودرو سواری سیستم پیکان تیپ ۱۶۰۰ مدل ۱۳۷۴ برنگ عنابی متالیک شماره موتور ۰۱۱۲۷۴۰۵۳۶۵ شماره شاسی ۷۴۴۰۵۴۲۳ شماره انتظامی ۹۱ – ۳۳۶ ص ۵۶ بنام سید عیسی جعفری کد ملی ۱۶۳۸۱۴۷۴۲۶ مفقود از درجه اعتبار ساقط می باشد.

خلخال

آگهی مفقودی

برگ سبز خودرو سواری سیستم پراید تیپ جی تی ایکس آی برنگ سفید روغنی مدل ۱۳۸۵ شماره موتور ۱۵۲۱۱۰۴ شماره شاسی S۱۴۱۲۲۸۵۸۴۴۰۲۲ شماره انتظامی ۲۴ – ۶۱۴ ص ۶۶ بنام عزت اله عرب کمری کد ملی ۶۶۳۹۴۰۸۸۱۳ مفقود از درجه اعتبار ساقط می باشد.

خلخال

۲۵۰

آگهی مفقودی

برگ سبز خودرو سواری سیستم پراید تیپ جی ال ایکس آی مدل ۱۳۸۶ شماره موتور ۲۰۰۳۳۶۶ شماره شاسی S۱۴۱۲۲۸۶۱۲۷۴۵۸ شماره انتظامی ۹۱- ۶۱۲ ص ۵۳ بنام نقی قربانی ونن کد ملی ۱۶۳۹۵۵۹۲۸۰ مفقود از درجه اعتبار ساقط می باشد.

خلخال

آگهی اختصاصی موضوع ماده۳ وماده ۱۳آیین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی

آگهی موضوع ماده ۳ وماده ۱۳ آیین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی ۱۴۰۲۶۰۳۱۰۰۰۶۰۱۱۹۹۷- ۱۴۰۲۶۰۳۱۰۰۰۶۰۱۱۹۹۳ مورخ ۱۴۰۲/۱۰/۰۶ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی شهرستان نور تصرفات مالکانه و بلا معارض متقاضی بنام آقای /خانم رضا و حبیب اله سالاریان هرکدام نسبت به سه دانگ مشاع از ششدانگ یک قطعه باغ به مساحت ۸۰۵۵ مترمربع به پلاک ۳۱۳ فرعی ۴۴- اصلی واقع در قریه وازک بخش ۶ الحاقی ییلاقی حوزه ثبت نور محرز گردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵روز در روزنامه سراسری و محلی آگهی می گردد در صورتی که اشخاص ذی نفع به آراء اعلام شده اعتراض داشته باشند باید از تاریخ انتشار آگهی تا دو ماه اعتراض خود را به اداره ثبت محل وقوع ملک تسلیم و رسید اخذ نمایند. معترض باید ظرف مدت یک ماه ازتاریخ تسلیم اعتراض مبادرت به تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل نمایند و گواهی تقدیم دادخواست را به اداره ثبت محل تحویل دهد. بدیهی است درصورت انقضای مدت مذکور وعدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

شناسه آگهی: ۱۶۷۳۷۷۱
تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۲/۱۲/۰۷
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۲/۱۲/۲۱

علی سعادتی
رئیس ثبت اسناد واملاک شهرستان نور

آگهی مفقودی

برگ سبزوکارت و سند کمپانی موتور سکلت ایران دوچرخ به شماره انتظامی ۳۲۴ ایران ۴۱۴۶۳ شماره موتور ۰۱۴۹NBD۰۰۱۶۸۱ شماره تنه NBD***۱۵۰S۹۵۰۱۲۱۳متعلق به اینجانب یونس زارع محمودآبادی به کد ملی ۴۴۲۰۶۵۲۸۵۳ مفقود واز درجه اعتبار ساقط میباشد.

رباط کریم

آگهی مفقودی

برگ سبزوکارت و سند کمپانی وانت پیکان به شماره انتظامی ۵۷ ایران ۲۴۵ ل ۴۷ شماره موتور ۱۱۲۸۵۰۳۲۷۰۹ شماره تنه ۱۲۱۹۸۳۲۷متعلق به اینجانب مهر علی عینی به کد ملی ۰۶۲۰۷۸۰۰۵۳ مفقود واز درجه اعتبار ساقط میباشد

رباط کریم

آگهی مفقودی

برگ سبز و سند کمپانی سواری پژو پارس به شماره انتظامی ۲۱ ایران ۴۲۶ ج ۹۷ شماره موتور ۱۲۴۸۶۰۷۱۲۳۹ شماره تنه ۵۰۳۲۲۷۴۳متعلق به اینجانب رضا برزگر به کد ملی ۰۰۷۷۰۲۷۰۳۵ مفقود واز درجه اعتبار ساقط میباشد

رباط کریم

آگهی مفقودی

برگ سبز خودرو سواری پراید۱۳۲به شماره انتظامی ۳۰ ایران ۸۵۴ ج ۵۷ شماره موتور ۴۳۹۴۳۵۷ شماره شاسی S۵۴۲۰۰۹۰۰۷۵۱۳۰ متعلق به اینجانب محترم کریمی به کد ملی ۴۱۷۲۹۷۳۸۲۵ مفقود واز درجه اعتبار ساقط میباشد

رباط کریم

آگهی مفقودی

اصل پروانه بهره برداری به شماره ۲۲۰۷/۱۳۰۱/۴۳۴ تاریخ ۱۳۷۵/۸/۱۲ مربوط به چاه آبیاری کلیه کشاورزان چاه شماره ۲ داکان به کلاسه ۱۰۱۷/۱۹۸۴ مفقود گردیده و از درجه اعتبار ساقط می باشد.

تاکستان

۲۴۸

۱۸ آمار جدید درباره رفتار مشتری

به قلم: جان کلارک
نویسنده حوزه کسب و کار
مترجم: امیر آل‌علی

در جهان امروز داده‌ها مهمترین دارایی هر کسب و کاری محسوب می‌شود. درواقع شما با داشتن اطلاعات موردنیاز در بخش‌های مختلف، می‌توانید عملکردی انفجاری را حتی در بازار به شدت رقابتی حال حاضر داشته باشید. همچنین نکته‌ای که باید به آن توجه نمایید این است که پیدا کردن اطلاعات با توجه به رشد تکنولوژی، اقدامی سخت محسوب نمی‌شود. با این حال دسته‌بندی آنها، یک مهارت مهم است. در این زمینه با توجه به این امر که هدف اصلی تمامی کسب و کارها در نهایت فروش بیشتر محسوب می‌شود. بدون شک آگاهی از مشتری، مهمترین اطلاعات برای شما محسوب می‌شود. در این زمینه تنها اطلاعات به‌روز برای شما کاربردی خواهد بود. به همین خاطر در ادامه ۱۸ آمار جدید درباره رفتار مشتری در بخش‌های مختلف خصوصا فروش آنلاین را بررسی خواهیم کرد. بدون شک تمامی این آمارها در تصمیم‌گیری شما تاثیر بسزایی را به همراه دارد.

۱-نظرات مثبت و منفی تاثیر یکسان دارند

واقعیت این است که بسیاری از مدیران تصور می‌کنند که صرفا نظرات مثبت باعث جذب مشتری‌های بیشتر می‌شود. اگرچه این موضوع تاثیرات خود را به همراه دارد، با این حال این امر تنها مورد تاثیرگذار نبوده و شما تنها زمانی بالاترین حد نتایج را به دست خواهید آورد که به ترکیبی از نظرات مثبت و منفی دست پیدا کنید. درواقع حتی می‌توان این موضوع را عنوان کرد که نظرات منفی، جذابیت بالاتری را برای مخاطب و مشتریان به همراه دارد. این موضوع باعث خواهد شد تا آنها به درک بهتری از محصول دست پیدا کرده و تصمیم‌گیری سریع‌تری را داشته باشند. در این زمینه نکته‌ای که نباید فراموش کنید این است که تمامی برندها، نکات منفی و مثبتی را به همراه دارند. درواقع این امر که نظرات منفی را پاک نمایید، تنها باعث خواهد شد تا شما به عنوان برندی شناخته شوید که با مخاطب و مشتریان خود صداقت کافی را ندارند. درواقع نظارت منفی آن‌گونه که افراد تصور می‌کنند، فاجعه محسوب نمی‌شود. با این حال فراموش نکنید که نظرات منفی حالت نقدگونه دارند و نمی‌توان عنوان کرد که تمامی آنها صرفا منفی‌بافی محسوب می‌شوند. درواقع یک نقد منطقی، بدون شک تاثیر بسزایی را به همراه دارد. در این زمینه شما حتی می‌توانید پیشقدم شده و از کارمندان خود بخواهید که نظراتی منتقدانه را در فضاهای مختلف نظیر سایت، فروشگاه‌های آنلاین و شبکه‌های اجتماعی بگذارند. به صورت کلی نکته‌ای که باید در این بخش به آن توجه داشته باشید این است که بیش از حد بی‌نقص نشان داده شدن، شک‌برانگیز محسوب می‌شود و نتایج عکس را به همراه دارد.

۲-توصیه افراد آشنا بسیار مهم است

حتی اگر ساعت‌ها درباره محصول خود صحبت نمایید، بدون شک تاثیری به اندازه یک کلمه از سوی فردی ندارد که مورد علاقه مشتری محسوب می‌شود. در این زمینه شما باید به دنبال راهکارهایی باشید که باعث خواهد شد تا مشتری حال حاضر شما، به عنوان مبلغ محصولات و برند، فعالیت نماید. در این زمینه کمک گرفتن از افرادی که برای جامعه هدف شما مقبولیت و محبوبیت لازم را دارند هم تاثیر یکسانی را به همراه خواهد داشت. در این زمینه می‌توانید از مشتریان خود بخواهید تا ویدئویی را از خود گرفته و نظر خودشان در رابطه با محصول، برای شما ارسال نمایند تا در سایت و بسترهای مناسب دیگر نظیر شبکه‌های اجتماعی قرار دهید. در این زمینه یکی از موارد منفی این است که افراد تصور می‌کنند نمایش رضایت مشتری به صورت متنی، اقدامی سودمند محسوب می‌شود. این امر در حالی است که شما می‌توانید صدها متن را خودتان نوشته باشید، با این حال در نمایش صورت افراد، همه چیز متفاوت خواهد بود. به صورت کلی شما باید به دنبال تبلیغ محصول از طریق افرادی باشید که برای جامعه هدف محبوب هستند.

۳-نقد بیشتر منجر به شهرت بالاتر خواهد شد

به هر میزان که نقدهای بیشتری در رابطه با محصولات و برند شما وجود داشته باشد، احتمال موفقیت نیز فراتر خواهد رفت. در این زمینه می‌توانید از افراد صاحب نظر در زمینه کاری خود بخواهید که بررسی محصولات شما را انجام دهند و نظر واقعی خود را اعلام نمایند. در این زمینه شما باید مشتریان خود را نیز ترغیب نمایید تا نظرات خود را اعلام کنند. درواقع برای بیش از ۶۰ درصد مشتریان که این آمار از تحلیل جدیدترین داده‌ها به دست آمده است. نظرات افراد در خرید بسیار تاثیرگذار است.

۴-تبلیغات به پایان کار خود رسیده است

از دیگر نکات منفی این است که افراد تصور می‌کنند برای موفقیت کسب و کار خود نیاز دارند تا در تمامی بسترهای تبلیغاتی، حضوری فعال را داشته باشند. این امر در حالی است که تحلیل جدیدترین آمارها به خوبی نشان می‌دهد که اعتمادها به تبلیغات کاملا از بین رفته است. درواقع جامعه امروز به این نتیجه رسیده است که در تبلیغات، بزرگنمایی بیش از حدی وجود دارد. به همین خاطر لازم است تا میزان تبلیغات خود را به حداقل رسانده و به جای آن به دنبال شیوه‌های بازاریابی موثرتری نظیر تولید محتوا در راستای آگاه‌تر کردن جامعه هدف خود باشید.

۵-گوشی‌های هوشمند به بستر اصلی خرید تبدیل شده است

مشتری امروز زمان و حوصله خرید حضوری را ندارد. تجربه کرونا نیز به شدت این موضوع منجر شده و نکته‌ای که باید به آن توجه داشته باشید این است که گوشی‌های هوشمند، بستر اصلی خرید محسوب می‌شود. در این زمینه شما باید به دنبال بهینه‌سازی سایت خود باشید تا در گوشی‌های هوشمند، به بهترین شکل نمایش داده شود. همچنین ایجاد یک اپلیکیشن نیز می‌تواند کمک بسیاری را نماید. در این زمینه به هر میزان که در فروشگاه‌های مختلف حضور داشته باشید و محصول خود را از طرق مختلف نظیر تولید محتوای مداوم، مطرح نمایید بدون شک باعث خواهد شد تا فروش بالاتری را هم داشته باشید. درواقع تحقیق کردن، به عادت مشتریان امروزه تبدیل شده است و قبل از خرید، آنها این اقدام را انجام خواهند داد و به همین خاطر شما باید به قدری حرفه‌ای عمل نمایید که در جست و جوی افراد، جزو گزینه‌های اول باشید. همچنین فراموش نکنید که مقایسه قیمت نیز انجام می‌شود. درواقع محصول شما با رقبا سنجیده خواهد شد. به همین خاطر وجود قیمت و مزیت رقابتی، امری بسیار مهم خواهد بود. همچنین شما باید تلاش کنید تا آمارهای مختلف در رابطه با محصولات خود را در معرض نمایش قرار دهید. برای مثال میزان فروش، درصد رضایت و... از جمله این موارد محسوب می‌شود.

۶-توئیتر به مهمترین بستر برای کسب و کارها تبدیل شده است

اگرچه بسیاری از افراد تصور می‌کنند که یوتیوب و اینستاگرام مهمترین شبکه‌های اجتماعی برای کسب و کارها محسوب می‌شوند، با این حال جدیدترین آمارها حاکی از آن است که توئیتر، به مراتب مهمتر بوده و نظرات اعلام شده در آن، مورد توجه جدی قرار می‌گیرد. به همین خاطر بسیار مهم است که در این شبکه درباره برند شما صحبت شود. در این رابطه در کنار ایجاد صفحه رسمی، بهتر است که برای افراد مشهور که جامعه مخاطبان خوبی در توئیتر دارند، محصول خود را ارسال نمایید و از آنها بخواهید که توئیتی در این رابطه داشته باشند. همچنین دومین شبکه‌ای که باید به آن توجه ویژه داشته باشید، لینکدین است که معمولا مورد بی‌توجهی قرار می‌گیرد.

۷-نظرات اعلام‌شده در روند استخدام نیز تاثیرگذار است

درواقع اگر تصور می‌کنید که نظرات اعلام شده تنها در زمینه جذب مشتری مهم است بدون شک سخت در اشتباه هستید و این موضوع حتی روند استخدامی شما را نیز تحت تاثیر قرار می‌دهد. دلیل این امر نیز به این خاطر است که حتی افراد جویای کار نیز نظرات پیرامون شرکت‌های مدنظر خود را مشاهده می‌کنند. به همین خاطر طبیعی است که نظارت منفی بیش از حد، باعث خواهد شد تا شانس جذب بهترین‌ها را از دست بدهید. درواقع بیش از ۸۶ درصد افراد، پس از تحلیل نظرات مشتری تصمیم می‌گیرند که رزومه خودشان را برای شما ارسال کنند و یا به دنبال شغلی دیگر -باشند.

۸-حداقل‌هایی برای پذیرفته‌شدن وجود دارد

یکی از آمارهای مهم، میزان ستاره‌ای است که یک کسب و کار تاکنون به دست آورده است. در این زمینه مبنای عددی بین ۱ تا ۵ می‌باشد، با این حال آمارها نشان می‌دهد که حداقل مقداری که مشتری با آن کنار می‌آید و همچنان شانسی برای فروش شما باقی خواهد گذاشت، مقدار ۳٫۳ است. در این زمینه اگر مقدار شما کمتر از این حد باشد، بدون شک نادیده گرفته خواهید شد. درواقع شما در این حالت نیاز به برندسازی مجدد و تغییر اساسی در روند فعالیت و حتی محصولات خود خواهید داشت. در این زمینه بهتر است بدانید که چه عواملی برای جامعه هدف شما، منجر به امتیاز بالاتر خواهد شد.

۹-محیط زیست به موضوعی بسیار مهم تبدیل شده است

این امر که به چه میزان برند شما همگام با محیط زیست است و فعالیت‌های شما منجر به آسیب به این بخش نمی‌شود، از جمله نکاتی است که مشتریان امروز به آن توجه ویژه‌ای دارند. در این رابطه شما باید فعالیت‌های متنوعی را داشته باشید تا نشان دهید که به این مسئله توجه دارید. با یک جست و جوی ساده در اینترنت می‌توانید به فهرست کاملی از اقداماتی که باید انجام شود، دست پیدا کنید. این موضوع برای نسل بعدی، اهمیت به مراتب بالاتری را خواهد داشت. به همین خاطر ابدا نباید آن را یک اقدام موقت تلقی نمایید.

۱۰- ۱۸ تا ۳۴ سال سن طلایی فروش آنلاین محسوب می‌شود

درواقع افرادی که در این بازه سنی قرار دارند، اکثریت مشتریان آنلاین را تشکیل می‌دهند. این افراد به واسطه جوان بودن، حوصله بالاتری داشته و برای خرید یک محصول حتی ممکن است چندین ویدئو در یوتیوب و مقاله در سایت‌های مختلف را مشاهده کنند. همچنین این افراد تمایل دارند که با مشتریانی که سابقه استفاده از محصول موردنظر را دارند ارتبط داشته باشند. به همین خاطر وجود یک باشگاه مشتریان، کاملا ضروری خواهد بود. در این زمینه شما باید حضور آنلاین بسیار قدرتمندی را داشته باشید. این امر تنها زمانی امکان‌پذیر است که تیم قدرتمندی در این زمینه شکل گرفته باشد.

۱۱-موضوعات جنجالی بیشترین نظرات را به همراه دارند

اگر بتوانید یک موضوع جنجالی را مطرح نمایید که احتمالا با نظارت مختلفی هم همراه خواهد بود، شاهد انفجاری در زمینه نظرات مشتریان خواهید بود. در این زمینه کلیدواژه‌هایی نظیر بهترین، بدترین و... که بار معنایی قوی‌ای دارند بدون شک به شما کمک شایانی را خواهد کرد. در این زمینه توصیه می‌شود که به دنبال موضوعاتی از این تیپ باشید که حتی ارتباطی را با حوزه‌های مرتبط دیگر نیز به همراه دارد. این امر باعث خواهد شد تا به یک جامعه مشخص، محدود نباشید.

۱۲-استراتژی مدیریت شهرت بسیار مهم است

این امر که وضعیت شهرت برند شما در چه سطحی قرار دارد و از چه فعالیت‌هایی به رتبه حال حاضر دست پیدا کرده‌اید، بدون شک امری مهم بوده و برای مشتریان نیز اهمیت بالایی دارد. درواقع شما نمی‌توانید انتظار داشته باشید که شهرت از هر طریق، فروش شما را نیز افزایش خواهد داد. در این زمینه شما باید بودجه‌ای را برای کسب شهرت از طریق‌هایی اختصاص دهید که کاملا پایدار و مثبت هستند. درواقع سرمایه‌گذاری بر روی این بخش، امری بسیار مهم است و مشتری امروز تمایل دارد که از برندی خرید کند که شهرت مثبتی را دارد.

۱۳-بیش از ۱۰۰ نظر الزامی است

درواقع شما باید به قدری خوب مشتری را درگیر نمایید و آنها را به واکنش دادن سوق دهید که بیش از ۱۰۰ نظر را داشته باشید. در این زمینه هر شبکه شما، به حداقل این میزان نیاز خواهد داشت. درواقع بیش از نیمی از افراد هنگام خرید حداقل ۱۰۰ نظر را مشاهده می‌کنند که آمار کمتر، باعث خواهد شد تا به عنوان برندی ناشناخته معرفی شده و تمایل به خرید از شما کاهش پیدا کند.

۱۴-تمایل به ارسال نظر بسیار کم است

واقعیت این است که تقریبا ۸۰ درصد مشتریان، نظر خود را اعلام نمی‌کنند. این امر در حالی است که شما به این موضوع نیاز حیاتی دارید. به همین خاطر کار شما ابدا ساده نبوده و لازم است تا فعالیت‌های متعددی را انجام دهید تا افراد به این سمت تمایل پیدا کنند. در این زمینه تعیین جایزه، یک اقدام رایج و در عین حال تاثیرگذار محسوب می‌شود. با این حال بهتر است که خود را به یک فعالیت محدود نکرده و به دنبال موارد متنوع باشید. در این رابطه ایمیل، مهمترین بستر برای ارسال نظرات محسوب می‌شود. این امر با ۴۱ درصد، بالاتر از روش‌های دیگر است، به همین خاطر لازم است تا به این بخش، بیشترین توجه را داشته باشید.

۱۵-فیس‌بوک اعتماد کاربران را از دست داده است

پس از رسوایی‌های اخیر، فیس‌بوک به شدت اعتماد کاربران خود را از دست داده و به نظر می‌رسد که در رقابت با سایر برندها، کاملا عقب افتاده است. به همین خاطر حتی اگر در این شبکه حضور نداشته باشید، فرصت خاصی را از دست نداده‌اید. در این زمینه توصیه می‌شود که به دنبال فعالیت جدی در شبکه‌های دیگر نظیر تیک تاک، باشید. در این رابطه وضعیت اعتماد به نظرات ارسالی در گوگل و آمازون نیز روندی نزولی را پیدا کرده است.

۱۶-بیشتر مشتریان از فیلترهای رتبه‌بندی استفاده می‌کنند

درواقع وجود قابلیت رتبه‌بندی محصولات براساس پارامترهای مختلف، موضوعی است که مورد استفاده بیش از ۹۰ درصد کاربران قرار می‌گیرد. به همین خاطر اگر سایت شما از چنین امکانی برخوردار نباشد، بدون شک بازار را به سادگی از دست خواهید داد. در این زمینه نکته دیگری که باید به آن توجه نمایید این است که بسیاری از سایت‌ها و فروشگاه‌های آنلاین نیز چنین رتبه‌بندی‌هایی را دارند و اگر محصول شما در بسترهای مختلفی به فروش می‌رسد، لازم است تا نسبت به بالابودن رتبه خود، اطمینان داشته باشید. این موضوع را همیشه به خاطر داشته باشید که مشتری امروز، گزینه‌های متنوعی برای انتخاب دارد. به همین خاطر خود را درگیر گزینه‌های ضعیف نخواهد کرد.

۱۷-پاسخ‌دهی به نظرات منفی بسیار مهم است

این امر که به نظرات منفی در کوتاه‌ترین زمان ممکن پاسخ دهید، امری بسیار مهم بوده و شما حتی نباید به این مرحله هم محدود شوید. درواقع شما باید اطمینان پیدا کنید که در کمتر از ۲۴ ساعت، دلیل نارضایتی برطرف شده باشد. درواقع هر برندی اشتباه می‌کند و ضعف‌هایی دارد. با این حال پاسخ‌دهی سریع و متعهدانه، همه چیز را به نفع شما تغییر خواهد داد. درواقع این امر که مشتری اعلام کند که اوضاع بهبود پیدا کرده است، بدون شک برای مشتریان جدید اهمیت فوق‌العاده‌ای خواهد داشت.

۱۸-نظرات مشتری باید مورد استفاده قرار گیرد

اگر شما برندی هستید که تنها از نظرات مشتریان خود تشکر می‌کنید، بدون شک بازار را به زودی از دست خواهید داد. درواقع شما باید به صورت مداوم، نظرات را بررسی کرده و از آنها در تغییر تصمیمات خود، استفاده نمایید. در این زمینه می‌توانید پا را فراتر گذاشته و نظرات مشتریان برندهای دیگر را نیز بررسی کرده و با قدرت بالاتری وارد بازار شوید. به صورت کلی مشتری امروز تمایل دارد که نظراتش محترم شمرده شود.

منبع: searchenginejournal.com
https://www.searchenginejournal.com/online-/۳۲۹۷۰۱/review-statistics

نوبت دوم

آگهی مناقصه عمومی
فراخوان مناقصه تکمیل ساختمان اداری سوله بحران شهرداری شاهدشهر

شهرداری شاهدشهر در نظر دارد مناقصه تکمیل ساختمان اداری سوله بحران خود به شماره سیستمی ۲۰۰۲۰۹۳۶۷۰۰۰۰۰۴۰ را از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت برگزار نماید. کلیه مراحل برگزاری فراخوان از دریافت و تحویل اسناد فراخوان تا بازگشایی پاکتها از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد.
- متقاضیان شرکت در فراخوان در صورت عدم عضویت در سامانه نسبت به ثبت نام و دریافت گواهی امضای الکترونیکی به صورت (برخط) برای کلیه صاحبان امضای مجاز و مهر سازمانی اقدام لازم را به عمل آورند.

مواعد زمانی
- تاریخ انتشار فراخوان ۱۴۰۲/۱۲/۷ ساعت ۱۰
مهلت دریافت اسناد فراخوان ۱۴۰۲/۱۲/۱۰ ساعت ۱۵
مهلت ارسال پیشنهادات ۱۴۰۲/۱۲/۲۲ ساعت ۱۲
- زمان بازگشایی پاکتها ۱۴۰۲/۱۲/۲۳ ساعت ۱۴
- برآورد اولیه ۱۵/۰۶۲/۶۹۶/۶۶۲ ریال
نوع و مبلغ تضمین شرکت در مناقصه:
- ضمانت نامه بانکی یا واریز وجه نقد به مبلغ ۸۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال
اطلاعات تماس و آدرس دستگاه: استان تهران –شهرستان شهریار- شهر شاهدشهر- شهرداری شاهدشهر ۰۲۱۶۵۴۴۵۲۲۱ – ۰۲۱۶۵۴۴۲۵۰۰

تاریخ انتشار نوبت اول ۱۴۰۲/۱۱/۳۰
تاریخ انتشار نوبت دوم ۱۴۰۲/۱۲/۰۷

بهمن خانی – شهردار شاهدشهر
۲۱۸

آگهی مناقصه عمومی (یک مرحله ای)

شهرداری رشت از ردیف کداعتباری پیش بینی شده در بودجه مصوب سال ۱۴۰۲ در نظر دارد مناقصه عمومی یک مرحله ای واگذاری عملیات حفظ و نگهداری فضای سبز مناطق پنجگانه را 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 به آدرس: WWW.SETADIRAN.IR انجام خواهد شد و لازم است مناقصه گران دارای گواهی نامه صلاحیت از اداره کل کار تعاون و رفاه اجتماعی در زمینه نگهداری فضای سبز به استناد دستورالعمل شماره ۹۶۱۲۷ مورخ ۱۴۰۰/۰۶/۰۸ وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی و با داشتن اساسنامه مرتبط با موضوع مناقصه در صورت عدم عضویت قبلی ،مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند.
تاریخ انتشار مناقصه در سامانه تاریخ ۱۴۰۲/۱۲/۰۷ می باشد.
مهلت دریافت اسناد مناقصه از سایت : ۱۴۰۲/۱۲/۰۷لغایت ۱۴۰۲/۱۲/۱۲ از ساعت ۷صبح الی ۱۹
مهلت ارسال پیشنهاد : ۱۴۰۲/۱۲/۱۳لغایت ۱۴۰۲/۱۲/۲۳ تا ساعت ۱۴
تاریخ بازگشایی‌راس ساعت ۱۰ صبح روز پنجشنبه مورخ ۱۴۰۲/۱۲/۲۴در دفتر کمیسیون معاملات شهرداری واقع در اداره حقوقی به نشانی رشت میدان گیل ساختمان مرکزی شهرداری رشت قرائت می شود حضور شرکت کنندگان در جلسه مزبور بلامانع است
(فیش بابت هر منطقه می بایست جداگانه واریز گردد)

نام منطقه	برآورد به ریال	مبلغ تضمین شرکت در مناقصه به ریال
منطقه یک	۲۷۲,۸۳۷,۷۲۹,۱۸۸	۵,۴۵۶,۷۵۴,۵۸۴
منطقه دو	۲۴۰,۹۸۷,۹۹۲,۴۰۴	۴,۸۱۹,۷۵۹,۸۴۹
منطقه سه	۲۸۰,۲۵۷,۲۴۶,۸۱۰	۵,۶۰۵,۱۴۴,۹۳۶
منطقه چهار	۲۹۶,۳۷۳,۷۲۵,۹۹۰	۵,۹۲۷,۴۷۴,۵۲۰
منطقه پنج	۱۳۳,۱۶۶,۰۳۸,۵۱۶	۲,۶۶۳,۳۲۰,۷۷۰

• مبلغ سپرده شرکت در مناقصه ۵,۶۴۹,۶۸۲,۲۴۸ ریال باشد که می‌بایست به صورت ضمانتنامه بانکی (مدت اعتبار سه ماه) یا به صورت وجه نقد به حساب شماره ۶۴۰۲۱۱۲۲۱۲۲۵۳۵ به نام حساب تمرکز وجوه سپرده خزانه داری شهرداری بانک مهر شعبه طالقانی واریز و ارائه گردد. شرکت کنندگان می‌بایست سپرده شرکت در مناقصه را ضمن بارگذاری در سامانه ستاد در پاکت الف قرار داده و در موعد مقرر به دبیرخانه شهرداری رشت به نشانی فوق الذکر تحویل نمایند. لازم به ذکر است که ارائه پول یا چک‌های مسافرتی و یا چک تضمین بعنوان سپرده قابل قبول نمی‌باشد.
مدت قرارداد به مدت یکسال
• **بعد از بررسی قیمتهای پیشنهادی واصله با در نظر گرفتن گواهینامه صلاحیت شرکت کنندگان و با رعایت صرفه و صلاح شهرداری و رعایت ضوابط و مقررات مربوطه نسبت به تعیین برندگان مناقصه اقدام خواهد شد.**
شروط مناقصه: اصل پرینت اعلام توان مالی شرکت در دو سال گذشته که توسط بانک مهر و امضا شده باشد شامل:
الف) نام بانک ب) شماره حساب بانکی. ج) تاریخ گردش حساب به تفکیک سالیانه. د) جمع گردش بستانکار هر سال (تا سقف مبلغ ۱۵/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال) هـ- ارائه گزارش صورتهای مالی حسابرسی شده (سال ۱۴۰۱ در صورت عدم وجود سال ۱۴۰۰) به استناد آیین نامه راهکارهای افزایش ضمانت اجرایی و تقویت حسابرسی مصوبه شماره ۲۶۵۱۰/ت ۳۹۰۳۹ک مورخ ۱۳۸۸/۲/۹.(به غیر از منطقه پنج)
• هزینه درج آگهی به عهده برندگان مناقصه می باشد.
• سایر شرایط و اطلاعات در اسناد مناقصه مندرج می باشد.
• بدیهی است شرکت در مناقصه و ارائه پیشنهاد به منزله قبول شروط شهرداری رشت می باشد.
اطلاعات تماس دستگاه مناقصه گزار جهت دریافت اطلاعات بیشتر در خصوص اسناد مناقصه و ارائه پاکت های الف :آدرس رشت -میدان گیل ساختمان مرکزی شهرداری رشت تلفن: -۳۳۳۲۲۳۵۳

شهردار رشت
۲۵۸

آگهی مزایده عمومی شماره ۱۴۰۲/۴
مزایده املاک مازاد بانک کشاورزی استان قم

شناسه آگهی: ۱۶۷۱۸۷۲

مدیریت بانک کشاورزی استان قم در نظر دارد املاک مازاد بر نیاز خود را به شرح ذیل با جزئیات مندرج در اسناد مزایده را با بهره گیری از سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (setadiran.ir) و با شماره مزایده ۲۰۰۲۰۰۴۲۸۳۰۰۰۰۰۳ به صورت الکترونیکی به فروش برساند.
زمان انتشار در سایت : ساعت ۸ صبح روز چهار شنبه مورخ ۱۴۰۲/۱۲/۰۲ و مهلت دریافت اسناد مزایده : ساعت ۱۴ روز پنجشنبه مورخ ۱۴۰۲/۱۲/۱۷ و تاریخ بازدید از ساعت ۸ صبح روز چهار شنبه مورخ ۱۴۰۲/۱۲/۰۲ و آخرین مهلت ارسال پیشنهاد قیمت : ساعت ۱۴ روز یکشنبه مورخ ۱۴۰۲/۱۲/۲۷ و زمان بازگشایی ساعت ۱۰ صبح روز دوشنبه مورخ ۱۴۰۲/۱۲/۲۸ و زمان اعلام برنده ، روز یکشنبه مورخ ۱۴۰۳/۰۱/۰۵ می باشد.
ضمناً رعایت موارد ذیل الزامی می باشد:
برگزاری مزایده صرفاً از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت می باشد و کلیه مراحل فرآیند مزایده شامل خرید و دریافت اسناد مزایده ، پرداخت تضمین شرکت در مزایده (ودیعه)،ارسال پیشنهاد قیمت، بازگشایی پاکات ، اعلام به برنده، واریز وجه مزایده و تحویل کالا در بستر سامانه از این طریق امکان پذیر می‌باشد.
پیشنهاد می گردد با توجه به تنوع کالاهای مطرح شده در مزایده قبل از ارائه پیشنهاد از اقلام موضوع مزایده بازدید به عمل آورید.
علاقمندان به شرکت در مزایده می بایست جهت ثبت نام و دریافت گواهی الکترونیکی (توکن) با شماره های ذیل تماس حاصل نمایند:
مرکز پشتیبانی و راهبری سامانه: ۴۱۹۳۴-۰۲۱
دفتر ثبت نام استان تهران: ۸۸۹۶۹۷۳۷ و ۸۵۱۹۳۷۶۸
اطلاعات تماس دفاتر ثبت نام سایر استانها ، در سایت سامانه (www.setadiran.ir) بخش «ثبت نام / پروفایل مزایده گر» موجود است.
توضیحات و شرایط:
۱) مبلغ سپرده شرکت در مزایده ۵٪ مبلغ پایه مزایده مندرج در آگهی می باشدکه طبق مندرجات اسناد مزایده می بایست اقدام گردد.
۲) جهت دریافت اسناد مزایده،ارائه فیش واریزی به مبلغ ۱/۰۰۰/۰۰۰ ریال به حساب شماره ۸۷۳۱۷۲۷۶۰ به نام مدیریت بانک کشاورزی استان قم الزامی است. لازم بذکر است که جهت دریافت اسناد مزایده علاوه بر بارگزاری در سامانه ستاد امکان دریافت حضوری از مدیریت شعب بانک کشاورزی استان قم به آدرس قم خیابان امام خمینی مقابل تولید دارو طبقه اول واحد حقوقی نیزقابل دریافت می باشد.
۳)بازدید از املاک و مطالعه مدارک و سوابق قبل از شرکت در مزایده برای تمامی شرکت کنندگان در مزایده ضروری می باشد.
۴)کلیه املاک عرضه شده یا وضعیت موجود به فروش می رسند و در صورت داشتن متصرف تخلیه بعهده خریدار می باشد.
۵) اولویت با فروش نقدی می باشد.
تبصره۱) پیشنهادهای غیرنقدی با حداقل ده درصد نقد و مابقی به صورت اقساط اجاره به شرط تملیک با اعمال نرخ مصوب شورای پول و اعتبار در روش اقساطی قابل بررسی است.درصدپرداخت نقدی و مدت بازپرداخت الباقی ثمن حداکثر پنج سال(شصت ماه) بایستی در برگه پیشنهادات بصورت شفاف اعلام گردد.
۶) بانک در رد یک و یا تمامی پیشنهادات خرید مختار می باشد.
۷) حضور پیشنهاد دهندگان در روز بازگشایی پاکات بلامانع می باشد.لیکن عدم حضور پیشنهاد دهنده مانع بازگشایی پاکات مزایده نمیباشد.
۸) هزینه درج آگهی و هزینه ارزیابی انجام شده توسط کارشناسان رسمی دادگستری به عهده برنده مزایده می باشد.
۹)بر اساس م۹۰آیین نامه اجرایی م۱۴ الحاقی قانون مبارزه با پولشویی، کلیه شرکت کنندگان در مزایده ملزم به دارا بودن و یا افتتاح حساب نزد شعب بانک کشاورزی می باشند.

ردیف	کد ملک	آدرس ملک	پلاک ثبتی	نوع ملک	کاربری	عرصه کل ملک (متر مربع)	اعیان کل ملک (متر مربع)	قیمت پایه(ریال)	قدر السهم	توضیحات
۱	۵۰۴۵	قم ابتدای جاده قدیم کاشان اراضی شمس آباد- شهرک لبن واحد ۸-۳۲	۴۵ فرعی از ۲ اصلی مفروز و مجزا شده از ۴فرعی از اصلی مذکور بخش ۴ ثبت قم	دامداری	کشاورزی	۱۸۶۹	۱۳۳۴	۷/۷۰۰/۰۰۰/۰۰۰ سهم بانک	۸۲/۰۰۵ سهم مشاع از ۲۴۰ سهم ششدانگ	دارای سند به قدر السهم ۸۲/۰۰۵ سهم مشاع از ۲۴۰سهم ششدانگ و قیمت پایه نسبت به قدر السهم می باشد متصرف دارد و تخلیه بعهده خریدار می باشد

مدیریت بانک کشاورزی استان قم
۲۴۹

با خدمات رسانی ناوگان حمل و نقل عمومی مسافری آذربایجان شرقی محقق شد؛

اعزام ۲۲۰۰ نفر در قالب کاروان دیدار با مقام معظم رهبری

آذربایجان شرقی – ماهان فلاح: معاون حمل و نقل اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده‌ای آذربایجان شرقی گفت: ۷۵ دستگاه اتوبوس برای جابه‌جایی مسافران دیدار با مقام معظم رهبری در نظر گرفته شده بود که ۲۲۰۰ نفر را به تهران منتقل کردند.

کاظم تیمورزاده گفت: این اداره کل در راستای وظایف ذاتی خود برای خدمت رسانی به مردم استان، ۷۵ دستگاه اتوبوس را برای اعزام مردم استان به تهران در نظر گرفته بود که از ساعت ۱۹ شنبه ۲۸ بهمن به سمت تهران حرکت کرده و صبح روز بعد بدون هیچ مشکلی مسافران را به مقصد رساندند.

وی با اشاره به اینکه اداره کل راهداری و پلیس راه استان به همراه انجمن مربوطه بازدیدهای فنی از اتوبوس ها را انجام دادند، تصریح کرد: به رغم اینکه کارشناسان ما طبق چک لیست های مربوطه سلامت فنی اتوبوس های مربوطه را تایید کرده بودند، سه دستگاه اتوبوس معین به دنبال این اتوبوس ها ارسال شد تا اگر به هر دلیلی اتوبوسی نتوانست کار انتقال مسافران را انجام دهد، مسافران به اتوبوس معین منتقل شده و جا نمانند.

معاون حمل و نقل اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده‌ای آذربایجان شرقی گفت: ۷۵ راننده و به همین تعداد کمک راننده، آموزش های لازم را دریافت کرده بودند تا مسافران را در کمال صحت و سلامت به مقصد رسانده و برگرداندند.

تیمورزاده افزود: مجمتع های بین راهی و نمازخانه های موجود در مسیر نیز طبق بررسی های صورت گرفته آمادگی پذیرایی از مسافران را داشته و به مسافران خدمات رسانی کردند.

وی گفت: با توجه به نزولات جوی و بارش باران و برف در مسیر کاروان، اکیپ های راهداری باحضور فعال در محورها اقدام به برف روبی و ایمن کردن مسیر حرکت کاروان کردند.

وی با اشاره به اینکه سیستم حمل و نقل زمینی بخش مهمی از جابه‌جایی مسافر و بار کشور را برعهده دارد، گفت: ناوگان اتوبوسی آذربایجان شرقی در برهه های مختلف از جمله ایام اربعین، دهه پایانی ماه صفر و سایر مناسبت ها، بار اصلی جابه‌جایی هم استانی ها را بر عهده می گیرد.

لازم به ذکر است مردم تبریز در ۲۹ بهمن سال ۱۳۵۶ در گرامیداشت چهلم شهدای قم قیام کرده و نهضت چهلم ها را در کشور به راه انداختند که این چهلم ها در نهایت به پیروزی انقلاب اسلامی در کشورمان منجر شد.

از سال ۱۳۸۱ تاکنون جمعی از مردم آذربایجان شرقی به نمایندگی از اقشار مختلف مردم استان برای گرامیداشت سالروز قیام تاریخی ۲۹ بهمن تبریز با رهبر معظم انقلاب اسلامی دیدار و از رهنمودهای ایشان بهره‌مند می شوند.

ششمین دوره ممیزی خارجی در شرکت نفت و گاز آغاجاری آغاز شد

اهواز – شبنم قجاوند: ششمین دوره ممیزی خارجی در شرکت بهره برداری نفت و گاز آغاجاری با هدف تمدید گواهینامه های سیستم مدیریت یکپارچه (IMS) آغاز شد.

جلسه افتتاحیه ممیزی سیستم مدیریت یکپارچه (IMS) با حضور اعضای تیم ممیزی، مدیرعامل و سایر مدیران و کارشناسان شرکت آغاجاری برگزار شد. در این جلسه مهندس جواد تقی زاده ، مدیرعامل شرکت آغاجاری ضمن خوش آمدگویی به تیم ممیزی به معرفی تاسیسات و گستره جغرافیایی و تشریح دستاوردها و اقدامات شرکت آغاجاری پرداخت و هدف از این ممیزی را تولید ایمن و صیانتی و ارائه خدمات مطلوب تر برای ایجاد رضایتمندی عنوان نمود. مهندس تقی زاده با قدردانی از جانفشانی های کارکنان شرکت آغاجاری در بخش های مختلف و تلاش همکارانی که در جهت استقرار سیستم های مدیریتی در سطح شرکت فعالیت داشته اند ؛ و با ابراز خرسندی از اجرای ممیزی خواستار جدیت و اهتمام ویژه ممیزان در فرآیند ممیزی از واحدهای شرکت شد. در این جلسه مهندس عبادی، سر ممیز تیم ارزیابی شرکت SGS ضمن معرفی خود و سایر اعضای تیم ارزیابی اظهار داشت: فرآیند ممیزی پیش رو در این شرکت به صورت نمونه برداری از تمامی واحدهای ستادی و عملیاتی است که بر اساس یافته ها، موارد عدم انطباق عمده، جزئی و بالقوه و توصیه های بهبود به مدت دو روز ادامه خواهد داشت و در صورت پیاده سازی درست دستورالعمل های سیستم مدیریت یکپارچه، گواهینامه های این شرکت تمدید می شود. وی افزود : در این دوره از ممیزی سیستم های مدیریت ، استانداردهای بین المللی ISO۱۴۰۰۱ زیست محیطی، ISO۴۵۰۰۱ ایمنی و بهداشت شغلی و ISO۹۰۰۱ مدیریت کیفیت با هدف ایجاد ساز و کاری جهت بهبود مستمر در سازمان مورد بررسی قرار خواهد گرفت.

مدیرکل راهداری و حمل و نقل جاده‌ای استان آذربایجان شرقی خبر داد؛

تکمیل محدوده حادثه خیز سه راهی تازه کند سفلی مراغه

آذربایجان شرقی – ماهان فلاح: مدیرکل راهداری و حمل و نقل جاده‌ای استان آذربایجان شرقی گفت: طرح محدوده حادثه‌خیز سه راهی تازه کند سفلی با تلاش شبانه روزی راهداران شهرستان مراغه تکمیل شد.

اورجعلی علیزاده، با اعلام این خبر افزود: طرح اصلاح مسیر سه راهی تازه کند در جاده مراغه - هشترود امسال از اعتبارات دور اول سفر رئیس جمهور آغاز شده بود.

علیزاده اضافه کرد: برای اجرای این طرح ۲ دهنه پل احداث و مسیر به طول حدود ۱.۵ کیلومتر ۲ بانده شده بود. وی اضافه کرد: بخشی از این طرح ناقص بود که با تکمیل آن زیر بار ترافیک رفته است.

به گفته مدیرکل راهداری و حمل و نقل جاده‌ای استان آذربایجان شرقی، امسال برای اصلاح نقاط حادثه خیز در جاده مراغه - هشترود، ۱۳۰ میلیارد تومان اعتبار هزینه شده است.

علیزاده ادامه داد: با اعتبار اختصاص یافته ۱۰ طرح شامل تقاطع، پل، شانه سازی، آسفالت و تعریض مسیر اجرا شده و ۱۰ طرح نیز در حال اجرا است.

فرمانده پلیس راه مراغه – هشترود نیز در این خصوص گفت: محدوده سه راهی تازه کند سفلی از نقاط پرحادثه در محور مراغه ـ هشترود بود.

سرهنگ یوسفی افزود: با اجرای طرح و بهره برداری از چهار بانده شده مسیر تاکنون حادثه‌ای در این محدوده روی نداده است.

انتصاب مدیرعامل شرکت نفت ستاره خلیج فارس به عنوان فرمانده ارشد پدافند غیرعامل صنایع بندرعباس

بندرعباس – خبرنگار فرصت امروز: علیرضا جعفرپور مدیرعامل شرکت نفت ستاره خلیج فارس طی حکمی از سوی مهدی دوستی استاندار هرمزگان به عنوان فرمانده ارشد پدافند غیرعامل، مدیریت شرایط اضطراری و HSE صنایع غرب بندرعباس منصوب شد.

به گزارش روابط عمومی و بین الملل شرکت نفت ستاره خلیج فارس، علیرضا جعفرپور مدیرعامل شرکت نفت ستاره خلیج فارس طی حکمی از سوی مهدی دوستی استاندار هرمزگان به عنوان فرمانده ارشد پدافند غیرعامل، مدیریت شرایط اضطراری و HSE صنایع غرب بندرعباس منصوب شد.

در این حکم خطاب به «علیرضا جعفرپور» آمده است: در راستای ایجاد وحدت رویه، هماهنگی و مدیریت واحد شرایط اضطرار و با عنایت به مراتب، تعهد، تخصص و تجارب جنابعالی به موجب این حکم به عنوان «فرمانده ارشد پدافند غیرعامل، مدیریت شرایط اضطراری و HSE صنایع غرب بندرعباس» منصوب می شوید.

انتظار می رود با بذل توجه به منشور اخلاقی دولت مردمی ایران قوی و با هماهنگی مدیران محترم شرکت ها و صنایع مستقر در غرب شهر بندرعباس نسبت به انجام امور محوله کوشا باشید.

امید است با اتکال به خداوند متعال در خدمت رسانی به مردم شریف ایران اسلامی و انجام ماموریت های محوله موفق و سربلند باشید.

با کسب گواهینامه‌های بین المللی مدیریت کیفیت و ایمنی غذا میسر شده است؛

فعالیت بزرگترین کارخانه تولید کنسانتره و شیره خرمای خاورمیانه در مرند

آذربایجان شرقی – ماهان فلاح: مدیر توسعه بازرگانی سازمان جهادکشاورزی آذربایجان شرقی گفت: توسعه صنایع بسته‌بندی در حفظ حقوق مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان نقش اساسی دارد.

منوچهر رحمانی در بازدید از کارخانه ترشی کام شهرستان مرند و یکی از بزرگترین تولیدکنندگان شیره خرما در جهان افزود: تولیدات کشاورزی از زمان برداشت تا عرضه، ضایعات زیادی به همراه دارد که این امر موجب افزایش قیمت تمام شده محصول و پایین آمدن میزان تولیدات می شود.

وی ادامه داد: محصولات کشاورزی در مدت زمان کوتاهی فاسد می‌شوند به همین دلیل حتی اگر بهترین و باکیفیت‌ترین محصولات تولید شود، بیشتر از چند روز نمی‌توان آنها را نگهداری کرد و بنابراین به منظور کاهش ضایعات محصولات تولیدی باید توجه ویژه ای به این صنایع داشته باشیم.

وی با اشاره به ارزش افزوده حاصل از تولیدات صنایع تبدیلی گفت: توجه به اینکه بخشی از تولیدات و محصولات کشاورزی بر اثر عوامل گوناگون فیزیکی و شیمیایی در مراحل کاشت، داشت و برداشت و همچنین پس از برداشت ضایع شده و از بین می‌رود می‌توان با برنامه‌ریزی صحیح برای توسعه و حمایت از صنایع تبدیلی و تکمیلی بخش کشاورزی، مقادیر انبوهی از این محصولات را در مراحل مختلف که زیان جبران ناپذیری به کشاورزان و اقتصاد کشور وارد می‌کند را به ارزش افزوده تبدیل کرد.

وی با بیان اینکه شاهد رشد و شکوفایی صنایع فرآوری در حوزه سبزیجات، میوه‌جات و نخیلات در شهرستان مرند هستیم، ادامه داد: توسعه صنایع بسته‌بندی در احیا و حفظ حقوق مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان نقش اساسی دارد از این رو تلاش می‌کنیم در آینده نزدیک به مقام نخست منطقه در صنایع تبدیلی و تکمیلی دست پیدا کنیم.

وی بیان کرد: صنایع تبدیلی به عنوان یک عامل مهم در فرآوری محصولات کشاورزی بخصوص اقتصاد کشاورزی محسوب می‌شود، چرا که علاوه بر افزایش ارزش افزوده محصولات اولیه، فرآورده‌هایی با فن‌آوری جدید در بازار عرضه می‌شود که می‌تواند بر توسعه بخش کشاورزی و پیوند بین بخش صنعت و کشاورزی مؤثر بوده و یکی از اهداف مهم توسعه اقتصادی باشد. این صنایع موجب می‌شوند که کارخانجات با خرید و بستن قرارداد با کشاورزان، موجب تنظیم و تعیین قیمت‌ها شوند که این امر بر کاهش ریسک‌پذیری و نوسانات قیمتی مؤثر است. وی ضمن تشکر از مدیر موفق و پرسنل فعال این کارخانه افزود: اشتغال مولّد و پایدار در بخش کشاورزی با افزایش واحدهای صنایع تبدیلی و تکمیلی، قابلیت اجرایی شدن داشته و این صنایع از میزان بیکاری‌های دایمی و فصلی در شهرستان می کاهد و زمینه مناسبی برای توسعه بخش کشاورزی و روستایی را فراهم می آورد و به افزایش تولیدات روستایی و ایجاد فرصت های شغلی منجر خواهد شد. مدیر کارخانه ترشی کام شهرستان مرند و بزرگترین تولیدکنندگان شیره خرما در خاورمیانه و جهان نیز گفت: تحول در نگرش تولید مواد غذایی از اساسی‌ترین نیازمندیهای بخش صنایع کشاورزی محسوب شده و ما با نگاه تحول‌پذیر توانسته ایم در بازارهای جهانی حضوری فعال و چشمگیری داشته باشیم. امروز، مزیت های تولید مدرن متکی بر اتوماسیون صنعتی در محصولات غذایی کشور را می‌توان بیشترین دستاورد انتقال تکنولوژی دانست. افزایش ضریب استانداردهای بهداشتی در تولید مواد غذایی با توجه به قوانین بین المللی، افزایش راندمان تولید با بهره گیری از مواد اولیه مناسب و افزایش بازدهی بالا از ضروریاتی است که بیش از هر زمان دیگر در صنایع غذایی و کشاورزی کشور عزیزمان احساس می شود. بهروز فضل الهی افزود: با این دیدگاه شرکت ترش‌سون در ابتدای فعالیت توانست گواهینامه‌های بین المللی سیستم مدیریت کیفیت بر اساس استانداردهای (ISO۹۰۰۱-۲۰۰۸) (ISO۲۲۰۰۰:۲۰۰۵) و سیستم ایمنی غذا (HACCP) را اخذ کند که علاوه بر آن گواهی های حلال و FDA از سازمان غذا و داروی آمریکا را نیز دریافت کرده و همواره در رسیدن به مدیریت کیفیت جامع TQM برای بهبود مستمر کیفیت محصولات بر تمرکز به نیازها و خواسته های مشتریان تلاش می کند.

تقدیر از روابط عمومی برتر حمل و نقل گیلان

رشت – خبرنگار فرصت امروز: در دوره آموزشی دو روزه ای که در مرکز آموزش سازمان راهداری و حمل و نقل جاده ای کشور در تهران برگزار شد، از تعدادی کارشناسان برتر روابط عمومی این سازمان تقدیر به عمل آمد.

علی آقازاده، کارشناس روابط عمومی اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان گیلان، یکی از این کارشناسان برتر بود که لوح تقدیر از طرف ریاست سازمان راهداری دریافت نمودند.

این دوره آموزشی با هدف ارتقای دانش و مهارت های کارشناسان روابط عمومی در زمینه های مختلفی از جمله اطلاع رسانی، ارتباط با رسانه ها، و مدیریت بحران برگزار شد.

در این دوره، اساتید برجسته و صاحب نظر در حوزه روابط عمومی به ارائه مطالب و تجربیات خود پرداختند.

چرداول یکی از مناطق سبز ایلام از لحاظ توسعه گازرسانی است

ایلام–هدی منصوری: مدیرعامل شرکت گاز استان ایلام با اشاره به اینکه چرداول یکی از مناطق سبز استان از لحاظ توسعه گازرسانی است،گفت: هم اکنون ۱۰۰ درصد جمعیت شهری و روستایی چرداول از نعمت گاز طبیعی برخوردار هستند.

محمود کشاورز در مراسم تکریم و معارفه روسای قدیم و جدید شرکت گاز شهرستان چرداول افزود: شهرستان چرداول دارای ۴ شهر و ۷۹ روستا می باشد که تمامی آنها از نعمت گاز طبیعی برخوردار هستند.

وی با بیان اینکه همکاران باید در زمینه حفظ، نگهداری، توسعه تاسیسات، پایداری شبکه های گاز و منابع انسانی به منظور ارائه خدمات مطلوب به مردم شریف این منطقه برنامه ریزی دقیقی داشته باشند، اظهار داشت: انتظار می رود در جهت ترویج فرهنگ استفاده صحیح و ایمن از گاز طبیعی در راستای رعایت الگوی مصرف توجه ویژه ای در این شهرستان صورت پذیرد.

کشاورز با اشاره به اینکه شرکت گاز همواره خدمات گازرسانی را به روستائیان مدنظر قرار داده و تلاشگران عرصه صنعت گاز با زحمات شبانه روزی خود مسیر توسعه را فراهم کرده اند،تصریح کرد: توجه به جامعه روستایی و خدمت رسانی به آنها باعث توسعه همه جانبه می شود که در این زمینه شرکت گاز استان قدم های قابل قبولی برداشته که برای جامعه هدف قابل لمس است.

همچنین فرماندار چرداول از گازرسانی به مناطق شهری و روستایی این شهرستان قدردانی کرد و گفت: در دولت سیزدهم توجه ویژه ای به مناطق محروم و کمتر توسعه یافته روستایی این شهرستان شده که خوشبختانه هم اکنون تمامی مناطق شهری و روستایی این منطقه از نعمت گاز طبیعی برخوردار هستند.

علی محمدی با اشاره به اینکه با گازرسانی به مناطق کمتر توسعه یافته، رضایت عمومی مردم فراهم شده است، افزود: شرکت گاز استان در ایام اربعین با برپایی موکب و پذیرایی از زائران اربعین خوب درخشید و انتظار می رود که این خدمات استمرار داشته باشد.

وی با بیان اینکه تغییر و تحول باعث پویایی، تزریق انرژی جدید و برنامه‌های نو برای رسیدن به اهداف سازمانی می‌شود، اظهار داشت: رئیس جدید ناحیه گاز چرداول از فرزندان بومی و با تجربه این شهرستان است که در ارتباط گیری خوب و در خور شأن مردم عزیز شهرستان می‌تواند خوب ایفای نقش کند.

گفتنی است در پایان این مراسم از زحمات و تلاش های " قهرمان کرمی" تقدیر و " روح اله باقری" به عنوان سرپرست ناحیه گاز شهرستان چرداول منصوب شد.

اخبار

بهره‌برداری از پروژه‌های گازرسانی شهرستان دهاقان با حضور استاندار اصفهان

اصفهان– فایزه مرادیان: طی مراسمی با حضور استاندار اصفهان پروژه‌های گازرسانی شهرستان دهاقان به بهره‌برداری رسید.

ابوالقاسم عسکری مدیرعامل این شرکت، در این مراسم گفت: در راستای منویات مقام معظم رهبری مبنی بر ضرورت رشد تولید و حمایت از صنایع داخلی و برنامه‌های دولت سیزدهم، پروژه‌های شهرستان دهاقان با اعتباری بالغ بر ۱۳۴۸ میلیارد ریال مورد بهره‌برداری قرار گرفت. وی افزود: تعداد ۱۶ پروژه گازرسانی به واحدهای تولیدی، صنعتی و تجاری (گلخانه) و خط تغذیه طرح جامع شهرستان دهاقان شامل نصب ایستگاه تقلیل فشار گاز CGS/TBS به ظرفیت ۵۰ هزار مترمکعب مورد بهره‌برداری قرار گرفت. وی، بهره‌مندی واحدهای صنعتی و تولیدی از انرژی مطمئن، پاک و در دسترس را سبب افزایش تولید و اشتغال‌زایی دائم دانست و گفت: تسریع در اجرای پروژه‌های گازرسانی گامی مهم در صرفه‌جویی سوخت مایع است. عسکری گفت: در سطح شهرستان دهاقان بیش از ۱۶ هزار مشترک از نعمت گاز طبیعی بهره‌مند هستند و به بیش از ۶۰۰ واحد گلخانه و بیش از ۷۰۰ واحد تجاری گازرسانی صورت‌گرفته است.

دو انتصاب در اداره کل فرهنگ و ارشاد اسلامی خوزستان

اهواز – شبنم قجاوند: طی احکامی جداگانه از سوی مدیر کل فرهنگ و ارشاد اسلامی خوزستان، رئیس حوزه مدیریت اداره کل و نماینده امور بانوان منصوب شدند. به گزارش روابط عمومی اداره کل فرهنگ و ارشاد اسلامی خوزستان، مجید منادی، مدیر کل فرهنگ و ارشاد اسلامی خوزستان در احکامی جداگانه مهدی سالمی را به عنوان رئیس حوزه مدیریت و فرزانه حسن پور را به سمت نماینده امور بانوان اداره کل منصوب کرد. در حکم انتصاب مهدی سالمی آمده است؛ نظر به تجارب ارزشمند و روحیه تلاشگرانه و دلسوزانه جنابعالی به موجب این حکم به سمت « رئیس حوزه مدیریت اداره کل » منصوب می شوید. امید است با استعانت از خداوند متعال و بهره گیری از تمام تجربیات ارزشمندتان در جایگاه های مختلف و بهره گیری از مجموعه همکاران ارجمند در انجام وظایف محوله همت گمارید. همچنین در حکم فرزانه حسن پور آمده است؛ نظر به تجارب ارزشمند و روحیه تلاشگرانه و دلسوزانه آسمانی و دینی سرکارعالی به عنوان « نماینده امور بانوان اداره کل» منصوب می شوید. امید است با استعانت از خداوند متعال با عنایت به نقش مهم و برجسته اداره کل فرهنگ و ارشاد اسلامی و با توجه به اهمیت جایگاه بانوان و خانواده در مأموریت های وزارت متبوع انتظار می رود با بهره گیری از ظرفیت های موجود ستادی ادارات تابعه بتوانید برنامه ها و سیاست های اجرایی را به انجام برسانید.

برگزاری تور بازدید اصحاب رسانه از مراکز پرورش گل و گیاه در اصفهان

اصفهان –فایزه مرادیان: رئیس اداره ارتباطات و حوزه برنامه‌ریزی اداره کل ارتباطات و امور بین‌الملل شهرداری اصفهان از برگزاری تور بازدید اصحاب رسانه از مراکز پرورش گل و گیاه در اصفهان در روز ۳۰ بهمن‌ماه خبر داد.

محمدحسن مردانی با اعلام این خبر گفت: شهرداری اصفهان طی ۲ سال اخیر گام بلندی در حوزه پرورش گل و گیاه برداشته و به سمت خودکفایی در این زمینه حرکت کرده است؛ چنانکه در حال حاضر مرکز پرورش جروکان و مرکز پرورش محمودآباد به مراکزی برای تولید گل و گیاه مورد نیاز برای باغچه‌ها، معابر و رفیوژهای سطح شهر تبدیل شده و بخشی از نیاز شهر را در این زمینه تامین می‌کند.

او با بیان اینکه برگزاری تورهای بازدید اصحاب رسانه از پروژه‌های شهرداری اصفهان در حوزه‌های مختلف از اقدامات قابل توجه اداره کل ارتباطات و امور بین الملل در این دوره بوده است، افزود: در این تورها که تاکنون ۵دوره آنها برگزار شده است، اصحاب رسانه که نگاه تیزبین و نقادانه‌شان همواره مددرسان مدیران شهری در اداره هرچه بهتر شهر و رفع نقاط ضعف بوده است، از نزدیک به بازدید از روند فعالیت شهرداری در بخش‌های مختلف می‌پردازند تا برای انعکاس اخبار شهری به نگاه عمیق تری دست پیدا کرده و منشاء خیر و برکات بیشتری برای شهر و شهروندان باشند.

رئیس اداره ارتباطات و حوزه برنامه‌ریزی اداره کل ارتباطات و امور بین‌الملل شهرداری اصفهان تور بازدید از پروژه‌های مشارکتی و سرمایه‌گذاری، پروژه‌های سازمان میادین میوه و تره بار و ساماندهی مشاغل شهری، رینگ چهارم، قطار شهری و پروژه‌های حوزه حمل و نقل و ترافیک را از جمله تورهای برگزار شده قبلی دانست و اظهار کرد: ششمین تور بازدید اصحاب رسانه با محوریت بازدید از ۲ مرکز پرورش گل و گیاه جروکان و مرکز پرورش گل و گیاه محمودآباد، روز ۳۰ بهمن‌ماه از ساعت ۹ تا ۱۴ برگزار شد.

او اضافه کرد: از تمامی اصحاب رسانه، پایگاه‌های خبری، فعالان جراید و خبرگزاری‌ها دعوت می‌کنیم که با شرکت در این تور، از نزدیک با بخشی از فعالیت سازمان پارک‌ها و فضای سبز شهرداری اصفهان در زمینه تولید گل و گیاه آشنا شوند.

مردانی این تور را مقدمه ای برای آغاز برنامه‌های هفته درختکاری دانست و گفت: در این تور مدیران شهری نیز همراه اصحاب رسانه خواهند بود و ضمن ارائه توضیحاتی در حین بازدید، در پایان در جلسه گپ و گفت با اصحاب رسانه شرکت کرده و درباره تحولات حوزه گل و گیاه و فضای سبز، به هم اندیشی با آنها خواهند پرداخت.

رئیس پلیس آگاهی گلستان:

کشف ۱۱۷ درصد از قتل های گلستان در سال جاری

گرگان–نادر کرمی: رئیس پلیس آگاهی گلستان از کشف ۱۱۷ درصد قتل های رخ داده در این استان خبر داد و گفت: از لحاظ تعداد وقوع با سال گذشته برابر است.مجتبی مروتی صبح در نشست خبری با اصحاب رسانه اظهار کرد: از ابتدای سال جاری تا کنون ۴۳ هزار و ۷۹۱ فقره سرقت انجام شده که نسبت به مدت مشابه سال قبل ۱۲ درصد کاهش و ۱۱ هزار و ۸۰۲ مورد کشف، که نسبت به مدت مشابه شاهد ۳۱ درصد افزایش بودیم، بطوری که کشف وقوع در سال جاری ۲۷ درصد بوده است.رئیس پلیس آگاهی گلستان افزود: در سرقت به عنف و خشن، طی سال گذشته تعداد ۸۷۱ و امسال ۹۲۵ وقوع رخ داده، که شاهد ۲۶ درصد افزایش در وقوعات بودیم.وی گفت: طی سال جاری ۴۳۳ فقره سرقت کشف شده که نسبت به مدت مشابه سال گذشته ۴۶ درصد افزایش داشته و در مجموع ۴۷ درصد جرائم خشن منجر به کشف شده است.وی در ادامه بیان کرد: بیشترین سرقت مسلحانه در شرق گلستان رخ داده، بطوری از سال گذشته تا کنون ۲۲۵ سرقت اتفاق افتاده و در سال ۱۴۰۲ هم ۱۹۹ فقره سرقت انجام شده است.حسام با اشاره به متلاشی شدن باندهای سرقت گفت: با تلاش پلیس باندهای بزرگی همراه با دستگیری سارقان و کشف اموال منحل شدند که با ۱۲ درصد کاهش همراه بودوی با توجه به کشف ۷۹ درصد سرقت های مسلحانه در سال جاری بیان کرد: با تلاش پلیس باندهای بزرگی همراه با دستگیری سارقان و کشف اموال منحل شدند، که با ۱۲ درصد کاهش همراه بود و تا کنون ۱۲۳ باند سارقین متلاشی و ۵۴۱ نفر طی آن دستگیر شدند.رئیس پلیس آگاهی گلستان تصریح کرد: از لحاظ پرونده های قتل، وقوعات امسال با سال گذشته برابر است، ولی در سال جاری ۱۱۷ درصد از قتل ها منجر به کشف شده است.وی خاطر نشان کرد: طی سال جاری با پدیده سارقین در حرکت مواجه شدیم که حرفه ای هستند و بیشتر از منازل سرقت می کنند.رئیس پلیس آگاهی گلستان در پایان گفت: در سال جاری ۷۵۱ سرقت خودرو شده که نسبت به مدت مشابه ۲۵ درصد کاهش داشتیم و علت این کاهش را کشفیات همراه با دستگیری سارقان عنوان کرد.

آغاز طرح ممیزی شاخص‌های عملکردی مرکز HSE پیمانکاران بندر شهید رجایی

بندرعباس– خبرنگار فرصت امروز: مدیرکل بنادر و دریانوردی هرمزگان گفت: طرح ممیزی شاخص‌های عملکردی HSE بیش از ۱۵۰ شرکت بخش خصوصی و پیمانکاری به‌مدت دوماه در مجتمع بندری شهید رجایی آغاز شده است.

به گزارش روابط عمومی اداره کل بنادر و دریانوردی هرمزگان، "حسین عباس‌نژاد" با اشاره به اهمیت حوزه بهداشت، ایمنی و محیط زیست در بزرگترین بندر تجاری و کانتینری ایران اظهار کرد: رعایت اصول ایمنی، بهداشت و محیط زیست به عنوان یکی از عوامل مهم در جهت حفظ و صیانت از سرمایه‌های انسانی و مالی در بنادر و به ویژه بندر شهید رجایی است. وی ادامه داد: طرح ممیزی شاخص‌های عملکردی بهداشت، ایمنی و محیط زیست(HSE) با هدف ارزیابی میزان انطباق عملکرد پیمانکاران با دستورالعمل‌های ابلاغی از سوی سازمان بنادر و دریانوردی به عنوان سازمان مرجع درحال انجام است. مدیرکل بنادر و دریانوردی هرمزگان گفت: پیاده‌سازی و اجرای قوانین و الزامات بهداشت، ایمنی و محیط زیست(HSE) و نظارت دقیق بر نحوه فعالیت‌های تمامی شرکت‌ها و پیمانکاران در حوزه‌های کانتینری، غیرکانتینری، فنی، عمرانی، دریایی و خدماتی در بزرگترین بندر تجاری کشور از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است؛ بنابراین ارزیابی عملکرد آنها از نظر اجرای تکالیف قانونی و توجه به ضوابط واحد HSE از مهم‌ترین رسالت این بندر به شمار می‌رود. عباس‌نژاد بر ضرورت آموزش و تشویق به افزایش آگاهی و رعایت الزامات ایمنی از سوی نیروهای شاغل تاکید کرد و گفت: در این ممیزی‌ها، شاخص‌های متعددی از جمله دوره‌های آموزشی، اهداف و برنامه‌های ایمنی، حفظ محیط زیست، سلامت شاغلان و ایمنی در محیط کار، بهداشت اماکن بندری، ایمنی محوطه‌ها و اقدامات کاهش حوادث و کنترل خطر، مورد بررسی و ارزیابی قرار می‌گیرد. به گفته مدیر منطقه ویژه اقتصادی بندر شهید رجایی؛ این طرح در راستای پیشگیری از بروز حوادث و ارتقا ضریب ایمنی در بندر وکسب حداقل ۶۵ امتیاز از ۱۰۰ امتیاز نتایج ممیزی برای هرگونه فعالیت در بندر الزامی است. وی خاطرنشان کرد: پس از پایان ممیزی و ارزیابی، نواقص و نقاط ضعف مشاهده شده در قالب گزارش عدم انطباق با قید مهلت زمانی به منظور برطرف کردن آنها به تمامی شرکت‌ها و پیمانکاران و اجرای اقدامات و تمهیدات اصلاحی، ابلاغ و ارسال خواهد شد.

حضور مدیر مخابرات منطقه گلستان در میز خدمت نگین شهر

گرگان– خبرنگار فرصت امروز: مدیر مخابرات منطقه گلستان در میز خدمت که با حضور استاندار و مدیران دستگاه‌های اجرایی در شهر نگین شهربرگزار شد درخواست‌ها و پرسش‌های مراجعه‌کنندگان را مورد بررسی قرار داد.به گزارش اداره روابط عمومی مخابرات منطقه گلستان ، دراین میز خدمت که دکتر علی محمد زنگانه استاندار و مدیران ارشد دستگاه‌های اجرایی استان نیز حضور داشتند و در شهر نگین شهربرگزار شد ، دکتر غلامعلی شهمرادی ، به پرسش‌ها و درخواست‌های مراجعان پاسخ داد.مدیرمخابرات منطقه گلستان علاوه بر پیگیری مستقیم برخی درخواست‌ها، اقدامات لازم برای هماهنگی به منظور تسریع در اجرای برخی مسائل مطروحه توسط مراجعه‌کنندگان را نیز انجام دادوی گفت : این برنامه ها در راستای خدمات‌رسانی شایسته به مردم استان و ارائه خدمات مشاوره‌ای، پاسخگویی و پیگیری مشکلات آنان برگزارمی شود .

بهره برداری از مخزن ۲ هزار مترمکعبی شهر شاپور آباد و روستای محسن آباد منطقه برخوار

اصفهان – فایزه مرادیان: مخزن ۲ هزار مترمکعبی شهر شاپور آباد و روستای محسن آباد منطقه برخوار با هزینه ای بالغ بر ۴۵۰میلیارد ریال در دهه مبارک فجر در مدار بهره برداری قرار گرفت. مدیرعامل آبفای استان اصفهان با اشاره به هدف اجرای این پروژه در منطقه برخوار اظهار داشت: به منظور تقویت شبکه آبرسانی در این شهر و روستا، اجرای ۶.۵ کیلومتر خط انتقال و احداث یک باب مخزن ذخیره به ظرفیت ۲ هزار متر مکعب و همچنین احداث یک باب ایستگاه پمپاژ در دستور کار قرار گرفت. حسین اکبریان افزود: در حال حاضر عملیات اجرای خط انتقال به طول ۶.۵ کیلومتر از ایستگاه پمپاژ تا شهر شاپور آباد و روستای محسن آباد به پایان رسیده است، این در حالیست که عملیات اجرای این پروژه در سال ۱۴۰۱ آغازشد و هم اکنون تکمیل گردید. وی با بیان اینکه با اجرای عملیات طرح آبرسانی به شهر شاپور آباد و روستای محسن آباد زمینه دسترسی پایدار مردم این مناطق به آب شرب فراهم شده است اظهار داشت: با اجرای این پروژه حدود ۲۰ هزار نفر جمعیت در شهر شاپور آباد و محسن آباد از آب شرب پایدار بهره مند می شوند، در حالیکه سال های گذشته مردم منطقه به دلیل نداشتن مخزن ذخیره بعضا در زمان پیک مصرف و یا وقوع حوادث با مشکل افت فشار مواجه می شدند که با اجرای این پروژه، مشکل برطرف شده است.

بازاریابی ماشه‌ای چیست و چطور کار می‌کند؟

نویسنده: علی آل‌علی

بازاریابی ماشه‌ای (Trigger Marketing) از آن دست استراتژی‌هایی است که کمتر کسی حتی اسمش را شنیده است. هر چقدر اتوماسیون در بین کارآفرینان محبوب شده، الگوی ماشه‌ای سال‌هاست با گرد و قبار فراموشی دست و پنجه نرم می‌کند. البته در این میان بازاریاب‌های حرفه‌ای نه تنها با این استراتژی آشنایی دارند، بلکه مثل آب خوردن از آن برای بهبود کیفیت کارشان سود می‌برند. از این نظر بازاریابی ماشه‌ای همان فوت کوزه‌گری است که کمتر کسی از آن خبر دارد.

حالا که با یک استراتژی ناشناخته سر و کار داریم، بد نیست مثل کلاس‌های درس کارمان را با یک تعریف شسته و رفته شروع کنیم. بازاریابی ماشه‌ای در ساده‌ترین شکل به استفاده از سیستم‌های اتوماسیون برای واکنش نسبت به رفتار مشخصی از سوی کاربران گفته می‌شود. مثلا اگر کاربران از صفحه خاصی در سایت بازدید یا کلیدواژه مشخصی در ربات چت تایپ کردند، پلتفرم اتوماسیون شرکت واکنش خاصی (ارسال ایمیل، پیامک یا نمایش پوش نوتیفیکیشن) به این رفتار نشان دهد. ماجرا آنقدرها هم که فکر می‌کردید، سخت نیست؛ مگر نه؟

همانطور که می‌بینید، بازاریابی ماشه‌ای بیشتر حالت واکنشی دارد. یعنی ابتدا باید شش دانگ حواس‌مان را جمع رفتاری از مشتریان کنیم و بعد واکنش مناسب را سرموقع نشان دهیم. وگرنه مرغ از قفس خواهد پرید!

اگر شما هم دوست دارید کمی بیشتر درباره کاربردهای اتوماسیون بدانید، این مقاله کاملا مخصوص شماست. البته ما در این میان سری هم به مزایای بازاریابی ماشه‌ای و نحوه اجرای آن در عمل خواهیم زد. پس با ما همراه باشید تا تبدیل به فردی ماهر در این حوزه شوید.

چرا بازاریابی ماشه‌ای مهم است؟

ما در روزنامه فرصت امروز همیشه کارمان را با مرور مزایای یک استراتژی شروع می‌کنیم. اینطوری آخرین شک و تردیدها درباره استفاده از آن ناپدید شده و دیگر وسط راه دلهره اینکه «نکند دارم وقتم را تلف می‌کنم» به سر آدم نخواهد زد. اجازه دهید بدون حاشیه رفتن و بیان نکات کلیشه‌ای یک راست برویم سراغ اصل مطلب.

اولین نکته‌ای که درباره بازاریابی ماشه‌ای باید مدنظر داشت، خلاص کردن بازاریاب‌ها از شر کارهای تکراری است. همانطور که ماشین‌های اتوماتیک راننده‌ها را از کابوس تعویض مداوم دنده رها کرد، سیستم‌های اتوماسیون هم این شانس را به بازاریاب‌ها می‌دهد تا لذت بیشتری از کارشان ببرند. خب در طول روز آنقدر کار سر بازاریاب‌ها ریخته که دیگر فرصتی برای امور پیش پا افتاده نباشد، مگر نه؟

اگر شما هم فکر می‌کنید زمان سر ناسازگاری با تیم‌تان دارد و همیشه خدا وقت کم می‌آورید، بازاریابی ماشه‌ای گزینه جذابی برای‌تان خواهد بود. این وسط با ورود هوش مصنوعی به سیستم‌های اتوماسیون دیگر احتمال خطا به زیر یک درصد رسیده است. پس لازم نیست الکی نگران عاقبت شوم اعتماد به اتوماسیون باشید.

حالا که بحث رهایی از شر کارهای تکراری شد، باید به یک نکته دیگر هم توجه کنیم. وقت‌شناسی یکی از آن ویژگی‌هایی است که تقریبا همه مشتریان عاشقش هستند. اینکه سفارش‌مان از آمازون سر موقع ارسال شود یا تیم پشتیبانی مایکروسافت در اولین تماس جواب مشکل‌مان را بدهد، رویایی است که این روزها کمتر رنگ واقعیت به خودش می‌گیرد. البته در شرکت‌هایی که بازاریابی ماشه‌ای تبدیل به یک امر رایج شده، سال‌هاست وقت‌شناسی دیگر مثل غول مرحله آخر امری ترسناک نیست.

با توجه به نکاتی که تا اینجا گفتیم، مزایای اصلی بازاریابی ماشه‌ای در دو مورد خلاصه می‌شود:

- رهایی بازاریاب‌ها از کارهای پیش پا افتاده
- وقت‌شناسی یا همان انجام کارها سر موقع

احتمالا بازاریاب‌های کارکشته خیلی زود برای‌شان این سوال ایجاد می‌شود که آیا مزایای بازاریابی ماشه‌ای فقط در همین دو مورد خلاصه می‌شود؟ جواب ما همان چیزی است که انتظارش را دارید: مزایای بازاریابی ماشه‌ای بی‌نهایت زیاد است، اما ما فقط مهمترین موارد را برای‌تان خلاصه کرده‌ایم.

آخرین مزیتی که باید با آن آشنا شوید، کاهش هزینه‌هاست. وقتی شما از اتوماسیون استفاده کنید، در واقع کار کارشناس‌های متعدد را به یک سیستم کاملا هوشمند واگذار کرده‌اید. پس طبیعی است هزینه‌های جاری‌تان به طور چشمگیری کاهش پیدا کند. برای درک بهتر موضوع کافی است تیم فوتبالی را در نظر بگیرید که به جای یک تیم تدارکات پرتعداد از چند تا ربات هوشمند برای ساماندهی کارها استفاده می‌کند. بی‌شک چنین راهکاری در بلندمدت هزینه‌های باشگاه را طوری کاهش می‌دهد که نگو!

انواع بازاریابی ماشه‌ای: ورود به دنیای جدید مارکتینگ

شاید پیش خودتان فکر کرده باشید بازاریابی ماشه‌ای استراتژی تک بعدی و سرراست است. در این صورت باید بگوییم سخت دراشتباهید؛ چراکه این استراتژی بسته به موقعیت و اهداف کارآفرینان چهره‌های گوناگونی به خودش می‌گیرد. پس قبل از اینکه با عجله سراغ اجرای آن بروید، بد نیست با مدل‌های مختلفش آشنا شویم.

الگوی رویدادمحور (Event Based)

بازاریابی ماشه‌ای وقتی برای یک رویداد مشخص استفاده شود، الگوی رویداد محور را شکل می‌دهد. اجازه دهید حرف‌مان را در قالب یک مثال جذاب بیان کنیم. خرده‌فروشی والمارت را در نظر بگیرید. این خرده‌فروشی مشهور معمولا برای مناسبت‌هایی نظیر بلک فرآیدی تخفیف‌های ویژه در نظر می‌گیرد. روش کارش هم تبلیغات گسترده برای مناسبت موردنظر است. حالا فرض کنید تیم بازاریابی والمارت از هفته‌ها قبل در خبرنامه‌اش همیشگی روانشناس‌ها برای برندها تمرکز بر روی احساسات مشتریان است. عواطفی نظیر خوشحالی، ترس، خشم یا غم از جمله مواردی است که برندها باید واکنشی سریع به آن نشان دهند. وگرنه کلاه‌شان پس معرکه خواهد بود.

تمرکز بر روی احساسات مشتریان بدون استفاده از اتوماسیون تقریبا امری غیرممکن است؛ چراکه این روزها مشتریان بیشتر از هر زمان دیگری دوست دارند برندها را در کنار خودشان ببینند. بنابراین شما در عرصه بازاریابی با نوعی بازی ثانیه‌ها رو به رو هستید. به طوری که حتی یک ثانیه تاخیر در واکنش مناسب به احساسات مشتریان شما را از کورس رقابت خارج خواهد کرد.

بازاریابی ماشه‌ای در الگوی احساسی بر روی واکنش سریع یک برند نسبت به احساسات مشتریان تمرکز دارد. مثلا اگر مشتریان در تماس با تلفن گویای شرکت نسبت به ناراحتی از کیفیت محصولات اظهارنظر کردند، شما چه واکنشی نشان خواهید داد؟ این سوالی است که خیلی از بازاریاب‌ها فقط فکر می‌کنند جوابش را می‌دانند!

تیم‌های بازاریابی معمولا در قالب الگوی احساسی سناریوهای مختلفی در برابر هر اقدام یا به عبارت بهتر احساس مشتریان تعریف می‌کنند. بنابراین سیستم اتوماسیون بدون حتی یک لحظه درنگ در برابر احساسات مختلف مشتریان واکنش مناسب را نشان می‌دهد. اینطوری حداقل مشتری دلش خوش است که شما را کنار خودش دارد.

بازاریابی ماشه‌ای در عمل: تکنیک‌هایی برای اجرای بی‌دردسر

بعد از مرور الگوهای مختلف بازاریابی ماشه‌ای حالا دیگر نوبت به راهنمای طلایی ما برای اجرای این استراتژی می‌رسد. خب پیش خودتان فکر نکرده‌اید که ما همینطور خشک و خالی با چند تا مزیت شما را در دریای بازاریابی تنها می‌گذاریم؟

ما در ادامه سعی می‌کنیم راحت‌ترین روش‌ها برای اجرای بازاریابی ماشه‌ای را به اتفاق شما مرور کنیم. پس آب دست‌تان است زمین گذاشته اطلاع‌رسانی وسیعی نسبت به جمعه سیاه کرده باشد. آیا این اقدام به تنهایی کافی است؟

بی‌شک کمتر کسی ارسال ایمیل‌های خشک و خالی را ضامن موفقیت یک برند می‌داند. درست در چنین موقعیتی بازاریابی ماشه‌ای خودش را نشان می‌دهد. شما با استفاده از این استراتژی وقتی کاربران بر روی لینک‌های ایمیل کلیک کرده یا حتی ایمیل‌تان را باز کنند، به طور خودکار پیام یا واکنش مشخصی را انجام خواهید داد. البته این وسط اصلا پای شما وسط نیست؛ چراکه اتوماسیون حتی اگر شما در خواب هفت پادشان را هم ببینید، کارش را بدون یک ثانیه تاخیر انجام می‌دهد.

شاید برای‌تان سوال شود، واکنش‌های احتمالی به ایمیل برند در مناسبت‌های مهم چیست. خب اجازه دهید چند تا از سناریوهای احتمالی را مرور کنیم. در ساده‌ترین حالت، کاربران با کلیک بر روی لینک فروشگاه به ارزیابی محصولات می‌پردازند. یکی از فعالیت‌های کلیدی اتوماسیون در چنین شرایطی نمایش تبلیغات پاپ آپ (Pop Up) در کنار صفحه خواهد بود. اینطوری کاربران می‌توانند با یک کلیک از اطلاعات جانبی محصولات آگاه شوند.

الگوی تعامل‌محور (Engagement Based)

تعامل بیشتر با مشتریان هدف دقیقا مثل وضعیت استادی است که برای محبوبیت در بین دانشجوها باید ارتباط خوبی با آنها داشته باشد. در دنیای کسب و کار هم نرخ تعامل با مشتریان به عنوان یکی از معیارهای کلیدی در سنجش موفقیت برندها شناخته می‌شود. بنابراین مرور آن به عنوان یک الگوی مهم در بازاریابی ماشه‌ای چندان دور از ذهن نیست.

همانطور که از اسم این الگو می‌شود حدس زد، به استفاده از اتوماسیون برای تعامل بهتر با مخاطب هدف اشاره دارد. بهترین مثال در این رابطه مراجعه کاربران به ربات چت برند است. اگر اتوماسیون برند شما به خوبی با هوش مصنوعی سازگار شده باشد، در قالب ربات چت نرخ تعامل با مشتریان را به طور باورنکردنی افزایش خواهد داد. آن وقت کافی است یک گوشه نشسته و نظاره‌گر موفقیت برندتان باشید.

اگر یک مقایسه کوچک بین الگوی رویدادمحور و تعامل‌محور داشته باشیم، تفاوت کلیدی آنها در هدف اصلی‌شان است. در الگوی تعامل‌محور نه مانور بر روی فروش بیشتر، بلکه صرفا تعامل طولانی‌تر با مشتریان مدنظر است. این طوری برند شما می‌تواند دستی به سر و گوش وضعیت سئوی خودش بکشد.

الگوی احساسی (Emotional Triggers)

علم روانشناسی نه تنها در مطب پزشکان متخصص به کار من و شما می‌آید، بلکه نوید روزهای روشن را به کارآفرینان داده است. مثلا در همین صنعت بازاریابی با استفاده از تکنیک‌های روانشناسی شناخت کارآفرینان از مشتریان به طور چشمگیری افزایش پیدا کرده است. در این میان توصیه و با ما همراه شوید.

درک پرسونای مشتری: اولین گام در بازاریابی ماشه‌ای

تقریبا در هر استراتژی که به مارکتینگ ربط داشته باشد، شناخت پرسونای مشتریان اهمیت ویژه‌ای دارد. این کار مثل جلسه آنالیز تیم رقیب از سوی سرمربی یک تیم فوتبال است. در چنین جلسه‌ای ویژگی‌های اصلی رقیب به دست آمده و سرمربی قصه‌مان به راحتی با طراحی تاکتیک‌های بهتر از خجالت حریف درمی‌آید. این دقیقا همان کاری است که شما با درک پرسونای مشتری به خوبی در بازار انجام خواهید داد.

از آنجایی که در بازاریابی ماشه‌ای همه چیز به واکنش شما بستگی دارد، باید اول از همه مشتریان را مثل کف دست‌تان بلد شوید. خب هر واکنشی براساس یک کنش اولیه صورت می‌گیرد. حالا اگر شما هیچ درکی از کنش مشتریان‌تان نداشته باشید، به نظرتان شانسی برای واکنش درست خواهید داشت؟

کار شما در این بخش بی‌نهایت ساده است. کافی است تا جایی که می‌توانید اطلاعات به درد بخور از مشتریان جمع‌آوری کنید. مثلا در خبرنامه‌تان به جای اینکه همینطور الکی برای کاربران ایمیل ارسال کنید، فرم‌های ثبت اطلاعات قرار دهید. البته این وسط باید پاداشی برای مشتریان در نظر بگیرید. وگرنه همه با خیال راحت از کنار درخواست‌تان عبور خواهند کرد. اگر نظر ما را بخواهید، پاداش‌هایی مثل بن تخفیف ایده کار راه‌بندازی خواهد بود. پس منتظر چه هستید؟ همین حالا کارتان را شروع کنید.

طراحی سناریو: مهمترین بخش کار

اگر یادتان باشد اول مقاله گفتیم بازاریابی ماشه‌ای به کمک اتوماسیون انجام می‌شود. شاید با شنیدن اسم اتوماسیون خیال‌تان راحت شود که دیگر همه چیز به طور خودکار انجام می‌شود. بی‌شک این فرض تا حدودی درست است، اما نباید فکر کنید قرار است دست به سیاه و سفید نزنید. تعیین سناریو برای اتوماسیون وظیفه‌ای است که فقط و فقط از عهده شما برمی‌آید. امیدوارم با تعریف وظیفه بالا خیلی احساس ناامیدی یا ترس نکرده باشید؛ چراکه فرمول اصلی بی‌نهایت ساده است. شما به عنوان یک بازاریاب باید مشخص کنید سیستم اتوماسیون در قبال یک رفتار مشخص از سوی مشتریان چه واکنشی باید داشته باشد. مثلا اگر مشتریان در فروشگاه آنلاین برند سراغ یکی از شلوارهای جین رفتند، چه نوع تبلیغ پاپ‌آپی باید در گوشه صفحه ظاهر شود. بی‌شک کلی از این سناریوها ممکن است برای مشتریان روی دهد. بنابراین اصلا عجله نکنید و خودتان را جای مشتریان قرار دهید. به علاوه، اطلاعاتی که در مرحله قبل به دست‌تان آمده، نقش مهمی در موفقیت‌تان در این مرحله خواهد داشت. پس اگر مرحله قبلی را همینطور سرسری طی کرده‌اید، باید یکبار دیگر به عقب برگشته و کار را اصولی شروع کنید.

انتخاب زمان و نحوه اجرای کمپین

بازاریابی ماشه‌ای معمولا در زمان‌های مختلف رنگ و بوی متفاوتی می‌گیرد. همانطور که سریال‌های تلویزیونی خودشان را با مناسبت‌های گوناگون هماهنگ می‌کنند، شما هم باید وضعیت کارتان را با شرایط و انتظارات مشتریان وفق دهید. وگرنه دیر یا زود غول شکست پشت‌تان را به خاک می‌مالد.

درباره زمان اجرای کمپین باید به مناسبت‌های پیش رو توجه کنید. مثلا سالگرد تاسیس برند، بلک فرایدی یا تعطیلات سال نو از جمله رویدادهای پرطرفداری است که واکنش‌های متفاوتی از طرف برند شما طلب می‌کند.

در مرحله بعد باید کمی درباره نحوه اجرای کمپین فکر کنید. اینکه شما قصد دارید از بازاریابی ماشه‌ای در سایت، شبکه‌های اجتماعی یا ایمیل استفاده کنید، مسئله‌ای نیست که همینطور شانسی انتخابش کنید. یادتان باشد انتخاب‌های شانسی حتی اگر موفقیت بزرگی برای‌تان به همراه داشته باشد، هیچ تداومی نخواهد داشت. پس به جای اینکه خودتان را خسته کنید، از همان اول کارتان را با برنامه جلو ببرید.

یادتان باشد شما قرار نیست چون در استفاده از ایمیل یا سایت مهارت دارید، الزاما از آن روش استفاده کنید. در عوض این سلیقه مشتریان است که حرف اول و آخر را می‌زند. پس سعی کنید درست جایی حضور داشته باشید که مشتریان دوست داشته و انتظارش را دارند. اینطوری هم خیال خودتان راحت می‌شود، هم اینکه خبری از دردسرهای جانبی نخواهد بود.

آخرین نکته‌ای که باید مدنظرتان باشد، ضرورت وفاداری به الگویی است که انتخاب می‌کنید. یعنی اگر سراغ استفاده از بازاریابی ماشه‌ای در ایمیل‌ها رفتید، دیگر نباید فردا آن را کنار گذاشته و سراغ روش دیگری بروید. توصیه ما دست کم دو ماه تمرکز روی یک الگوی مشخص است. اینطوری تاثیرگذاری بهتر بر روی مخاطب هدف خواهید داشت.

منابع:

https://sendpulse.com/support/glossary/trigger-marketing

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

| دوشنبه | ۷ اسفند ۱۴۰۲ | شماره ۲۴۲۵ | 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