

خودروی ملی، اقتصاد زخمی؛ از تعرفه تا تنفس سخت مردم

غلامعلی رموی
کارشناس اقتصادی

در ماه‌های اخیر، زمزمه‌های تغییر در نظام تعرفه‌ای واردات خودرو در فضای رسانه‌ای و حتی بدنه دولت به گوش می‌رسد؛ برخی مقامات از ضرورت کاهش محدودیت‌های وارداتی و آزادسازی کنترل‌شده بازار خودرو سخن گفته‌اند. این بحث گرچه دیر هنگام است، اما می‌تواند آغازی بر اصلاح یک اشتباه تاریخی در سیاست‌گذاری صنعتی کشور باشد. طبق گزارش‌های رسمی، در سال ۱۴۰۲ تنها کمتر از ۸۰ هزار دستگاه خودروی خارجی به کشور وارد شد، آن هم با تعرفه‌هایی سنگین که باعث شد قیمت نهایی بسیاری از خودروهای اقتصادی خارجی تا سه برابر قیمت جهانی در بازار ایران برسد. در مقابل، بیش از ۱.۳ میلیون دستگاه خودروی داخلی تولید شد؛ درحالی‌که کیفیت آنها (براساس گزارش‌های رسمی شرکت بازرسی کیفیت و استاندارد ایران (ISQI) همچنان در رده‌های پایین جهانی قرار دارد.

ایران، یکی از محدودترین بازارهای خودرو در دنیاست. ضریب نفوذ خودروهای خارجی در ایران، زیر ۵ درصد است؛ درحالی‌که این عدد در کشور ترکیه حدود ۶۰ درصد، در امارات متحده عربی بیش از ۹۰ درصد و حتی در کشورهای با درآمد متوسط، مانند تایلند نیز بالای ۵۰ درصد است.

ادامه در همین صفحه

فرصت امروز

برای کسب وکار آفرینی

نقطه عطف ۴ تریلیون دلاری بازار کریپتو

اتریوم از بیت کوین سبقت گرفت

ارزش صنعت کریپتو به سطح تاریخی ۴ تریلیون دلار رسید و به نظر می‌رسد کریپتو از یک دارایی نوظهور، عملاً به یکی از مراکز اصلی سرمایه‌گذاری جهانی تبدیل شده است. برای برخی از دنبال‌کنندگان بازار کریپتو، این پرسش پیش آمده که چرا کریپتوها در حال حاضر به این مرحله تاریخی رسیده‌اند؟ به گزارش «رویترز»، ماجرا به موج جدیدی از خوشبینی‌ها...

اتاق‌های بازرگانی در شرایط جنگی چه وظایفی دارند؟

آثار اقتصادی تداوم جنگ

فرصت امروز: با بروز جنگ، همه کسب‌وکارها تحت تأثیر امواج نامرئی آن، قرار می‌گیرند و حتی پس از پایان درگیرهای نظامی نیز تا مدت‌ها بنگاه‌های اقتصادی با پیامدهای جنگ مواجه می‌شوند. در شرایط جنگی، استراتژی برخی بنگاه‌ها از «تولید ارزش» به «مدیریت بقا» تغییر می‌کند. در کنار این بنگاه‌ها که برای حفظ موجودیت خود تلاش می‌کنند، بنگاه‌های دیگری قرار دارند که پیش از وقوع حادثه با طراحی زیرساختهای انعطاف‌پذیر و آمادگی برای بحران می‌توانند از دل بی‌ثباتی، فرصت‌های تازه بیافرینند. بنابراین آنچه مسیر آینده بنگاه‌ها را در دوران جنگ و بحران، تعیین خواهد کرد، توان تاب‌آوری و سازگاری بنگاه‌هاست. به طور کلی با تداوم جنگ، نوعی اختلال ترکیبی بر اقتصاد کشور و محیط کسب‌وکار، سایه می‌اندازد؛ از اختلال در زنجیره تأمین و نوسانات قیمت گرفته تا تغییر در الگوی مصرف و کاهش تقاضا برای کالاهای بادوام. در یکسو، فشارهای سمت عرضه و دسترسی به نهاده و...

۲

راهکار منطقه‌ای برای احیای جزایر خلیج فارس چیست؟

توسعه بوموسی براساس نسل ششم مناطق آزاد

۳

مدیریت و کسب‌وکار

ترک‌های نامرئی در ماشین بازاریابی شما

در دنیای رقابتی امروز موفقیت در بازاریابی به معنای پوشاندن حفره هایی است که اغلب از چشم پنهان می‌مانند. از شناسخت مخاطب تا همسویی تیم ها، این شکاف ها می‌توانند پرهزینه ترین اشتباهات شما باشند. بد نیست کمپین بازاریابی خود را مانند یک سطل بزرگ تصور کنید. شما با صرف هزینه های قابل توجه برای تبلیغات، تولید محتوا و استفاده از انواع ابزارها، این سطل را با آب که نماد مشتریان بالقوه است، پر می‌کنید اما اگر سوراخ های ریزی در کف این سطل وجود داشته باشد چه اتفاقی می‌افتد؟ هر چقدر هم که آب بیشتری در آن بریزید، بخش زیادی از آن به هدر خواهد رفت. این مثال ساده واقعیت تلخی را در مورد بسیاری از کسب و کارها آشکار می‌کند. مدیران بودجه های کلانی را صرف جذب مشتری می‌کنند، غافل از اینکه شکاف های پنهان در استراتژی بازاریابی آنها، درست مانند همان سوراخ ها، به طور...

۸

خودروی ملی، اقتصاد زخمی؛ از تعرفه تا تنفس سخت مردم

در هوایی پاک، سوار شدن بر خودروهای ایمن و دسترسی به بازار رقابتی‌اند. اصلاح این مسیر، نه تجمّل گرایی، بلکه احترام به عقلانیت، اقتصاد و کرامت انسان ایرانی است.

منابع و مآخذ:

• گزارش شرکت بازرسی کیفیت و استاندارد ایران (ISQI)، ۱۴۰۲

• بانک جهانی (World Bank, Air Pollution Statistics)، ۲۰۲۳

• گزارش رسمی واردات خودرو، گمرک ایران، ۱۴۰۲

• شرکت ملی پالایش و پخش فراورده‌های نفتی، آمار قاچاق

سوخت، ۱۴۰۲

• OECD Fuel Prices Database، ۲۰۲۳

• مرکز پژوهش‌های مجلس، گزارش بررسی عملکرد صنعت خودروی ایران، ۱۴۰۱

راه حل چیست؟ از کجا باید آغاز کرد؟

۱- تعیین تعرفه‌های منطقی برای واردات خودرو با هدف افزایش رقابت، نه نابودی تولید داخلی؛

۲- اصلاح تدریجی و کارشناسی قیمت سوخت، در کنار گسترش و تنوع استفاده از ظرفیت حمل‌ونقل عمومی و خودروهای کم‌مصرف؛

۳- خروج دولت از تصدیگری و تمرکز بر سیاستگذاری و نظارت؛

۴- تقویت شفافیت زنجیره تأمین خودرو، از واردات قطعات تا قیمت‌گذاری نهایی.

اگر صنعت خودرو را واقعاً ملی می‌دانیم، باید آن را از بستر رانت، انحصار، کیفیت پایین و فریب آماری، بیرون بکشیم. حمایت کورکورانه از تولید داخلی، نه حمایت از صنعت است، نه حمایت از مردم. امروز، مردم ایران بیش از هر زمان دیگری، مستحق تنفس

برای بسیاری از خودروهای داخلی) و عدم قیمت‌گذاری واقعی سوخت است.

اما آیا کشورها دیگر هم مثل ما عمل می‌کنند؟ نروژ با اینکه پنجمین کشور صادرکننده نفت در دنیاست، قیمت بنزین را به شکل واقعی (بیش از ۲ دلار برای هر لیتر) تعیین کرده تا مردم به سمت خودروهای برقی بروند. امروز حدود ۸۰ درصد خودروهای جدید ثبت‌شده در نروژ برقی هستند. همچنین امارات متحده عربی با درآمد بالا و بدون مالیات بر درآمد، تعرفه واردات خودرو را در سال‌های اخیر به حدود ۵ تا ۱۰ درصد رسانده تا مردم به طیف گسترده‌ای از خودروهای ایمن و کم‌مصرف، دسترسی داشته باشند. ترکیه نیز با وجود تعرفه‌های بالا، خودروهای تولید داخلی را به صورت جدی با برندهای جهانی (مثل رنو، تویوتا و هیوندای) شریک کرده و در سال ۲۰۲۳، بیش از ۸۰۰ هزار خودرو به جهان صادر کرده است.

اختلاف قیمتی بازار و کارخانه، محصول قیمت‌گذاری دستوری است

شکاف ۶۰۰ همتی خودرو

با ابلاغ وزارت صمت صورت پذیرد و برای عرضه‌کننده خودرو لازم‌الاجراست. با توجه به اینکه فرایندهای قانونی اعلام قیمت طی نشده است، لذا قیمت اعلامی در نامه فوق‌الاشاره شرکت ایران خودرو از نظر این وزارتخانه محل ایراد است. در نهایت پس از ۲۰ روز در نهم تیرماه بود که شرکت‌های خودروسازی ایران خودرو و سایپا، لیست قیمت خودروهای جدید خود را با میانگین ۱۵ درصد اعلام کردند، هرچند پیش از این خودروسازان براساس صورت‌های مالی معتقد به افزایش بیش از ۲۰ درصدی قیمت‌ها بودند.

کارشناسان و صنعتگران عرصه خودرو، معتقد هستند که قیمت‌گذاری دستوری منجر به ایجاد رانت و فساد و در نهایت افت کمیّت و کیفیت صنعت خودرو در سال‌های گذشته شده است و قیمت‌ها باید براساس عرضه و تقاضا در بازار تعیین شود. در همین زمینه، «ارش محبی‌نژاد»، دبیر انجمن صنایع همگن نیرو محرکه و قطعه‌سازان خودروی کشور با اشاره به اینکه «باید به سمت حذف قیمت‌گذاری دستوری برویم»، گفت: «ثمره این نوع قیمت‌گذاری، رانت و فساد است که ضرر آن به چشم خودروسازان و خریداران واقعی می‌رود. سود اختلاّف قیمت بازار و کارخانه‌ای خودرو در حالی به جیب واسطه‌گران می‌رود که این شکاف قیمتی حدود ۶۰۰ هزار میلیارد تومان برآورد شده است؛ این شکاف حتی بیش از زیان انباشته خودروسازان است. در واقع، قیمت‌گذاری دستوری، سیاست‌های ناکارآمد و تصدیگری نه تنها منجر به کاهش تعداد تولید خودرو در کشور شده است بلکه صنعت خودرو را با بحران جدی روبه‌رو کرده است.»

او از مداخله ۲۹ نهاد در صنعت خودروسازی کشور، انتقاد کرد و گفت: «این پراکندگی سیاست‌گذاری و مدیریت غیرمتمرکز به جز تفرقه و خنثی کردن اثرات توان‌بخش‌های مختلف صنعت قطعه‌سازی و خودروسازی،

بیش از ۷۰ درصد است. در سال ۱۴۰۲، بیش از ۱۶ هزار نفر در تصادف‌های رانندگی جان باختند. سهم خودروهای تولید داخل در این میان، قابل انکار نیست؛ خودروهایی که از ایمنی، کیفیت ترمز، طراحی بدنه و استانداردهای فنی روز جهانی، فاصله زیادی دارند.

قاچاق سوخت؛ یک زخم کهنه و ادامه‌دار

در حال حاضر، با نرخ بنزین ۳ هزار تومانی (مصوب و آزاد)، قیمت سوخت در ایران همچنان یکی از پایین‌ترین‌ها در دنیاست. در افغانستان، بنزین حدود ۴۰ هزار تومان (معادل حدود ۷۰ سنت) فروخته می‌شود. این تفاوت قیمتی باعث شده است که روزانه حدود ۱۰ تا ۱۲ میلیون لیتر سوخت از کشور قاچاق شود (به نقل از شرکت ملی پالایش و پخش فراورده‌های نفتی). این میزان قاچاق سوخت، نه‌تنها ثروت ملی را می‌بلعد، بلکه حاصل تولید خودروهایی با مصرف بالا (۷ تا ۱۲ لیتر در هر ۱۰۰ کیلومتر

خودروسازی، فرصتی که تبدیل به بحران شد

صنعت خودروسازی، ذاتاً یک صنعت مادر است و می‌تواند نیروی محرک‌های برای بیش از ۶۰ صنعت دیگر باشد، اما وقتی این صنعت در فضای انحصاری، بدون رقابت، بدون تعهد به کیفیت و با حمایت بی‌حد و مرز دولتی توسعه یابد، به‌جای فرصت، به یک بحران چندلایه تبدیل می‌شود. امروز، نه‌تنها مردم از کیفیت خودرو ناراضی‌اند، بلکه دولت نیز به شدت درگیر تنظیم قیمت‌ها، پاسخ به نارضایتی‌ها و مهار قاچاق سوخت شده است. حتی نهادهای نظارتی، مثل دیوان محاسبات و سازمان بازرسی کل کشور نیز بارها نسبت به اتلاف منابع، بیکاری پنهان و کاهش بهره‌وری در صنعت خودرو هشدار داده‌اند.

طبق گزارش بانک جهانی، ایران یکی از ۱۰ کشور آلوده‌کننده جهان از نظر آلودگی هواست و در بسیاری از کلانشهرها همانند تهران، اصفهان، مشهد و تبریز، سهم خودروها در آلودگی هوا

زیان انباشته چندین هزار میلیارد تومانی صنعت خودرو، بدهکاری خودروسازان به قطعه‌سازان، کاهش تولید و افت کیفیت محصولات، از جمله مشکلاتی است که صنعت خودروسازی با آن دست به گریبان است و به باور کارشناسان، ریشه در قیمت‌گذاری دستوری دارد. هرچند قیمت‌گذاری دستوری با هدف حمایت از مصرف‌کننده در دستور کار قرار گرفته، اما با گذشت زمان به پاشنه آشیل تولیدکنندگان خودرو تبدیل شده است؛ به طوری که اختلاف قیمت خودرو در بازار آزاد و کارخانه به جیب سوداگران می‌رود. اگرچه دولت چهاردهم و وزارت صمت، معتقد به حذف قیمت‌گذاری دستوری است و راهکار بهبود شرایط را در آزادسازی قیمت‌ها براساس عرضه و تقاضا می‌داند، اما هنوز تصمیم قطعی و نهایی در این زمینه گرفته نشده است.

به گزارش «ایرنا»، در ۱۸ خردادماه امسال، معاون صنایع ماشین‌آلات و تجهیزات وزارت صمت در همایش بین‌المللی صنعت خودرو و قطعه‌سازی، گفت که ۲۹ مجموعه در صنعت خودرو دخالت دارند. اگرچه معاون وزیر صمت، وعده داده بود که قیمت‌گذاری دستوری تا پایان خردادماه تعیین تکلیف می‌شود، اما وقوع جنگ تحمیلی اخیر، شرایط را به گونه‌ای دیگر پیش برد و حتی در اواخر جنگ، خبر موافقت وزارت صمت با افزایش ۱۵ درصدی قیمت خودروهایی که مشمول قیمت‌گذاری دستوری هستند، رسانه‌ای شد. اکنون حدود ۱۵ سال است که بحث قیمت‌گذاری دستوری در صنعت خودرو به هوشواری رقابت سپرده شده و این شورا بر قیمت‌ها و تنظیم بازار، نظارت می‌کند. در واقع، سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان، قیمت خودروها را براساس فرمول مورد تأیید شورای رقابت، محاسبه و پس از تأیید این شورا، قیمت‌های جدید را به وزارت صمت ابلاغ می‌کند.

آخرین تحولات درباره نحوه نرخ‌گذاری قیمت خودرو به



نگاه

سلاح پیشگیری از سرطان از نگاه «اکنومیس‌ت»

جهان در حال پیروزی بر سرطان است

هفت‌نامه «اکنومیس‌ت» در سرمقاله این هفته خود به تحلیل دستاوردها در درمان سرطان، پرداخته و می‌گوید روزی سرطان تقریباً حکمی برابر با مرگ داشت؛ اما امروز، پیشرفت‌های بی‌درپی پزشکی و علمی، جان میلیون‌ها نفر را نجات می‌دهد. با کاهش مصرف سیگار، واکسیناسیون گسترده و نوآوری در درمان، جهان در حال پیروزی با این بیماری سخت است.

به نوشته «اکنومیس‌ت»، در سال ۱۹۷۱ میلادی، «پچارد نیکسون» رئیس‌جمهوری وقت آمریکا، «جنگ علیه سرطان» را اعلام کرد. تنها دو سال پیش از آن، برنامه آپولو، علم بزرگ و دولت بزرگ را با هم ترکیب کرد و فضانوردان را روی ماه قرار داد، بنابراین امید زیادی وجود داشت. برخی از پزشکان خوش‌بین، درباره درمان سرطان در عرض چند سال صحبت می‌کردند. اما آنها در اشتباه بودند؛ امروز هر فرد بزرگسالی یا به سرطان مبتلا شده است، یا کسی را می‌شناسد که به آن دچار است یا هر دو. نیمی از مردان و یک‌سوم زنان در کشورهای ثروتمند می‌توانند انتظار داشته باشند در مقطعی در زندگی‌شان به این بیماری مبتلا شوند. در آمریکا، که سرطان پس از بیماری قلبی دومین علت مرگ‌ومیر است، سالانه حدود ۶۰۰ هزار نفر را از بین می‌برد. اگر معیار برای موفقیت در درمان سرطان، یک دهه یا حتی سه دهه بوده است، ممکن است به این نتیجه برسید که جنگ علیه آن شکست خورده است.

از منظر «اکنومیس‌ت»، اما اوضاع بهتر از چیزی است که بسیاری تصور می‌کنند. پیشرفت‌ها در داده‌ها آشکار است و دلایل بسیاری وجود دارد که تصور کنیم ادامه خواهد داشت. سرطان با سن مرتبط است؛ اگر طول عمرهای طولانی را کنار بگذاریم، مشخص می‌شود که اوایل دهه ۱۹۹۰، یک نقطه عطف در کشورهای ثروتمند بوده است؛ چراکه از آن زمان نرخ مرگ‌ومیر مرتبط با سن به آرامی کاهش یافته است. این نرخ اکنون در آمریکا حدود یک‌سوم کمتر از دهه ۱۹۹۰ است. آنچه برخی از دانشمندان امیدوار بودند که محله‌ای برق‌آسا باشد، به یک جنگ فرسایشی ولی موفق تبدیل شد. برخی پیروزی‌ها بسیار چشمگیر هستند؛ سرطان خون کودکان که پیشتر حکم مرگ را داشت اکنون نرخ بقای پنج ساله آن بیش از ۹۰ درصد است. با این حال، از آنجا که سرطان تنها یک بیماری نیست بلکه دسته‌ای از بیماری‌هاست، بخش زیادی از پیشرفت‌ها نه از طریق کشفیات بزرگ، بلکه از هزاران پیشرفت کوچک در زمینه غربالگری، جراحی و دارو حاصل شده است.

براساس گزارش «اکنومیس‌ت»، دستاوردهای آینده از سه منبع اصلی حاصل خواهد شد. برخی از آنها با یک‌گام‌گیری درس‌هایی از جهان ثروتمند به دست خواهد آمد. داستان موفقیت نادیده گرفته شده در مبارزه با سرطان، پیشگیری بوده است. به عنوان مثال، میزان سیگار کشیدن در کشورهای ثروتمند به شدت کاهش یافته و این مسئله احتمالاً از سال ۱۹۷۵، از بیش از ۳ میلیون مرگ ناشی از سرطان جلوگیری کرده است. از آنجایی که سیگار کشیدن، عامل یک‌پنجم از مرگ‌ومیر در جهان است، اقدامات ضد دخانیات در کشورهای فقیر و با درآمد متوسط می‌تواند بسیار مفید باشد.

یکی دیگر از منابع پیشرفت در سرطان، داروهای ارزان‌تر و پول بیشتر برای پرداخت هزینه‌ها خواهد بود. سرطان دهانه رحم، یکی از سرطان‌های شایع در زنان است و تقریباً همه موارد آن از عوارض جانبی عفونت با وی‌ای پی وی هستند. بریتانیا در سال ۲۰۰۸، شروع به ارائه واکسن اچ پی وی به دختران نوجوان کرد. یک دهه و نیم بعد، نرخ ابتلا به سرطان دهانه رحم در زنان در دهه ۲۰ زندگی‌شان تا ۹۰ درصد کاهش یافته است و مقامات بهداشتی بریتانیا درباره نابودی کامل این سرطان تا سال ۲۰۴۰ صحبت می‌کنند. واکسن اصلی اچ پی وی بسیار گران بود، ولی نسخه ارزان‌تری که در هند تولید شد، اکنون زیربنایی کمپین واکسیناسیون گسترده‌ای است که در آن کشور ایجاد شده است.

آخرین منبع پیشرفت در درمان سرطان نیز کاربرد بالینی علم جدید است. این امر در دو مرحله انجام خواهد شد: شناسایی افرادی که بیشترین ریسک ابتلا را دارند و سپس شناسایی راه‌هایی برای متوقف کردن مسیر بیماری؛ که هر دو نویدبخش بوده‌اند. دانشمندان در حال حاضر از وجود گونه‌های ژنتیکی که ناقلاً خود را مستعد به ابتلا به انواع خاصی از سرطان می‌کنند آگاه هستند؛ مانند ژن BRCA-۱ که خطر ابتلا به سرطان سینه یا پروستات را افزایش می‌دهد. با این حال، کمتر از نیمی از بیماران سرطانی عامل خطر شناخته شده‌ای دارند، و تنها برخی از سلول‌های پیش سرطانی بدخیم می‌شوند.

هدف، حل این سردرگمی است تا بتوان بیماران را خیلی زود، زمانی که درمان اثربخش‌تر است، شناسایی کرد. این کار براساس بانک‌های عظیم نمونه‌های بافت و همچنین توانایی مشاهده فعال و غیرفعال شدن ژن‌ها در سلول‌های زنده انجام می‌شود، که یک دهه پیش غیرممکن بود. پزشکان با در اختیار داشتن نشانگرهای زیستی جدید در خون یا تنفس و درک عمیق‌تر از اینکه چگونه ترکیب ژن‌ها و قرار گرفتن در معرض عوامل محیطی، افراد را مستعد ابتلا به سرطان می‌کند، می‌توانند افرادی را که از درمان سود می‌برند، هدف قرار دهند. این امر برای جلوگیری از انجام جراحی‌های غیرضروری، شیمی درمانی و پروتو درمانی با هزینه‌های سنگین و عوارض جانبی شدید مهم است.

پزشکان با مشخص کردن اینکه چه کسی را باید درمان کنند می‌توانند از مجموعه‌ای رو به گسترش از درمان‌ها استفاده کنند. به‌نظر می‌رسد برخی از داروهای ارزان قیمت به عنوان پیشگیری از سرطان عمل می‌کنند، به‌نظر می‌رسد آسپرین در صورت تجویز برای افراد مبتلا به سندرم لیتچ، خطر ابتلا به سرطان روده را به نصف می‌رساند. متفوق‌مین، یک داروی ارزان قیمت دیابت نیز خطر עוד بیماری را در زنانی که تحت درمان نوع ۲ است، به نصف می‌رساند. کاهش می‌تواند، کاهش می‌دهد. همچنین داروهایی مانند اوزمپیک، که به گروه آگونیست‌های گیرنده GLP-۱ تعلق دارند، امیدبخش هستند.

در کنار روش‌های اصلی جراحی، شیمی درمانی و پروتو درمانی، تکنیک جدیدی در حال ظهور است که قدرت سیستم ایمنی را مهار می‌کند. ایده این است که توانایی بدن برای حمله به سلول‌های سرطانی افزایش پیدا کند. برخی از واکسن‌ها، که احتمالاً به لحاظ ژنتیکی متناسب هر بیمار هستند، می‌توانند سرطانی را که از قبل ایجاد شده است را هدف قرار دهند. برخی دیگر، که بیشتر شبیه واکسن‌هایی هستند که در برابر بیماری‌هایی چون آنفلوآنزا عمل می‌کنند، می‌توانند سلول‌های پیش سرطانی را هدف قرار دهند. واکسن‌هایی از این نوع برای سرطان سینه و روده بزرگ در حال آزمایش‌های بالینی هستند.

از نگاه «اکنومیس‌ت»، اخبار خوب اغلب گزارش نمی‌شوند، به خصوص درحالی که به مرور اتفاق بیفتد. در درمان سرطان همه چیز بی‌نقص نیست؛ درمان‌ها هزینه‌ها هستند، شرکت‌های دارویی نگران شکایت به دلیل عوارض جانبی‌اند و دولت ترامپ در حال برنامه‌ریزی برای کاهش بودجه موسسه ملی سرطان است. اما هزینه‌ها کاهش خواهند یافت، درمان‌ها راه خود را به بازار پیدا می‌کنند و کار در اروپا و چین ادامه خواهد یافت. به همین دلیل است که نرخ مرگ‌ومیر (با در نظر گرفتن تعدیل سسنی) سال به سال به کاهش خود ادامه خواهد داد.

www.forsatnet.ir

تلفن مستقیم: ۰۲۱۳۳۹۰۷۴۰

اتاق‌های بازرگانی در شرایط جنگی چه وظایفی دارند؟

آثار اقتصادی تداوم جنگ



نقش سوداگرانه ایفا کنند. یکی دیگر از عواملی که به نظر می‌رسد می‌تواند احتمال احتکار را در این شرایط افزایش دهد، کاهش اعتماد عمومی به سیاستگذار و نظام توزیع است. در هر صورت، احتکار کالاهای ضروری می‌تواند منجر به بی‌نظمی در جریان عرضه شود.

پیامد سوم: تلاطم در بازار نیروی کار

جنگ‌ها می‌توانند در صورت تداوم، ساختار بازار کار را از لحاظ دسترسی به نیروی کار، بهره‌وری و هزینه نیروی کار متحول کنند. یکی از این دلایل، ریسک مهاجرت گسترده نیروی کار متخصص، به ویژه جوانان و افراد دارای مهارت است. دلیل دیگر، محدودیت دسترسی به نیروی کار ارزان و نیمه ماهر به دلیل خروج اتباع خارجی است. در کنار اینها، احتمال کاهش انگیزه و بازگانی تهران، فشار افزایش دستمزدها بر بنگاه‌های تولیدی به دلیل کمبود نیروی کار، به‌ویژه در بخش‌های ضروری، همانند بهداشت و حمل‌ونقل، نمود دیگر تلاطم بازار کار در صورت تداوم جنگ است.

پیامد سوم: بی‌ثباتی و افزایش قیمت‌ها

بنگاه‌ها در شرایط جنگی به‌طور مستقیم و غیرمستقیم با فشارهای هزینه‌ای مواجه می‌شوند که حاشیه سود آنها را از مسیرهای مختلف تحت‌تاثیر قرار می‌دهد. یکی از این مسیرها، افزایش هزینه‌های تولید به واسطه رشد نرخ ارز، افزایش قیمت نهاده‌ها از جمله انرژی، هزینه بیمه و حمل‌ونقل است. موضوع دیگر، کاهش ارزش پول ملی و کاهش قدرت خرید مصرف‌کننده است. افزایش نرخ ارز و کاهش ارزش پول ملی، هم می‌تواند از محل کاهش تقاضا، بنگاه‌ها را با ریسک افزایش موجودی انبار مواجه سازد و هم از محل افزایش نرخ تامین نهاده، آنها را با چالش تداوم تولید روبه‌رو کند. معضل بعدی، اختلال در نظام قیمت‌گذاری و شکل‌گیری بازارهای غیررسمی است. در شرایطی که جنگ‌ها تداوم پیدا می‌کنند یا تشدید می‌شوند، امکان شکل‌گیری نوعی بی‌نظمی در نظام توزیع وجود دارد که می‌تواند به ایجاد بازارهای غیررسمی منجر شود.

پیامد چهارم: تغییر احتمالی الگوی مصرف

از جمله تغییرات احتمالی الگوی مصرف می‌توان به «کاهش احتمالی تقاضا برای کالاهای بادوام و بعضاً سرمایه‌ای»، «تغییر الگوی مصرف به سمت کالاهای ضروری، مانند سوخت، دارو و مواد غذایی»، «رشد رفتارهای مصرفی محافظه‌کارانه و افزایش دوره‌های رکود تقاضا» و «کاهش خریدهای بینبنگاهی به‌واسطه افت نقدینگی و افزایش ریسک» اشاره کرد. افزایش تورم انتظاری، کاهش قدرت مصرف‌کننده و عدم اطمینان نسبت به آینده، تقاضا برای کالاهای بادوام و غیرضروری را در میان‌مدت و بلندمدت کاهش خواهد داد. بنابراین به نظر می‌رسد بنگاه‌های تولیدکننده این نوع محصولات یا خدمات (مانند گردشگری) حتی در صورت تاباوری تولید با ریسک کاهش تقاضا در آینده روبه‌رو شوند. همچنین به دلیل نااطمینانی نسبت به آینده، تمایل مصرف‌کننده از کالاهای لوکس به سمت کالاهای ضروری تغییر می‌کند و ممکن است فشار تقاضا برای کالاهای اساسی افزایش یابد. از سوی دیگر، زمانی که مصرف‌کننده به دلیل نااطمینانی، هزینه‌کرد خود را به تعویق می‌اندازد، رفتار مصرفی محافظه‌کارانه شکل می‌گیرد که نتیجه آن می‌تواند تجربه رکودهای متوالی در سمت تقاضا باشد. در نهایت، بنگاه‌ها در شرایط بحرانی جنگ معمولاً تمایل خود به سرمایه‌گذاری یا خرید از دیگر بنگاه‌ها را به دلیل افزایش ریسک کاهش می‌دهند.

پیامد پنجم: فشارهای بودجه‌ای دولت

فشارهای بودجه‌ای دولت به دو صورت «تغییر احتمالی ساختار بودجه دولت و آثار آن بر متغیرهای اقتصادی» و «کاهش درآمدهای نفتی و تضعیف تراز ارزی» بروز می‌یابد. از نگاه تحلیلگران اتاق بازرگانی تهران،

دولت‌ها در شرایط جنگی معمولاً تمایل دارند بودجه نظامی خود را افزایش دهند. در این صورت، با توجه به ساختار بودجه‌ای در ایران و وابستگی آن به درآمدهای نفتی، به نظر می‌رسد احتمال استقراض دولت در این شرایط افزایش یابد که خود می‌تواند منجر به افزایش تورم شود و تامین مالی بخش خصوصی را با چالش روبه‌رو کند.

از طرف دیگر، در سناریوی تشدید تحریم‌ها و تداوم جنگ، باتوجه به محدودیت‌هایی که برای مسیرهای صادرات نفتی و همچنین نقل و انتقالات مالی ایجاد می‌شود، درآمدهای حاصل از واگذاری دارایی‌های سرمایه‌ای کاهش خواهد یافت که می‌تواند منجر به تشدید کسری بودجه عمومی دولت شود و در نهایت، اقدامات حمایتی دولت از بنگاه‌های خصوصی را محدود کند.

پیامد ششم: اختلال در توان مالی بنگاه‌ها

این مهم را می‌توان در «دشواری بنگاه‌ها در دسترسی به تسهیلات بانکی»، «عدم دسترسی بنگاه‌های کوچک و متوسط به منابع مالی»، «ضعف دانشی بنگاه‌ها در مدیریت داده، اطلاعات و امنیت سایبری»، «توقف انتقال فناوری و همکاری‌های بین‌المللی» و «کاهش بهره‌وری کل عوامل تولید» مشاهده کرد. در شرایط بحران، تمایل خانوارها و بنگاه‌ها به نگهداری وجه نقد و دارایی‌های نقدشونده افزایش می‌یابد. این نوع رفتار احتیاطی، منجر به تغییر ترکیب سپرده‌های نزد بانک‌ها (کاهش سپرده‌های بلندمدت و افزایش سهم سپرده‌های کوتاه‌مدت) می‌شود. بنابراین از یک‌سو، منابع قابل اتکای بانک‌ها برای اعطای تسهیلات بلندمدت کاهش می‌یابد و از طرف دیگر، با افزایش نااطمینانی و ریسک اعتباری، بانک‌ها نیز تمایل کمتری به اعطای وام دارند. مجموع این عوامل، دسترسی به منابع مالی بانکی را دشوار خواهد کرد. باتوجه به اینکه این نوع بنگاه‌ها در معرض آسیب‌پذیری بیشتری قرار دارند، محدودیت در دسترسی به منابع مالی می‌تواند آنها را با خطر تعطیلی یا تعدیل گسترده روبه‌رو سازد. ضعف دانشی بنگاه‌ها در مدیریت داده، اطلاعات و امنیت سایبری نیز می‌تواند پیامدهای جبران‌ناپذیری به دنبال داشته باشد. از طرفی، کشورهایی که درگیر شرایط جنگی می‌شوند، معمولاً هدف تحریم‌های اقتصادی و فناوریانه نیز قرار می‌گیرند. بنابراین در این شرایط، ورود دانش فنی، تجهیزات پیشرفته، نرم‌افزارهای تخصصی، استانداردهای تولید و نوآوری‌های فناوریانه از خارج کشور به داخل متوقف یا محدود می‌شود و نهایتاً کاهش بهره‌وری کل عوامل تولید، در نتیجه کاهش سرمایه‌گذاری، ریزش منابع انسانی و آشفتنگی بازارها.

الزامات سیاستی برای مدیریت بحران

در شرایط ناشی از جنگ، مدیریت اقتصادی کشور، نیازمند تلفیق سه سطح از مداخله و هم‌افزایی است: سیاستگذاری دولت، تسهیلمگری و پشتیبانی نهادی توسط اتاق‌های بازرگانی و کنشگری سازگارانه از سوی خود بنگاه‌ها. در این چارچوب، دولت وظیفه دارد از طریق تسهیل فرآیندهای تجاری و گمرکی، بازنگری سیاستهای بودجه‌ای، ارزی و حمایتی، ثبات حداقلی را در اقتصاد حفظ کند؛ اتاق‌های بازرگانی باید نقش فعال‌تری در تسهیلمگری، ارائه خدمات مشاوره، آموزش بنگاه‌ها و انتقال واقعیت‌های اقتصادی به تصمیمگیرندگان ایفا کنند و در نهایت، بنگاه‌ها نیز باید با اصلاح ساختارهای داخلی، فراهم ساختن زیرساختهای لازم برای شرایط بحران و اتخاذ راهبردهای انطباقی، بخشی از بار مدیریت بحران را به دوش بکشند. در مواجهه با جنگ، بنگاه‌ها در مسیری قرار می‌گیرند که در آن، گاهی «بقا» مقدم بر «رشد» می‌شود. با این حال، تاریخ نشان داده بنگاه‌هایی که آمادگی قبلی، انعطاف ساختاری و داده‌محوری داشته‌اند، توانسته‌اند از دل بحران نیز فرصت‌هایی خلق کنند. این مسیر، نیازمند بازتعریف استراتژی، انضباط مالی، تمرکز بر دارایی‌های حیاتی و درگیر شدن فعالانه در شبکه‌های حمایتی است.

نقطه عطف ۴ تریلیون دلاری بازار کریپتو

اتریوم از بیت‌کوین سبقت گرفت

ارزش صنعت کریپتو به سطح تاریخی ۴ تریلیون دلار رسید و به نظر می‌رسد کریپتو از یک دارایی نوظهور، عملاً به یکی از مراکز اصلی سرمایه‌گذاری جهانی تبدیل شده است. برای برخی از دنبال‌کنندگان بازار کریپتو، این پرسش پیش آمده که چرا کریپتوها در حال حاضر به این مرحله تاریخی رسیده‌اند؟ به گزارش «رویترز»، ماجرا به موج جدیدی از خوشبینی‌ها در کنار شفافیت نظارتی در بازارهای کلیدی و همچنین افزایش جریان‌های سرمایه‌گذاری نهادی مربوط می‌شود. مجموع این عوامل دست به دست هم داده‌اند و بخش کریپتو را به اوج ارزشی خود رسانده‌اند.

مجلس نمایندگان آمریکا در روز پنجشنبه، لایحه‌ای را به تصویب رساند که براساس آن، چارچوب نظارتی برای استیبل‌کوین‌ها یا همان توکن‌های ارز دیجیتال وابسته به دلار آمریکا در نظر گرفته شده است. از آنجا که این لایحه به دست دونالد ترامپ، رئیس‌جمهوری آمریکا رسیده، انتظار می‌رود او به زودی آن را به قانون تبدیل کند. چنین اتفاقی می‌تواند به معنای شفافیت بیشتر این بازار باشد و به همین دلیل با خوش‌بینی از طرف سرمایه‌گذاران همراه شده است. قانون‌گذاران در مجلس آمریکا دو لایحه دیگر هم در زمینه کریپتو به تصویب رسانده‌اند که هر دو برای بررسی بیشتر به سنا ارسال شده‌اند. یکی از این لوایح، درباره چارچوب نظارتی برای کریپتو است و دیگری هم بناسات ایالات متحده را از صدور ارز دیجیتال بانک مرکزی منع کند.

ارزش بازار کریپتوها درحالی به سقف تاریخی ۴ تریلیون دلار رسید که این نقطه عطف، نشان‌دهنده پیشرفت چشمگیر صنعت کریپتو است.

قیمت نقدی اتریوم را برای اولین بار از ژانویه به بالای ۳۴۰۰ دلار رساند. «جیمز سیفارت» تحلیلگر رمزارزها در بلومبرگ، در پست شبکه اجتماعی «ایکس»، این حرکت را نقطه عطف خواند و گفت که «صندوق‌های اتریوم از زمان راه‌اندازی بیش از ۵.۵ میلیارد دلار، از جمله بیش از ۲.۳ میلیارد دلار از اواسط آوریل جذب کرده‌اند.» تغییر جدول روزانه در زمان این رکورد، حرکت قابل لمس اتریوم را برجسته می‌کند و تحلیلگران بخشی از این تغییر را به کانالیزورهای خاص اتریوم نسبت می‌دهند اما اینکه این مورد نقطه عطف باشد یا یک نوسان آماری، به پایداری این چرخش بستگی دارد. در پایان معاملات روز گذشته، بیت‌کوین به ارزش ۱۱۸ هزار و ۲۷۹ دلار رسید که افت ۱.۸۴ درصدی را در طول ۲۴ ساعت گذشته نشان می‌دهد. ارزش اتریوم نیز به ۳۵۸۹ دلار رسید که از کاهش ۱.۳۵ درصدی حکایت دارد.

آگهی مفقودی

برگ سبز خودرو سواری سیستم سایپا تیپ SAINA مدل ۱۳۹۶
برگ سفید روغنی شماره موتور ۱۵/۸۵۲۳۰۷M۱۵شماره شاسی ۵۷H۵۷۵۵۰۵۷NAS۳۱۱۰۰H۵شماره انتظامی ۹۱ – ۱۹۲ ص ۴۶ بنام سید محرم محمدی زاویه کد ملی ۱۶۳۹۳۱۹۴۶ مفقود از درجه اعتبار ساقط می باشد.

خلف



وزارت ثبت اسناد و املاك كشور
اداره ثبت اسناد و املاك استان اردبيل
اداره ثبت اسناد و املاك حوزه ثبت ملك خلك

در اجرای ماده ۳ قانون تعیین تکلیف اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی اسامی اشخاصی که باستاند مدارک ارائه شده از طریق حیات حل اختلاف موضوع قانون مذکور مستقر در ثبت خلاخل تقاضای رسیدگی و ثبت و صدور سند مالکیت نسبت به مورد خریداری خود ارائه نموده اند و مالکیت متصرفی و مغروری ایشان برابر آرای صادره از هیات مذکور تایید و به اداره ثبت اعلام گردیده که پس از اختصاص پلاک ثبتی مراتب بشرح ذیل در دو نوبت جهت اطلاع اگی می شود:

از بخش ۷ هروآباد خلخال

۱- ششادنگ یکقطعه زمین محصور با اعیانی احدائی به پلاک ۱۸ فرعی از ۱۳۲۹- اصلی-مورد تقاضا و متصرفی افانباربراهیر وامین وخانمها شینا ،کهناز وعشرت همگی گرمی نسبت به سهم از ملکیت اولیه محمود ومصطفی گرمی به مساحت ۵۹- ۱۶۰ متر مربع واقع در اراضی هروآباد

۲-ششادنگ یکباب خانه ومحوطه به پلاک ۵۱ فرعی از ۱۶۰۲- اصلی-مورد تقاضا و متصرفی آقای عباس تیموری از ملکیت اولیه یعقوب خاندانیدان به مساحت ۳۴،۳۴ متر ششادنگ یکباب خانه ومحوطه به پلاک ۱۳- اصلی-مورد تقاضا و

متصرفی آقای وحیدجعفری بیرق ؛ از ملکیت اولیه حاج علی تیمورزاده به مساحت ۶۰- ۱۹۲۶۰ متر مربع واقع در اراضی هروآباد

۴-ششادنگ یکباب خانه ومحوطه به پلاک ۹۲ فرعی از ۱۷۰۶- اصلی-مورد تقاضا و متصرفی آقای عدالت نصیریور ؛ از ملکیت اولیه تیمور تیمورزاده به مساحت ۰۴- ۱۹۰۰۴ متر مربع واقع در اراضی هروآباد

۵-ششادنگ یکباب خانه ومحوطه به پلاک ۹۳ فرعی از ۱۷۰۶- اصلی-مورد تقاضا و متصرفی آقای حیدرجعلی نظری سنجدیده ؛ از ملکیت اولیه تیمور تیمورزاده به مساحت ۱۵- ۳۳۳،۱۵ متر مربع واقع در اراضی هروآباد

۶-ششادنگ یکباب خانه ومحوطه به پلاک ۹۴ فرعی از ۱۷۰۶- اصلی-مورد تقاضا و متصرفی آقای عطاء اله ببرلمی زاویه ؛ از ملکیت اولیه تیمور تیمورزاده به مساحت ۵۷،۱۶۳ متر مربع واقع در اراضی هروآباد

۷-ششادنگ یکباب خانه ومحوطه به پلاک ۸۲ فرعی از ۱۷۰۹- اصلی-مورد تقاضا و متصرفی آقای علی پاشانی خط پرست ؛ از ملکیت اولیه عبدالله فتح اله زاده به مساحت ۶۰- ۱۶۴۵۵ متر مربع واقع در اراضی هروآباد

۸- ششادنگ یکقطعه زمین محصور با اعیانی احدائی به پلاک ۸۳ فرعی از ۱۷۰۹- اصلی-مورد تقاضا و متصرفی آقای ابراهیم محمودیان فیروزآباد ؛ از ملکیت اولیه عبدالله فتح اله زاده به مساحت ۷۵ متر مربع واقع در اراضی هروآباد

۹- ششادنگ یکباب خانه ومحوطه به پلاک ۵۱ فرعی از ۱۷۱۱- اصلی-مورد تقاضا و متصرفی خانم ایران رجیبی ؛ از ملکیت اولیه حسین شیخعلی زاده به مساحت ۳۸،۱۵۹ متر مربع واقع در اراضی هروآباد

۱۰- ششادنگ یکباب خانه ومحوطه به پلاک ۴۴ فرعی از ۱۷۳۳- اصلی-ومجزاشده اذفره۱۰-مورد تقاضا و متصرفی خانم زهرا رضائی اوجقاز؛ از ملکیت اولیه فیضی اله تدین گهراز به مساحت۱۰۱- متر مربع واقع در اراضی هروآباد

۱۱- ششادنگ یکقطعه زمین محصور با اعیانی احدائی به پلاک ۷۲ فرعی از ۱۷۵۴- اصلی-مجزاشده ازبک فرعی-مورد تقاضا و متصرفی آقای محمد روفی؛ از ملکیت اولیه محمد وحیدرضا منتظری به مساحت ۴۷،۲۱۵ متر مربع واقع در اراضی هروآباد

۱۲- ششادنگ یکقطعه زمین محصور با اعیانی احدائی به پلاک ۷۳ فرعی از ۱۷۵۴- اصلی-مجزا شده از یک فرعی-مورد تقاضا و متصرفی خانم سیده نرگس مسوی زاویه؛ از ملکیت اولیه محمد وحیدرضا منتظری به مساحت ۱۵ متر مربع واقع در اراضی هروآباد

۱۳- ششادنگ یکقطعه زمین محصور با اعیانی احدائی به پلاک ۲۲ فرعی از ۱۷۵۷- اصلی-مورد تقاضا و متصرفی آقای اسکندر شینائی؛ از ملکیت اولیه محمد وحیدرضا منتظری به مساحت ۳۷،۲۵۴ متر مربع واقع در اراضی هروآباد

۱۴- ششادنگ یکقطعه زمین محصور با اعیانی احدائی به پلاک ۴۷ فرعی از ۱۸۶۸- اصلی-مورد تقاضا و متصرفی آقای امیر مظاهر حسن زاده نهیل ؛ از ملکیت اولیه خود متقاضی به مساحت ۱۲۸،۶۴ متر مربع واقع در اراضی هروآباد

۱۵- ششادنگ یکقطعه زمین محصور با اعیانی احدائی به پلاک ۱۰۶ فرعی از ۱۹۰۶- اصلی-مورد تقاضا و متصرفی آقای احمد علی بزرگز؛ از ملکیت اولیه عسگر شریفیان به مساحت ۶۷،۳۰۴ متر مربع واقع در اراضی هروآباد

۱۶- ششادنگ یکباب خانه ومحوطه به پلاک ۱۰۷ فرعی از ۱۹۰۶- اصلی-مورد تقاضا و متصرفی آقای سید علی وسیدجمال هردو جعفری؛ از ملکیت اولیه عسگر شریفیان به مساحت ۳۶،۳۵ متر مربع واقع در اراضی هروآباد

۱۷- ششادنگ یکقطعه زمین محصور به پلاک ۹ فرعی از ۲۰۵۶- اصلی-مورد تقاضا و متصرفی آقای بهرام جعفرقلیپور ؛ از ملکیت اولیه فتح اله اسلانی به مساحت ۹۴،۹۴ متر مربع واقع در اراضی هروآباد

بخش ۷ خاندنبدیل خلخال

۱۸- ششادنگ یک قطعه زمین محصور با اعیانی احدائی به پلاک ۳۵۴۶ فرعی از ۱۹۰۹- اصلی-مورد تقاضا و متصرفی آقای حسین علویور اندبیلی ؛ از ملکیت اولیه محمدحسین علویور به مساحت ۲۷۲،۷۲ متر مربع واقع در اراضی اندبیل

۱۹- ششادنگ یک قطعه زمین محصور با اعیانی احدائی به پلاک ۳۵۳۷ فرعی از ۱۹۰۹- اصلی-مورد تقاضا و متصرفی آقای حسین علویور اندبیلی ؛ از ملکیت اولیه محمدحسین علویور به مساحت ۲۱۵ متر مربع واقع در اراضی اندبیل

۲۰- ششادنگ یک قطعه زمین به پلاک ۳۵۳۸ فرعی از ۱۹۰۹- اصلی-مورد تقاضا و متصرفی آقای جهانگیربخشی افیلاخ ؛ از ملکیت اولیه غلامحسین بخشنایی به مساحت ۸۸،۸۸۱ متر مربع واقع در اراضی اندبیل

۲۱- ششادنگ یک باب خانه ومحوطه به پلاک ۳۵۳۹ فرعی از ۱۹۰۹- اصلی-مورد تقاضا و متصرفی خانمناز عزیزی ؛ از ملکیت اولیه یونس ملکی به مساحت ۹۱،۳۷ متر مربع واقع در اراضی اندبیل

۲۲- ششادنگ یک قطعه زمین محصور با اعیانی احدائی به پلاک ۳۵۴۰ فرعی از ۱۹۰۹- اصلی-مورد تقاضا و متصرفی آقای مهدی وخلم زهرا ازترشب لرد باسویه؛ از ملکیت اولیه اسد نیکخواه به مساحت ۱۶۶،۲۵ متر مربع واقع در اراضی اندبیل

۲۳- ششادنگ یک قطعه زمین محصور با اعیانی احدائی به پلاک ۳۵۴۱ فرعی از ۱۹۰۹- اصلی-مورد تقاضا و متصرفی آقایان حبیب وصابر و سلام همگی شققت لرد باسویه؛ از ملکیت اولیه فردینو غفاری به مساحت ۵۶،۲۰۴ متر مربع واقع در اراضی اندبیل

۲۴- ششادنگ یک قطعه زمین محصور با اعیانی احدائی به پلاک ۳۵۴۲ فرعی از ۱۹۰۹- اصلی-مورد تقاضا و متصرفی آقای جعفر ملک پور ؛ از ملکیت اولیه برجعلی حسن زاده به مساحت ۱۸،۶۳۵ متر مربع واقع در اراضی اندبیل

۲۵- ششادنگ یک قطعه زمین مزروعی دیمی به پلاک ۳۵۴۳ فرعی از ۱۹۰۹- اصلی-مورد تقاضا و متصرفی آقای زرتشت نیکخواه؛ از ملکیت اولیه کل گز وصغری وترگس رحمانزاده به مساحت ۱۱۷،۲۶ متر مربع واقع در اراضی اندبیل

۲۶- ششادنگ یک قطعه زمین مزروعی دیمی به پلاک ۳۵۴۴ فرعی از ۱۹۰۹- اصلی-مورد تقاضا و متصرفی آقای علی فرزانه؛ از ملکیت اولیه کل گز وصغری وترگس رحمانزاده به مساحت ۹۷،۵۱۹ متر مربع واقع در اراضی اندبیل

۲۷- ششادنگ یک باب ابائی ومحوطه به پلاک ۳۵۵۳ فرعی از ۱۹۰۹- اصلی-مورد تقاضا و متصرفی خانم اذره نمرت ؛ از ملکیت اولیه محمدحسین علویور به مساحت ۸۱،۱۷ متر مربع واقع در اراضی اندبیل

۲۸- ششادنگ یک قطعه زمین مزروعی آبی به پلاک ۳۵۴۶ فرعی از ۱۹۰۹- اصلی-مورد تقاضا و متصرفی آقای علی عطائی وچین؛ از ملکیت اولیه شاه مراد عباسی به مساحت ۱۰۰ متر مربع واقع در اراضی اندبیل

۲۹- ششادنگ یک قطعه زمین محصور با اعیانی احدائی به پلاک ۳۵۴۷ فرعی از ۱۹۰۹- اصلی-مورد تقاضا و متصرفی خانم لیا معصومی اندبیلی ؛ از ملکیت اولیه معصومعلی وکرملی ومجلی جعفرزاده به مساحت ۰۷۶،۲۰۰ متر مربع واقع در اراضی اندبیل

۳۰- ششادنگ یک قطعه زمین محصور به پلاک ۱۰۲۱ فرعی از ۱۹۱۱- اصلی-مورد تقاضا و متصرفی آقای کلام اله نصیرتیا وخلتم نیلوفرعریف کلخوران باسویه؛ از ملکیت اولیه طغرلی ورحیم کریم پور به مساحت ۹۹،۱۲ متر مربع واقع در اراضی اندبیل

۳۱- ششادنگ یک قطعه زمین مزروعی آبی به پلاک ۱۰۲۲ فرعی از ۱۹۱۱- اصلی-مورد تقاضا و متصرفی آقای عبدالعلی ابریشمی؛ از ملکیت اولیه خود متقاضی به مساحت ۱۱۴۳،۲۳ متر مربع واقع در اراضی اندبیل

۳۲- ششادنگ یک قطعه زمین محصور با اعیانی احدائی به پلاک۱۰۲۳ فرعی از ۱۹۱۱-

اصلی-مورد تقاضا و متصرفی آقای محمد حسینی؛ از ملکیت اولیه حاجعلی نیک صفت به مساحت ۱۹۹،۵۰ متر مربع واقع در اراضی علی آباد

۳۳-ششادنگ یک قطعه زمین محصور با اعیانی احدائی به پلاک۱۰۲۴ فرعی از ۱۹۱۱- اصلی-مورد تقاضا و متصرفی آقای محمد حسینی؛ از ملکیت اولیه حاجعلی نیک صفت به مساحت ۱۷۲،۲۲ متر مربع واقع در اراضی علی آباد

۳۴-ششادنگ یک قطعه زمین محصور با اعیالی احدائی به پلاک ۱۰۲۵ فرعی از ۱۹۱۱- اصلی-مورد تقاضا و متصرفی آقای مجید رضایور؛ از ملکیت اولیه احمد رضایور به مساحت ۲۵۰ متر مربع واقع در اراضی علی آباد

۳۵-ششادنگ یک قطعه باغ پلاک ۱۰۲۶ فرعی از ۱۹۱۱- اصلی-مورد تقاضا و متصرفی آقای فیضی اله رضایورعلی آباد؛ از ملکیت اولیه محمدرضا قوسی به مساحت ۵۹،۹۰۳۵ متر مربع واقع در اراضی علی آباد

۳۶-ششادنگ یک قطعه زمین محصور با اعیانی احدائی به پلاک۱۰۲۷ فرعی از ۱۹۱۱- اصلی-مورد تقاضا و متصرفی آقایان مرثیئ سعید و مسعود خلیلی و آقای حسن ابراهیم نژاد فریدنباسویه؛ از ملکیت اولیه آقایان اسمعلی وزلفعلی نیک صفت وحید مجار زایر به مساحت ۹۰،۹۳۷ متر مربع واقع در اراضی علی آباد

۳۷-ششادنگ یکباب خانه ومحوطه به پلاک ۱۳۳ فرعی از ۱۹۱۳- اصلی-مورد تقاضا و متصرفی آقای محرمعلی خانی پوز؛ از ملکیت اولیه فرمان عزیززاده به مساحت ۷۲،۱۲۰ متر مربع واقع در اراضی انویز

۳۸-ششادنگ یکقطعه باغچه به پلاک ۱۳۴ فرعی از ۱۹۱۳- اصلی-مورد تقاضا و متصرفی آقای سعید سعادت نیا ؛ از ملکیت اولیه احواله سعادت نیا به مساحت ۶۹،۷۱۲۶ متر مربع واقع در اراضی انویز

۳۹-ششادنگ یکقطعه زمین مزروعی دیمی به پلاک ۱۳۵ فرعی از ۱۹۱۳- اصلی-مورد تقاضا و متصرفی آقای عبدالله عیدی ؛ از ملکیت اولیه گلناخ غفاری به مساحت ۵۱،۲۶۶۶

۴۰-ششادنگ یکقطعه زمین مزروعی دیمی به پلاک ۱۴۰ فرعی از ۱۹۱۶- اصلی-مورد تقاضا و متصرفی آقایان عباس وحسین پاکزاد ایلوانی؛ باسویه از ملکیت اولیه بخشعلی پاکزاد به پلاکزاده مساحت ۲۰۰متر مربع واقع در اراضی ایلوانی

۴۱-ششادنگ یکباخنه ومحوطه به پلاک ۱۴۱ فرعی از ۱۹۱۶- اصلی-مورد تقاضا و متصرفی آقایان عباس وکزاد ایلوانی؛ باسویه از ملکیت اولیه بخشعلی پاکزاد به مساحت ۰۴،۷۲۰ متر مربع واقع در اراضی ایلوانی

۴۲-ششادنگ یکقطعه زمین مزروعی دیمی به پلاک ۶۶ فرعی از ۱۹۱۷- اصلی-مورد تقاضا و متصرفی آقای افرویدی خداداد ؛ از ملکیت اولیه مظاهر محمدی به مساحت ۳۷،۲۰۳،۲۷ متر مربع واقع در اراضی گاودل

۴۳-ششادنگ یکقطعه زمین مزروعی دیمی به پلاک ۶۰۳ فرعی از ۱۹۱۹- اصلی-مورد تقاضا و متصرفی شرکت فنی مهندسی برق سولانزیو مریان؛ از ملکیت اولیه همنم حیدرقلی زادهبه مساحت ۴۱،۱۳۳۴۱۰ متر مربع واقع در اراضی کورانسراب

۴۴-ششادنگ یکقطعه زمین مزروعی دیمی به پلاک ۶۰۴ فرعی از ۱۹۱۹- اصلی-مورد تقاضا و متصرفی شرکت فنی مهندسی مزعه زوروشیدی اصولی؛ از ملکیت اولیه خدایوردی ربیعی به مساحت ۰۹،۱۷۸۵۶۰ متر مربع واقع در اراضی کورانسراب

۴۵-ششادنگ یکقطعه زمین مزروعی دیمی به پلاک ۶۰۵ فرعی از ۱۹۱۹- اصلی-مورد تقاضا و متصرفی آقای احمد ترابی ؛ از ملکیت اولیه علی جمشیدپوریبه مساحت ۱۶۶،۱۲۵۸۱

۴۶-ششادنگ یکقطعه زمین مزروعی دیمی به پلاک۶۰۶ فرعی از ۱۹۱۹- اصلی-مورد تقاضا و متصرفی خانم پری ششمیلی کورانسرابی ؛ از ملکیت اولیه بهرام ششمیلی به مساحت ۸۷،۱۶۰۸۷ متر مربع واقع در اراضی کورانسراب

۴۷-ششادنگ یکقطعه باغچه به پلاک ۱۲۰ فرعی از ۱۹۲۲- اصلی-مورد تقاضا و متصرفی خانم میر رضایی افیلاخ ؛ از ملکیت اولیه حسن رضاضای به مساحت ۶۲،۳۳۵۶۰ متر مربع واقع در اراضی افیلاخ

۴۸-ششادنگ یکباخنه ومحوطه به پلاک ۶۵۳ فرعی از ۱۹۲۳- اصلی-مورد تقاضا و متصرفی آقای خانی عباسی ؛ از ملکیت اولیه علی کمک نجفی به مساحت ۱۰،۳۴۸۰۰ متر مربع واقع در اراضی لعمه ششت

۴۹-ششادنگ یکقطعه زمین مزروعی آبی به پلاک ۶۲۲ فرعی از ۱۹۲۴- اصلی-مورد تقاضا و متصرفی آقای اسماعیل شهبازی ؛ از ملکیت اولیه یحیی شهبازی به مساحت ۴۴،۳۶۱۲۳ متر مربع واقع در اراضی لویچه

۵۰-ششادنگ یکقطعه زمین مزروعی آبی به پلاک ۶۳ فرعی از ۱۹۲۴- اصلی-مورد تقاضا و متصرفی آقای اسماعیل شهبازی ؛ از ملکیت اولیه یحیی شهبازی به مساحت ۷۳،۴۷۲۷۳ متر مربع واقع در اراضی لویچه

۵۱-ششادنگ یکقطعه باغ به پلاک ۳۹۱ فرعی از ۱۹۲۳- اصلی-مورد تقاضا و متصرفی آقای رضا شهبازی شخ جانلوآز ملکیت اولیه سلیمان خدایاریبه مساحت ۸۶۰،۱۴۳۸۰ متر مربع واقع در اراضی گورخانه

۵۲-ششادنگ یکقطعه زمین مزروعی آبی به پلاک ۳۹۲ فرعی از ۱۹۲۳- اصلی-مورد تقاضا و متصرفی آقای احمد شهبازی ؛ از ملکیت اولیه یحیی شهبازی به مساحت ۵۳،۴۷۲۷۳ متر مربع واقع در اراضی گورخانه

۵۳-ششادنگ دوقطعه زمین مزروعی آبی دیمی به پلاکهای۳۹۳،۳۹۴ فرعی از ۱۹۳۲- اصلی-مورد تقاضا و متصرفی آقای همتعلی خلعتی زاده؛ از ملکیت اولیه نورعلی خاتعلی زاده به مساحت۱۵۸،۱۳۵۸۳۹۷۳۵۱۰۹ متر مربع واقع در اراضی گورخانه

۵۴-ششادنگ یکقطعه باغچه به پلاک ۲۹۵ فرعی از ۱۹۳۲- اصلی-مورد تقاضا و متصرفی آقای همتعلی خاتعلی زاده؛ از ملکیت اولیه روشنعلی خاتملیزاده به مساحت ۸۹،۲۱۲۸۹ متر مربع واقع در اراضی گورخانه

۵۵-ششادنگ چهار قطعه زمین محصور با اعیانی احدائی به پلاکهای۳۹۴،۳۹۵،۳۹۶،۳۹۷ فرعی از ۱۹۴۱- اصلی-مورد تقاضا و متصرفی خانم زهرا زمایان شیرآبادی؛ از ملکیت اولیه خود متقاضی به مساحت۱۵۹،۲۰۰،۲۰۳،۲۰۰،۲۰۳ و۱۸۰،۱۸۰ متر مربع واقع در اراضی مجید

۵۶-ششادنگ یکقطعه زمین مزروعی آبی به پلاک ۴۳۸ فرعی از ۱۹۴۱- اصلی-مورد تقاضا و متصرفی آقای گوزنر غنیمی ترازوزبان ملکیت اولیه محبوب نوروزی به مساحت ۴۸،۱۸۷۱ متر مربع واقع در اراضی مزچین

۵۷-ششادنگ یکقطعه باغ پلاک ۴۳۹ فرعی از ۱۹۴۱- اصلی-مورد تقاضا و متصرفی آقای محمدرضا شاه منان؛ از ملکیت اولیه محمدحسینی به مساحت ۳۸،۳۸۵،۳۸ متر مربع واقع در اراضی مزچین

۵۸-ششادنگ یکقطعه زمین مزروعی دیمی به پلاک ۱۳۷ فرعی از ۱۹۴۲- اصلی-مورد تقاضا و متصرفی آقای ایرج شققتی سنجدیده؛ از ملکیت اولیه نازی خاتعلی به مساحت ۱۱۴،۱۱۴ متر مربع واقع در اراضی زرتشت آباد

۵۹-ششادنگ یکقطعه زمین مزروعی دیمی به پلاک ۹۱۹ فرعی از ۱۹۴۴- اصلی-مجزاشده از۳۲۴ فرعی-مورد تقاضا و متصرفی آقای بیت اله جعفری اولاد؛ از ملکیت اولیه فضایل عزیزی به مساحت ۰۱،۶۹۹۰۰۰ متر مربع واقع در اراضی زاویه ساتان

۶۰-ششادنگ یکباب خانه ومحوطه به پلاک ۲۲۰ فرعی از ۱۹۴۴- اصلی-مجزاشده از۳۲۴ فرعی-مورد تقاضا و متصرفی خانم سیده فاطمه عزیزی زوایه؛ از ملکیت اولیه سیدمحمد موسیرف الهی به مساحت ۲۰۰ متر مربع واقع در اراضی زاویه ساتان

۶۱-ششادنگ یکقطعه باغ به پلاک ۳۳۰ فرعی از ۱۹۴۷- اصلی-مورد تقاضا و متصرفی آقای تورج سلیمی؛ از ملکیت اولیه خان خانی سلیمی به مساحت ۲۳۳،۲۳ متر مربع واقع در اراضی کلی

۶۲-ششادنگ یکقطعه زمین مزروعی دیمی به پلاک۳۳۱ فرعی از ۱۹۴۷- اصلی-مورد تقاضا و متصرفی آقای تورج سلیمی؛ از ملکیت اولیه خان خانی سلیمی به مساحت ۹۷،۸۵۶،۹۷ متر مربع واقع در اراضی کلی

۶۳-ششادنگ یکقطعه باغ به پلاک ۱۱۷۰ فرعی از ۱۹۴۸- اصلی-مورد تقاضا و متصرفی آقای کیومرث محمذبور طولش؛ از ملکیت اولیه حیدر طولانی به مساحت ۵۷،۲۹۵۰۷۶ متر مربع واقع در اراضی طولش

۶۴-ششادنگ دو قطعه زمین مزروعی دیمی به پلاکهای۱۱۷۱ و۱۷۳۲ فرعی از ۱۹۴۸- اصلی-مورد تقاضا و متصرفی آقای کیومرث محمذبور طولش؛ از ملکیت اولیه حیدر طولش؛ از ملکیت اولیه حیدر طولش

۶۵-ششادنگ یکقطعه زمین مزروعی دیمی به پلاک ۱۱۷۳ فرعی از ۱۹۴۸- اصلی-مورد تقاضا و متصرفی آقای خدمت خاتعلی زاده؛ از ملکیت اولیه انام اله اسکندری به مساحت ۸۱،۵۲۸،۴۱ متر مربع واقع در اراضی طولش

۶۶-ششادنگ یکباخنه وطلوبه ومحوطه به پلاک ۱۱۷۴ فرعی از ۱۹۴۸- اصلی-مورد تقاضا و متصرفی آقای خدمت خاتعلی زاده؛ از ملکیت اولیه انام اله اسکندری به مساحت ۸۸،۳۸۱۸۸ متر مربع واقع در اراضی طولش

۶۷-ششادنگ یکقطعه زمین مزروعی دیمی به پلاک ۱۱۷۵ فرعی از ۱۹۴۸- اصلی-مورد تقاضا و متصرفی آقای لطف علی عبدالهی طولش؛ از ملکیت اولیه میرزا علی روح اله وسیزعلی محرمی به مساحت ۳۲،۱۹۳۰ متر مربع واقع در اراضی طولش

۶۸-ششادنگ یکقطعه زمین مزروعی آبی به پلاک ۱۱۷۶ فرعی از ۱۹۴۸- اصلی-مورد تقاضا و متصرفی آقای رسول غفاری طولش؛ از ملکیت اولیه رضوان غفاری به مساحت ۹۷،۲۶۷۰۹۷ متر مربع واقع در اراضی طولش

۶۹-ششادنگ یکقطعه زمین مزروعی آبی به پلاک ۱۱۷۷ فرعی از ۱۹۴۸- اصلی-مورد تقاضا و متصرفی آقای یوسف غفاری طولش؛ از ملکیت اولیه رضوان غفاری به مساحت ۴۷،۲۶۱۵،۴۷ متر مربع واقع در اراضی طولش

۷۰-ششادنگ یکقطعه باغ به پلاک ۱۱۷۸ فرعی از ۱۹۴۸- اصلی-مورد تقاضا و متصرفی آقای حسین حسینی طولش؛ از ملکیت اولیه اسداله حسینی به مساحت ۲۲۲،۲۲ متر مربع واقع در اراضی طولش

۷۱-ششادنگ یکقطعه باغ به پلاک ۱۱۷۹ فرعی از ۱۹۴۸- اصلی-مورد تقاضا و متصرفی آقای جهانپخش رفیع زاده طولش؛ از ملکیت اولیه آزاد ونشیروشیروبه همگی رفیع زاده به مساحت ۳۸،۲۳۳،۳۸ متر مربع واقع در اراضی طولش

۷۲-ششادنگ یکقطعه زمین به پلاک ۱۱۸۰ فرعی از ۱۹۴۸- اصلی-مورد تقاضا و متصرفی خانم سمیرا طولانی؛ از ملکیت اولیه حیدر طولانی به مساحت ۲۳۲،۲۳ متر مربع واقع در اراضی طولش

۷۳-ششادنگ یکقطعه زمین مزروعی دیمی به پلاک ۱۱۸۱ فرعی از ۱۹۴۸- اصلی-مورد تقاضا و متصرفی خانمها شاه رهی وهل بری هردومرحمی طولش؛ باسویه از ملکیت اولیه محرم محرمی به مساحت ۶۵،۱۰۲۵۶۶۵ متر مربع واقع در اراضی طولش

۷۴-ششادنگ یکباخنه ومحوطه به پلاک ۷۱۹ فرعی از ۱۹۵۰- اصلی-مورد تقاضا و متصرفی خانم مهین تاج یوسفی خلقتناز ملکیت اولیه روح اله رستم پور به مساحت ۱۸،۱۰۱ متر مربع واقع در اراضی خقناخه برفارجرد

۷۵-ششادنگ یکقطعه زمین مزروعی آبی به پلاک ۷۲۰ فرعی از ۱۹۵۰- اصلی-مورد تقاضا و متصرفی آقای عزتمعلی عیدی؛ از ملکیت اولیه ایت علی عیدی به مساحت ۶۱،۲۴۴۸۶۱ متر مربع واقع در اراضی خقناخه برفارجرد

۷۶-ششادنگ یکقطعه زمین مزروعی آبی به پلاک ۷۲۱ فرعی از ۱۹۵۰- اصلی-مورد تقاضا و متصرفی آقای عزتمعلی عیدی؛ از ملکیت اولیه ایت علی عیدی به مساحت ۲۰،۱۲۲۶،۲۰ متر مربع واقع در اراضی خقناخه برفارجرد

۷۷-ششادنگ یکقطعه زمین مزروعی آبی به پلاک ۱۰۲۰ فرعی از ۱۹۵۱- اصلی-مورد تقاضا و متصرفی آقای نادر عباس زاده؛ از ملکیت اولیه خدائلی آقایی به مساحت ۱۳،۵۳۳،۱۳ متر مربع واقع در اراضی خقناخه برفارجرد

۷۸-ششادنگ یکقطعه زمین مزروعی آبی به پلاک ۱۰۲۱ فرعی از ۱۹۵۱- اصلی-مورد تقاضا و متصرفی آقای نادر عباس زاده ؛ از ملکیت اولیه عشقعلی همدی به مساحت ۲۵،۲۰۲۵ متر مربع واقع در اراضی مجره

۷۹-ششادنگ یکقطعه زمین مزروعی دیمی به پلاک ۱۰۲۲ فرعی از ۱۹۵۱- اصلی-مورد تقاضا و متصرفی آقای رحیم قلی زاده؛ از ملکیت اولیه سلام اله قلیزاده به مساحت ۰۹،۱۵۳۷۰،۹ متر مربع واقع در اراضی مجره

۸۰-ششادنگ یکقطعه زمین مزروعی دیمی به پلاک ۱۰۲۳ فرعی از ۱۹۵۱- اصلی-مورد تقاضا و متصرفی آقای رحیم قلی زاده؛ از ملکیت اولیه سلام اله قلیزاده به مساحت ۶۸،۱۳۳۵،۶۸ متر مربع واقع در اراضی مجره

۸۱-ششادنگ یکقطعه باغ به پلاک ۱۰۲۴ فرعی از ۱۹۵۱- اصلی-مورد تقاضا و متصرفی آقای ایل فلولادی مجره؛ از ملکیت اولیه عزیزاله فولادی به مساحت ۶۲،۳۱۰۶۴۲ متر مربع واقع در اراضی مجره

۸۲-ششادنگ یکقطعه زمین محصور با اعیانی احدائی به پلاک ۱۰۲۵ فرعی از ۱۹۵۱- اصلی-مورد تقاضا و متصرفی خانم خاتمه خدیجه خلعتناز ؛ از ملکیت اولیه عظیم خاتمه زاده به مساحت ۸۷،۸۱۹۱ متر مربع واقع در اراضی مجره

۸۳-ششادنگ سه قطعه زمین مزروعی دیمی وآبی به پلاکهای۱۰۲۶ و۱۰۲۷ و۱۰۲۸ فرعی از ۱۹۵۱- اصلی-مورد تقاضا و متصرفی آقای مهدی نینادی مجره ؛ از ملکیت اولیه علی عسگری به مساحت۱۷۵،۲۱۳۵۷۳۵۷۱۰۹ متر مربع واقع در اراضی مجره

۸۴-ششادنگ یکقطعه زمین مزروعی آبی به پلاک ۱۰۲۹ فرعی از ۱۹۵۱- اصلی-مورد تقاضا و متصرفی آقای فیروز نظری مجره؛ از ملکیت اولیه بداله فولادی به مساحت ۹۷،۲۶۶۹،۱۷ متر مربع واقع در اراضی مجره

۸۵-ششادنگ یکقطعه زمین مزروعی دیمی به پلاک ۱۰۳۰ فرعی از ۱۹۵۱- اصلی-مورد تقاضا و متصرفی آقای بهرام اسکندریو مجره؛ از ملکیت اولیه رضائلی اسکندریور به مساحت ۸۶،۲۲۴۸،۸۶ متر مربع واقع در اراضی مجره

۸۶-ششادنگ یکقطعه زمین مزروعی آبی به پلاک ۱۰۳۱ فرعی از ۱۹۵۱- اصلی-مورد تقاضا و متصرف

خبرنامه

هشدار جدی به پرمصرف‌های برق در تهران

با توجه به افزایش دمای هوا و آغاز یکی از گرم‌ترین هفته‌های تابستان، شرکت توزیع نیروی برق تهران بزرگ با قدردانی از همراهی مشترکان تهرانی در مدیریت مصرف برق، بر لزوم ادامه این روند در هفته جاری تأکید کرد. شرکت توزیع نیروی برق تهران بزرگ اعلام کرد: با توجه به ورود موج جدید گرما در هفته جاری، مدیریت مصرف به ویژه در ساعات اوج بار، نقش کلیدی در پایداری شبکه ایفا می‌کند؛ در همین راستا این شرکت ضمن قدردانی از همراهی مشترکان تهرانی در مدیریت مصرف برق و به منظور حفظ پایداری شبکه، از هموطنان تهرانی درخواست دارد با رعایت حداکثری صرفه‌جویی در مصرف برق و کاهش استفاده از وسایل برقی پرمصرف در ساعات اوج بار صنعت برق را در تأمین برق پایدار و مطمئن یاری کنند. شایان ذکر است برای تمامی مشترکان تهرانی که مصرف برق آنها بیش از الگوی تعیین شده است، پیامک هشدار ارسال شده و در صورت بی‌توجهی به این هشدارها و ادامه روند مصرف غیرمتعارف انرژی، این دسته از مشترکان در مراحل بعدی با اعمال محدودیت در اشتراک برق خود مواجه خواهند شد. همچنین شهروندان تهرانی می‌توانند با استفاده از درگاه‌های اطلاع‌رسانی معرفی شده در پرتال اینترنتی این شرکت به نشانی tbtb.ir از زمان اعمال خاموشی‌های برنامه ریزی شده برق شهر تهران به صورت هفتگی مطلع شوند.

بانک جهانی:

مشعل سوزی جهانی رکورد ۱۸ ساله زد

به گفته بانک جهانی، میزان مشعل سوزی (فلرینگ) جهان در سال گذشته، به بالاترین سطح خود از سال ۲۰۰۷ رسید و چالش کاهش انتشار کربن را برجسته کرد. گزارش جدید بانک جهانی، افزایش قابل توجه مشعل‌سوزی یا عمل سوزاندن گاز طبیعی اضافی در طول استخراج نفت، را نشان می‌دهد. این فرآیند که متان و سایر الاینده‌ها را آزاد می‌کند، برای دومین سال متوالی افزایش یافت و به بالاترین حد خود از سال ۲۰۰۷ رسید. براساس گزارش بانک جهانی، در سال میلادی گذشته، ۱۵۱ میلیارد متر مکعب گاز در سطح جهان سوزانده شد. این اتفاق عمدتاً به این دلیل روی می‌دهد که مشعل‌سوزی اغلب برای شرکت‌ها ارزان‌تر از جمع‌آوری، حمل و فروش آن است. این گزارش به قوانین ضعیف و اجرای ضعیف اشاره می‌کند که شرکت‌ها را با مجازات‌های مالی ناچیزی برای این آلودگی مواجه می‌کنند. کشورهای روسیه، ایران، عراق، آمریکا، ونزوئلا، الجزایر، لیبی، مکزیک و نیجریه، مسئول ۷۵ درصد از مشعل‌سوزی در جهان هستند. نقش شرکت‌های نفتی دولتی در این میان پررنگ است. با وجود درخواست‌ها برای کاهش مشعل‌سوزی، میزان گاز سوزانده شده به ازای هر بشکه نفت تولید شده در ۱۵ سال گذشته، بهبود قابل توجهی نداشته است. برای مثال، مشعل‌سوزی در ۱۸ برابر کمتر از آمریکا و ۲۲۸ برابر کمتر از ونزوئلا است. کارشناسان عمیقاً نگران این زباله‌ها و تأثیرات زیست‌محیطی آن هستند. آژانس بین‌المللی انرژی ریشه‌کنی مشعل‌سوزی‌ها تا سال ۲۰۳۰ را هدف‌گذاری کرده است. گازی که تنها در سال ۲۰۲۴ سوزانده شد، ارزشی معادل ۶۳ میلیارد دلار داشت که بیش از نیمی از هزینه تخمینی برای توقف این رویه در سراسر جهان است. به گزارش «گاردین»، درحالی که این مشکل گسترده است، برخی از کشورها در کاهش مشعل‌سوزی، پیشرفت‌هایی داشته‌اند. آنگولا، مصر، اندونزی و قزاقستان با موفقیت مشعل‌سوزی خود را کاهش داده‌اند و قزاقستان به لطف جرمه‌های سنگین‌ترانه از سال ۲۰۱۲ تاکنون، کاهش ۷۱ درصدی در مشعل‌سوزی داشته است.

فرصت امروز: بورس تهران به روند سبزپوشی هفته گذشته ادامه داد و با صعود ۱۵ هزار واحدی، یک کانال بالا رفت. شاخص کل بورس تهران در معاملات روز شنبه، کانال ۲.۸ میلیون واحدی را که روز نهم تیرماه از دست داده بود، مجدداً تصاحب کرد و با ۱۵ هزار و ۸۴۷ واحد افزایش به ارتفاع ۲ میلیون و ۸۰۱ هزار واحد رسید. همگام با روند صعودی شاخص کل، شاخص هم‌وزن نیز ۴۰.۳۲ واحد افزایش یافت و در تراز ۸۴۲ هزار و ۷۰۶ واحد ایستاد. شاخص کل فرابورس ایران هم با ۱۰۵ واحد افزایش به محدوده ۲۵ هزار و ۱۰۵ رسید. در معاملات بیست و هشتمین روز تیرماه، ۵۴ درصد نمادهای بورسی مثبت ماندند و ۴۶ درصد دیگر منفی معامله شدند. به عبارتی، ۴۳۶ نماد سبزپوش ماندند و ۳۶۹ نماد دیگر قرمزپوش شدند.

هرچند در معاملات چهارشنبه هفته گذشته پس از مدت‌ها پول حقیقی وارد تالار شیشه‌ای شد، اما در معاملات روز شنبه مجدداً شاهد خروج پول از بازار سرمایه بودیم. همچنین نقدینگی از صندوق‌های درآمد ثابت به سمت صندوق کالایی روانه شد. نمادهای آلودمیا، نوری و فرابورس با بیشترین ورود نقدینگی مواجه شدند و در مقابل، نمادهای وخارزم، و تجارت و وبسادر نیز بیشترین خروج پول حقیقی را تجربه کردند. در جریان دادوستدهای روز گذشته، ارزش معاملات و همچنین ارزش صف‌های خرید و فروش کاهش یافت. به گفته کارشناسان، تداوم صعود بورس در گرو ثبات سیاسی است و اگر تنش‌های خاورمیانه و ابهامات سیاسی کاهش یابد، انتظار می‌رود شاهد رشد بازار سهام باشیم.

برتری تقاضا بر عرضه در آغاز هفته

هرچند پول حقیقی پس از مدت‌ها در روز چهارشنبه هفته گذشته وارد تالار شیشه‌ای شد، ولی در معاملات شنبه بار دیگر شاهد خروج سرمایه از بورس بودیم. همچنین نقدینگی از صندوق درآمد ثابت به سمت صندوق کالایی کوچ کرد. ۵۴ درصد نمادهای بورسی در این روز مثبت ماندند و ۴۶ درصد دیگر منفی معامله شدند. نمادهای آلودمیا، نوری و فرابورس با بیشترین ورود نقدینگی و نمادهای وخارزم، و تجارت و وبسادر در بیشترین خروج پول حقیقی مواجه شدند. «مسعود مهدیان»، کارشناس بازار سرمایه به برتری تقاضا بر عرضه در معاملات آغاز هفته، اشاره کرد و به «کاوایران» گفت: معاملات بازار سرمایه در آغاز هفته جاری و در ادامه روند مثبت هفته گذشته در بیشتر نمادها به‌خصوص صندوق‌های اهرمی و شاخص‌ساز، شاهد برتری تقاضا و به نوعی نوسانات مثبت بودیم، اما نکته حائز اهمیت، کاهش خروج پول حقیقی در جریان معاملات شنبه است که می‌تواند نشانه‌ای از پایان فروش‌های سنگین چند هفته اخیر باشد. همچنین ارزش معاملات، دیگر مولفه اثرگذار است که در محدوده ۵ همت قرار گرفت که طبیعتاً مناسب نیست، اما می‌تواند با بازگشایی نمادهای زیادی که برای مجمع بسته هستند، روند افزایشی را داشته باشد. در نهایت شاخص کل هم توانست با رشد ۱۵ هزار واحدی به کانال ۲ میلیون و ۸۰۰ هزار واحدی بازگردد.

«مهدیان» با اشاره به عملکرد مثبت بیمه سهام، ادامه داد: باید پذیرفت که سرمایه‌گذاران همچنان با احتیاط کامل بعد اتفاقات اخیر باید به فکر خرید سهام و یا نگهداری آن باشند؛ بنابراین فقط با مستمر بودن روند حمایت‌ها و طرح‌هایی همچون بیمه سهام که اثرگذار هم بود، می‌توان به اعتماد از دست رفته سرمایه‌گذاران بازار کمک کرد؛ چراکه در نهایت سهامداران حقیقی می‌توانند به ادامه‌دار بودن این روند

حقیقی‌ها کاهش یابد و به خصوص در اواخر هفته شاهد ورود پول حقیقی به بازار سهام باشیم. به گفته «حسینی»، انتظار می‌رود در شرایط ثبات سیاسی، نقدینگی ورودی به بازار تقویت شود و بازار بتواند مسیر رشد را ادامه دهد؛ از سوی دیگر انتظار می‌رود با رشد مناسب صندوق‌های اهرمی، بخشی از حباب منفی آنها جبران شود. پالایشی‌ها گزارش‌های حسابرسی شده ارائه کردند که رشد مناسب سود نسبت به حسابرسی نشده داشتند که می‌تواند خبر خوبی برای این گروه و هلدینگ‌های سهامدار آنها باشند. همچنین سنگ آهنی‌ها با تقسیم خوب و اخبار مناسب از وضعیت ذخایر و رشد قیمت‌ها، گزینه مناسبی به شمار می‌رود. بانکی‌ها همچنان شاهد ورود نقدینگی و حمایت از سوی نهادهای حقوقی و حمایتی هستند. همچنین گروه خودرویی نیز با تداوم اخبار واگذاری و افزایش نرخ، مورد توجه بازار هستند. گروه‌های کوچک نیز منظر گزارش فصلی هستند و نمادها با گزارش مناسب بهار می‌توانند با اقبال روبه‌رو شوند.

راهگشایی بورس با چاشنی احتیاط

«امیرعباس باقری»، دیگر کارشناس بازار سرمایه نیز به «کاوایران» گفت: بازار سرمایه با رشد بیش از ۱۵ هزار واحدی شاخص کل، روزی مثبت را پشت سر گذاشت. گروه‌های خودرویی و بانکی، عملکرد نسبتاً خوبی داشتند و در کنار آنها، صندوق‌های اهرمی نیز عمدتاً در موقعیت صف خرید قرار گرفتند؛ موضوعی که نشان می‌دهد بخشی از بازار نسبت به ادامه روند امیدوار است. به گفته «باقری»، در یکی دو هفته گذشته، بازار تا حدی به لطف حمایت‌های بانک مرکزی و مدیریت انتظارات تومی، توانسته از فضای رکودی فاصله بگیرد. از طرف دیگر، کاهش نسبی تنش‌های منطقه‌ای هم تأثیر روانی مثبتی بر بازار گذاشته و باعث شده سرمایه‌گذاران کمی با دید بازتری نسبت به آینده تصمیم‌گیری کنند. با این حال، هنوز نمی‌توان وضعیت فعلی را پایدار دانست. همچنین ورود به ماه مرداد با فصل مجامع شرکت‌ها، تصمیمات مربوط به تقسیم سود و همچنین احتمال برخی تحولات سیاسی، می‌تواند جهت بازار را به سرعت تغییر دهد؛ بنابراین همچنان لازم است با احتیاط بیشتری در بازار فعالیت کرد و از رفتارهای هیجانی پرهیز داشت.

او به تحولات منطقه‌ای اخیر، اشاره کرد و افزود: نباید از تحولات منطقه‌ای چشم پوشید. وضعیت جنگ در سوریه بار دیگر حساس شده و اگر دامنه درگیری‌ها به سمت مرزهای ترکیه کشیده شود، ممکن است پای ایران هم به‌طور غیرمستقیم به ماجرا باز شود؛ چنین شرایطی می‌تواند باعث ایجاد نوسانات در بازارهای داخلی، از جمله بورس شود و فضای آرام فعلی را به چالش بکشد. در مجموع تا پایان تیرماه، بازار ظرفیت رشد نسبی را دارد، اما از مرداد به بعد عوامل متعددی ممکن است مسیر بازار را تحت تأثیر قرار دهند. به همین دلیل، بهتر است فعالان بازار با نگاه تحلیلی و نه صرفاً خوش‌بینانه، تصمیم بگیرند و برای سناریوهای مختلف آماده باشند.

رباط کریم در مسیر پیشرفت



این افتتاح پروژه های شهر رباط کریم با حضور مسئولان استانی و شهرستانی برگزار شد. این پروژه ها در راستای پیشرفت شهر و مقابله بحق مردم رباط کریم ، با حضور میرجعفریان معاون عمرانی استاندار تهران، سرکار خاتم شهاب مدیر کل دفتر امور شهری و شوراهای استانداری تهران، حجت الاسلام والمسلمین تریلی امام جمعه ، دکتر قشقای نماینده مردم در مجلس، دکتر آفاق‌جانی فرماندار ،جناب سرهنگ باقایی فرمانده سپاه امام حسن مجتبی (ع) شهرستان رباط کریم، فرماندهان نظامی و انتظامی، دکتر اله یاری شهردار ،اعضای شورای اسلامی شهر رباط کریم برگزار شد. افتتاح خیابان پرندک به جاده شهدا با هدف خارج شدن پرندک از بن بست و ایجاد معبر جدید دیگر در کهن شهر رباط کریم احداث شد. مجموعه ورزشی کیکار در راستای توسعه سرانه های ورزشی در نواحی کم برخوردار و تقسیم عادلانه سرانه ها به بهره برداری رسید و همچنین به منظور توسعه سرانه های فرهنگی در شهرستان رباط کریم ، ساختمان جامعه زنان افتتاح شد.

نمره «خیلی عالی» معاون استاندار تهران برای شهردار رباط کریم

شاهد پویایی فعالیت های عمرانی در شهر رباط کریم هستیم

مهندس میرجعفریان معاون هماهنگی امور عمرانی استانداری تهران امروز در معیت مدیران استانی و شهرستان رباط‌کریم توقف شد در ادامه سفرها و بازدیدهای پیشین. در شهر رباط‌کریم حضور پیدا کنیم و این پروژه‌های خوب و شاخص مورد بهره‌برداری، ما را برای حضور در این شهر مشتاق‌تر می‌کند. امروز نیز پروژه‌های خوبی به همت مجموعه مدیریت شهری رباط‌کریم و با حمایت مسئولان عالی شهرستان افتتاح شد و شاهد پویایی فعالیت‌های عمرانی در شهر رباط‌کریم هستیم و این پروژه‌ها به حاشیه پاسخگوی نیازهای شهر و شهروندان هستند. پروژه‌های امروز در مدت زمان کوتاه و با کیفیت مناسب اجرایی شده و امیدواریم با همدلی صورت گرفته در سطح شهرستان پروژه‌های بسیار دیگری به نتیجه برسد و من از تلاش‌های شهردار محترم و اعضای محترم شورای اسلامی شهر رباط‌کریم تقدیر و تشکر می‌کنم که در سطح استان تهران با ارزیابی و نمره بسیار خوب و عالی در حال خدمت هستند.



حمیدرضا اله یاری شهردار رباط کریم:

بهره‌برداری از ۱۲۵ میلیارد تومان پروژه عمرانی به همت شهرداری رباط کریم

اگر همراهی و همدلی تمام مسئولان شهری نبود، ما امروز شاهد این افتتاحیه‌ها و اقدامات خوب نبودیم و از همراهی اصحاب محترم رسانه که همواره در کنار مدیریت شهری بوده‌اند، تقدیر و تشکر می‌کنم. امروز به لطف خداوند متعال و همت مدیریت شهری رباط‌کریم، ۱۲۵ میلیارد تومان پروژه شهری به بهره‌برداری رسید که در پروژه بزرگ میوه و تره‌بار ۵۰ میلیارد تومان نیز از سوی بخش خصوصی سرمایه‌گذاری صورت گرفته است. در پروژه ساختمان جامعه زنان، فضای ناهمبست پیشین، امروز و در کمتر از ۶ ماه به ساختمانی با ۳۳۰ متر زیربنا و



نیز به شهروندان قول می‌دهیم که هر ماه بیش از صد میلیارد تومان پروژه شهری در رباط‌کریم افتتاح شود.



شهرداری رباط کریم

آگهی مزایده

اجاره یک باب سالن بدن سازی(ویژه بانوان)

شهرداری تاکستان در نظر دارد به استناد بند ۱۳ صورتجلسه شماره ۲۹۲ شورای محترم اسلامی شهر به نسبت به واگذاری یک باب سالن بدنسازی(بصورت اجاره پنج ساله) برابر مشخصات ذیل اقدام نماید. علاقه مندان به شرکت در مزایده می توانند به مدت ۱۰ روز از تاریخ انتشار جهت دریافت اسناد مزایده به سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (سامانه ستاد) مراجعه نمایند.

-کلیه مراحل برگزاری مزایده از دریافت اسناد تا ارائه پیشنهاد و بازگشایی پاکت ها از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترو نیکی دولت (سامانه ستاد) به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد و لازم است متقاضیان در صورت عدم عضویت قبلی، نسبت به ثبت نام و دریافت گواهی امضای الکترونیکی (توکن)، جهت شرکت در مزایده اقدام نمایند. هزینه کارشناسی و ارزیابی و نشر آگهی وسایر هزینه ها برعهده برنده مزایده می باشد. سایر اطلاعات مربوط به مزایده در اسناد مزایده درج گردیده است. جهت اطلاعات بیشتر به واحد قراردادهما مراجعه گردد.

آدرس: تاکستان خیابان امام خمینی شهرداری تاکستان تلفن: ۰۲۸۳۵۲۳۰۷۰۱

ردیف	واحد تجاری	مساحت متر مربع	تعداد	قیمت پایه اجاره بها	مبلغ سپرده شرکت در مزایده(ریال)	آدرس	توضیحات
۱	سالن بدنسازی	۱۴۲ متر مربع	۱ باب	۱/۰۲۰/۰۰۰/۰۰۰	۵۱/۰۰۰/۰۰۰	بلوار امام خمینی بوستان نرگسی	بدوی

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۴/۰۴/۲۹ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۴/۰۵/۰۵

کیوان رحمانی – شهردار تاکستان

شهرداری رباط کریم

آگهی مزایده

اجاره زمینها و فضاهای ورزشی بوستان بانوان (ویژه بانوان)

شهرداری تاکستان در نظر دارد به استناد بند ۰۵ صورتجلسه شماره ۳۰۶ شورای محترم اسلامی شهر نسبت به واگذاری بهره برداری فضاهای و زمینهای ورزشی بوستان نرگسی (بصورت اجاره پنج ساله) برابر مشخصات ذیل اقدام نماید. علاقه مندان به شرکت در مزایده می توانند به مدت ۱۰ روز از تاریخ انتشار جهت دریافت اسناد مزایده به سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (سامانه ستاد) مراجعه نمایند.

-کلیه مراحل برگزاری مزایده از دریافت اسناد تا ارائه پیشنهاد و بازگشایی پاکت ها از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترو نیکی دولت (سامانه ستاد) به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد و لازم است متقاضیان در صورت عدم عضویت قبلی، نسبت به ثبت نام و دریافت گواهی امضای الکترونیکی (توکن)، جهت شرکت در مزایده اقدام نمایند. هزینه کارشناسی و ارزیابی و نشر آگهی وسایر هزینه ها برعهده برنده مزایده می باشد. سایر اطلاعات مربوط به مزایده در اسناد مزایده درج گردیده است. جهت اطلاعات بیشتر به واحد قراردادهما مراجعه گردد.

آدرس: تاکستان خیابان امام خمینی شهرداری تاکستان تلفن: ۰۲۸۳۵۲۳۰۷۰۱

ردیف	واحد تجاری	مساحت متر مربع	قیمت پایه اجاره بها	مبلغ سپرده شرکت در مزایده(ریال)	آدرس	توضیحات
۱	زمین مینی گلف	۲۴۰ متر مربع				
۲	زمین گلف حرفه ای	۷۲۰ متر مربع				
۳	زمین بسکتبال و والیبال	۲۴۰ متر مربع				
۴	زمین فوتسال	۷۷۰ متر مربع				
۵	زمین اسکیت کوچک	۲۷۰ متر مربع				
۶	زمین اسکیت بزرگ	۱۴۰۰ متر مربع				

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۴/۰۴/۲۹ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۴/۰۵/۰۵

کیوان رحمانی – شهردار تاکستان

استراتژی جدید شرکت گاز مبتنی بر مقاوم سازی، هوشمندسازی و استفاده از تکنولوژی های نوین

شود. وی افزود: "همچنین با استفاده از این سیستم‌ها می‌توان پیش‌بینی دقیق‌تری از نیازهای گاز در فصول مختلف سال داشت و به این ترتیب برنامه‌ریزی بهتری برای تأمین انرژی صورت گیرد."سلیمیان همچنین به اهمیت آموزش و آگاهی‌بخشی در زمینه مصرف بهینه گاز برای مردم استان اشاره کرد و گفت: "ترویج فرهنگ مصرف بهینه گاز، به‌ویژه در فصل‌های سرد سال که مصرف به اوج خود می‌رسد، از اهمیت بالایی برخوردار است. ما باید مردم را در این زمینه آگاه کنیم تا مصرف بهینه گاز را در زندگی روزمره خود به کار گیرند. وی همچنین به نقش دولت و بخش خصوصی در این استراتژی اشاره کرد و خاطر‌نشان ساخت که برای موفقیت در پیاده‌سازی این استراتژی، همکاری و هماهنگی میان تمامی نهادهای دولتی، خصوصی و عمومی ضروری است. سلیمیان افزود: "ما باید به‌طور یکپارچه عمل کنیم تا علاوه بر مقاوم‌سازی و هوشمندسازی، در مصرف بهینه گاز و کاهش هدررفت از نیز موفق باشیم."در پایان نشست، مدیرعامل شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری تأکید کرد که با همکاری مسئولان و بهره‌گیری از تکنولوژی‌های نوین، این استان می‌تواند در راستای پایداری و استعمار تأمین گاز طبیعی در آینده‌ای نزدیک گام‌های مؤثری بردارد. وی از تمامی دست‌اندرکاران و ذینفعان درخواست کرد تا با همکاری و مشارکت جدی خود، در راستای تحقق این اهداف تلاش کنند و گام‌های مؤثری برای توسعه پایدار مصرف گاز در استان چهارمحال و بختیاری بردارند.

ضرورت تسهیل سرمایه‌گذاری در گلستان

می‌کند و باعث فرسایش سرمایه‌ انسانی و اقتصادی استان می‌شود. رضا بمصری، عضو هیات رئیسه اتاق بازرگانی گرگان، در نشست خبری با اصحاب رسانه با انتقاد از سیاست‌های ناپایدار در حوزه صادرات محصولات کشاورزی گفت که هر زمان صادرات کشاورزی تقویت می‌شود، بلافاصله بخشنامه‌ها و ممنوعیت‌های جدید به بهانه تنظیم بازار و امنیت غذایی اعمال می‌شود که عملاً استمرار صادرات را مختل می‌کند.وی با اشاره به تجربه ممنوعیت صادرات اقلامی مانند حبوبات، مرغ، گوجه‌فرنگی، سیب‌زمینی و حتی پالمجان در ماه‌های اخیر، تأکید کرد که کشور‌های هدف برای تأمین امنیت غذایی خود نیازمند ثبات سیاستی هستند اما تصمیمات یک‌شبه در داخل کشور باعث بی‌اعتمادی و از دست رفتن بازارها شده است.بمصری با اشاره به اینکه صادرات کشاورزی و غذایی نیازمند تداوم و برنامه‌ریزی بلندمدت است، تصریح کرد: بخشنامه‌های لحظه‌ای نه‌تنها تولیدکنندگان را بلا تکلیف می‌گذارند، بلکه امکان توسعه صنایع پایین‌دستی و زنجیره ارزش را نیز از بین می‌برند.



گازسانی مقاوم‌تر شده و از آسیب‌پذیری آن‌ها کاسته شود." سلیمیان ادامه داد که با استفاده از فناوری‌های پیشرفته می‌توان از بروز بسیاری از مشکلات و بحران‌ها جلوگیری کرد و با ایجاد سیستم‌های هوشمند برای نظارت و مدیریت بهینه تأسیسات، از آسیب‌دیدگی زیرساخت‌ها جلوگیری نمود. مدیرعامل شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری، در ادامه به یکی از راهکارهای مهم این استراتژی اشاره کرد: استفاده از سنسورها و دستگاه‌های هوشمند برای کنترل و نظارت بر میزان مصرف گاز و مدیریت دقیق تر آن. به گفته وی، این تکنولوژی‌ها کمک می‌کنند تا وضعیت مصرف گاز در هر منطقه به‌طور دقیق بررسی شده و از هدررفت بی‌مورد آن جلوگیری

شهرکرد- خبرنگار فرصت امروز: به گزارش خبر نگار روزنامه فرصت امروز درنشست استراتژی مذاکره که با حضور مسئولان و کارشناسان حوزه انرژی برگزار شد، جهانبخش سلیمیان، مدیرعامل شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری، ضمن ارائه گزارش در خصوص چالش‌ها و راهکارهای موجود، تأکید کرد که استراتژی جدید این شرکت، مبتنی بر مقاوم‌سازی، هوشمندسازی و استفاده از تکنولوژی‌های نوین، باید به‌طور جدی در دستور کار قرار گیرد تا بتوان به توسعه بهرهوری و مدیریت بهینه مصرف گاز طبیعی در استان دست یافت. وی بر این نکته تأکید کرد که این مقوله به‌ویژه در شرایط کنونی که پایداری و استمرار تأمین گاز طبیعی از اهمیت زیادی برخوردار است، باید به عنوان یک استراتژی اساسی مدنظر قرار گیرد. سلیمیان در این نشست اظهار داشت که استان چهارمحال و بختیاری با توجه به موقعیت جغرافیایی خاص و نیاز روزافزون به گاز طبیعی به‌ویژه در فصل‌های سرد سال، با چالش‌های متعددی در زمینه تأمین و توزیع گاز روبه‌رو است. از این رو، ضروری است که با توجه به پیشرفت‌های علمی و فناوری، راهکارهایی در راستای افزایش بهره‌وری و کاهش هدررفت گاز در شبکه‌های توزیع و مصرف، پیاده‌سازی شود.وی همچنین به اهمیت مقاوم‌سازی تأسیسات و زیرساخت‌های گازسانی در برابر بحران‌ها اشاره کرد و گفت: "در مناطقی مانند چهارمحال و بختیاری که با نظر اقلیمی و جغرافیایی در معرض بلایای طبیعی قرار دارند، لازم است که شبکه‌های

گرگان – خبرنگار فرصت امروز: امیر یوسفی رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی گرگان در نشست خبری اعضای هیأت رئیسه این اتاق با اصحاب رسانه، با اشاره به شرایط دشوار اخیر ناشی از جنگ ۱۲ روزه و فشارهای خارجی گفت: در سخت‌ترین روزها، فعالان بخش خصوصی و تولیدکنندگان ما با ایستادگی، به فعالیت خود ادامه دادند و آمادگی خود را برای تأمین نیازهای کشور اعلام کردند.وی افزود: دشمنان، هم در جنگ اقتصادی و هم در تنش‌های نظامی، بخش خصوصی ایران را هدف قرار داده‌اند. اما ما ثابت کردیم که با وحدت و همدلی می‌توانیم از بحران‌ها عبور کنیم، همان‌طور که در طول انقلاب نیز از موانع زیادی عبور کرده‌ایم. در ادامه علی‌محمد چوپانی، نایبرئیس اتاق بازرگانی گرگان در نشست خبری با اصحاب رسانه ، با اشاره به شرایط اقتصادی کشور و استان گلستان گفت: امروز در شرایطی قرار داریم که باید همه اقشار، به‌ویژه رسانه‌ها، نقش خود را در جنگ اقتصادی به‌درستی ایفا کنند.وی افزود: در استان گلستان با چالش‌هایی مواجه هستیم که برخی از آن‌ها ریشه در نابرابری‌های تگرشی



و مدیریتی دارد. در حالی که در استان‌های مجاور مثل مازندران افزایش ۱۰ تا ۱۵ درصدی قیمت برخی اقلام پذیرفته می‌شود، در گلستان با کوچک‌ترین تغییر قیمت، موجی از نظارت و برخورد با تولیدکننده شکل می‌گیرد.وی در ادامه گفت: این تفاوت‌ها به تولیدکنندگان ما فشار وارد

نماینده ولی فقیه در آذربایجان شرقی و امام جمعه تبریز:

خدمت‌رسانی به مردم در حوزه آب عبادت است



این مسیر تلاش می‌کنند، در واقع به مردم و به کشور خدمت می‌کنند و این خدمت بدون شک در پیشگاه خداوند مأجور خواهد بود. امام جمعه تبریز افزود:

مدیرکل نوسازی مدارس استان گیلان:



آورده است، اظهار داشت: گیلان نیز مظهر همدلی مردم و دولت شده و بی تردید این همدلی، آینده‌ای درخشان را برای آینده سازان ایران عزیز فراهم خواهد آورد. مدیرکل نوسازی مدارس در ادامه هدف از این بازدید را بررسی

رشت – زهرا رضازاده : به گزارش روابط عمومی، در راستای اجرای طرح ملی نهضت توسعه عدالت در فضاهای آموزشی و پرورشی، روز چهارشنبه ۲۵ تیرماه ۱۴۰۴ مهندس علی دقیق مدیرکل نوسازی، توسعه و تجهیز مدارس استان گیلان به همراه مهندس کیوان بارفروشنده رودسری معاون اجرایی، مهندس اقصاری فرد رئیس اداره نظارت، مهندس سید سعید حسینی سرتاظر ابنیه، مهندس رضوانی و مهندس شقایلی ناظرین تأسیسات و ابنیه از پروژه‌های شهرستان های رشت و بندرانزلی بازدید نموده و از نزدیک در جریان آخرین روند اجرایی پروژه های نهضت قرار گرفت. مهندس دقیق در حاشیه این بازدید در گفتگو با روابط عمومی با تأکید بر اهمیت توسعه عدالت در فضاهای آموزشی و فراهم کردن بسترهای مناسب برای تحصیل دانش‌آموزان، خاطر نشان ساخت؛ به همت گروه های مختلف مردمی، نهضت توسعه عدالت در فضاهای آموزشی استان با قدرت ادامه دارد. وی با بیان اینکه طرح تحولی رئیس جمهور، اتحاد و همدلی بی‌نظیری را در جامعه به وجود

اخبار

در بهار امسال:

رشد ۴۷ درصدی در آمد پتروشیمی نوری

بوشهر – خبرنگار فرصت امروز: مجموع درآمد پتروشیمی نوری از محل فروش محصولات و خدمات در بهار ۱۴۰۴ نسبت به دوره مشابه پارسال رشدی ۴۷ درصدی داشته است. شرکت پتروشیمی نوری تازه‌ترین گزارش عملکرد ماهانه منتهی به خرداد ۱۴۰۴ را منتشر کرد. براساس داده‌های منتشرشده، مجموع درآمد پتروشیمی نوری از محل فروش محصولات و خدمات در سه ماهه ابتدایی ۱۴۰۴ به رقم قابل توجه ۵۲ هزار و ۷۶۷ میلیارد تومان رسیده و نشان‌دهنده رشد ۴۷ درصدی درآمد این شرکت نسبت به رقم ۳۵ هزار و ۸۹۳ میلیارد تومان در دوره مشابه پارسال است. این افزایش معنادار ناشی از استمرار تقاضا برای محصولات راهبردی نوری، متنوع‌سازی سبد محصولات، کارایی بالای خطوط تولید و بهبود نسبی شرایط صادراتی و قیمت‌های جهانی محصولات پتروشیمی است. پتروشیمی نوری در خرداد ۱۴۰۴ نیز عملکردی فراتر از انتظار ثبت کرده است، به گونه ای که درآمد حاصل از فروش محصولات در این ماه به ۲۰ هزار و ۱۶ میلیارد تومان رسید که نسبت به خرداد پارسال (با درآمد ۱۴ هزار و ۹۸۷ میلیارد تومان)، رشد ۳۴ درصدی را نشان می‌دهد. این افزایش، نشانگر قدرت برند نوری در بازارهای داخلی و بین‌المللی بوده و بیان‌کننده نقش راهبردی این شرکت در تأمین محصولات پایه آرومانیکی کشور است.

روند رو به رشد درآمدها و ثبت رکوردهای جدید در ماه‌ها و فصل بهار، پتروشیمی نوری را در جایگاهی ممتاز قرار داده است، به‌طوری که با پشتوانه توسعه ظرفیت های تولیدی، مدیریت هوشمندانه فروش و تمرکز بر بازارهای صادراتی، انتظار می رود این شرکت بتواند مسیر سودآوری و رشد پایدار را در ادامه سال نیز تکرار کند.

مدیریت بحران در شهرداری کرج باید با تمرکز بر آموزش، زیرساخت و پدافند غیرعامل تقویت شود



کرج – باصلت عابد: نایبرئیس شورای اسلامی شهر کرج با اشاره به ضرورت آمادگی در برابر بحران‌هایی مانند زلزله، آتش‌سوزی و تهدیدات احتمالی، تقویت زیرساخت‌ها، آموزش تخصصی نیروهای انسانی و توسعه پدافند غیرعامل را مهم خواند. فاطمه منعمی، باید مهم‌ترین زیرساخت مدیریت بحران شود، اظهار کرد: مدیریت شهری باید با آینده‌نگری، اولویت را به پروژه‌های زیرساختی و اساسی بدهند تا در زمان بروز بحران، امکان واکنش مؤثر و سریع فراهم باشد. وی افزود: در شرایطی که کشور با تهدیدات امنیتی متجاوزین مواجه است، تقویت تاب‌آوری شهری به‌عنوان یک راهبرد بلندمدت باید در دستور کار شورا و شهرداری قرار گیرد. منعمی با اشاره به اهمیت آموزش نیروهای شهرداری در مواجهه با حوادث گفت: نیروی انسانی آموزش‌دیده کلید مدیریت کارآمد بحران است. بر همین اساس، شورای شهر از هر گونه طرحی که مدیران شهرداری در این خصوص ارائه دهند حمایت می‌کند.

اولویت‌بندی پروژه‌ها با نگاه پدافندی

نایبرئیس شورای شهر کرج با اشاره به لزوم بازنگری در پروژه‌های جاری شهری تصریح کرد: بسیاری از پروژه‌های کوچک و کم‌اثر باید کنار گذاشته شوند و بودجه و نیروی اجرایی شهر به سمت پروژه‌هایی هدایت شود که در پایداری و ایمنی شهر تأثیر مستقیم دارد.

بیش از ۲ هزار و ۲۷۶ میلیارد ریال عوارض ارزش افزوده در شهرستان ارومیه طی ۳ ماهه اول سال جاری توزیع شد

سهم شهرداری های شهرستان بیش از یک هزار و ۶۱۶ میلیارد ریال بود



ارومیه – رضا عباسی: سهم شهرداری ارومیه بیش از یک هزار و ۵۸۵ میلیارد ریال از مجموع ۱۶۱۶ میلیارد ریال سهم شهرداری های شهرستان ارومیه بوده و بقیه مبالغ برای شهرداری‌های قوشچی، سیلوانا، سرو و نوشین شهر واریز شده است. سهم روستاهای دارای دهیاری شهرستان ارومیه ۵۱۰ میلیارد ریال بود. همچنین سهم روستاهای فاقد دهیاری ۳۳ میلیارد ریال بود که توسط فرمانداری ارومیه توزیع می‌شود. برای امور عشایر شهرستان ارومیه نیز ۳۶ میلیارد ریال از یکک تسهیم عوارض ارزش افزوده واریز شده است.

«پیشگامان» پسرکانه رسمی بندر شهید رجایی می‌شود/ اعلام تصمیم در بازدید نماینده رئیس جمهور و استاندار یزد از بندر خشک پیشگامان



یزد – سید محمد جواد عرفان : بندر خشک پیشگامان (یزد) و آپرین (تهران) به عنوان پسرکانه رسمی بندر شهید رجایی انتخاب شده و به‌زودی نقش کلیدی در توسعه ملی لجستیک ایفا خواهد کرد به گزارش روابط عمومی اتحادیه پیشگامان، علی عبدالعلی‌زاده؛ نماینده رئیس جمهور در هماهنگی اجرای سیاست‌های کلی توسعه دریا‌محور در جریان بازدید مشترک با استاندار یزد از بندر خشک پیشگامان، اعلام کرد: «بندر خشک پیشگامان (یزد) و آپرین (تهران) به عنوان پسرکانه رسمی بندر شهید رجایی انتخاب شده و به‌زودی نقش کلیدی در توسعه ملی لجستیک ایفا خواهد کرد. همچنین، در گام‌های بعدی سیرجان نیز به عنوان پسرکانه‌های این بندر بزرگ به شبکه حمل‌ونقل و ترانزیت کشور افزوده می‌شوند.» در این بازدید که با حضور جمعی از مسئولان ملی و استانی برگزار شد، نماینده رئیس جمهور با تأکید بر اهمیت ارتقاء ظرفیت‌های لجستیکی کشور و تسهیل فرآیندهای حمل‌ونقل و صادرات، بندر خشک پیشگامان را پیشگام در این مسیر دانست و از برنامه‌های آتی برای توسعه همکاری‌ها با سایر مراکز لجستیکی خبر داد.

بازدید سرزده استاندار گلستان از شرکت توزیع نیروی برق استان

گرگان – خبرنگار فرصت امروز: علی اصغر طهماسبی، استاندار گلستان، صبح امروز با حضور سرزده در شرکت توزیع نیروی برق استان، از نزدیک در جریان روند خدمات‌رسانی و مدیریت باردر استان قرار گرفتند و با کارکنان شرکت به گفت‌وگو پرداخت.در این بازدید، مهندس موسوی، مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق استان، گزارشی از آخرین وضعیت فعالیت‌های شرکت در حوزه‌های مختلف و بالاخر روند اجرای مدیریت بار در این شرکت پرداختند و اعلام داشتندبا توجه به گرمای حاکم در سطح استان، از افزایش ناگهانی مصرف برق خبر داد و افزود با عنایت به افزایش بی سابقه گرما در روزهای آینده در سطح کشور و استان از مشترکین فهیم استان خواست با مدیریت مصرف خادمان خود را در شرکت توزیع برق در جهت پایداری شبکه یاری نمایند.استاندار گلستان ضمن قدردانی از تلاش‌های شبانه‌روزی کلیه کارکنان این شرکت، از مردم شریف و فهیم استان خواست با مدیریت و صرفه‌جویی در مصرف برق، شرکت توزیع را در تأمین برق پایدار برای همه مشترکان همچون گذشته همراهی نمایند.طهماسبی همچنین با تأکید بر ضرورت فرهنگ‌سازی مصرف بهینه، کارکنان شرکت توزیع برق را به‌عنوان الگو و پیشانی مدیریت مصرف در استان معرفی کرد و از آنان خواست خود، آغازگر رعایت الگوی صحیح مصرف باشند.

اهدای جایزه یونسکو به خانه تاریخی شهید صدوقی یزد

یزد – سید محمد جواد عرفان : سازمان یونسکو، جایزه جهانی سالانه حفاظت از میراث فرهنگی یونسکو(آسیا_اقیانوسیه) را به خانه تاریخی صدوقی یزد اهدا کرد. این جایزه با عنوان جایزه لیاقت و شایستگی (Award of Merit) در مراسمی در کشور تایلند به دلیل مرمت و احیای خانه شهید صدوقی به این خانه دوره قاجار اهدا شد. خانه تاریخی صدوقی با قدمتی بالغ بر سیصد سال چندی قبل مرمت و هم اکنون به عنوان خانه فرهنگ شهید صدوقی در حال فعالیت است.



هستیم که در گذشته سابقه نداشت. حجت الاسلام والمسلمین ضیایی ادامه داد: برای تیم جوان مدیریتی در ارس آرزوی موفقیت در ادامه راه را داریم. رئیس هیات مدیره و مدیرعامل منطقه آزاد ارس نیز در این دیدار با اشاره به اجرای پروژه های مختلف در مرکز خدآفرین منطقه آزاد ارس گفت: سایت اداری مرکز خدآفرین ارس که ک اواخر فروردین ماه کلنگ رنی شد، هم اکنون به سرعت درحال اجرا است و بهره برداری از آن یک نقطه عطف در توسعه شهرستان خدآفرین خواهد بود. مقدم زاده سپس افزود: نگاه ویژه ای به زیرساخت های بهداشت و درمان خدآفرین نیز داریم و با رایزنی که با دانشگاه علوم پزشکی تبریز داشتم پروژه رها شده درمانگاه جانانوا با مشارکت سازمان منطقه آزاد ارس مجددا عملیاتی خواهد شد.



فرصت امروز – ماهان فلاح: امام جمعه شهرستان خدآفرین گفت: به منطقه آزاد ارس روح تازه ای دمیده شده است و شاهد اقدامات مثبت و مؤثر توسط سازمان منطقه آزاد ارس در تمامی زون ها و بخش ها هستیم. هادی مقدم زاده رئیس هیات مدیره و مدیرعامل منطقه آزاد ارس باحضور در مرکز خدآفرین به حجت الاسلام والمسلمین هادی ضیایی امام جمعه شهرستان خدآفرین دیدار و گفتگو کرد. امام جمعه شهرستان خدآفرین در این دیدار با قدردانی از اقدامات مختلف محرومیت زدایی و توسعه ای در منطقه به همت سازمان منطقه آزاد ارس اظهار داشت: در منطقه آزاد ارس روح تازه ای دمیده شده است و باحضور تیم جدید مدیریتی دولت در سازمان منطقه آزاد ارس شاهد تحولات بسیار مثبتی

خط‌اهایی که بی‌سر و صدا سرمایه شما را نابود می‌کنند

ترک‌های نامرئی در ماشین بازاریابی شما



نویسنده: علی آل‌علی

در دنیای رقابتی امروز موفقیت در بازاریابی به معنای پوشاندن حفره هایی است که اغلب از چشم پنهان می مانند. از شناخت مخاطب تا همسویی تیم ها، این شکاف ها می توانند پرهزینه ترین اشتباهات شما باشند. بد نیست کمپین بازاریابی خود را مانند یک سطل بزرگ تصور کنید. شما با صرف هزینه های قابل توجه برای تبلیغات، تولید محتوا و استفاده از انواع ابزارها، این سطل را با آب که نماد مشتریان بالقوه است، پر می کنید اما اگر سوراخ های ریزی در کف این سطل وجود داشته باشد چه اتفاقی می افتد؟ هر چقدر هم که آب بیشتری در آن بریزید، بخش زیادی از آن به هدر خواهد رفت.

این مثال ساده واقعیت تلخی را در مورد بسیاری از کسب و کارها آشکار می کند. مدیران بودجه های کلانی را صرف جذب مشتری می کنند، غافل از اینکه شکاف های پنهان در استراتژی بازاریابی آنها، درست مانند همان سوراخ ها، به طور مداوم در حال نشت دادن مشتریان و سرمایه هستند. این ترک های نامرئی اغلب به چشم نمی آیند، زیرا ما بیش از حد روی فعالیت های روزمره متمرکز شده ایم؛ پست گذاشتن در شبکه های اجتماعی، ارسال ایمیل های تبلیغاتی و بهینه سازی سایت. مشکل اینجاست که بازاریابی موفق تنها به انجام این کارها خلاصه نمی شود. موفقیت واقعی زمانی حاصل می شود که یک سیستم یکپارچه، هوشمند و بدون درز ایجاد کنید. شناسایی و ترمیم این شکاف ها، مهمترین کاری است که یک مدیر بازاریابی می تواند انجام دهد. این کار، تفاوت میان یک کمپین پرهزینه با نتایج متوسط و یک ماشین بازاریابی کارآمد و سودآور را رقم می زند. در ادامه، به سراغ پنج شکاف مرگبار می رویم که می توانند بی سر و صدا کسب و کار شما را از مسیر موفقیت خارج کنند.

شکاف عمیق میان شما و مخاطب هدف

این بزرگ‌ترین و بنیادی ترین شکاف ممکن است. بسیاری از شرکت ها فکر می کنند مخاطب خود را می شناسند، اما دانش آنها فراتر از چند مشخصه کلی جمعیت شناختی مانند سن و جنسیت نمی رود. آنها نمی دانند مشتریان شان واقعا به چه چیزی فکر می کنند، چه دغدغه هایی دارند و چه چیزی آنها را شب ها بیدار نگه می دارد. وقتی شما درک عمیقی از روانشناسی مخاطب خود نداشته باشید، تمام تلاش های بازاریابی شما بر پایه ای سست بنا می شود.

یک برند ورزشی معروف مانند نایک را در نظر بگیرید. آنها کفش نمی فروشند؛ آنها انگیزه، غلبه بر محدودیت ها و حس تعلق به یک جامعه ورزشکار را می فروشند. این سطح از ارتباط تنها زمانی ممکن است که شما فراتر از نیازهای سطحی مشتریان خود بروید و به عمیق ترین خواسته ها و ارزش های آنها نفوذ کنید. بدون این درک، پیام های شما عمومی، بی اثر و فاقد قدرت ارتباطی خواهند بود و در میان هیاهوی رقیبا گم می شوند.

برای پر کردن این شکاف، باید از دفتر کار خود بیرون بیایید و با مشتریان واقعی صحبت کنید. نظرسنجی طراحی کنید، مصاحبه های عمیق انجام دهید و داده های رفتار مشتریان را تحلیل کنید. تا زمانی که نتوانید دنیا را از چشم مخاطب خود ببینید، هرگز قادر به خلق پیام ها و محصولات نخواهید بود که واقعا با آنها پیوند برقرار کند. بازاریابی برای همه، در نهایت به معنای بازاریابی برای هیچ‌کس است.

نویسنده: علی آل‌علی

میدان نبرد بازاریابی مدرن یک صحنه نابرابر و اغلب ترسناک است. در یک سو، غول های بزرگ ایستاده اند؛ شرکت هایی با بودجه های میلیون دلاری، تیم هایی از متخصصان داده و قدرتی که می توانند بیلبوردهای شهر و صدر نتایج جست‌وجوی گوگل را به راحتی خریداری کنند. در سوی دیگر، یک کسب و کار کوچک قرار دارد؛ با بودجه ای محدود، تیمی که هر فرد در آن چندین نقش را ایفا می کند و رویایی بزرگ که در این هیاهوی عظیم به سختی صدایش شنیده می شود.

در نگاه اول این یک مبارزه از پیش باخته به نظر می رسد. چگونه یک کتاب فروشی محلی می تواند با آمازون رقابت کند؟ چگونه یک رستوران خانوادگی می تواند در مقابل زنجیره های فست فود بین المللی دیده شود؟ تلاش برای رقابت با این غول ها در زمین بازی خودشان، یعنی با پول و متخصص های حرفه ای، یک استراتژی محکوم به فساد است. اما قدرتمندترین کسب و کارهای کوچک این حقیقت را دریافته اند که بزرگ‌ترین نقطه ضعف آنها، در واقع قدرتمندترین سلاح‌شان است. آنها نمی توانند غول ها را در «هزینه کردن» شکست

دهند، پس باید آنها را در «ارتباط برقرار کردن» مغلوب کنند. بازاریابی یک کسب و کار کوچک یک جنگ چریکی است؛ جنگی که در آن، اصالت، خلاقیت، سرعت و ارتباط انسانی جایگزین بودجه های کلان می شوند. این یک کلاس درس زنده در مورد بازگشت به اصول بنیادین بازاریابی است. پس با ما همراه شوید.

بازاریابی محلی بهترین گزینه است!

برندهای بزرگ جهانی مجبورند که پیام های گسترده و جهان شمولی را خلق کنند که با میلیون ها نفر در فرهنگ های مختلف ارتباط برقرار کنند. این کار، به ناچار پیام آنها را رقیق و غیرشخصی می سازد، اما یک کسب و کار کوچک، این شانس بی نظیر را دارد که به یک قهرمان محلی تبدیل شود.

هدف شما نباید تسخیر جهان باشد؛ هدف شما باید تسخیر قلب جامعه خودتان باشد. این یعنی بازاریابی شما باید از در و همسایه شروع شود.

• **حضور فیزیکی و دیجیتال محلی:** فراتر از داشتن یک پروفایل بی نقص در نقشه های گوگل به معنای شرکت در رویدادهای محلی، حمایت مالی از تیم ورزشی یک مدرسه یا همکاری با دیگر کسب و کارهای کوچک در همان خیابان است. یک کافه محلی که با یک شیرینی فروشی ای طرف خیابان یک محصول مشترک ارائه می دهد، در حال ساختن یک اکوسیستم محلی است که مشتریان به آن احساس تعلق می کنند.

• **گفت‌وگو در فضاهای محلی:** این یعنی حضور فعال و مفید در گروه های فیس‌بوک یا انجمن های آنلاین مربوط به شهر یا محله تان. به جای تبلیغ مستقیم، به سوالات مردم پاسخ دهید، راهنمایی کنید و خود را به عنوان یک همسایه آگاه و قابل اعتماد معرفی کنید. وقتی شما به عنوان شهردار غیررسمی کسب و کار خود در جامعه شناخته شوید، مردم نه تنها از شما خرید می کنند، بلکه به حامیان سرسخت شما تبدیل می شوند.

داستان شخصی و متمایز

کسب و کارهای بزرگ برای ساختن شخصیت برند میلیون ها دلار خرج می کنند. اما کسب و کارهای کوچک از روز اول یک شخصیت واقعی و انسانی دارند: خود شما، یعنی بنیانگذار شرکت!

شود. این شکاف در سفر مشتری، یکی از پرهزینه ترین مشکلات است. سفر مشتری، مسیری است که یک فرد از لحظه آشنایی با برند شما تا تبدیل شدن به یک مشتری وفادار طی می کند. هر دست انداز یا مانعی در این مسیر، می تواند منجر به انصراف او شود.

یک مثال واضح، فرآیند پرداخت پیچیده در یک فروشگاه آنلاین است. اگر مشتری مجبور باشد فرم های طولانی پر کند، چندین مرحله را طی کند یا با گزینه های پرداخت محدود روبه‌رو شود، به احتمال زیاد سبد خرید خود را رها خواهد کرد. آمازون با معرفی سیستم خرید با یک کلیک، این مانع بزرگ را به زیبایی حذف کرد و نشان داد که درک و بهینه سازی سفر مشتری چقدر می تواند در افزایش فروش موثر باشد.

برای شناسایی این دست اندازها، باید کل مسیر را

توسعه کسب و کارهای کوچک: استراتژی‌های بازاریابی اصولی

داستان شما، دلیل چرایی به وجود آمدن این کسب و کار و شور و اشتیاق شما قدرتمندترین دارایی بازاریابی شماست که هیچ شرکت بزرگی نمی تواند آن را کپی کند. امروزه مشتریان، بیش از هر زمان دیگری، به دنبال «اصالت» هستند. آنها می خواهند بدانند که پول‌شان را در جیب چه کسی می گذارند. بازاریابی محتوایی شما باید این داستان را روایت کند.

• **وبلاگ و شبکه های اجتماعی:** از این پلتفرم ها نه برای انتشار تبلیغات، که برای به اشتراک گذاشتن «پشت صحنه» استفاده کنید. نشان دهید که محصولات شما چگونه ساخته می شوند. داستان تامین کنندگان مواد اولیه تان را تعریف کنید. از چالش ها و موفقیت های کوچک خود بنویسید. مردم با انسان های انجذاب پذیر واقعی ارتباط برقرار می کنند، نه با لوگوهای بی نقص.

• **شما به عنوان یک متخصص، دانش و تخصص شما**

یک دارایی ارزشمند است. یک پست وبلاگ با عنوان «۵ اشتباه رایجی که مردم در انتخاب قهوه می کنند» از زبان صاحب یک کافه تخصصی، هزاران بار معتبرتر از یک مقاله مشابه از یک برند زنجیره ای بزرگ است. با آموزش رایگان به مخاطبان، شما اعتماد آنها را جلب می کنید و خود را به یک مرجع تبدیل می سازید.

تبدیل مشتریان به دیارتان بازاریابی

یک کسب و کار کوچک بودجه لازم برای استخدام ده ها فروشنده یا اجرای کمپین های تبلیغاتی گسترده را ندارد. اما یک ارتش بازاریابی بسیار قدرتمندتر و کم هزینه تر در اختیار دارد: مشتریان راضی. در عصر دیجیتال، بازاریابی دهان به دهان دیگر به گفت‌وگوهای خصوصی محدود نیست؛ این گفت‌وگوها در بخش نظرات گوگل، پست های اینستاگرام و توصیه های آنلاین، برای همگان قابل مشاهده است.

• **از درخواست کردن ترسید:** اکثر مشتریان راضی، اگر از آنها به سادگی و با احترام درخواست کنید، خوشحال می شوند که برای شما یک نظر مثبت بنویسند. یک ایمیل پیگیری شخصی پس از خرید، که در آن از مشتری تشکر کرده و از او می خواهید تا تجربه اش را به اشتراک بگذارد، می تواند معجزه کند.

• **یک تجربه فراموش نشدنی بسازید:** بهترین راه برای

از نگاه مشتری خود طی کنید. از اولین کلیک روی تبلیغ تا دریافت ایمیل تشکر پس از خرید، تمام مراحل را بررسی کنید. آیا همه چیز روان و ساده است؟ آیا اطلاعات کافی در هر مرحله در اختیار او قرار می گیرد؟ حذف حتی یک مانع کوچک در این مسیر، می تواند تاثیر شگرفی بر نرخ تبدیل و رضایت مشتریان شما داشته باشد.

دیوار بلند میان تیم های فروش و بازاریابی

در بسیاری از سازمان ها، تیم های فروش و بازاریابی به جای همکاری، در حال جنگ با یکدیگر هستند. تیم بازاریابی از اینکه تیم فروش، سرنخ های تولید شده توسط آنها را به خوبی پیگیری نمی کند، گله مند است. تیم فروش نیز معتقد است که سرنخ های دریافتی از تیم بازاریابی، کیفیت لازم را ندارند. این شکاف کلاسیک، انرژی و منابع سازمان را هدر می دهد.

این دو تیم باید مانند دو بال یک پرنده عمل کنند، اما در عمل، اغلب در جهت مخالف هم حرکت می کنند. بازاریابی مشتریان بالقوه را جذب می کند و فروش آنها را به مشتریان واقعی تبدیل می کند. اگر این دو بخش زبان مشترکی نداشته باشند و بر سر تعریف یک «سرنخ واجد شرایط» به توافق نرسیده باشند، کل سیستم دچار اختلال می شود. برای شکستن این دیوار، باید اهداف مشترک و معیارهای عملکردی یکسان برای هر دو تیم تعریف کرد. جلسات منظم هفتگی میان این دو تیم، که گاهی به آن بازاریابی-فروش گفته می شود، می تواند به ایجاد درک متقابل و همسویی استراتژی ها کمک کند. وقتی فروش و بازاریابی با هم کار کنند، چرخه جذب مشتری کوتاه تر شده و نرخ موفقیت به طور چشمگیری افزایش می یابد.

نقطه کور در تحلیل داده ها

در عصر دیجیتال، همه ما در دریایی از داده ها غرق شده ایم، اما جمع‌آوری داده به تنهایی کافی نیست. شکاف اصلی زمانی ایجاد می شود که ما یا نمی دانیم به کدام داده ها نگاه کنیم یا نمی توانیم از آنها برای تصمیم گیری های هوشمندانه استفاده کنیم. تمرکز بر معیارهای بیهوده، مانند تعداد لایک یا بازدید یک صفحه، بدون توجه به تاثیر آنها بر اهداف اصلی کسب و کار، یک اشتباه رایج است. یک شرکت قهوه زنجیره ای جهانی مانند استارباکس را در نظر بگیرید. آنها فقط تعداد قهوه های فروخته شده را نمی شمارند. آنها از طریق برنامه وفاداری خود تحلیل می کنند که کدام مشتری، چه نوشیدنی را، در چه ساعتی و در کنار چه محصول دیگری می خرد. این سطح از تحلیل داده به آنها کمک می کند تا کمپین های شخصی سازی شده طراحی کنند، محصولات جدید ارائه دهند و حتی مکان فروشگاه های بعدی خود را تعیین کنند.

به جای غرق شدن در اقیانوس داده ها، روی چند شاخص کلیدی عملکرد (KPI) که مستقیما به سلامت کسب و کار شما مرتبط هستند، تمرکز کنید: هزینه جذب هر مشتری، ارزش طول عمر مشتری و بازگشت سرمایه (ROI) کمپین های بازاریابی. داده ها باید به شما کمک کنند تا به سوال «چرا» پاسخ دهید، نه اینکه فقط «چه چیزی» رخ داده است را گزارش کنید. استفاده هوشمندانه از داده ها، این نقطه کور را به یک مزیت رقابتی قدرتمند تبدیل می کند.

منابع:

https://localiq.com/blog/marketing-gaps-costing-you-customers

گرفتن نظرات مثبت، فراتر رفتن از انتظارات است. یک یادداشت تشکر دست نویس در بسته بندی، یک هدیه کوچک و غیرمنتظره، یا به یاد آوردن نام مشتری در مراجعه بعدی، تجربه های کوچکی هستند که در دنیای غیرشخصی امروز، تاثیرات بزرگی به جا می گذارند. این تجربیات، به داستان هایی تبدیل می شوند که مردم با هیجان برای دیگران تعریف می کنند.

• **برنامه های وفاداری را ساده نگه دارید:** یک برنامه ارجاع ساده (دوست را معرفی کن و هر دو تخفیف بگیرید) می تواند به صورت تصاعدی مشتریان شما را افزایش دهد. این کار، مشتریان شما را تشویق می کند تا کاری را که به صورت طبیعی انجام می دهند (یعنی صحبت کردن درباره شما)، به صورت هدفمندتری انجام دهند.

سخن پایانی

بازاربا‌بی برای یک کسب و کار کوچک، یک درس عمیق در مورد محدودیت ها و خلاقیت است. این یک یادآوری است که قبل از تمام ابزارهای دیجیتال، تحلیل داده ها و الگوریتم های پیچیده، بازاریابی در هسته خود، درباره «انسان ها» بوده است؛ درباره درک نیازهای‌شان، جلب اعتمادشان و ساختن یک رابطه پایدار با آنها.

کسب و کارهای بزرگ اغلب این حقیقت را فراموش می کنند و در پیچیدگی های مقیاس خود گم می شوند، اما یک کسب و کار کوچک، این فرصت را دارد که هر روز با این حقیقت زندگی کند. او می تواند با هر مشتری صحبت کند، به هر ایمیل به صورت شخصی پاسخ دهد و داستان برندش را با صدایی کاملا منحصربه فرد روایت کند. اینها چیزهایی هستند که با هیچ بودجه ای نمی توان آنها را خرید. مزیت چریکی شما، توانایی شما در انسان بودن، در دسترس بودن و واقعی بودن است و در دنیای امروز، هیچ چیز کمیاب تر و ارزشمندتر از این نیست.

منابع:

https://www.money.co.uk/business-guides/small-business-marketing-ideas
https://www.salesforce.com/small-business/marketing/smb-marketing-guide