روزنامه مدیریتی - اقتصادی

فرصت امروز

برای کسب و کارآفرینی

دوشنبه
۲۷ مرداد ۱۴۰۴

Mon.18 Aug 2025

۲۳ صفر ۱۴۴۷ - سال نهم

شماره ۲۷۵۹

۸ صفحه - ۵۰۰۰ تومان

www.forsatnet.ir

این ۶ استان رکورددار مصرف برق شدند

افول صادرات برق ایران

در حالی که مصرف برق کشور در میانه تابستان امسال به مرز ۷۷ هزار مگاوات رسیده، آمارها نشان می‌دهد میزان واردات برق ایران بیش از پنج برابر صادرات شده و اکنون صادرات برق به عراق به صفر رسیده است. ظرفیت تبادل برق ایران با کشورهای همسایه، ۳ هزار مگاوات تخمین زده می‌شود و ایران با تمام کشورهایی که مرز خاکی دارند، امکان تبادل انرژی را دارد...

۲

کارشناسان از الزامات بازسازی اقتصاد پس از جنگ ۱۲ روزه می‌گویند

سیاستگذاری پولی عصر پساجنگ

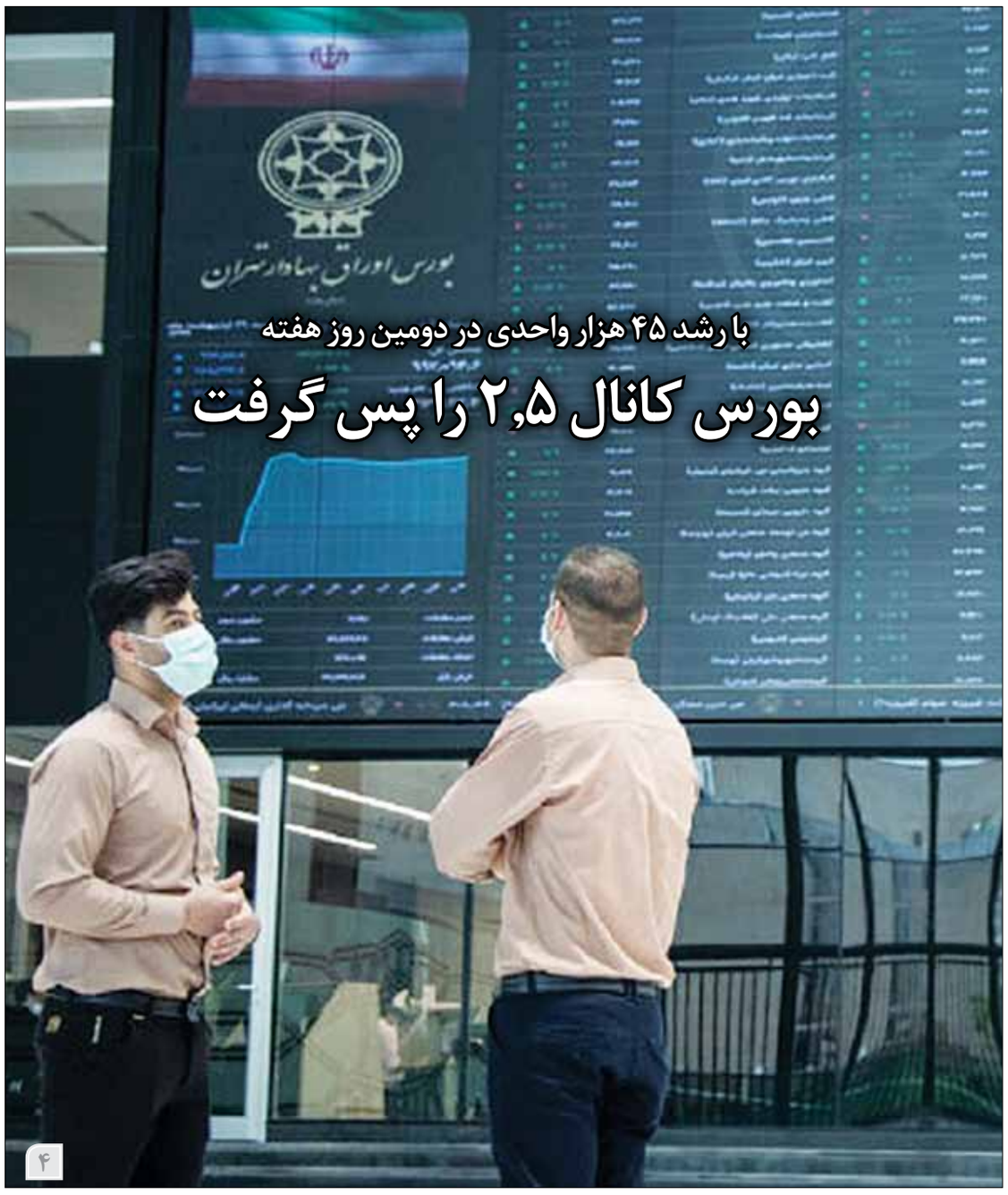
فرصت امروز: در فضای پساجنگ و در سایه تداوم منازعات منطقه‌ای، بازاندیشی در سازوکارهای سیاستگذاری پولی و اصلاح مقررات ناظر بر عملکرد بانک‌ها و سایر نهادهای مالی، نقش مهمی در استقرار ثبات اقتصاد کلان، مهار تورم و تقویت رشد اقتصادی، ایفا می‌کند. برای اقتصاد ایران که پیش از این نیز با انواع ناترازی‌ها (ناترازی بودجه، ناترازی انرژی و ناترازی بانک‌ها) و کاهش سرمایه‌گذاری مولد مواجه بوده، طراحی و اجرای سیاست‌های مؤثر در دوران پساجنگ، می‌تواند نه تنها از شدت پیامدهای منفی بکاهد بلکه بستری برای بازآفرینی ظرفیت‌های توسعه‌ای و احیای پویایی اقتصاد ملی فراهم آورد. پرسش اینجاست که چه الگوها و تجارب موفقی از سیاستگذاری پولی و بانکی در دوران پساجنگ در کشورهای دارای بحران مشابه می‌تواند برای ایران قابل استفاده باشد؟ در شرایط پساجنگ چه ترکیبی از سیاست‌های پولی متعارف و غیرمتعارف برای مهار تورم و تثبیت اقتصاد مؤثرتر خواهد بود؟ سیاست‌های...

۲

دود اختلاف وزارت صمت و ایران‌خودرو به چشم مردم می‌رود

دور باطل قیمت‌گذاری خودرو

۲



با رشد ۴۵ هزار واحدی در دومین روز هفته

بورس کانال ۲,۵ را پس گرفت

۴

سرمقاله

بحران تامین مالی در اقتصاد انرژی ایران

سپهر برزی‌مهر
دبیر سابق سندیکای صنعت برق

ناترازی برق، این واژه آشنا و نگران‌کننده بار دیگر به یکی از دغدغه‌های اساسی سیاستگذاران، سرمایه‌گذاران و فعالان اقتصادی کشور، تبدیل شده است. در سال‌های اخیر، کمبود عرضه در برابر رشد تقاضا، ضعف زیرساخت‌ها و مشکلات ساختاری در بخش تولید و توزیع برق، موجب بروز خاموشی‌هایی شده است که نه تنها زیان‌های اقتصادی قابل توجهی را به کشور تحمیل می‌کند، بلکه اعتماد بخش خصوصی و سرمایه‌گذاران را به زیرساخت‌های حیاتی انرژی به شدت کاهش می‌دهد. ناترازی برق، زمانی رخ می‌دهد که میزان تولید انرژی الکتریکی، قادر به تأمین کامل تقاضای مصرف نباشد. در ایران با وجود ظرفیت‌های بالقوه گسترده در حوزه انرژی، عواملی مانند کاهش سرمایه‌گذاری در احداث نیروگاه‌های جدید و نوسازی نیروگاه‌های موجود، عدم توسعه نیروگاه‌های با مقیاس کوچک و تجدیدپذیر و مشکلات ساختاری عمیق، این بحران را تشدید کرده‌اند.

ادامه در همین صفحه

مدیریت و کسب‌وکار

تولید محتوای متمایز در عصر هوش مصنوعی

تصور کنید در یک بازار شلوغ و پرهیاهو قدم می زنید. هر فروشنده ای با صدای بلند کالای خودش را تبلیغ می کند و شما در میان انبوهی از صداها و رنگ ها سرگردان مانده اید. دنیای محتوای آنلاین هم این روزها بی شباهت به این بازار نیست. با ظهور ابزارهای هوش مصنوعی که می توانند در چشم برهم زدنی ده ها مقاله و مطلب تولید کنند، ناگهان همه به یک کارخانه تولید محتوا تبدیل شده اند. اما آیا در این اقیانوس بی کران از اطلاعات، جایی برای شنیده شدن صدای منحصر به فرد ما باقی مانده است؟ آیا می توانیم کاری کنیم که در این سونامی یکنواختی غرق نشویم؟ پاسخ یک «بله» محکم و امیدوارکننده است.

اگر فکر می کنید که با بیشتر و سریع تر تولید کردن محتوا برنده این بازی خواهید بود، سخت در اشتباهید. امروز رمز موفقیت در متفاوت بودن و ایجاد ارزش واقعی برای انسان هایی است که امیدواریم با...

۸

بحران تامین مالی در اقتصاد انرژی ایران

طی یک دهه گذشته، صنعت برق ایران علی‌رغم رشد مصرف، با کاهش جدی سرمایه‌گذاری مواجه بوده است. سهم بودجه عمرانی دولت در توسعه زیرساخت‌های برق، به دلایلی از جمله تحریم‌ها، تورم، کسری بودجه و سیاست‌های ناکارآمد ارزی، کاهش یافته است. از سوی دیگر، بخش خصوصی نیز به دلیل ریسک بالا و فقدان مشوق‌های اقتصادی، تمایلی به حضور فعال در این حوزه نشان نداده است. طی سال‌های اخیر توسعه ظرفیت عملی نیروگاه‌ها نه تنها با نرخ رشد متوسط سالانه ۶ تا ۷ درصدی مصرف هماهنگ نبوده، بلکه به دلیل فرسودگی و کاهش بهره‌وری نیروگاه‌ها، در برخی موارد حتی کاهش نیز یافته است. بررسی‌ها نشان می‌دهد که در حوزه تاسیسات انتقال و توزیع هم حدود ۲۰ درصد از پست‌های شبکه برق بیش از ۳۰ سال و تقریبا ۳۰ درصد از خطوط انتقال برق بیش از ۲۰ سال عمر دارند که منجر به تلفات حدود ۱۳ درصدی برق در شبکه انتقال و توزیع شده است. این میزان تلفات معادل حدود ۴۰ درصد از کل مصرف خانگی برق کشور است. در ساعات اوج مصرف، تقاضا از ظرفیت تولید، پیشی گرفته و شبکه ناچار به اعمال خاموشی می‌شود.

یکی دیگر از مهمترین دلایل ناترازی برق، نحوه قیمت‌گذاری این کالای استراتژیک است. در شرایطی که اصلاح تعرفه برق صنایع و مشترکین پرمصرف به شکل جدی در دستور کار وزارت نیرو قرار گرفته، همچنان در بازار عمده فروشی و حتی تابلوی عادی بورس انرژی، قیمت برق خریداری شده از نیروگاه‌ها از ۲۰۰ تومان فراتر نمی‌رود. همین مسئله، دوره بازگشت سرمایه در صنعت برق را تا ۲۰ سال هم افزایش داده و عملا مزیت و منطق سرمایه‌گذاری در این صنعت را برای بخش خصوصی از میان برده است. عدم توسعه انرژی‌های تجدیدپذیر، یکی دیگر از ریشه‌های اصلی ناترازی برق به شمار می‌رود. ایران به دلیل بهره‌مندی از ظرفیت‌های چشمگیر در زمینه انرژی خورشید، باد و زیست توده، در شرایط مناسبی برای توسعه ظرفیت‌های تولید برق پاک قرار دارد، اما نوسانات نرخ ارز، تأخیر در پرداخت مطالبات سرمایه‌گذاران، تحریم‌ها، دشواری در تخصیص ارز، موانع متعدد در تامین تجهیزات نیروگاه‌های تجدیدپذیر، تغییرات مکرر مقررات و همچنین نبود قراردادهای بلندمدت خرید تضمینی، جذابیت سرمایه‌گذاری در این بخش را کاهش داده است. در حال حاضر، بیش از ۹۰ درصد تولید برق کشور به سوخت‌های فسیلی وابسته است که در فصول سرد به دلیل کاهش گازرسانی، بخش زیادی از آن با سوخت مایع تأمین می‌شود.

مشکلات ساختاری و پیامدهای ناکارآمد سیاست‌های خصوصی‌سازی صنعت برق نیز از دلایل بروز ناترازی‌ها است. خصوصی‌سازی عمدتا در قالب واگذاری شرکت‌های توزیع و بخشی از نیروگاه‌ها انجام شده، اما بدون ایجاد سازوکارهای تنظیم‌گری مؤثر، تضمین بازگشت سرمایه و شفاف‌سازی رابطه دولت و بخش خصوصی، این وضعیت سبب شده است که نه دولت بتواند به تعهدات خود عمل کند و نه بخش خصوصی، انگیزه لازم برای سرمایه‌گذاری‌های جدید را داشته باشد. در نهایت، استمرار چالش‌های ساختاری، مالی و مدیریتی صنعت برق کشور موجب شد در تابستان ۱۴۰۳، میزان ناترازی برق به حدود ۱۷ هزار مگاوات برسد که نسبت به سال قبل، افزایش قابل توجهی را نشان می‌دهد. براساس آمارهای رسمی، خسارات اقتصادی ناشی از ناترازی برق طی سه سال گذشته بالغ بر ۶۰۰ هزار میلیارد تومان برآورد شده است. همچنین پیش‌بینی‌ها حاکی از آن است که در صورت استمرار روند فعلی و عدم اجرای اقدامات اصلاحی، این ناترازی تا سال ۱۴۰۴ به حدود ۲۷ هزار مگاوات و معادل یک‌سوم کل تقاضای برق کشور خواهد رسید.

با توجه به این داده‌ها، می‌توان نتیجه گرفت که ناترازی برق صرفا یک مسئله فنی یا مهندسی نیست، بلکه جلوه‌ای بیرونی از ناترازی عمیق‌تر در لایه های مختلف سیاستگذاری، سرمایه‌گذاری، قیمت‌گذاری، حکمرانی و تامین مالی بخش انرژی کشور است. برای عبور از این وضعیت، نیازمند رویکردی جامع و شجاعانه در اصلاح حکمرانی انرژی هستیم. این اصلاحات می‌توانند در قالب برنامه‌ای منسجم و زمان‌بندی شده در بازه‌های کوتاه مدت، میان مدت و بلندمدت تدوین و اجرا شوند.

راهکارهای کوتاه مدت (کمتر از یک سال)

* مدیریت بهینه بار مصرف و برنامه‌ریزی دقیق برای اجرای خاموشی‌های هدفمند
* اطلاع‌رسانی شفاف و به موقع به صنایع و مشترکان درباره وضعیت شبکه
* تشویق مصرف‌کنندگان بزرگ به جابه‌جایی مصرف به ساعات کم‌بار
* اعمال پاداش به صنایع برای کاهش داوطلبانه مصرف در ساعات اوج مصرف
* کاهش تلفات شبکه با تعمیر و نگهداری فوری تجهیزات فرسوده و اصلاح نقاط بحرانی
* افزایش راندمان نیروگاه‌های موجود از طریق بهینه‌سازی تجهیزات و تأمین اضطراری سوخت
* اولویت دادن به گازرسانی در ایام پیک مصرف تابستانی و جایگزینی سوخت مایع با حداقل تأثیر زیست محیطی.

راهکارهای میان مدت (یک تا سه سال)

* افزایش ظرفیت تولید برق با راه اندازی واحدهای جدید سیکل ترکیبی با بازده بالا
* سرمایه‌گذاری در نیروگاه‌های کوچک مقیاس و پراکنده نزدیک به محل مصرف
* بازسازی و تقویت شبکه انتقال و توزیع با ارتقای خطوط و ترانسفورماتورها
* نصب سیستم‌های پایش و کنترل هوشمند شبکه
* توسعه سیاست‌های تشویقی برای بهینه‌سازی مصرف و واقعی‌سازی تعرفه های برق پرمصرف‌ها
* اعطای تسهیلات به صنایع جهت کاهش مصرف و استفاده از تجهیزات با راندمان بالا
* ایجاد بازار رقابتی برق و جذب فعالان بخش خصوصی در عرضه و تقاضا.

راهکارهای بلندمدت (بیش از سه سال)

* تنوع بخشی پایدار به سبد انرژی کشور با توسعه گسترده انرژی‌های تجدیدپذیر، مانند خورشیدی، بادی و زمین گرمایی
* سرعت بخشی و تسهیل تشکیل نهاد تنظیم‌گر مستقل برای تعیین تعرفه ها، سیاست‌های بازار و تضمین شفافیت
* دیجیتالی سازی کامل شبکه برق و استقرار سیستم‌های هوشمند اندازه‌گیری برای مدیریت بهینه عرضه و تقاضا
* ارتقای فرهنگ مصرف انرژی از طریق آموزش‌های همگانی در مدارس، رسانه ها و جامعه.

این دسته‌بندی‌ها، ابزار مناسبی در اختیار سیاستگذاران و فعالان اقتصادی قرار می‌دهند تا اولویت‌بندی مؤثرتری برای اقدامات اصلاحی داشته باشند و سرمایه گذاری‌ها را به شکل هدفمند و اثربخش هدایت کنند. با این حال، بدون تمرکز جدی بر یکی از ابعاد مغفول و حیاتی بحران (یعنی تأمین سرمایه لازم برای عبور از ناترازی برق) نمی‌توان قفل سرمایه‌گذاری در این صنعت راهبردی را گشود. برای جبران ناترازی‌های کنونی در بازه زمانی سه ساله، برآورد می‌شود که بیش از ۵۰۰ هزار میلیارد تومان سرمایه‌گذاری مستقیم در بخش‌های مختلف صنعت برق لازم باشد. این سرمایه‌گذاری شامل ۳۰۰ هزار میلیارد تومان برای توسعه نیروگاه‌ها، ۱۰۰ هزار میلیارد تومان برای توسعه انرژی‌های تجدیدپذیر، ۸۰ هزار میلیارد تومان برای خطوط انتقال و توزیع و ۴۰ هزار میلیارد تومان برای شبکه‌های هوشمند و مدیریت مصرف است. از سوی دیگر، دولت با محدودیت شدید منابع مالی و بدهی‌های سنگین به پیمانکاران و نیروگاهداران مواجه است. بنابراین انتظار تحقق این حجم سرمایه‌گذاری از محل بودجه‌های سنتی، واقع‌بینانه نیست. به همین دلیل، به کارگیری راهکارهای نوآورانه برای تأمین مالی و رفع عقب ماندگی بخش‌های مختلف صنعت برق اجتناب‌ناپذیر است.

خروج دولت از تجارت برق، ساماندهی قراردادهای خرید تضمینی برق، اوراق سبز انرژی، تأمین مالی جمعی، صندوق پروژه انرژی، بازار برق رقابتی، تعرفه گذاری شناور، مشارکت صنایع در پاسخگویی بار با مشوق مالی و مدل‌های BOT/BOO، راهکارهای نوآورانه تأمین مالی در صنعت برق هستند که می‌توانند به کار گرفته شوند. همچنین در این میان نباید از اهمیت تاسیس نهاد مستقل تنظیم‌گر بخش برق نیز به عنوان یک راهبرد کلیدی برای اصلاح ساختارهای اقتصادی برق و تسهیل روند سرمایه‌گذاری‌ها در این صنعت چشم پوشید، به ویژه آنکه برمبنای اساسنامه این نهاد، اتاق بازرگانی به عنوان نماینده بخش خصوصی، یکی از ارکان اصلی آن است و می‌تواند با جامع‌نگری هوشمندانه، از منافع سرمایه‌گذاران صنعت برق صیانت کند.

بحران برق در ایران علاوه بر اینکه نماد فروپاشی یک مدل مدیریتی ناکارآمد است، در واقع، بازتابی از یک ناترازی ساختاری و عمیق مالی است که تأثیرات منفی و گسترده‌ای بر اقتصاد انرژی کشور برجای گذاشته است. بدون بازنگری و بازطراحی جامع در سازوکارهای تأمین مالی، مدل‌های مشارکت مؤثر بین بخش‌های دولتی و خصوصی و همچنین چارچوب‌های تشویقی و تضمینی مناسب، امکان خروج از این چرخه معیوب، میسر نخواهد بود و در صورت ادامه روند موجود، نه تنها خاموشی‌ها افزایش می‌یابد، بلکه امنیت سرمایه‌گذاری، تولید ملی و حتی امنیت اجتماعی نیز به شدت تهدید خواهد شد. از این رو، حضور فعال و مشارکت مستمر فعالان اقتصادی، به‌ویژه اتاق بازرگانی تهران که نماینده بخش خصوصی در فرآیندهای تصمیم‌سازی اقتصادی است، از اهمیت بی‌بدیلی برخوردار است. مشارکت این نهاد در سیاستگذاری، برنامه‌ریزی راهبردی و خصوصا تأمین مالی توسعه بخش‌های مختلف انرژی، به تضمین طراحی و اجرای سیاست‌هایی منجر خواهد شد که هم واقع بینانه و مبتنی بر ظرفیت‌های اقتصادی کشور و هم متناسب با نیازهای واقعی اقتصاد ملی هستند. این رویکرد نه تنها می‌تواند به پایداری انرژی کشور کمک کند، بلکه موجبات افزایش سرمایه گذاری، توسعه صنعتی و رشد اقتصادی متوازن و پایدار را فراهم خواهد ساخت، که در نهایت به تحقق اهداف توسعه‌ای و اقتصادی کشور، کمک شایانی خواهد کرد. اجرای راهکارهای نوآورانه و تلفیق آنها با اصلاحات ساختاری و نهادی در صنعت برق، کلید بازگشایی قفل سرمایه‌گذاری و عبور موفقیت‌آمیز از بحران ناترازی است.

حمل‌ونقل و لجستیک، موتورهای بازسازی و توسعه

پیمان سنندجی، عضو هیأت نمایندگان اتاق تهران

براساس آمار پایگاه داده بین‌المللی حوادث غیرمترقبه، جهان در سال ۲۰۲۴ میلادی، ۳۹۳ حادثه طبیعی را از سر گذرانده است. در نتیجه این حوادث، ۱۶ هزار و ۷۵۳ انسان جان‌شان را از دست داده و زندگی ۱۶۷,۲ میلیون نفر تحت تأثیر قرار گرفته‌اند. خسارات اقتصادی ناشی از این حوادث بالغبر ۲۴۱,۹۵ میلیارد دلار برآورد می‌شود. سیل و توفان، پرتکرارترین حوادث غیرمترقبه طبیعی این سال است و آسیا همچنان یکی از کانون‌های مهم بروز این حوادث باقی مانده است. علاوه بر حوادث غیرمترقبه طبیعی، طبق داده‌های پایگاه داده درگیری‌های مسلحانه، تعداد درگیری‌هایی که پای دولت‌ها را هم به میان آورده، در سال ۲۰۲۴ به ۶۱ مورد افزایش یافته است که به‌نوبه خود، رکوردی بعد از جنگ جهانی دوم محسوب می‌شود. این حوادث همه اجزای زندگی انسان‌ها ازجمله کسب‌وکارها را به‌شدت تحت تأثیر قرار می‌دهد. آمارهای جهانی نشان می‌دهد بخش قابل‌توجهی از کسب‌وکارهایی که تحت تأثیر این بحران‌ها قرار می‌گیرند، هرگز احیا نمی‌شوند یا به‌سرعت شکست می‌خورند؛ این بخشی از گزارشی است که مرکز پژوهش‌های اتاق ایران آن را منتشر کرده است.

جنگ‌ها همواره آسیب‌های عظیمی به زیرساخت‌های اقتصادی کشورها وارد می‌کنند. این بحران‌ها می‌توانند تأثیرات مخربی بر اقتصاد کشور، به‌ویژه بر کسب‌وکارهای کوچک و متوسط (SMEs) که بخش قابل‌توجهی از اشتغال و تولید ناخالص داخلی را تشکیل می‌دهند، داشته باشند و آنها را به‌شدت آسیب‌پذیر کنند اما در عین حال، بسترهایی برای بازتعریف اولویت‌های توسعه‌ای نیز فراهم می‌شود. در تجربه کشورهای مختلف، از آلمان و ژاپن پس از جنگ جهانی دوم تا عراق و افغانستان در دهه‌های اخیر، بازسازی زیرساخت‌های حمل‌ونقل و توسعه لجستیک، نقش کلیدی در بازگشت به مسیر رشد، ایفا کرده است. در اقتصاد پس از جنگ، اولویت با بازسازی سریع و هوشمندانه شبکه‌های حمل‌ونقل زمینی، ریلی، دریایی و هوایی است؛ زیرا این شبکه‌ها، ستون فقرات جابه‌جایی کالا، انسان و سرمایه هستند و بدون آنها هیچ زنجیره تأمینی نمی‌تواند پایدار بماند. از سوی دیگر، لجستیک پیشرفته و دیجیتال‌شده، که توانایی مدیریت مؤثر منابع محدود را دارد، به کشور کمک می‌کند تا روند بازسازی را با بهره‌وری بیشتر و هزینه‌های کمتر طی کند.

اگر بخواهیم به آینده نگاه کنیم، نقش حمل‌ونقل و لجستیک در اقتصاد پس از جنگ از سه منظر اهمیت خواهد داشت:

۱-تسهیل تجارت و بازسازی داخلی: بازگشایی مسیرهای تجاری و تسهیل ورود تجهیزات، مواد اولیه و کالاهای اساسی به مناطق جنگ‌زده، اولین و مهمترین اقدام در مسیر بازسازی اقتصادی خواهد بود. بدون جاده‌ها، ریل‌ها و بنادر فعال، بازسازی متوقف خواهد ماند.

۲-ایجاد اشتغال و بازگشت رونق به مناطق آسیب‌دیده: اجرای پروژه‌های زیرساختی حمل‌ونقل، بلافاصله فرصت‌های شغلی گسترده‌ای در بخش‌های مهندسی، ساخت‌وساز، خدمات و پشتیبانی ایجاد می‌کند و به بازگشت رونق به مناطق آسیب‌دیده کمک می‌کند.

۳-اتصال به اقتصاد جهانی: در دنیای امروز، بدون حضور فعال در زنجیره‌های لجستیکی جهانی، امکان رشد بلندمدت اقتصادی وجود ندارد. کشورهایی که پس از جنگ در توسعه کریدورهای حمل‌ونقل منطقه‌ای و اتصال به بنادر و بازارهای بین‌المللی سرمایه‌گذاری کرده‌اند، روند بازسازی اقتصادی‌شان بسیار سریع‌تر و پایدارتر بوده است.

در نهایت، اقتصاد پس از جنگ باید آینده‌نگرانه بازسازی شود، نه صرفاً بازگشت به وضعیت پیش از جنگ. استفاده از فناوری‌های نوین لجستیک، برنامه‌ریزی هوشمند حمل‌ونقل و رویکردهای مشارکتی میان بخش خصوصی و دولتی، می‌تواند اقتصاد را به سطحی بالاتر از پیش از جنگ ارتقا دهد و مسیر توسعه پایدار را هموار کند. امیدوارم کشورهایی که در آینده با چالش‌های جنگ مواجه می‌شوند، از این تجربه‌های جهانی بهره گرفته و حمل‌ونقل و لجستیک را به عنوان موتور اصلی بازسازی اقتصادی خود در نظر بگیرند.

نگـــاه

دیدار ترامپ و پوتین بدون هیچ توافقی به پایان رسید

دیدار گرم به سبک جنگ سرد در آلاسکا

دیدار روســای جمهور آمریکا و روسیه در آلاسکا، هرچند که بدون هیچ توافقی به پایان رسید، اما حواشی مختلف و متعددی داشت که یــادآور روزهای نه چندان دور روابط ملتهب و پرتنش آمریکا و اتحاد جماهیر شوروی است. مخصوصا که این دیدار در ایالت آلاسکا انجام شــد؛ ایالتی جــدا از خاک آمریکا که روزگاری متعلــق به امپراتوری تزاری روســیه بوده است. سرانجام روســای جمهور روسیه و آمریکا در روز جمعــه با یکدیگر دیدار کردند. دیداری که اگرچه هم «دونالد ترامــپ» و هم «ولادیمیر پوتین»، آن را ســازنده خواندند، اما بدون هیچ توافق‌نامه رســمی به پایان رسید. در شــرایطی که نگاه تمامی رسانه‌های جهان در این روز به آلاسکا دوخته شده بود، تصاویر ورود «سرگئی لاوروف»، وزیر امور خارجه روسیه به هتل محل اقامت خود در آلاســکا خبرساز شد. او تیشــرتی بر تن داشت که حروف روسی CCCP (بــا تلفظ اِس اِس اِس اِر) روی آن نقش بســته بود. حروفی که در زبان روسی، اولین حروف اتحاد جماهیر سوسیالیستی شوروی هســتند. گویا «لاوروف» در نظر داشت تا روزهایی را که روس‌ها در اوج قدرت در حال رقابت با آمریکایی‌ها بودند، یادآور شود؛ آن هم در دل سرزمینی که روزگاری، جزو خاک امپراتوری روسیه بوده و تاکید کند که حالا هم روس‌ها با دســتی بالاتر در نبــرد اوکراین وارد این مذاکرات خواهند شد.

البتــه آنچه در نهایت هــم رخ داد و صدای مهمترین رســانه‌های غربــی را هم درآورد، چیزی غیــر از این نبود. رئیس‌جمهور آمریکا با پهن کردن فرش قرمز به اســتقبال کســی در خاک آمریکا رفت که در ســال‌های اخیر از ســوی اروپایی‌ها و مقامات آمریکایی، «نازی» و «هیتلــر» خطاب شــده بود و به خاطر حکم دســتگیری از دادگاه بین‌المللی تقریبا در انزوا قرار داشــت. همین تصویر منزوی «پوتین» باعث شــد تا بسیاری از رسانه‌های غربی، سنگینی کفه دستاوردهای ایــن دیدار را حتی پیش از شــروع دیدار دوجانبــه به نفع «پوتین» ارزیابی کنند.

تقریبا تمامی رسانه‌های جریان اصلی آمریکا، از «نیویورک‌تایمز»، «اکونومیست» و «آسوشیتدپرس» گرفته تا «آتلانتیک»، «سی‌ان‌ان» و «ایندیپندنت» همگی بر این نکته متمرکز شــدند که «پوتین» که پس از آغاز جنگ اوکراین به عنوان یک «منزوی بین‌المللی» معرفی می‌شد، اکنون با فرش قرمز و استقبال رسمی در خاک آمریکا به‌عنوان یک «مهمان محترم» ظاهر شده است. «نیویورک‌تایمز» در این باره نوشت: «از لحظه‌ای که پوتین از هواپیما پیاده شد و روی فرش قرمز آلاسکا قدم گذاشت، سفر وی یک پیروزی بود؛ این دیدار، او را از یک پاریای (طبقه پَســت در هند) غربی به یک مهمان محترم در خاک آمریکا تبدیل کرد.» «اکونومیســت» نیز با تحلیل مشابه، تأکید کرد که «پوتین» بدون دادن امتیاز مشخص، مشروعیت بین‌المللی و زمان بیشتری برای ادامه جنگ به دست آورد. در همین حال، «سی‌ان‌ان» و «ایندیپندنت» با تمرکز بر زبان بدن «پوتین» و پیشــنهاد او برای برگزاری نشســت بعدی در مســکو، این تحول را نشانه‌ای از جسارت روســیه دانســتند. البته که طرف آمریکایی هم بیکار ننشسته بود تا روس‌هــا تمام کیف ماجرا را ببرند؛ «ترامپ» اولین عکس دیدار را در میان ۴ فروند جنگنده نســل پنجم F۳۵ با «پوتین» انداخت و اتفاقا در حین اینکه عکاسان در حال ثبت تصاویر این دیدار تاریخی بودند، ۴ فرونــد F۳۵ دیگــر به همراه یک فروند بمــب افکن راهبردی B۲ نیروی هوایی ارتش ایالات متحده از روی ســر روسای جمهور روسیه و آمریــکا پرواز کردند. غیر از این موارد، متلک‌ها و قدرت نمایی‌هایی که یادآور دوران جنگ سرد بود اما دو رئیس‌جمهور با گرمی و لبخند با هم دیدار کردند و پس از دیدار هیأت‌های سه نفره دو طرف هم که بنا به گفته رسانه‌ها دو ساعت و نیم هم به طول انجامید گفت و گوها را مثبت و سازنده ارزیابی کردند و اتفاقا «پوتین» هم به زبان انگلیسی برای دیدار بعدی، مسکو را به عنوان میزبان پیشنهاد داد تا احتمالا در دیدار بعدی او هم بتواند بمب افکن راهبردی TU-۱۶۰ با اســکورت ۴ فروند جنگنده نسل پنجمی SU۵۷ نیروی هوایی ارتش روسیه را از روی سر «ترامپ» به پرواز درآورد.

در شــرایطی که روســای جمهور روســیه و آمریکا، دیداری گرم و دوستانه داشتند و اتفاقا خیلی هم از یکدیگر تعریف و تمجید کردند، اما پروفسور «جان مرشایمر» نظریه پرداز و تحلیلگر روابط بین‌الملل، تحقق یــک پیمان صلح توســط آمریکا برای پایــان دادن به جنگ اوکراین را ناممکن دانســت. «مرشــایمر» در یک گفت و گوی کوتاه تلویزیونــی پس از پایان این دیدار، گفت: «ترامپ» شــدیدا خواهان یک توافق صلح اســت، اما حقیقت این اســت که نمی‌تواند. مشکل اصلی این اســت که او شروط روس‌ها را نمی‌تواند بپذیرد و اوکراین و اروپا نیز نمی‌پذیرند. اولین شرط، پذیرفتن الحاق چهار استان اوکراین و کریمه به روســیه است. شرط دوم این اســت که اوکراین کشوری بی‌طرف باشــد؛ اساســا به این معنای که دیگر عضو ناتو نباشــد و از غرب، خصوصا آمریکا تضمین امنیتی دریافت نکند. سومین شرط این است که اوکراین به حدی غیرنظامی شود که دیگر توان هجومی قابل توجه علیه روسیه نداشته باشد. این شروط برای روسیه غیرقابل تغییر هســتند و اوکراین و اروپا آنها را نمی‌پذیرند. بنابراین تصور پیشرفت واقعی به سوی توافق دشوار است.

به نوشــته روزنامه «خراســان»، نکته جالب دیدار روسای جمهور روســیه و آمریکا، حضور نداشــتن هیچ یک از کشــورهای اروپایی و از همــه مهمتر، خود اوکراین بود که موضوع محوری گفت و گوهای میان آمریکا و روسیه اعلام شده بود. شاید هنوز ارزیابی این نکته که ســود واقعی این دیدار را «ترامپ» برده یا «پوتین» دشــوار باشد اما یک نکته را به طور قطع می‌توان بیان کرد و آن اینکه بازندگان اصلی این جنگ و صدالبته ایــن دیدار، اروپا و مخصوصا اوکراینی‌ها بودند. اروپایی که از خرید گاز ارزان روسیه محروم شد و فشارهای اقتصادی را تجربه کرد در نهایت اخیرا توســط «ترامپ» مجبور به خرید گران ســوخت از آمریکا شده است. باخت اوکراین اما حتی سال‌ها قبلتر از شروع جنگ شروع شده بود. زمانی که اتحاد جماهیر شوروی در سال ۱۹۹۱ فرو پاشید و کشــور اوکراین تاسیس شد؛ اوکراینی‌ها میراثی مشــتمل بر ۵ هزار کلاهک هسته ای شــوروی را از این فروپاشی به ارث بردند. هرچند که تا پایان سال ۱۹۹۶ میلادی به پیشنهاد و فشار روســیه و آمریکا همه این سلاح‌ها را امحا کردند و بازدارندگی کشور خود را با قول دفاع روس‌ها و آمریکایی‌ها از خاک اوکراین در صورت حمله طرف ثالث طاق زدند. دقیقا در سال ۱۹۹۶ بود که حکم مرگ و آوارگی میلیون‌ها اوکراینی امضا شد و زیربنای اشغال و نابودی این کشور پایه‌گذاری شد. امروز روسیه نزدیک به ۱۱۴۵۰۰ کیلومتر مربع (۴۴۶۰۰ مایل مربع) یا ۱۹درصد از خاک اوکراین، از جمله کریمه و بخش عمده‌ای از خاک شرق و جنوب شرقی این کشور را در کنترل دارد و سرنوشــت خاک و ملت اوکراین به جنگ سرد روسای جمهور دو کشور آمریکا و روسیه بستگی دارد.

کارشناسان از الزامات بازسازی اقتصاد پس از جنگ ۱۲ روزه می‌گویند

سیاستگذاری پولی عصر پساجنگ

فرصت امروز: در فضای پســاجنگ و در سایه تداوم منازعات منطقه‌ای، بازاندیشی در سازوکارهای سیاســتگذاری پولی و اصلاح مقررات ناظر بر عملکرد بانک‌ها و سایر نهادهای مالی، نقش مهمی در استقرار ثبات اقتصاد کلان، مهار تورم و تقویت رشــد اقتصادی، ایفا می‌کند. برای اقتصاد ایران کــه پیش از این نیز بــا انواع ناترازی‌ها (ناترازی بودجــه، ناترازی انرژی و ناترازی بانک‌ها) و کاهش سرمایه‌گذاری مولد مواجه بوده، طراحی و اجرای سیاست‌های مؤثر در دوران پساجنگ، می‌تواند نه تنها از شدت پیامدهای منفی بکاهد بلکه بستری برای بازآفرینی ظرفیت‌های توسعه‌ای و احیای پویایی اقتصاد ملی فراهم آورد. پرسش اینجاست که چه الگوها و تجارب موفقی از سیاســتگذاری پولی و بانکی در دوران پساجنگ در کشورهای دارای بحران مشــابه می‌تواند برای ایران قابل اســتفاده باشد؟ در شرایط پســاجنگ چه ترکیبی از سیاســت‌های پولی متعارف و غیرمتعارف برای مهار تورم و تثبیت اقتصاد مؤثرتر خواهد بود؟ سیاست‌های هدایت اعتبار و نقش نظام بانکی در فرآیند بازسازی اقتصادی و تأمین مالی تولید چگونه باید بازطراحی شــود؟ در فضای نااطمینانی چه سیاست‌هایی می‌تواند به مدیریت انتظارات حفظ اعتماد عمومی و کاهش تنگناهای اعتباری کسب و کارها و بنگاه‌ها کمک کند؟

این ســوالات در دومین نشســت «سیاســتگذاری‌های پولــی و بانکی پســاجنگ؛ راهکارهای عملیاتــی» در روز دوشــنبه ۲۰ مردادماه ۱۴۰۴ در پژوهشــکده پولی و بانکی مطرح شــد و «تیمور رحمانی» عضو هیأت علمی دانشکده اقتصاد دانشگاه تهران، «کامران ندری» عضو هیأت علمی دانشــگاه امام صادق (ع)، «محســن مهرآرا» عضو هیأت علمی دانشکده اقتصاد دانشــگاه تهران و «مهدی هادیان» عضو هیأت علمی پژوهشکده پولی و بانکی از الزامات بازســازی اقتصاد و چارچوب سیاستگذاری پولی پس از جنگ ۱۲ روزه، سخن گفتند.

چگونه مشکل تامین مالی را حل کنیم؟

دکتر تیمور رحمانی، عضو هیأت علمی دانشکده اقتصاد دانشگاه تهران در ابتدای این نشســت با بیان اینکه مشــکل تامیــن مالی فقط از منظر سیاســت پولی قابل حل نیســت، بلکه حل این مســئله نیازمند اقدامات ترکیبی اســت، گفت: قدرت مانور سیاست پولی در شرایط فعلی اقتصاد محدود اســت و ممکن اســت به نتایج مورد انتظار نرسد و تبعاتی داشته باشد. در حال حاضر، رشد متغیرهای پولی و از جمله نرخ رشد نقدینگی در مقایسه با متوسط تاریخی (۲۵.۳ درصد) سطح بالاتری دارد و نشانه‌ای از انقباض سیاست پولی وجود ندارد، اما براساس حجم حقیقی متغیرهای پولی، نشــانه‌هایی از انقباض سیاست پولی وجود دارد. براساس نرخ بهره اســمی نیز سیاست پولی انقباضی است، اما براســاس نرخ بهره حقیقی، سیاست پولی انقباضی نیست. به گفته رحمانی، بنگاه‌ها در حال حاضر در تامین مالی با مشکل مواجه هستند و در این مسئله شکی نیست، اما علت این اتفاق این اســت که بنگاه‌ها به رانت منابع بانکی ارزان عادت کرده‌اند و این مضیقه، نشــان‌دهنده بهره‌وری پایین بنگاه‌های اقتصادی است. نرخ رشد نقدینگی نسبت به رشد نقدینگی دهه ۹۰ نیز خیلی پایین‌تر نیست و این نشان می‌دهد که نشانه قوی از انقباض پولی وجود ندارد. وقتی اقتصاد رشد می‌کند، حجم حقیقی نقدینگی نیز افزایش پیدا می‌کند و سیر حجم حقیقی نقدینگی نیز این مسئله را نشان می‌دهد. حجم حقیقی نقدینگی در حاضر نسبت به سال ۹۶ پایین آمده است، اما باید دید که آیا داده این سال، داده مناسبی برای مقایسه است؟

این اســتاد دانشــگاه تهران، ادامه داد: اقتصاد ایــران در دهه‌های ۵۰ و ۸۰، رانت منابع طبیعی نفت را داشــته و به همین خاطر تقاضای حقیقی نقدینگــی افزایش پیدا کرده و این در حالی اســت که در ســایر مقاطع، تقاضای حقیقی نقدینگی رشد آنچنانی نداشته است؛ بنابراین این دوره‌ها را نباید با سایر دوره‌ها مقایسه کنیم. در سال‌های ۹۳ تا ۹۶ در کنار اینکه رانت نفتی نقش دارد، تقاضای حقیقی نقدینگی نیز رشد شدیدی داشته است؛ بنابراین کاهش حجم حقیقی نقدینگی در حال حاضر را نمی‌توان به گردن سیاست پولی انداخت. از داده‌های اقتصادی به هیچ وجه نمی‌توان نتیجه گرفت که حجم حقیقی نقدینگی به شــکل غیرعادی کاهش پیدا کرده است، اما این مسئله را نیز باید در نظر گرفت که از داده‌ها نمی‌توان نتیجه گرفت که رشد نقدینگی باید کاهش پیدا کند.

آیا نرخ بهره، متأثر از سیاست‌های پولی است؟

بــه گفته رحمانی، نگرانی‌هایی وجود دارد که نرخ بهره خارج از کنترل افزایش پیدا کند، اما نرخ بهره فعلی در مقایســه با سال‌های ۹۳ تا ۹۶ به شــکل اسمی بالاست، اما به شکل حقیقی بالا نیست. روند نرخ سود بازار بین‌بانکی صعودی اســت و به نظر می‌رسد به شکل ساختاری، فشار روی نــرخ بهره وجود دارد. نرخ بازده اوراق در بازار ثانویه معمولا تصویر بهتری از نــرخ بهره ارائه می‌کنــد. در حال حاضر ترند کلی نرخ بــازده اوراق در بازار ثانویه نیز صعودی اســت و این داده‌ها نیز نشــان می‌دهد که فشــار افزایش نرخ بهره وجود دارد، اما آیا نرخ بهره متأثر از سیاســت‌های پولی اســت؟ جواب این است که در سال‌های اخیر مجموعه‌ای از عوامل، سبب افزایــش نرخ بهره بوده‌اند. تداوم تورم بــالا و دلالت آن برای افزایش نرخ تورم انتظاری و نرخ بهره براساس اصل فیشر، مهمترین عامل افزایش نرخ بهره است. افزایش ریسک عمومی اقتصاد نیز یک عامل دیگر است. مسیر بعدی، تشــدید سلطه مالی دولت به مرور زمان است که شامل تکالیف و تعهدات دولت نیز می‌شــود. عامل چهارم، افزایش نقش بدهی بانک‌ها در افزایش پایه پولی است و پنجمین دلیل، تلاش بانک مرکزی برای کنترل مقداری ترازنامه بانک‌هاســت. عامل پنجم، تنها عاملی است که می‌توان گفت از سوی بانک مرکزی و سیاست پولی بر نرخ بهره اثرگذار بوده است، امــا همچنان عامــل اصلی تداوم تورم بالا در بلندمدت اســت. این پدیده مختص ایران نیســت و تداوم تورم بالا برای مدت طولانی در هر کشوری، سبب افزایش نرخ بهره می‌شود. نمونه آن، افزایش نرخ بهره در آمریکا در دهه ۷۰ میلادی است.

او با بیان اینکه سیاست کنترل ترازنامه بانک‌ها، تبدیل به شیوه کنترل نقدینگی شــده، گفت: در شــرایط فعلی، تنها سیاســت پولی انبســاطی می‌تواند به ســرعت نرخ بهره را کم کند و تنگنای مالی بنگاه‌ها را کاهش دهد. سیاست انبساطی، تورم انتظاری را افزایش می‌دهد و انتظارات تورمی بالا موجب می‌شــود که سیاســت پولی نتواند خیلی دوام بیاورد. بنابراین اتخاذ سیاســت پولی برای کاهش نرخ بهره در چنین شــرایطی می‌تواند خطرناک باشد و باید در مورد آن محتاطانه تصمیم گرفت. بهترین راهکار، استفاده از سیاست مالی است و به نظر می‌رسد درمان شرایط فعلی اقتصاد کشور، تنها از سیاست مالی و کانال دولت می‌گذرد.

سیاستگذار پولی باید ابتکار عمل داشته باشد

دکتر کامران ندری، عضو هیأت علمی دانشــگاه امام صادق (ع) نیز در ادامه این نشست بر لزوم ابتکار عمل سیاستگذار پولی، تاکید کرد و گفت: معتقدم در شرایط فعلی با توجه به مشکلات ساختاری اقتصاد، سیاستگذار پولــی در کنترل تــورم، ابتکار عمل را نمی‌تواند در دســت بگیرد و برای آن محدودیت‌های زیادی وجود دارد. دو سیاســت توســط بانک مرکزی تا به امروز اعمال شــده که مورد اول، سیاســت کنترل مقداری ترازنامه و دیگری، سیاســت تثبیت نرخ ارز بوده اســت. من فکر می‌کنم با توجه به محدودیت‌هایی که بانک مرکزی با آن مواجه بوده، تمام تلاش خود را در هر دو حوزه انجام داده است. با مواجهه با جنگ و تغییر شرایط، در رابطه با کنترل نرخ رشــد نقدینگی با وجود فشارها، تغییر رویکرد اتفاق افتاد و محدوده مدنظر بانک مرکزی حفظ نشد و در رابطه با نرخ ارز نیز فشارها موجب شده که بانک مرکزی نرخ‌های مدنظر خود را حفظ نکند.

به گفته ندری، تجربه نشــان داده که در رابطــه با نرخ بهره بین‌بانکی، بانک مرکــزی می‌تواند کنترل‌هایی را اعمال کند، اما اینکه بانک مرکزی بخواهد نرخ بهره سیاستی اعلام کند و سقف و کف معینی را تعیین کند، محدودیت‌هایی وجود دارد. بانک مرکزی در شرایط فعلی، قدرت بیشتری برای اعمال سیاست‌های پولی ندارد و اگر وارد مباحث اصلاحات ساختاری اقتصاد نشویم و به ســمت رفع مشکلات ساختاری نرویم، انتظار بالاتری از بانــک مرکزی نمی‌رود که بخواهد تنها از طریق سیاســت‌های پولی و ســایر ابزارها شــرایط را کنترل کند. مسئله سلطه مالی در اقتصاد ما یک مبحث جدی و کلیدی اســت. بسیاری از مشکلات اقتصاد کشور ناشی از ســلطه مالی است و در حال حاضر حتی مسئله ناترازی بانک‌ها نیز ناشی از سلطه مالی است. نیازمند جراحی‌های بزرگ در بودجه دولت هستیم و جراحی‌های عمیق هم نیازمند یک تصمیم قدرتمند و همراه با حمایت‌ها است. برای کاهش سلطه مالی، بســیاری از ردیف‌های بودجه باید حذف شود و بسیاری از طرح‌های حمایتی دولت از مردم باید در قالب یک طرح اقتصاد ریاضتی، کنار گذاشــته شــود. در حال حاضر، قدرت خرید جامعه کاهش پیدا کرده اســت و برخی قیمت‌ها با هدف حمایت از قدرت خرید ثابت نگه داشته می‌شــوند و بعد از مدتی وقتی تصمیم به اصلاح قیمتی گرفته می‌شود، به اقتصاد شوک وارد می‌شود و این یعنی انتظارات تورمی وجود دارد.

مسئله اصلی اقتصاد ایران، سلطه مالی است

ندری در بخش پایانی صحبت‌هایش، مسئله اصلی اقتصاد ایران را سلطه مالی و مشــکلات ساختاری دانست و گفت: معتقدم کنترل کل‌های پولی یک هدف میانی برای بانک مرکزی اســت و کل‌های پولی در اقتصاد باید به صورت درون‌زا تعیین شــود. از نظر آکادمیک و براساس تجربه میدانی، متغیر نرخ بهره، کارایی بیســتری در سیاســتگذاری پولی دارد. باید یک بودجه ارزی برای هر وزارتخانه در نظر بگیریم که تخصیص ارز از ســوی هر وزارتخانه براساس بودجه مشخص شده انجام شود. به نظر من، وقت و انرژی بانک مرکزی نباید صرف تخصیص و تامین ارز شود و تمرکز اصلی باید بر اعمال سیاست‌های پولی مناسب باشد. هر شرکتی که ناترازی بیش از حد داشته باشد، فارغ از اینکه چه بانک باشد و چه غیربانک، باید منحل شــود و اگر تصمیم بــر حفظ آن برای جلوگری از تبعات باشــد، منابع و بودجه آن باید از سوی دولت فراهم شود. بدون اصلاحات جدی در ساختار اقتصادی کشور، مشکلات اقتصادی قابل حل نیست و مسئله اصلی اقتصاد ایران، ناشی از سلطه مالی و مشکلات ساختاری است.

این ۶ استان رکورددار مصرف برق شدند

افول صادرات برق ایران

در حالی که مصرف برق کشور در میانه تابستان امسال به مرز ۷۷ هزار مگاوات رسیده، آمارها نشان می‌دهد میزان واردات برق ایران بیش از پنج برابر صادرات شــده و اکنون صادرات برق به عراق به صفر رســیده است. ظرفیت تبادل برق ایران با کشورهای همسایه، ۳ هزار مگاوات تخمین زده می‌شود و ایران با تمام کشورهایی که مرز خاکی دارند، امکان تبادل انرژی را دارد؛ به‌طوری که از ســه کشــور آذربایجان، ارمنستان و ترکمنستان، واردات و به ســه کشور عراق، پاکستان و افغانســتان، صادرات برق انجام می‌دهد. همچنین با کشور ترکیه، تبادل دوطرفه، یعنی هم صادرات و هم واردات می‌تواند داشته باشد.

به گزارش «ایسنا»، سیاست کشور در تبادل برق بر محور تراز صفر دنبال می‌شــود و در مواقعی که مازاد تولید وجود دارد، برق به کشورهای هدف صادر می‌شــود و در زمان کمبود آن که بیشتر در فصول گرم سال است، واردات برق صورت گیرد. در این سیاست با توجه به تفاوت ساعت شرعی، روزهــای تعطیلی و اوج بار، موضوع واردات تعادل پیدا می‌کند (ترکیه در روزهای شــنبه و یکشــنبه تعطیل اســت و ایران در روزهای پنجشنبه و جمعــه و بر این اســاس، پیک ایران و ترکیه نیز بــا یکدیگر تفاوت دارد). این در حالی اســت که آمارهای رسمی نشان می‌دهد صادرات عمده برق کشــور که پیش‌تر در قالب قراردادهای بین‌المللی به عراق انجام می‌شد، این روزها به‌طور کامل متوقف شده و درخصوص افغانستان نیز طبق تعهد بین‌المللی، قرارداد صادرات بسیار کمتر از واردات برق به کشور است.

براساس آمارهای رسمی، تنها در تاریخ ۲۲ مردادماه حدود ۴۰۰ مگاوات برق وارد کشور شده، درحالی که میزان صادرات برق تنها ۸۰ مگاوات بوده اســت. این روند بیانگر اولویت‌دهی ایران به پایداری شبکه داخلی در برابر تعهدات صادراتی اســت؛ تغییری که نشان می‌دهد حفظ امنیت انرژی در فصا گرم تابستان بر هر ملاحظه دیگری تقدم یافته است. در واقع، با شدت گرفتن گرمای هوا، بار شــبکه برق کشور به مرز ۷۷ هزار مگاوات نزدیک شده است؛ عددی که اگرچه هنوز به رکورد ۸۰ هزار مگاوات سال گذشته نرسیده، اما همچنان خطر ناپایداری شبکه برق را گوشزد می‌کند. شرکت توانیر برای عبور از این شــرایط، ۱۴ کلان‌طرح حیاتی را در سراسر کشور تعریف کرده و تنها در منطقه شمال (استان‌های مازندران و گلستان) ۲۶ پروژه مهم با ســرمایه‌گذاری بیش از ۶ هزار میلیارد تومان به بهره‌برداری رسیده است.

آنطور که اعلام شــده اســت، اســتان‌های تهران، خوزستان، هرمزگان، فــارس، گیلان و مازندران در صدر پرمصرف‌ترین اســتان‌ها قرار دارند. در این بین، یکی از تحولات چشــمگیر امسال، افزایش واردات برق است. به گفته «محمد الله‌داد» معاون انتقال و تجارت خارجی شرکت توانیر، میزان واردات برق ایران، بیش از پنج برابر صادرات شــده و این تغییر سیاست با هدف کاهش ناترازی و تأمین نیاز داخلی صورت گرفته است. او توضیح داد که صادرات برق به عراق به‌طور کامل متوقف شده و صادرات به افغانستان نیز صرفا در حد تعهدات قراردادی باقی مانده است. به‌رغم اجرای طرح‌های زیرساختی و مدیریت مصرف، پایداری شبکه برق کشور در تابستان سال جاری همچنان به‌شدت شکننده است. افزایش دما و مصرف بالا از یک‌سو و کاهش صادرات و افزایش واردات از سوی دیگر، نشان می‌دهد که عبور از تابســتان ۱۴۰۴ تنها با ترکیب ســرمایه‌گذاری فنــی و همراهی مردم، امکان‌پذیر خواهد بود.

دود اختلاف وزارت صمت و ایران‌خودرو به چشم مردم می‌رود

دور باطل قیمت‌گذاری خودرو

فرصت امروز: اختلاف وزارت صمت و ایران‌خودرو بر سر قیمت فروش خودرو بار دیگر بالا گرفته است. با گذشت نزدیک به پنج ماه از سال هنوز خریداران محصولات ایران‌خودرو به عنوان بزرگ‌ترین خودروساز کشور در بلاتکلیفی به سر می‌برند. از یکسو، وزارت صمت، قیمت‌هایی که هیأت‌مدیره ایران‌خودرو در خردادماه مصوب و به سازمان بورس اعلام کرد را نمی‌پذیرد و از سوی دیگر، ایران‌خودرو نیز قیمت‌های وزارت صمت را قبول ندارد و می‌گوید که موجب ضرر شرکت و سهامدارانش می‌شود؛ موضوعی که پای سازمان تعزیرات حکومتی را به ماجرا باز کرد تا علیه ایران‌خودرو رأی دهد. ماجرای این اختلاف‌نظر از ابتدای خردادماه با تعلل در اعلام قیمت جدید خودروها از سوی وزارت صمت و بلاتکلیفی خودروسازان آغاز شد. «عادل پیرمحمدی»، مدیرعامل ایرانخودرو در اعتراض به تاخیر در اعلام قیمت‌ها و زیانده بودن این شرکت، گفت که بدون افزایش قیمت‌ها امکان فروش خودرو را ندارد و در مقابل، پاسخ شنید که در صورت عدم عرضه خودرو، به جرم احتکار از طریق تعزیرات با او برخورد خواهد شد. او پیشتر در نامه‌ای به وزارت صنعت، معدن و تجارت در تاریخ ۲۱ اردیبهشت، هشدار داده بود که ۲۰ روز از نامه نگاری با وزارت صمت می‌گذارد اما هنوز هیچ راهکار عملی از سوی وزارتخانه ارائه نشده و این صنعت در وضعیت بحرانی قرار دارد. سپس در روز ۲۰ خردادماه، لیست قیمت محصولات ایران خودرو و خبر تصمیم این شرکت برای عرضه خودرو در بورس کالا منتشر شد که واکنش شدید وزارت صمت و شورای رقابت را به دنبال داشت. از آنجا که فرآیندهای قانونی اعلام قیمت با کُندی همراه بود، شرکت ایران‌خودرو در این فاصله، نامه‌ای به سازمان بورس نوشت و قیمت‌های جدید فروش خودرو را رسانه‌ای کرد، اما وزارت صمت در واکنش، قیمت‌های اعلامی ایران‌خودرو را نپذیرفت و گفت که قیمت خودرو پس از موافقت ستاد تنظیم بازار، اعلام خواهد شد.

خودرو چگونه قیمت‌گذاری می‌شود؟

به گزارش «ایرنا»، هر ساله بررسی درخواست افزایش قیمت شرکت‌ها مطابق روال قانونی براساس مصوبه ۵۴۳ فرآیند کارشناسی و کشف قیمت طبق دستورالعمل سال ۱۴۰۱ شورای رقابت توسط سازمان حمایت مصرف‌کننده و تولیدکننده صورت می‌گیرد و بعد توسط وزارت صنعت، معدن و تجارت به خودروسازان ابلاغ می‌شود، اما اینکه چطور پای ستاد تنظیم بازار به ماجرای قیمت‌گذاری خودرو باز شده است، داستان دیگری دارد؛ در آبان ۱۴۰۰ که بازار شاهد افزایش یکباره قیمت خودروهای داخلی بود، وزیر وقت صنعت، معدن و تجارت از واگذاری قیمت‌گذاری محصولات به ستاد تنظیم بازار خبر داد و این روند در سال‌های بعد نیز تکرار شد؛ به طوری که براساس بند ۴ مصوبه ۴۰۳۰۲ مورخ ۲۴ دی ۱۴۰۳، هرگونه اعلام قیمت جدید توسط دستگاه‌هایی که طبق قانون، اختیار قیمت‌گذاری محصولات یا خدمات را دارند، منوط به موافقت و تایید ستاد تنظیم است.

سال گذشته نیز شورای هماهنگی سران قوا، مقرر کرد که همچنان تا پایان سال ۱۴۰۴ ستاد تنظیم بازار به وظایف محوله در زمینه قیمت‌گذاری و نظارت بر بازار ادامه دهد. در ۲۷ بهمن ماه ۱۴۰۳، اعضای شورای هماهنگی اقتصادی سران قوا، موضوع اختیارات ستاد تنظیم بازار به منظور کنترل و نظارت دولت بر قیمت‌ها را بررسی و با رأی اکثریت، مصوبه این شورا در سال ۱۴۰۰ در این خصوص و با رعایت ملاحظات تولیدکنندگان را تا پایان سال ۱۴۰۴ تمدید کردند.

پس از نامه‌نگاری‌ها و اظهارنظرهای وزارت صمت و ایران‌خودرو بر سر تعیین قیمت، در نهایت در روز نهم تیرماه بود که قیمت مصوب محصولات دو شرکت بزرگ خودروساز از سوی وزارت صمت اعلام شد اما ایران‌خودرو، زیر بار افزایش ۱۵ درصدی قیمت نرفت و اعلام کرد که قیمت‌های جدید براساس محاسبات کارشناسی باید بیش از ۲۷ درصد رشد می‌یافت. این شرکت با اعلام اینکه آخرین اصلاح قیمت به آبان ۱۴۰۳ و براساس صورت‌های مالی ۱۴۰۲ بازمی‌گردد، تاکید کرده بود در شرایطی که نرخ ارز ۶۰ درصد و دستمزد ۴۵ درصد افزایش یافته است و مواد اولیه از بورس کالا به نرخ روز خریداری می‌شود، چطور باید با این قیمت‌ها ادامه داد؟ در واکنش به این اظهارات، سازمان حمایت تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان با تاکید بر اینکه این سازمان با افزایش ۱۵ درصدی قیمت‌ها موافقت کرده است، رسما اعلام کرد که در حال بررسی جداول قیمتی محصولات خودروسازان است تا در صورتی که بیش از سقف تعیین شده، افزایش یافته باشد، به عنوان تخلف شناسایی و برخورد تعزیراتی صورت گیرد.

ورود سازمان تعزیرات به پرونده ایران‌خودرو

در روز ۲۳ مردادماه، پای ایران‌خودرو به سازمان تعزیرات حکومتی باز شد و مدیر روابط عمومی سازمان تعزیرات، گفت که در پی اثبات گران‌فروشی ۸هزار و ۱۲۱ میلیارد ریالی ایران‌خودرو، اعضای هیأت‌مدیره این شرکت محکوم و به فروش خودروهای تولیدی با قیمت مصوب قبلی، ملزم شدند. ایران‌خودرو در پاسخ طی اطلاعیه‌ای اعلام کرد که روابط عمومی سازمان تعزیرات حکومتی هنوز با بدیهیات قانونی آشنا نیست و با استفاده از لفظ اثبات گران‌فروشی که امری است منوط به صدور رأی قطعی، آن هم نه در مرحله بدوی تعزیرات بلکه در صورت طی تمامی مراحل رسیدگی از جمله در همین شعبه بدوی تعزیرات و متعاقبا طرق اعتراضی از جمله تجدیدنظر تعزیرات، دیوان عدالت اداری و حتی امکان استفاده از ظرفیت تبصره ماده ۲۳ آیین‌نامه سازمان تعزیرات حکومتی، سعی در تحقق منویات با اعلام به ظاهر پیروزی احتمالا گروهی خاص دارد که نتیجه‌اش، خسارت جبران‌ناپذیر به تولید و تولیدکننده و متمایلان به مشارکت در سرمایه گذاری تولیدی در کشور است.

ایران‌خودرو تاکید کرد که در این پرونده، نه تخلفی از باب گران‌فروشی احراز شده است و نه اثبات. ضمن اینکه اقدامات این شرکت در راستای تغییر قیمت محصولات خود که به رغم افزایش بیش از ۵۵ درصدی بهای نهاده‌های تولیدی در کشور که توسط ارکان دولت همچون وزارت صمت کنترل نشده است، از آبان ماه ۱۴۰۳ به روز نشده بود، کاملا قانونی و دایر مدار قانون بوده و ارکانی همچون وزارت صمت و سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان به عنوان پیگیری‌کنندگان این پرونده بدون توجه به ابطال ضوابط قیمت‌گذاری سازمان حمایت توسط دیوان عدالت اداری و ممنوعیت قیمت‌گذاری در بازار کالاهای غیر انحصار طبیعی طبق بند ۲-۲ جزء «ث» ماده ۴۸ قانون برنامه هفتم پنج‌ساله توسعه و با استفاده از ابزار تعزیرات که در اختیار و تحت نظر دولت است، سعی دارند با فشار و تهدید حقوق میلیون‌ها سهامدار و بیش از ۶۶ هزار نفر کارگر ایران‌خودرو را تحت الشعاع قرار دهند؛ به حول و قوه الهی، شرکت ایران‌خودرو تا آخرین اقدام ممکن برای دفاع از حقوق شرکت و مردم عمل خواهد کرد. در نهایت در ادامه این کش و قوس‌ها که به فضای مجازی نیز کشیده شد، دوباره مدیرکل روابط عمومی سازمان تعزیرات حکومتی به شرکت ایران خودرو، هشدار داد و خواستار تمکین این شرکت از حکم صادره این سازمان شد.

ریشه اصلی اختلافات در قیمت دستوری است

وزارت صمت معتقد است که قیمت‌گذاری مصوب و ابلاغی به دو خودروساز، در چارچوب مکانیسم‌های نظارتی صورت گرفته است؛ «سیدمحمد اتابک»، وزیر صمت در تیرماه امسال در گفت‌وگویی، اعلام کرد که براساس افزایش قیمت نهاده‌های تولید، شورای رقابت، اعداد پیشنهادی را به سازمان حمایت اعلام کرده و این سازمان نیز پس از بررسی، قیمت‌های جدید را برای طرح در ستاد تنظیم بازار آماده کرده است. در ستاد تنظیم بازار نیز این ارقام مورد بحث و بررسی قرار گرفته و در نهایت، مجوز افزایش قیمت متناسب با رشد هزینه‌های مواد اولیه صادر شده است؛ با این حال، اعدادی که در نهایت به وزارت صمت ابلاغ شد، نسبت به پیشنهاد اولیه سازمان حمایت، مقداری کاهش یافت که این تصمیم براساس صلاحدید و ملاحظات کلی در تنظیم بازار اتخاذ شد و این موضوع، پیش‌تر با اعمال کاهش موردنظر ستاد تنظیم بازار، نهایی و به خودروسازان ابلاغ شده بود. اما تمکین نکردن ایران‌خودرو به نظر ستاد تنظیم بازار، نارضایتی وزارت صمت را به دنبال داشت و در جلسه ۷ تیرماه شورای معاونان این وزارتخانه، گفته شد که مراقبت جدی درخصوص عدم افزایش قیمت خودرو، بیش از سقفی که وزارت صمت موافقت کرده (۱۵ درصد) صورت گیرد و به شرکت‌های خودروسازی در خصوص جلوگیری از کاهش تولید و عقب افتادن از برنامه تولید تذکر داده شود.

در نگاه کلان‌تر باید گفت که اختلاف امروز وزارت صمت و ایران‌خودرو و ورود سازمان تعزیرات و حتی شکایت ایران خودرو از دولت و وزارت صمت به دیوان عدالت اداری به چند ماه اخیر باز نمی‌گردد، بلکه ریشه در قیمت‌گذاری دستوری دارد که از ۱۵ سال پیش تاکنون در صنعت خودرو ادامه یافته و ثمره آن، شکاف قیمتی ۶۰۰ همتی بازار و کارخانه، زیان انباشته چندین هزار میلیارد تومانی خودروسازان، بدهکاری به قطعه‌سازان و اُفت کیفیت محصولات شده است. با وجود اینکه کارشناسان بارها نسبت به تبعات قیمت‌گذاری دستوری (که منجر به ایجاد رانت و فساد و افت کمیت و کیفیت خودرو در سال‌های گذشته شده) هشدار داده‌اند اما هنوز اقدامی در این عرصه صورت نگرفته است.

سقوط ۴۷ درصدی در ۴ ماه نخست امسال

واردات طلا نصف شد

روند واردات طلا در چهار ماهه نخست سال ۱۴۰۴ نسبت به مدت مشابه سال گذشته، ریزش ۴۷ درصدی داشته است. این افت کم‌سابقه در شرایطی رخ داده که طلا همواره یکی از مهمترین کالاهای سرمایه‌ای و مصرفی در اقتصاد ایران به شمار می‌رود. آخرین داده‌های آماری گمرک ایران، نشان می‌دهد که در چهار ماهه نخست سال جاری، حدود ۱۲ تن طلا به ارزش یک میلیارد و ۷۱ میلیون دلار (طلا به اشکال خام، شامل طلای آبکاری‌شده برای مصارف غیرپولی) وارد کشور شده است؛ این در حالی است که میزان واردات طلا به کشور در مدت مشابه سال گذشته، برابر با ۲۲ تن و به ارزش یک میلیارد و ۴۷۲ میلیون دلار بوده است. با توجه به داده‌های منتشرشده می‌توان گفت که واردات طلا در سال جاری نسبت به سال گذشته از نظر وزنی ۴۶٫۸۹ درصد و از نظر ارزشی ۲۷٫۳۲ درصد کاهش داشته است.

کارشناسان و صاحب‌نظران اقتصادی بر این باورند که نوسانات نرخ ارز، محدودیت‌های تجاری و سیاست‌های سختگیرانه وارداتی، کاهش قدرت خرید و تقاضای داخلی به همراه تغییرات قیمت جهانی طلا از جمله مهمترین عوامل کاهش واردات طلا در بازه زمانی مورد بررسی به شمار می‌روند. حال با توجه به کاهش صورت گرفته در واردات طلا، این سوال مطرح می‌شود که این افت چه پیامدهایی می‌تواند به همراه داشته باشد؟ در پاسخ بدین پرسش، کارشناسان معتقدند که کاهش واردات طلا می‌تواند منجر به کاهش عرضه در بازار داخلی و افزایش قیمت مصنوعات و جواهرات شود. این روند همچنین صنایع وابسته همچون طلاسازی و جواهرسازی را با محدودیت در تأمین مواد اولیه مواجه می‌سازد. در نقطه مقابل، برخی از تحلیلگران معتقدند که افت واردات طلا ممکن است به مدیریت بهتر منابع ارزی کشور کمک کند. از سوی دیگر، کاهش بیش از ۴۵ درصدی حجم واردات طلا در سال ۱۴۰۴، نشانه‌ای روشن از تغییر شرایط اقتصادی و سیاست‌های تجاری کشور است. به باور کارشناسان، سیاستگذاری دقیق و توسعه ظرفیت‌های استخراج داخلی می‌تواند ضمن تأمین نیاز بازار، آثار منفی این کاهش را در بلندمدت کاهش دهد.

همچنین بررسی داده‌های گمرک در سال گذشته، نشان می‌دهد که رفع تعهد ارزی، طلا را به صدر واردات ایران در سال ۱۴۰۳ نشانده است. به گزارش «اکوایران» و براساس داده‌های گمرک، «طلا به اشکال خام» با ارزش تقریبی ۸.۵ میلیارد دلار، در صدر فهرست کالاهای وارداتی ایران در سال ۱۴۰۳ قرار گرفت و بیشترین سهم ارزشی را به خود اختصاص داد. داده‌های گمرک ایران، نشان می‌دهد حجم کل تجارت کشور در سال ۱۴۰۳ به لحاظ ارزشی برابر با ۱۷۶ میلیون و ۱۰۲ هزار تن بوده که نسبت به مدت مشابه سال قبل، ۹.۲ درصد افزایش داشته است. در همین بازه زمانی، حجم تجارت خارجی غیرنفتی کشور نیز با رشدی ۷.۶ درصدی نسبت به سال قبل، به ۱۹۱ میلیون و ۲۲۹ هزار تن رسیده است. مطابق داده‌های آماری گمرک، در سال گذشته حدود ۱۰۰ تن طلا به اشکال خام به ارزش ۸ میلیارد و ۵۱ میلیون دلار وارد کشور شده و با این شرایط عنوان صدرنشینی کالای وارداتی را به خود اختصاص داده است. طی سال‌های اخیر به دلیل مشکلاتی که در شیوه‌های مربوط به بازگشت ارز حاصل از صادرات ایجاد شده بود و البته تفاوت نرخ بازار آزاد با بازار رسمی، صادرکنندگان تمایل چندانی به بازگرداندن ارز به چرخه اقتصاد کشور را نداشتند. بر همین اساس نیز سیاستگذاران تصمیم گرفتند که با به‌کارگیری شیوه رفع تعهد ارزی در قبال واردات شمش طلا، صادرکنندگان را تشویق به رفع تعهد کنند. بر همین اساس، هیأت دولت در آذرماه ۱۴۰۱ مصوب کرد تا تسهیلاتی جهت واردات شمش طلا برقرار شود که پس از این مصوبه، واردات شمش طلا به کشور آغاز شد. این اقدام موجب شد تا طلا به یکی از راه‌های رفع تعهد ارزی به کار گرفته شود و با این شرایط شاهد رشد واردات آن باشیم. به طوری که براساس داده‌های گمرک، ایران در سال گذشته در میان پنج کشور اول جهان از این نظر قرار گرفت و در کنار کشورهای چین، هند، آمریکا و امارات ایستاد.

اخبار

در هفته سوم مردادماه به ثبت رسید

واریز ۹۷۰۰ میلیارد سود به حساب سهامداران

۴۵ ناشر با واریز بیش از ۹۷۰۰ میلیارد تومان سود در هفته سوم مردادماه از طریق اطلاعات سامانه سجام، برای ۴ میلیون و ۴۰۱ هزار سهامدار، رکورد پرداخت‌های هفتگی جدیدی را ثبت رساندند. شرکت سپرده‌گذاری مرکزی، جزییات واریز سود سهامداران در هفته سوم مردادماه امسال را اعلام کرد. این گزارش، نشان می‌دهد که ۴۵ ناشر در این مدت، سود جاری، سنواتی و حق تقدم ۴ میلیون و ۴۰۱ هزار و ۴۱۹ سهامدار (به ارزش ۹۸۷۲ میلیارد و ۵۱۳ میلیون تومان) را به حساب سجامی سرمایه‌گذاران واریز کرده‌اند. این تعداد بیشترین واریز هفتگی سود به حساب سهامداران از منظر تعداد شرکت‌هاست. این اقدام از طریق سامانه سجام، به‌عنوان درگاه هوشمند بازار سرمایه، با سرعت و دقت انجام شد که گامی دیگر برای تقویت دیجیتالی شدن خدمات مالی به حساب می‌آید. پرداخت بیش از ۹۷۰۰ میلیارد تومان سود به بیش از ۴میلیون سهامدار تنها در یک هفته، حکایت از بلوغ روزافزون بازار سرمایه و نقش کلیدی فناوری‌های نوین در تسهیل خدمات مالی دارد. سامانه سجام به عنوان زیرساخت اصلی این تحول، از بارگذاری پردازش‌ها و افزایش دقت و سرعت انتقال اطلاعات بهره می‌برد. در هفته سوم مردادماه امسال، ۴۲ شرکت، شامل «شهرسازی و خانه‌سازی باغمیشه، بیمه کوثر، خدمات دریایی تایدواترخاورمیانه، بیمه اتکایی تهران رواک، تولیدژلاتین کپسول، پتروشیمی امیرکبیر، بهاررزعالیس چناران، بیمه تعاون، گروه مدیریت نیروگاهی ایرانیان مپنا، بیمه معلم، سیمان آبیک، سیمان سفیدنی ریز، سیمرغ، خوراک دام پارس، صنعت غذایی کورش، بانک تجارت، لیزینگ خودروغدیر، بانک اقتصادنوین، توسعه خدمات دریایی و بندری سینا، داروسازی سبحان انکولوژی، مجتمع تولید گوشت مرغ ماهان، سپیدارسیستم آسیا، بیمه نوین، صنعتی بهشهر، سینا دارو، پالایش نفت تهران، سیمان غرب، فولاد امیرکبیر کاشان، پتروشیمی نوری، تولیدی و صنعتی آبگینه، سرمایه‌گذاری بهمن، پرداخت الکترونیک پاسارگاد، سیمان ساوه، ارتباطات سیار، صنایع ارتباطی آوا، توسعه و عمران امید، تولید مواد اولیه دارویی البرز بالک، سرمایه‌گذاری توسعه توکا، سرمایه‌گذاری شفا دارو، فرآوری معدنی اپال کانی پارس، تولید و صادرات ریشمک، کشت و صنعت شریف‌آباد»، سود جاری ۳ میلیون و ۵۸۷ هزار و ۹۲۸ سهامدار را که شامل: ۸ هزار و ۹۴۱ میلیارد و ۴۴۵ میلیون تومان می‌شود، به حساب آنها در سامانه سجام واریز شد. در این بازه زمانی، سه ناشر شامل «بانک اقتصادنوین، رایان هم‌افزا و توسعه معدنی و صنعتی صبا نور» سود سنواتی ۸۱۳ هزار و ۴۹۱ سهامدار را که شامل ۸۴۱ میلیارد و ۶۸ میلیون تومان می‌شود، توسط سپرده‌گذاری مرکزی پرداخت کردند. طبق آمارهای فصلی، در سه ماهه گذشته نیز روند پرداخت سود از طریق سجام رو به رشد بوده است؛ به‌طوری که حجم تراکنش‌ها و تعداد سهامدارانی که سود خود را بدون مراجعه حضوری دریافت کرده‌اند، رکوردهای جدیدی ثبت کرده است. این روند نشان می‌دهد استفاده از ابزارهای دیجیتال در بازار سرمایه به یک استاندارد جدید تبدیل شده است. این پرداخت‌ها از طریق سامانه هوشمند سجام انجام شده و بار دیگر سرعت و دقت خدمات مالی دیجیتال در بازار سرمایه را نمایان ساخت. سامانه «سجام» (سامانه جامع اطلاعات مشتریان) به عنوان یک بستر ملی و یکپارچه، فرآیندهای حضور در بازار سرمایه را برای تمام فعالان (اعم از حقیقی و حقوقی) آسان کرده است. هر فرد تنها یک‌بار با ثبت اطلاعات خود در این سامانه و انجام احراز هویت، می‌تواند از خدمات متنوعی شامل: «دریافت سودهای جاری، سنواتی و سود سهام عدالت، صدور کد معاملاتی و ورود رسمی به بازار سرمایه، دسترسی به درگاه ذی‌نفعان بازار سرمایه، مشاهده دارایی‌ها، دریافت گواهی سهام، فهرست مجامع، و سایر خدمات الکترونیک» بهره‌مند شود. برای ثبت‌نام یا احراز هویت در این سامانه، کافی است به نشانی www.sejam.ir مراجعه کنید. مزایای «سجام» فقط به دریافت سود محدود نمی‌شود و با ثبت‌نام در این سامانه، دیگر هیچ نهاد مالی در بازار سرمایه، نیازی به دریافت مجدد اطلاعات شما نخواهد داشت.

ثبت‌نام آزمون استخدامی بانک مرکزی تا ۳۰ مرداد ادامه دارد

چالش امتیاز فرزندآوری در آزمون استخدامی

ثبت‌نام آزمون استخدامی بانک مرکزی که از ۲۱ مردادماه آغاز شده، تا ۳۰ مردادماه ادامه دارد و آزمون کتبی نیز در تاریخ ۲۸ شهریورماه برگزار خواهد شد. آزمون استخدامی بانک مرکزی به منظور جذب ۶۰۰ نیروی رسمی- آزمایشی با توجه به شرایط و ضوابط درج شده در دفترچه راهنمای ثبت‌نام برگزار می‌شود. کارت شرکت در این آزمون از تاریخ ۲۴ شهریورماه منتشر می‌شود. با توجه به اینکه آزمون در تاریخ ۲۸ شهریورماه برگزار خواهد شد، داوطلبان پس از مطالعه دفترچه راهنمای ثبت نام و دارا بودن شرایط در بازه زمانی مذکور، نسبت به ثبت نام و بارگذاری مدارک اقدام کنند.

آزمون استخدامی بانک مرکزی در بیش از ۳۰ رشته تحصیلی با گرایش‌های مختلف و در چهار مقطع کاردانی، کارشناسی، کارشناسی‌ارشد و دکترا جهت جذب نیرو و به‌کارگیری در شهرستان‌های تهران، اصفهان، شیراز، ساری، تبریز، نوشهر و آمل برگزار می‌شود. داوطلبان جهت مطالعه دفترچه راهنمای ثبت‌نام می‌توانند به آدرس azmoon.smtc.ac.ir مراجعه کنند.

نکته جالب آنکه امتیازات مربوط به فرزندآوری در شرایط استخدام بانک مرکزی، موجب شده تا نگرانی‌هایی در رابطه با ملاک‌های استخدام در نهادهای رسمی ایجاد شود. بانک مرکزی اخیرا در اطلاعیه استخدامی خود، اعلام کرده که متقاضیان ساکن در استان‌هایی با نرخ باروری پایین، در صورت داشتن فرزند، امتیاز ویژه دریافت خواهند کرد. این بند از شرایط استخدام، که در چارچوب سیاست‌های افزایش جمعیت کشور تعریف شده، مشکلات زیادی دارد؛ چراکه این جنس از امتیازات برای استخدام در یکی از تخصصی‌ترین و حساس‌ترین نهادهای کشور، منجر به ناکارآمدی‌های ساختاری در اداره بانک مرکزی خواهد شد. زمانی که کشور با بحران تورم دست و پنجه نرم می‌کند، لازم است تا از زبده‌ترین و کارآمدترین کارشناسان در بانک مرکزی کشور استفاده شود. بانک مرکزی، یکی از تخصصی‌ترین و حساس‌ترین نهادهای اقتصادی کشور است که وظایفی چون سیاستگذاری پولی، کنترل تورم، نظارت بر بانک‌ها و مدیریت ذخایر ارزی را برعهده دارد. به گزارش «اکوایران»، در چنین نهادی، مهارت‌های تخصصی، تجربه کاری، توان تحلیل و تصمیم‌گیری و بهره‌وری فردی باید معیار اصلی انتخاب نیروها باشد، اما ورود معیارهایی همچون «فرزندآوری در استان‌های کم‌بارور» به فرآیند گزینش، وزن مهارت و تلاش فردی را کاهش داده و می‌تواند شانس افرادی را که از نظر تخصص و شایستگی بهترند اما مشمول این امتیاز نمی‌شوند را کمتر کند. این وضعیت به‌ویژه برای گروه‌هایی که به دلایلی مانند سربازی امکان دستیابی به این مشاغل را ندارند، ناعادلانه است. برای مثال، بسیاری از جوانان تحصیلکرده مرد، پیش از گذراندن خدمت سربازی، امکان شرکت و جذب در چنین فرصت‌هایی را ندارند. این در حالی است که برخی متقاضیان صرفا با داشتن فرزند، حتی بدون برتری علمی یا مهارتی نسبت به رقبا، می‌توانند امتیاز قابل‌توجهی به دست آورده و مسیر خود را برای ورود به یکی از مهمترین نهادهای اقتصادی کشور هموار کنند. ترکیب اهداف جمعیتی با فرآیندهای جذب نیروی تخصصی در نهادی مانند بانک مرکزی، بدون در نظر گرفتن تناسب شرایط با مأموریت سازمان، می‌تواند به کاهش کیفیت نیروی انسانی و در نهایت، کارآمدی پایین‌تر نهادی مانند بانک مرکزی منجر شود.

خبرنامه

ذخیره ۳ سد مهم صفر شد

براساس آخرین آمارها از ابتدای سال آبی تا تاریخ ۲۵ مردادماه از وضعیت سدهای کشور، ذخیره آبی سه سد مهم صفر شده و حجم آب موجود در مخازن کل سدهای مهم کشور به ۴۱ درصد رسیده است. میزان ورودی مخازن کل کشور از ابتدای سال آبی (ابتدای مهرماه) تا ۲۵ مردادماه معادل ۲۳.۸۱ میلیارد متر مکعب بوده که در قیاس با سال گذشته (که معادل ۴۰.۸۹ میلیارد مترمکعب بود) ۴۲ درصد کاهش داشته است. همچنین میزان کل خروجی سدهای کشور نیز نسبت به سال قبل با ۲۲ درصد کاهش مواجه شده است. حجم آب موجود مخازن اکنون ۲۱.۰۰ میلیارد متر مکعب ثبت شده که این عدد نسبت به سال قبل (که معادل ۲۸.۰۳ میلیارد متر مکعب بود) ۲۵ درصد کاهش یافته است. همچنین حجم پرشدگی سدهای کشور نیز تا این تاریخ ۴۱ درصد است. وضعیت برخی از سدهای مهم کشور، بیانگر این است که ذخیره آب در سه سد شیمیل و نیان استان هرمزگان، رودبال داراب استان فارس و سد وشمگسر، گلستان، بوستان استان گلستان صفر شده است. البته وضعیت در سدهای دیگر نیز چندان خوب نیست به‌طوری که سد لار تهران تنها ۵ درصد، سدهای دوستی و طرق استان خراسان رضوی به ترتیب ۵ و ۶ درصد، سد پانزده خرداد حوضه قمرود تنها ۸ درصد، سد استقلال و سرنی استان هرمزگان به ترتیب ۳ و ۱۳ درصد، سد سفید رود گیلان تنها ۴ درصد، سد تنگوئه سیرجان استان کرمان ۷ درصد و سد وساوه استان مرکزی تنها ۷ درصد آب دارند. همچنین ارتفاع کل ریزش‌های جوی کشور معادل ۱۴۷.۷ میلیمتر است. این مقدار بارندگی نسبت به میانگین دوره‌های مشابه درازمدت (۲۴۲.۸ میلیمتر) ۳۹ درصد کاهش و نسبت به دوره مشابه سال آبی گذشته (۲۴۷.۹ میلیمتر) ۴۰ درصد افزایش را نشان می‌دهد.

وقتی سلامت خودرو به بازی گرفته می‌شود!

روغن موتور تقلبی و خسارت‌های پنهان

تعدد روغن موتورهای تقلبی در تعویض‌روغنی‌ها، زنگ خطری جدی است؛ پشت این تقلب‌ها به گفته کارشناسان، مافیایی گسترده قرار دارد که سال‌هاست با جعل برندها و عرضه محصولات بی‌کیفیت، هزینه‌های سنگینی به مصرف‌کنندگان تحمیل کرده و سلامت خودروها را به خطر انداخته است. به گزارش «ایسنا»، در شرایطی که قیمت لوازم یدکی و خدمات خودرو روزبه‌روز افزایش می‌یابد، استفاده از روغن‌موتور تقلبی و بی‌کیفیت، تبدیل به معضلی جدی برای مالکان خودرو شده است. براساس خبرهای منتشرشده در روزهای اخیر، در برخی تعویض روغنی‌های سطح شهر، ظرف‌های برندهای معتبر با روغن‌های تقلبی (فله‌ای و بی‌کیفیت) پر می‌شوند و به نام محصول اصلی با همان قیمت محصولات اصلی به فروش می‌رسند. این اقدام سودجویانه علاوه بر کاهش عمر موتور خودروی مصرف‌کنندگان، خسارت‌های مالی قابل توجهی برای رانندگان به همراه دارد. برخی تعمیرکاران هزینه تعمیر موتور خودروهایی که به دلیل استفاده از روغن موتور تقلبی دچار آسیب شده‌اند را تنها در خودروهای داخلی تا بیش از ۵۰ میلیون تومان برآورد می‌کنند که مبلغ قابل توجهی در شرایط اقتصادی فعلی شهروندان به شمار می‌رود. «عباس سماواتی»، رئیس اسبق اتحادیه صنف فروشندگان لاستیک، روغن و پنچرگیران با اشاره به بزرگ بودن این معضل گفت: سال‌ها است که ما این موضوع را پیگیری می‌کنیم و در زمان بنده هم مکاتبات لازم را انجام دادیم، اما ترتیب اثر ندادند چون افرادی که این کار را می‌کنند مافیا هستند. پول‌های زیادی گیر آنها می‌آید و قیمت‌ها هم خیلی بالا رفته که تولید روغن مشابه برای آنها سود زیادی به دنبال دارد. او با اشاره به اینکه روغن‌های بی‌کیفیت هزینه بسیار زیادی برای مصرف کنندگان به بار می‌آورد و باعث خرابی موتور ماشین‌ها می‌شود، اظهار کرد: زمانی که من در اتحادیه بودم چندین تولیدکننده روغن های تقلبی را شناسایی کردیم و خبرنگار اعزام شد، اما دستاوردی حاصل نشد چون مافیا هستند. متاسفانه این اتفاق به ضرر مردم است و روغن‌های بی‌کیفیت باعث خرابی شدید خودرو آنها می‌شود و هزینه‌های سنگینی به آنها تحمیل می‌شود. متاسفانه کسی هم نیست که جلوی این اتفاقات را بگیرد.

به طور معمول می‌توان از جمله دلایل اصلی این کلاهبرداری و اقدام سودجویانه توسط فروشندگان را نبود نظارت کافی، سود بالای فروش روغن موتور فله‌ای با این روش و عدم آگاهی مصرف‌کنندگان از روش‌های تشخیص روغن موتور اصل، نام برد. طبق نظر کارشناسان افزایش نظارت‌های صنفی و برخورد جدی با متخلفان، مهمترین گام برای کاهش این معضل در ایران است. پیشنهاد می‌شود که اتحادیه صنف فروشندگان لاستیک، روغن و پنچرگیران به عنوان اصلی‌ترین نهاد ناظر و مرتبط به این بخش، با ارائه و به کارگیری راهکارهایی که امتحان خود را پس داده‌اند، اقدامات اساسی را برای جلوگیری از این اقدامات غیرقانونی و سودجویانه انجام دهند. از جمله روش‌های قابل قبولی که تا حد زیادی می‌تواند مانع از ادامه این موضوع شود، استفاده از هولوگرام و بارکد اصالت کالا در کنار اطلاع‌رسانی دقیق است که در کشورهای پیشرفته نیز مورد استفاده قرار می‌گیرد.

«سماواتی» درباره راه‌های واردشدن این روغن‌ها به بازار و راه حل موجود برای جلوگیری از این موضوع، توضیح داد: متاسفانه روغن بی کیفیت را در گالن‌های شکیل و محصولات خارجی ریخته و روانه بازار می‌کنند. تنها راه ممکن برای جلوگیری، اطلاع‌رسانی دولت و اتحادیه از طریق رسانه‌ها است تا مصرف‌کنندگان تنها از جاهایی روغن تهیه کنند که مورد تایید اتحادیه است و مجوز رسمی دارند. در غیر این صورت هیچ راه صد درصدی برای جلوگیری از این اتفاق نیست. این کارشناس صنف روغن موتور، تاکید کرد: مراکزی که پروانه دارند نمی‌توانند خلاف کنند اما مراکز بدون جواز روغن ارزان و بی‌کیفیت را با قیمت بالا به فروش خواهند رساند. فروشگاهی که جواز ندارد، از دلال روغن فله‌ای و بی‌کیفیت می‌گیرد چون قرار نیست به جایی پاسخگو باشد. یکی از راه‌های نوین برای جلوگیری از سوءاستفاده کلاهبرداران، به کارگیری بسته‌بندی‌های خلاقانه و با تدابیر امنیتی بالاتر است. طبق گفته برخی تعویض روغنی‌ها، بسیاری از محصولات موجود در بازار از بسته بندی چندان با کیفیتی برخوردار نیستند و همین امر باعث می‌شود تا خیلی ساده از آنها کپی برداری کرد. «سماواتی» در پاسخ به این سوال که آیا راه‌حلی برای شناسایی روغن تقلبی از اصل وجود دارد؟ بیان کرد: تشخیص روغن تقلبی از اصلی خیلی سخت است و بدون وجود آزمایشگاه نمی‌توان تقلبی بودن آنها را تشخیص داد. تنها راه، جلوگیری از فروش این روغن‌ها است که یگانه راهکار هم معرفی مراکز دارای پروانه از اتحادیه است. اگر یک مرکز قانونی روغن بی‌کیفیت بفروشد و خودرویی دچار مشکل شود، مصرف‌کننده می‌تواند شکایت کرده و جریمه بگیرد، به همین دلیل مرکز فروش این کار را نمی‌کند. در نتیجه تنها باید با اطلاع‌رسانی و معرفی مراکز معتبر از فروش این محصولات جلوگیری کرد. او با بیان اینکه مردم نمی‌توانند تقلبی بودن را متوجه شوند، افزود: ما درباره ضد یخ خیلی پیگیری کردیم، اما تنها تولیدکننده بود با برخی رمزهای موجود بر روی بسته بندی و گالن متوجه می‌شد که کدام ضد یخ تقلبی است، در غیر این صورت هیچ راهی وجود نداشت و آدم‌های معمولی نمی‌توانند تشخیص دهند. کار کوچکی نیست و در واقع یک مافیای بزرگ است. مردم آگاهی ندارند و با توجه به بالابودن هزینه تعمیرات خودرو، باید این اقدام مهم در دست دولت و اتحادیه قرار گیرد. ما سال‌ها است می‌گوییم که روغن فله‌ای اصل نیست و کیفیت ندارد اما مردم اطلاع ندارند و باز هم این روغن‌ها را می‌خرند.

با رشد ۴۵ هزار واحدی در دومین روز هفته

بورس کانال ۲,۵ را پس گرفت

فرصت امروز: بازار سرمایه پس از حدود چهار هفته ریزش متوالی سرانجام رشد قابل توجهی را در روز یکشنبه تجربه کرد و کانال ۲,۵ میلیونی را که روز چهارشنبه هفته گذشته از دست داده بود مجددا به دست آورد. شاخص کل بورس تهران در پایان معاملات روز گذشته با رشد ۴۵ هزار و ۷۴۳ واحدی به تراز ۲ میلیون و ۵۰۰ هزار و ۱۳۷ واحد رسید. شاخص هم‌وزن نیز ۸ هزار واحد مثبت شد و در تراز ۷۶۷ هزار واحد ایستاد. ارزش کل بازار به سطوح بالای کانال ۷,۵ هزار همت رسید که نسبت به روز شنبه، رشد بیش از ۱,۶ هزار همتی را نشان می‌دهد. ارزش معاملات نیز ۱۶ همت و ارزش معاملات خُرد حدود ۳ همت شد. ۵۶۷ میلیارد تومان پول حقیقی به بازار سهام و ۲۷۲ میلیارد تومان به صندوق‌های سهامی وارد شد و میزان خروج پول حقیقی از صندوق‌های درآمد ثابت به ۳۸۴ میلیارد تومان رسید. ارزش صف‌های خرید ۷۰۵ میلیارد تومان و صف‌های فروش ۲ هزار و ۱۴۴ میلیارد تومان اعلام شد.

در معاملات روز یکشنبه، ۵۲۸ نماد بورسی مثبت و ۱۵۷ نماد منفی شدند. بیشترین خروج پول حقیقی به نماد گنگین با ۲۹,۲ میلیارد تومان و (در توقف نمادهای دو خودروساز بزرگ کشور) بیشترین ورود پول حقیقی به نمادهای وبملت با ۴۳,۲ میلیارد تومان و فولاد با ۲۹,۷ میلیارد تومان اختصاص داشت. گروه هتل و رستوران، بیشترین خروج پول حقیقی به ارزش ۲۹,۶ میلیارد تومان را تجربه کرد و در مقابل، بیشترین ورود پول حقیقی به گروه شیمیایی با ۱۲۲,۴ میلیارد تومان، بانک‌ها با ۱۰۰ میلیارد تومان، فلزات اساسی با ۶۹,۲ میلیارد تومان، سیمانی‌ها با ۵۶,۲ میلیارد تومان، نفتی‌ها با ۳۵,۶ میلیارد تومان و خودرویی‌ها با ۳۲,۱ میلیارد تومان به ثبت رسید. در آن سوی بازار سرمایه نیز شاخص کل فرابورس ایران ۱۹۲ واحد مثبت شد و در محدوده ۲۳ هزار و ۲۳۵ واحد متوقف شد.

از ذکر مصیبت بورس تا لزوم اصلاح ساختاری

ریزش‌های مداوم بورس در هفته‌های گذشته موجب شده تا کارشناسان، دلایل مختلفی را برای عقبگرد بازار سرمایه مطرح کنند؛ دلایلی که ریشه در ناترازی‌های اقتصاد ایران دارد و اکنون خود را در به شکل کاهش‌های پی در پی شاخص کل بورس نشان داده است. واقعیت این است که بورس همانند هر بازار دیگری (از جمله بازار خودرو، طلا و مسکن) باید برمبنای مکانیسم عرضه و تقاضا و در یک فضای رقابتی واقعی به مسیر خود ادامه دهد. اگر قرار باشد دولت در هر مقطع زمانی که شاخص کل سقوط می‌کند، با تزریق منابع و مداخله مستقیم و حمایت‌های غیرکارآمد وارد عمل شود، ماهیت بازار سرمایه به عنوان یک بازار سرمایه‌گذاری مبتنی بر ریسک و بازده، زیر سؤال می‌رود. در چنین شرایطی، بورس بیش از آنکه بازتاب‌دهنده واقعیت اقتصاد و بنگاه‌ها باشد، به یک ابزار نمایشی تبدیل خواهد شد. دولت‌ها در سال‌های گذشته معمولا به‌جای اصلاح ریشه‌ای مشکلات بازار سرمایه، به سراغ حمایت‌های کوتاه‌مدت رفته‌اند. این حمایت‌ها ممکن است در کوتاه‌مدت به تثبیت شاخص‌ها کمک کند، اما در بلندمدت هیچ تأثیری در حل بحران‌های این بازار ندارد. حمایت مستقیم دولت، همانند تزریق مُسکن به بیماری است که نیاز به جراحی عمیق دارد. بازار سرمایه، زمانی می‌تواند اعتماد سرمایه‌گذاران را جلب کند که سازوکار بازار (مکانیسم عرضه و تقاضا) بدون دخالت‌های خارجی دولت و براساس نظم طبیعی خود عمل کند. همان‌طور که دولت، قیمت طلا و سکه را مستقیماً تعیین نمی‌کند و این بازارها در نهایت به‌وسیله رقابت و عرضه و تقاضا شکل می‌گیرند، بورس نیز باید از همین مسیر حرکت کند. به گزارش «ایرنا»، بازار سرمایه در هفته‌های اخیر با ریزش‌های متوالی، بار دیگر در کانون توجه افکار عمومی و رسانه‌ها قرار گرفته است. با این حال، آنچه امروز در فضای رسانه‌ای و حتی محافل کارشناسی مشاهده می‌شود، بیشتر نوعی ذکر مصیبت است تا تحلیل راهگشای بورسی. همه از زیان‌های مردم سخن می‌گویند، از سرمایه‌های سوخته یاد می‌کنند و انگشت اتهام را به سوی دولت یا نهادهای ناظر می‌گیرند، اما کمتر کسی به دنبال ارائه راهکارهای عملی برای بازگشت ثبات و کارآمدی به این بازار است. کارشناسان و اهالی بازار، تأکید دارند که بازار سرمایه، همچون هر بازار دیگری باید براساس عرضه و تقاضا و رقابت عمل کند و دولت به جای دخالت مستقیم بایستی مسیر اصلاحات ساختاری، بهبود فضای کسب وکار و ایجاد ثبات اقتصادی را در پیش بگیرد.

بورس؛ آیینه تمام‌نمای اقتصاد ایران

نباید فراموش کنیم که بورس یک موجود مستقل از اقتصاد نیست؛ بلکه آیینه تمام‌نمای وضعیت کلان کشور است. اگر اقتصاد ایران گرفتار تورم مزمن، رشد پایین، مشکلات ساختاری بودجه و ناترازی بانک‌هاست، طبیعی است که بورس نیز از این مشکلات تأثیر بپذیرد. بنابراین به جای تمرکز صرف بر بالا و پایین رفتن شاخص کل، باید اقتصاد واقعی را ترمیم کنیم. بورس امروز در وضعیتی قرار دارد که بیش از هر زمان دیگری، نیازمند اصلاحات عمیق و تصمیمات شجاعانه است. ذکر مصیبت و تکرار مشکلات گذشته نه تنها کمکی به سهامداران نمی‌کند، بلکه فضای ناامیدی را تشدید خواهد کرد. دولت باید بداند که حمایت مستقیم و مداخله در بازار سرمایه، راه‌حل پایدار نیست. بورس باید همچون بازار طلا و... برمبنای رقابت و سازوکار عرضه و تقاضا حرکت کند و براساس قواعد شفاف اقتصادی، مسیر خود را بیابد. اگر ناترازی‌ها اصلاح شود، فضای کسب‌وکار بهبود یابد، شفافیت اطلاعاتی افزایش پیدا کند و ثبات اجتماعی و اقتصادی برقرار باشد، بازار سرمایه ایران بار دیگر می‌تواند به ریل توسعه بازگردد. سهامداران بیش از هر چیز، نیاز دارند خیال‌شان راحت باشد که سرمایه‌گذاری در بستری امن، شفاف و رقابتی انجام می‌شود. تنها در این صورت است که می‌توان انتظار داشت بورس از گرداب کنونی، خارج شود و به موتور محرک اقتصاد ملی، تبدیل شود.

اصلاح ناترازی‌ها، بهبود فضای کسب‌وکار، شفافیت اطلاعاتی، تقویت ابزارهای مالی و ایجاد ثبات اجتماعی و اقتصادی، پنج شرطی است که برای اصلاح شرایط بازار سرمایه بایستی مدنظر قرار گیرد. بنابراین دولت در درجه اول باید به جای دخالت مستقیم در معاملات، تمرکز خود را بر بهبود فضای کسب‌وکار قرار دهد. از دیگر مشکلات بزرگ بازار سرمایه در ایران، نبود شفافیت و دسترسی برابر به اطلاعات است. سهامداران باید اطمینان داشته باشند که اطلاعات مالی شرکت‌ها دقیق، به‌موقع و بدون تبعیض در اختیار همگان قرار می‌گیرد. این موضوع به کاهش رانت اطلاعاتی و افزایش اعتماد عمومی کمک می‌کند. متاسفانه بازار سرمایه ایران همچنان از نظر تنوع ابزارهای مالی، فقیر است. توسعه ابزارهای مشتقه، صندوق‌های پوشش ریسک و بازارگردانی حرفه‌ای می‌تواند نوسانات شدید را کنترل کرده و از هیجانات بکاهد. از طرف دیگر، سرمایه‌گذاران زمانی به بازار اعتماد می‌کنند که ثبات کلی جامعه تضمین شده باشد. بی‌ثباتی سیاسی، تنش‌های بین‌المللی و تصمیمات غیرقابل پیش‌بینی اقتصادی، هر کدام می‌توانند سرمایه‌ها را از بورس فراری دهند.

دلایل ریزش بورس در هفته‌های گذشته

ساده‌انگاری است اگر تصور کنیم که ریزش اخیر بورس، تنها ناشی از یک عامل مشخص بوده است. در حقیقت، عوامل متعددی در افت شاخص و بی‌اعتمادی سهامداران دخیل هستند که از ناترازی‌های اقتصاد کلان و ضعف ساختاری گرفته تا فضای سیاست‌زده بورس و رفتار هیجانی سهامداران خرد را شامل می‌شود. در درجه اول، ناترازی‌های اقتصاد کلان (از کسری بودجه و تورم مزمن گرفته تا مشکلات ارزی و برخی سیاست‌های پولی)، فشار مضاعفی بر شرکت‌های بورسی وارد می‌کنند. همچنین ضعف ساختاری بازار سرمایه، از نبود شفافیت در اطلاعات شرکت‌ها تا نواقص نظام بازارگردانی و ابزارهای مالی، همگی موجب شکنندگی بورس شده‌اند. ازطرفی، هرگونه تنش سیاسی و اقتصادی در سطح کلان، بلافاصله به سمت بازار سرمایه سرایت می‌کند. در نهایت، بخش بزرگی از سرمایه‌گذاران بدون تحلیل و صرفا براساس شایعات و موج‌سواری، وارد بازار می‌شوند و خروج دسته‌جمعی آنها، بحران را تشدید می‌کند. بنابراین برای عبور از وضعیت فعلی باید به ترکیبی از اصلاحات ساختاری و سیاست‌های اعتمادساز اندیشید و راهکارهایی مانند تزریق نقدینگی فقط جنبه موقتی دارند.

در نشست پارلمان بخش خصوصی مطرح شد

مذاکره مستقیم با FATF؛ روزنه امید فعالان اقتصادی

رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران با تاکید بر نقش محوری تشکل‌ها و کمیسیون‌های تخصصی در فرآیند تصمیم‌سازی کشور، خواستار توجه ویژه دولت به حمایت هدفمند از بنگاه‌های کوچک و متوسط شد و با اشاره به بهبود نسبی شاخص‌های اقتصادی در گزارش‌های پژوهشی اتاق ایران، گفت که برای دستیابی به رونق پایدار، تدابیر جدی در حوزه تامین مالی، سیاست‌های حمایتی و تنش‌زدایی در روابط بین‌الملل ضروری است. «صمد حسن‌زاده» در بیست و پنجمین جلسه هیأت نمایندگان دوره دهم اتاق بازرگانی ایران، باز شدن گره مذاکرات مستقیم ایران و FATF بعد از شش سال را روزنه امیدی برای فعالین اقتصادی دانست و گفت: تکیه بر دیپلماسی اقتصادی با محوریت بخش‌خصوصی، بهترین مسیر عبور از شرایط فعلی است.

او در نشست پارلمان بخش خصوصی به اهمیت روز ملی تشکل‌ها (۲۲ مرداد) اشاره کرد و گفت: این روز با حضور گسترده فعالان اقتصادی، انجمن‌ها، فدراسیون‌ها و سندیکاهای عضو اتاق ایران و اتاق‌های سراسر کشور گرامی داشته شد. تشکل‌ها ظرفیت بزرگی برای ارائه مشورت‌های مؤثر به نظام تصمیم‌سازی و تصمیم‌گیری کشور هستند و می‌توانند در حل مسائل اقتصادی و معیشتی مردم نقش‌آفرین باشند.

رئیس اتاق بازرگانی ایران با تاکید بر رویکرد دولت در بهره‌گیری از نظرات کارشناسانه، ابراز امیدواری کرد که در دولت چهاردهم، شاهد افزایش نقش و اثرگذاری تشکل‌ها در حل مشکلات کشور باشیم. اتاق ایران نیز در دوره دهم با اراده هیأت رئیسه و هیأت نمایندگان گام‌های مهمی در حمایت از تشکل‌ها برداشته و متعهد به انجام وظایف خود در قبال آنها است.

«حسن‌زاده» در ادامه به برگزاری انتخابات ۲۰ کمیسیون تخصصی اتاق ایران، اشاره کرد و افزود: این کمیسیون‌ها طی دو سال گذشته فعالیت‌های ارزشمندی در قالب نشست‌های کارشناسی، همایش‌های علمی و تخصصی، انعقاد تفاهم‌نامه‌ها و همکاری مشترک با دستگاه‌های اجرایی داشته‌اند. اکنون با برگزاری انتخابات و انتخاب هیأت رئیسه جدید، انتظار می‌رود این کمیسیون‌ها با اخلاق‌مداری و تخصص‌گرایی بیش از پیش در فرآیند تصمیم‌سازی اقتصادی کشور نقش‌آفرینی کنند. وی ضمن تبریک به منتخبان این کمیسیون‌ها، تاکید کرد: تقویت کمیسیون‌های تخصصی می‌تواند جایگاه اتاق ایران را در جریان تصمیم‌سازی اقتصادی تثبیت و تقویت کند.

رئیس اتاق ایران با اشاره به گزارش شامخ مرکز پژوهش‌های اتاق ایران، تصریح کرد: این شاخص، ابزار مهمی برای ارزیابی وضعیت اقتصادی و پیش‌بینی روند آینده فعالیت‌های اقتصادی است. گزارش تیرماه ۱۴۰۴ نشان می‌دهد که وضعیت تولید نسبت به خردادماه رو به بهبود بوده و نشانه‌هایی از بازگشت به شرایط عادی پس از جنگ دیده می‌شود، اما همچنان برای رسیدن به رونق اقتصادی، نیازمند تدابیر بیشتری هستیم.

او همچنین به نتایج پایش ملی محیط کسب‌وکار در بهار ۱۴۰۴ پرداخت و گفت: این گزارش نشان می‌دهد که شرایط نسبت به زمستان سال قبل بهتر شده، اما همچنان مؤلفه‌هایی مانند نوسانات غیرقابل پیش‌بینی قیمت مواد اولیه و دشواری تأمین مالی از بانک‌ها در وضعیت نامناسبی قرار دارند. بنابراین انتظار می‌رود سیاستگذاران برای بهبود این حوزه‌ها چاره‌اندیشی کنند.

«حسن‌زاده» از تمرکز سیاست‌های حمایتی بر بنگاه‌های بزرگ، انتقاد کرد و گفت: در شرایط نااطمینانی اقتصاد کشور و منطقه، حمایت‌های پساجنگ باید به‌طور ویژه برای بنگاه‌های کوچک و متوسط (SME ها) طراحی شود. این واحدها حدود ۹۰ درصد صنایع کشور، بیش از ۶۰ درصد اشتغال صنعتی و نزدیک به ۳۰ درصد تولید ناخالص داخلی غیرنفتی را به خود اختصاص داده‌اند. SME ها به دلیل ضعف در دسترسی به منابع مالی و کمبود قدرت چانه‌زنی نیازمند حمایت‌های جدی دولت و اتاق‌های بازرگانی هستند. این حمایت‌ها باید در حوزه‌های بانکی، مالیاتی، گمرکی و ارزی اعمال شود. همچنین با توجه به اختیاراتی که به استانداران داده شده، لازم است اتاق‌های بازرگانی استان‌ها در این روند، نقش پررنگ‌تری ایفا کنند.

رئیس پارلمان بخش خصوصی سپس به موضوع مذاکرات FATF اشاره کرد و گفت: باز شدن گره مذاکرات مستقیم ایران با این نهاد پس از شش سال، یک روزنه امید برای فعالان اقتصادی ایجاد کرده است. تصویب کنوانسیون در مجمع تشخیص مصلحت نظام می‌تواند به اعتمادسازی در سطح بین‌المللی کمک کرده و مسیر تعاملات مالی ایران با جهان را هموار سازد.

وی بر حمایت اتاق ایران از مذاکرات بین‌المللی و تنش‌زدایی در سیاست خارجی، تاکید کرد و افزود: اعتقاد ما بر این است که تیم مذاکره‌کننده کشور با هدایت‌های رهبری، تصمیمات صحیحی در راستای حفظ منافع ملی اتخاذ خواهد کرد. در این میان، فعالان اقتصادی و کارآفرینان باید با استمرار تولید و فعالیت‌های سازنده اقتصادی به جنگ روانی دشمنان پاسخ دهند. رژیم صهیونیستی حتی در زمان توقف حملات نیز به دنبال تخریب روحیه مردم ایران از طریق عملیات روانی است. تنها راه مقابله با این اقدامات، تداوم اهتمام فعالان اقتصادی و تقویت همکاری‌های منطقه‌ای است.

«حسن‌زاده» در پایان صحبت‌هایش، تکیه بر دیپلماسی اقتصادی با محوریت بخش‌خصوصی را بهترین مسیر عبور از شرایط فعلی دانست و گفت: گسترش شبکه‌های ارتباطی منطقه‌ای و ارتقای همکاری‌های اقتصادی با همسایگان، ضریب اطمینان ملی را افزایش داده و در بلندمدت به نفع اقتصاد کشور خواهد بود. اتاق ایران آمادگی دارد با محوریت وزارت امور خارجه در این روند نقش‌آفرینی کند. امیدواریم آینده‌ای همراه با صلح، آرامش و توسعه برای ملت ایران و سایر ملت‌های منطقه رقم بخورد.

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان همدان
اداره کل ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک کبودرآهنگ
هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

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

برابر ارای شماره ۱۴۰۴۶۰۳۲۶۰۰۲۰۰۰۸۱۸ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک کبودرآهنگ تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی مصطفی فریبه فرزند معراجعلی به ش ش ۱۰ صادره از کبودرآهنگ در یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۹۰/۷۴۱۲۹متر مربع مفروز و مجزی شده از پلاک ۲۵۲ اصلی واقع در روستای دولی خریداری از مالکان رسمی مراجعلی قریبه و محمد علی قریبه و لطف اله قریبه محرز گردیده است لذا به منظوراطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید، ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض، دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدهی است در صورت انقضای مدت مذکوروعدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

رئیس ثبت اسناد و املاک کبودرآهنگ – داود غفرانی دلاور
تاریخ انتشار اول ۱۴۰۴/۵/۲۷ تاریخ انتشار دوم: ۱۴۰۴/۶/۱۱
م الف۸۵۵

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان همدان
اداره کل ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک کبودرآهنگ
هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

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

برابر ارای شماره ۱۴۰۴۶۰۳۲۶۰۰۲۰۰۶۷۰۹هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک کبودرآهنگ تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی منوچهر قریبه فرزند معراجعلی به ش ش ۹صادره از کبودرآهنگ در یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۶۵/۷۹۰۱۷متر مربع مفروزو مجزی شده از پلاک ۲۵۲ اصلی واقع در روستای دولی خریداری از مالک رسمی مراجعلی فرزند محمد ابراهیم محرز گردیده است لذا به منظوراطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید، ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض، دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدهی است در صورت انقضای مدت مذکوروعدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد. م الف۸۶۵

رئیس ثبت اسناد و املاک کبودرآهنگ – داود غفرانی دلاور
تاریخ انتشار اول ۱۴۰۴/۵/۲۷
تاریخ انتشار دوم: ۱۴۰۴/۶/۱۱

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان همدان
اداره کل ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک کبودرآهنگ
هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

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

برابر ارای شماره ۱۴۰۴۶۰۳۲۶۰۰۲۰۰۴۰۹۷ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک کبودرآهنگ تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی رضا رحبی فرزند شاه علی به ش ش ۲۴۱۴ صادره از کبودرآهنگ در یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۶۳/۱۴۱۰۴متر مربع از پلاک ۱۷۱۶فرعی از ۹ اصلی واقع در روستای کوریجان خریداری از مالک رسمی سید ابراهیم عقیلی محرز گردیده است لذا به منظوراطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید، ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض، دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدهی است در صورت انقضای مدت مذکوروعدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

رئیس ثبت اسناد و املاک کبودرآهنگ – داود غفرانی دلاور
تاریخ انتشار اول ۱۴۰۴/۵/۲۷ تاریخ انتشار دوم: ۱۴۰۴/۶/۱۱
م الف۸۱۰

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

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

برابر رای شماره ۱۴۰۴۶۰۳۱۶۰۱۲۰۰۰۸۵۵ مورخه ۳۰ / ۴ / ۱۴۰۴ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک پاوه تصرفات مالکانه بلا معارض متقاضی آقای مقداد اذرنگ فرزند ولی بشماره شناسنامه ۳۲۲۰۰۶۷۰۸۵صادره از ششدانگ یکدستگاه ساختمان و حیاط وصل به آن به مساحت ۸۵ . ۱۵۲ متر مربع احداثی در پلاک شماره ۸۵۰ فرعی از یک اصلی پاوه حسب گزارش کارشناس منتخب پرونده واقع در بخش ۱۴ حوزه ثبت ملک پاوه به آدرس پاوه – پشت ترمینال قدیم – جنب مسجد قدس مع الواسطه خریداری از مالک رسمی وارث مرحوم آقای محمد صالح سعیدی محرز گردیده است . لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ، ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض ، دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند . بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

فیروز عزیززاده – رئیس ثبت اسناد و املاک
تاریخ انتشار نوبت اول : ۸/ / ۵ / ۱۴۰۴
تاریخ انتشار نوبت دوم : ۲۷ / ۵ / ۱۴۰۴

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

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

برابر رای شماره ۱۴۰۴۶۰۳۱۶۰۰۱۰۰۶۲۱۹ در مورخ ۱۴ / ۰۳ / ۱۴۰۴ هیات اول / دوم موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک کرمانشاه ناحیه یک تصرفات مالکانه بلا معارض متقاضی آقای / خانم شرفعلی لارتی فرزند علی بشماره شناسنامه ۳۲۴ صادره از در یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۱۲۱۸.۳۹ متر مربع در قسمتی از پلاک ۱۴۸ اصلی روستای گاوبنده و پیرحیاتی خریداری از مالک رسمی مشاعی آقای / خانم محمد صاحب به صورت مع الواسطه به متقاضی صورت پذیرفته است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ، ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض ، دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند . بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد /۲۷۷۴

سجاد مویدی – رئیس ثبت اسناد و املاک
تاریخ انتشار نوبت اول : ۱۴۰۴/ ۰۵/۲۷
تاریخ انتشار نوبت دوم : ۱۴۰۴/ ۰۶/۱۲

مفقودی

شناسنامه (برگ سبز) خودرو سواری هاچ بک پاناروما سیستم پژو تیپ ۲۰۷I-TU5 مدل ۱۴۰۲ بشماره موتور ۱۷۲B۰۱۳۴۸۰۳ بشماره شاسی NAAR۰۲HFFPDA۲۸۸۱۱ بشماره انتظامی ۷۲۴ ه ۸۵ ایران ۲۹ بنام حاجعلی ساجدی مفقود گردیده و از درجه اعتبار ساقط می باشد. ۱۲۰ /س

آگهی فقدان اسناد مالکیت خودرو

اینجانب آرش مظفری مالک خودرو سواری پژو آر دی ای مدل ۱۳۸۴ به شماره شهربانی ۸۳۴ ل ۴۹ ایران ۲۹ و شماره شاسی۱۳۴۶۲۳۴۱ و شماره موتور ۱۱۷۸۴۰۶۰۰۱۲بعلت فقدان سند ، شناسنامه تقاضای رونوشت المثنی اسناد مذکور را نموده است . لذا چنانچه هرکس ادعایی در مورد خودروی مذکور دارد ظرف ده روز به دفتر حقوقی سازمان فروش شرکت ایران خودرو واقع در پیکان شهر ساختمان سمند مراجعه نماید. بدیهی است پس از انقضای مهلت مزبور طبق ضوابط مقرر اقدام خواهدشد. ۱۵۰ / ع

مفقودی

شناسنامه (برگ سبز) خودرو سواری سیستم سایپا تیپ تیبا مدل ۱۴۰۰ بشماره موتور M۱۵/۹۲۴۰۵۴۹بشماره شاسی NAS۸۱۱۱۰۰M۵۷۴۶۵۰۸ بشماره انتظامی ۳۴۵ ه ۸۲ ایران ۲۹ بنام پرستو سلیمانی مفقود گردیده و از درجه اعتبار ساقط می باشد. ۱۵۰ /ج

مفقودی

سند(برگ کمپانی) خودرو سواری سیستم سایپا تیپ تیبا مدل ۱۴۰۰ بشماره موتور ۹۲۴۰۵۴۹/M۱۵ بشماره شاسی NAS۸۱۱۱۰۰M۵۷۴۶۵۰۸ بشماره انتظامی ۳۴۵ ه ۸۲ ایران ۲۹ بنام پرستو سلیمانی مفقود گردیده و از درجه اعتبار ساقط می باشد. ۱۵۰ /ج

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

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

برابر رای شماره ۱۴۰۴۶۰۳۲۶۰۰۵۰۰۹۲۱۲ مورخه ۱۴۰۴/۰۵/۱۳ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک نهاوند تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی پرونده کلاسه ۱۴۰۳۱۱۴۴۲۶۰۰۵۰۰۱۳۶۲ خانم آفاق محمدی جوانمرد به شماره شناسنامه ۲۶۳۵ و به شماره ملی ۴۱۸۸۸۲۵۷۳۱ صادره فرزند صیدعلی در ششدانگ یک قطعه باغ به مساحت ۴۱۸۰ متر مربع قسمتی از پلاک ۲۶۸ فرعی از ۷ –اصلی بخش ۲ نهاوند روستای شعبان قرار دارد انتقالی از مالک رسمی ملک نورخدا علی بخشی محرز گردیده است که حقوق ارتفاقی ندارد. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۴/۰۵/۲۷
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۴/۰۶/۱۲
حمیدرضا حجتی – رئیس اداره ثبت اسناد و املاک شهرستان نهاوند
م الف ۲۹۷۱
۲۷۰

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

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

برابر رای شماره ۱۴۰۴۶۰۳۲۶۰۰۵۰۰۲۰۰۶ مورخه ۱۴۰۴/۰۲/۱۶ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک نهاوند تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی پرونده کلاسه ۱۴۰۳۱۱۴۴۲۶۰۰۵۰۰۱۱۰۵ آقای منوچهر ساکی به شماره شناسنامه ۸ و به شماره ملی ۳۹۶۲۲۷۱۷۳۲ صادره فرزند بهزاد در ششدانگ یکباب ساختمان به مساحت ۹۱/۴۲ متر مربع قسمتی از پلاک شماره ۷۳ فرعی از ۴۰۵۱ اصلی بخش یک نهاوند قرار دارد انتقالی از مالک رسمی ملک علی شجاعیان محرز گردیده است که حقوق ارتفاقی ندارد. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۴/۰۵/۲۷
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۴/۰۶/۱۲
حمیدرضا حجتی – رئیس اداره ثبت اسناد و املاک شهرستان نهاوند
م الف ۲۹۸۰
۲۷۱

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

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

برابر رای شماره ۱۴۰۴۶۰۳۲۶۰۰۵۰۰۹۲۱۳ مورخه ۱۴۰۴/۰۵/۱۳ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک نهاوند تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی پرونده کلاسه ۱۴۰۳۱۱۴۴۲۶۰۰۵۰۰۱۳۶۱ آقای حمیداله پاخیرزن به شماره شناسنامه ۱۱۰۱ و به شماره ملی ۳۹۶۰۸۳۸۶۹۷ صادره فرزند علی کرم در ششدانگ یک قطعه باغ به مساحت ۲۳۳۱/۲۹ متر مربع قسمتی از پلاک ۲۶۸ فرعی از ۷ – اصلی بخش ۲ نهاوند روستای شعبان قرار دارد انتقالی از مالک رسمی ملک نورخدا علی بخشی محرز گردیده است که حقوق ارتفاقی ندارد. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۴/۰۵/۲۷ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۴/۰۶/۱۲
حمیدرضا حجتی – رئیس اداره ثبت اسناد و املاک شهرستان نهاوند
م الف ۲۹۷۰
۲۷۲

آگهی فقدان سند مالکیت

نسبت به ششدانگ یکباب خانه قطعه ۱۹ تفکیکی به مساحت ۲۹۵ متر مربع به پلاک باقیمانده ۱۴۶۳ فرعی از یک اصلی واقع در تاکستان بخش هشت قزوین ذیل دفتر ۵۳ صفحه ۱۱۴ سند مالکیت بنام آقای غلامحسن جعفرآبادی بشمار مسلسل ۵۲۹۶۹۰ صادر و تسلیم گردیده است سپس نامبرده تمامی مورد ثبت خود را برابر سند رسمی شماره ۴۰۶۵۹ مورخ ۱۳۸۰/۰۸/۲۸ دفتر ۳۸ تاکستان به آقایان یحیی محمد خانی و شمسعلی رستمی هر یک سه دانگ مشاع انتقال قطعی داده است سپس آقای شمسعلی رستمی تمامی سه دانگ مشاع از مورد ثبت خود را برابر سند رسمی شماره ۴۲۱۸۴ مورخ ۱۳۸۰/۰۸/۱۵ دفتر ۳۸ تاکستان به آقای یحیی محمد خانی انتقال قطعی داده است سپس نامبرده با ارائه دو برگ فرم شهادت شهود مدعی فقدان سند مالکیت به علت جابجایی منزل مفقود گردیده است و تقاضای صدور سند مالکیت المثنی را نموده است علیهذا مراتب به استناد ماده ۱۲۰ آیین نامه قانون ثبت اعلام میدارد تا چنانچه نسبت به ملک مذکور حق و ادعایی دارد یا مدعی وجود سند مالکیت نزد خود می باشد از تاریخ انتشار این آگهی به مدت ده روز می تواند با ارائه مدارک و یا اصل سند مالکیت اعتراض خود را به این اداره تسلیم نماید در غیر اینصورت پس از گذشت مهلت مقرر مطابق مقررات ثبت به صدور سند مالکیت المثنی و تسلیم ان به مالک اقدام می گردد

رئیس اداره ثبت اسناد و املاک تاکستان – مسعود رحمانی
۲۶۹

آگهی فقدان سند مالکیت

نسبت به ششدانگ یکباب خانه قطعه ۱۹ تفکیکی به مساحت ۲۹۵ متر مربع به پلاک باقیمانده ۱۴۶۳ فرعی از یک اصلی واقع در تاکستان بخش هشت قزوین ذیل دفتر ۵۳ صفحه ۱۱۴ سند مالکیت بنام آقای غلامحسن جعفرآبادی بشمار مسلسل ۵۲۹۶۹۰ صادر و تسلیم گردیده است سپس نامبرده تمامی مورد ثبت خود را برابر سند رسمی شماره ۴۰۶۵۹ مورخ ۱۳۸۰/۰۸/۲۸ دفتر ۳۸ تاکستان به آقایان یحیی محمد خانی و شمسعلی رستمی هر یک سه دانگ مشاع انتقال قطعی داده است سپس آقای شمسعلی رستمی تمامی سه دانگ مشاع از مورد ثبت خود را برابر سند رسمی شماره ۴۲۱۸۴ مورخ ۱۳۸۰/۰۸/۱۵ دفتر ۳۸ تاکستان به آقای یحیی محمد خانی انتقال قطعی داده است سپس نامبرده با ارائه دو برگ فرم شهادت شهود مدعی فقدان سند مالکیت به علت جابجایی منزل مفقود گردیده است و تقاضای صدور سند مالکیت المثنی را نموده است علیهذا مراتب به استناد ماده ۱۲۰ آیین نامه قانون ثبت اعلام میدارد تا چنانچه نسبت به ملک مذکور حق و ادعایی دارد یا مدعی وجود سند مالکیت نزد خود می باشد از تاریخ انتشار این آگهی به مدت ده روز می تواند با ارائه مدارک و یا اصل سند مالکیت اعتراض خود را به این اداره تسلیم نماید در غیر اینصورت پس از گذشت مهلت مقرر مطابق مقررات ثبت به صدور سند مالکیت المثنی و تسلیم ان به مالک اقدام می گردد

رئیس اداره ثبت اسناد و املاک تاکستان – مسعود رحمانی
۲۶۸

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان تهران
اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک شهریار
هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

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

برابر رای شماره ۱۴۰۴۶۰۳۰۱۰۵۷۰۱۵۳۱۹ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک شهریار تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای سیاوش امینی فرزند محمدرضا بشماره شناسنامه ۸۵۳۴ صادره از تهران با کد ملی ۰۰۷۰۰۳۰۷۵۸ بصورت ششدانگ یک قطعه باغ به مساحت ۷۹۴/۷۱ متر مربع قسمتی از پلاک ۶۷ اصلی واقع در شهرستان شهریار خریداری از مالک رسمی آقای حسن عباسی یگانه محرز گردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۴/۰۵/۲۷
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۴/۰۶/۱۱
م الف ۱۲۶۵۸ مهدی ناصری – رئیس ثبت اسناد و املاک
۲۶۷

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان تهران
اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک شهریار
هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

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

برابر رای شماره ۱۴۰۴۶۰۳۰۱۰۵۷۰۱۳۴۳۶ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک شهریار تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی خانم زهرا خراسانی فرزند صفر علی بشماره شناسنامه ۳۰۴ صادره از محلات با کد ملی ۰۵۶۹۷۸۱۷۰۱ بصورت ششدانگ یک قطعه باغچه به مساحت ۵۵۰ متر مربع قسمتی از پلاک ۶۷اصلی واقع در شهرستان شهریار خریداری از مالک رسمی آقای حسین نوذری محرز گردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۴/۰۵/۲۷ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۴/۰۶/۱۱
م الف ۱۲۷۰۹ مهدی ناصری – رئیس ثبت اسناد و املاک
۲۶۶

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان همدان
هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

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

برابر رای صادره به شماره ۱۴۰۴۶۰۳۲۶۰۰۵۰۰۲۹۸۰ مورخ۱۴۰۴/۰۳/۱۱ موضوع پرونده تشکیلی شماره ۱۴۰۴۱۱۴۴۲۶۰۰۵۰۱۵۰۹ سال ۱۴۰۳ درهیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی مصوب ۱۳۹۰/۰۹/۲۰ مجلس شورای اسلامی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبتی شهرستان نهاوند تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی حمید چگینی به ش ش ۶۳- به ش ملی ۳۹۶۲۸۳۰۲۵۱ صادره از نهاوند فرزند حسین در ششدانگ یک قطعه زمین کشاورزی آبی به مساحت ۱۵/۰۰۰ -مترمربع تحت قسمتی از پلاک فرعی - از پلاک ۵۵- اصلی واقع در بخش ۳ حوزه ثبتی شهرستان نهاوند قرار دارد واقع در اراضی روستای لیلان که حقوق ارتفاقی ندارد و مالکیت مالک بر اساس سند مالکیت رسمی مشاعی محرز گردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید، ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض،دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند.بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد. م الف: ۲۹۱۵

رئیس اداره ثبت اسناد و املاک نهاوند- حمیدرضا حجتی
تاریخ انتشار اول ۱۴۰۴/۰۵/۱۱
تاریخ انتشار دوم: ۱۴۰۴/۰۵/۲۷

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان همدان
هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

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

برابر رای صادره به شماره ۱۴۰۴۶۰۳۲۶۰۰۵۰۰۷۲۸۵ مورخ۱۴۰۴/۰۳/۲۲ درهیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبتی شهرستان نهاوند تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی پرونده کلاسه ۱۴۰۳۱۱۴۴۲۶۰۰۵۰۰۰۹۲۹ ذبیح عزیزی به ش ش ۵۷۴ به ش ملی ۳۹۶۰۸۹۲۷۴۸ صادره از – فرزند نبی در ششدانگ یک قطعه زمین کشاورزی ابیزار به مساحت ۱۱۶۷۳.۷۶ مترمربع قسمتی از پلاک ثبتی ۳۸۷ فرعی از ۳۷- اصلی واقع در بخش ۲ حوزه ثبتی شهرستان نهاوند روستای قلعه قباد قرار دارد انتقالی از مالک رسمی ملک (محمد نقی رستگاری) محرز گردیده است. که حقوق ارتفاقی ندارد
لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید، ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض،دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند.بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد. م الف: ۲۹۲۵

رئیس اداره ثبت اسناد و املاک نهاوند- حمیدرضا حجتی
تاریخ انتشار اول ۱۴۰۴/۰۵/۱۱
تاریخ انتشار دوم: ۱۴۰۴/۰۵/۲۷

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

برابر آراء صادره هیات تعیین تکلیف مستقر در ثبت اسناد و املاک شهرستان سنندج تصرفات مالکانه بلا معارض متقاضیان ذیل تایید گردیده لذا بدین وسیله مشخصات املاک در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز جهت اطلاع عموم آگهی میگرد در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضیان اعتراضی داشته باشند میتوانند از تاریخ انتشار اولین آگهی و در روستاها از تاریخ الصاق در محل تا مدت دوماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم نمایند و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مرجع قضایی تقدیم و گواهی اخذ و تحویل اداره ثبت نمایند بدیهی است درصورت انقضای مدت مذکور وعدم وصول و گواهی اخذ تحویل اداره ثبت نمایند بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور وعدم وصول اعتراض سند مالکیت طبق مقررات صادر خواهد شد صدور سند مالکیت مانع مراجعه متضرر به دادگاه نیست.

۱- ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به نام خانم پرستو کریمی نژاد فرزند فتح الله صادره سنندج به مساحت ششدانگ ۲۲۳۰/۴۸ مترمربع پلاک ۹۴۱ فرعی از ۴۱- اصلی بخش ۱۰ منطقه دو سنندج جزء نسق شماره ۲۵۴۳۶ مورخ ۵۳/۵/۱۵ دفتر ۱۶ سنندج

۲-ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به نام خانم پرستو کریمی نژاد فرزند فتح الله صادره سنندج به مساحت ششدانگ ۵۴۵۹/۵۹ مترمربع پلاک ۹۴۰ فرعی از ۴۱- اصلی بخش ۱۰ منطقه دو سنندج جزء نسق شماره ۲۵۴۳۶ مورخ ۵۳/۵/۱۵ دفتر ۱۶ سنندج

۳-ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به نام خانم صبری کریمی نژاد فرزند فتح الله صادره سنندج به مساحت ششدانگ ۲۱۸۷/۹۴مترمربع پلاک ۹۴۳ فرعی از ۴۱- اصلی بخش ۱۰ منطقه دو سنندج جزء نسق شماره ۲۵۴۳۶ مورخ ۵۳/۵/۱۵ دفتر ۱۶ سنندج

تاریخ انتشار نوبت اول:۱۴۰۴/۰۵/۲۷
تاریخ انتشار نوبت دوم:۱۴۰۴/۰۶/۱۱
هیوا احمدیان – رئیس ثبت اسناد و املاک منطقه ۲ سنندج
شناسه آگهی ۱۹۸۵۳۲۴

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان همدان
اداره کل ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک کبودرآهنگ
هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

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

برابر ارای شماره ۱۴۰۴۶۰۳۲۶۰۰۲۰۰۲۹۷۶ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک کبودرآهنگ تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی مصطفی فریبه فرزند معراجعلی به ش ش ۱۰ صادره از کبودرآهنگ در یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۲۵۳۱۸/۵۳متر مربع مغرور و مجری شده از پلاک ۲۵۲ اصلی واقع در روستای دولی خریداری از مالک رسمی مراجعلی فریبه محرز گردیده است لذا به منظوراطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید، ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض، دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدهی است در صورت انقضای مدت مذکوروعدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

رئیس ثبت اسناد و املاک کبودرآهنگ – داود غفرانی دلاور
تاریخ انتشار اول ۱۴۰۴/۵/۲۷ تاریخ انتشار دوم: ۱۴۰۴/۶/۱۱
م الف۸۶۳

توسعه کانال در یوتیوب: قوانین بقا در جنگل گوگل

نویسنده: علی آل‌علی

یوتیوب یک صحنه نمایش نیست، یک اکوسیستم است. جنگلی انبوه و بی انتها که هر دقیقه ۵۰۰ ساعت ویدئوی جدید در آن آپلود می شود. در این جنگل میلیون ها موجود زنده، یعنی تولیدکنندگان محتوا، برای به دست آوردن کمی نور خورشید، یعنی توجه مخاطب، با یکدیگر در رقابتی بی رحمانه قرار دارند. بسیاری از تازه واردها با این تصور که یک ویدئوی وایرال مانند یک صاعقه شانس به آنها برخورد خواهد کرد، وارد این جنگل می شوند و پس از مدتی سرخورده و ناپدید می شوند اما قانون این جنگل شانس نیست، بلکه مبتنی بر علم است. یوتیوبرهای موفق، نه خوش شانس ترین ها، که آنهایی هستند که قوانین نانوشته این اکوسیستم را درک کرده و خود را با آن تطبیق داده اند.

قانون جاذبه؛ مرکز ثقل کانال شما

در فیزیک هر جسمی یک مرکز ثقل دارد که به آن پایداری می بخشد. بدون آن هر تکان کوچکی می تواند آن را واژگون کند. در اکوسیستم یوتیوب مرکز ثقل کانال شما حوزه تخصصی تان است. بسیاری از کانال های شکست خورده از این شاخه به آن شاخه می پرند. یک روز ویدئوی آشپزی می گذارند، روز بعد نقد فیلم و هفته بعد آموزش باغبانی. آنها هیچ مرکز ثقلی ندارند و در نتیجه هیچ هویتی هم ندارند. مخاطب گیج می شود؛ او نمی داند که چرا باید این کانال را دنبال کند.

برای پیدا کردن مرکز ثقل خود، باید روی یک موضوع یا یک کلمه کلیدی اصلی تمرکز کنید. آیا شما متخصص تعمیرات موبایل هستید؟ آیا به صورت طنز به مسائل روزمره می پردازید؟ آیا مستندهای کوتاه تاریخی می سازید؟ هرچه این حوزه مشخص تر و عمیق تر باشد، شانس شما برای جذب یک مخاطب وفادار بیشتر می شود. شما نمی توانید برای همه جذاب باشید، اما می توانید برای یک گروه خاص، به یک مرجع بی رقیب تبدیل شوید.

وقتی مرکز ثقل خود را پیدا کردید، نوبت به ساختن هویت بصری می رسد. نام کانال، بنر و به خصوص، تامنیل یا همان تصویر بندانگشتی ویدئوهای شما، مانند رنگ بندی و طرح و نقش یک موجود زنده در جنگل است. این هویت بصری باید در تمام ویدئوهای شما یکپارچه و قابل تشخیص باشد. تامنیل های شما باید در یک نگاه، فریاد بزنند که این ویدئو، متعلق به شماست. یک تامنیل خوب، مانند یک طعمه بصری عمل می کند؛ در دریای بی کران ویدئوهای مشابه، چشم مخاطب را می رباید و او را به کلیک کردن وسوسه می کند. بدون یک مرکز ثقل مشخص و یک هویت بصری قوی، شما در انبوه شاخ و برگ این جنگل گم خواهید شد.

قانون فتوسنتز؛ هنر تبدیل تلاش به انرژی

یک گیاه برای زنده ماندن نیازمند یک فرآیند مداوم برای تبدیل نور خورشید به انرژی است. این فرآیند فتوسنتز نام دارد و کلید آن تداوم و نظم است. در جنگل یوتیوب حضور مداوم شما همان فتوسنتز کانال شماست. شما نمی توانید یک ویدئو بگذارید و شش ماه ناپدید شوید و انتظار داشته باشید که کانال‌تان رشد کند.

الگوریتم یوتیوب و مخاطبان شما، هر دو تشنه محتوای تازه هستند. یک برنامه انتشار منظم، مثلا یک ویدئو در هفته، به الگوریتم نشان می دهد که شما یک تولیدکننده فعال و جدی هستید و به مخاطبان این اطمینان را می دهد که همیشه دلیلی برای بازگشت به کانال شما وجود دارد. این نظم، اعتماد می سازد. مخاطب یاد می گیرد که مثلا هر سه شنبه، یک ویدئوی جدید از شما در انتظارش است. این انتظار، به یک عادت لذت بخش تبدیل می شود.

اما این فرآیند نباید شما را فرسوده کند. یک گیاه هوشمند، از تمام انرژی خود به بهینه ترین شکل استفاده می کند. شما هم باید همین طور باشید. به جای آنکه همیشه به دنبال خلق یک ایده کاملا جدید باشید، یاد بگیرید که چگونه محتواهای موفق خود را بازیافت و بازآفرینی کنید. آیا یک ویدئوی شما در گذشته بسیار محبوب بوده است؟ شاید بتوانید نسخه به روز شده یا قسمت دوم آن را بسازید. آیا یک ویدئوی طولانی دارید که نکات زیادی را پوشش می دهد؟ آن را به چند ویدئوی کوتاه تر تقسیم کرده و به صورت یک سری ویدئو منتشر کنید.

این هنر استفاده هوشمندانه از انرژی، به شما اجازه می دهد تا بدون آنکه خودتان را از پا بیندازید، آن حضور مداوم و حیاتی را حفظ کنید.

قانون بقای جمعی؛ شما یک گرگ تنها نیستید

در طبیعت موجوداتی که در گروه های اجتماعی زندگی می کنند، شانس بقای بیشتری دارند. آنها از یکدیگر حمایت می کنند، به هم هشدار می دهند و با هم شکار می کنند. یوتیوب نیز یک جامعه است، نه مجموعه ای از افراد منزوی. تلاش برای رشد به تنهایی در این فضا، تقریبا غیرممکن است.

اولین حلقه اجتماعی شما مخاطبان خودتان هستند. بخش کامنت ها، آبشخور قبیله شماست. اینجا جایی است که شما از یک پخش کننده محتوا، به یک رهبر جامعه تبدیل می شوید. به کامنت ها پاسخ دهید، سوال بپرسید، از ایده های مخاطبان‌تان در ویدئوهای خود استفاده کنید و نشان دهید که صدای‌شان را می شنوید. این کار، مخاطب را از یک بیننده منفعل، به یک عضو فعال و وفادار تبدیل می کند. در انتهای ویدئوهای‌تان از آنها بخواهید که کانال را سابسکرایب کنند. این یک درخواست برای بالا بردن یک عدد نیست؛ این یک دعوت رسمی برای پیوستن به قبیله شماست.

حلقه بعدی همکاری با دیگر تولیدکنندگان محتواست. پیدا کردن یک یوتیوبر دیگر در حوزه نزدیک به شما که مخاطبانی مشابه اما نه کاملا یکسان دارد، یک فرصت استثنایی است. ساختن یک ویدئوی مشترک یا معرفی کانال یکدیگر، مانند پیمان اتحاد میان دو قبیله همسایه است. شما با این کار، در یک شب، به جامعه ای از مخاطبان دست پیدا می کنید که شاید ماه ها طول می کشید تا به تنهایی آنها را پیدا کنید.

قانون تکامل؛ باهوش ترین ها زنده می مانند

جنگل هرگز ثابت نمی ماند. فصل ها عوض می شوند، گونه های جدید ظهور می کنند و قوانین بازی تغییر می کند. تنها موجوداتی زنده می مانند که بتوانند خود را با این تغییرات تطبیق دهند. در یوتیوب، این تغییرات، همان تغییر الگوریتم ها، ظهور ترندهای جدید و عوض شدن سلیقه مخاطبان است. ابزار شما برای این تکامل، بخش آنالیتیکس یا تحلیل کانال شماست.

نادیده گرفتن این بخش مانند یک خلبان است که تصمیم می گیرد به صفحه نمایشگرهای کابین خود نگاه نکند. بخش آنالیتیکس به شما می گوید که کدام ویدئوها بیشترین بازدید را داشته اند، مخاطبان شما در چه دقیقه ای از ویدئو، آن را رها کرده اند، از طریق چه کلمات کلیدی شما را پیدا کرده اند و مخاطبان شما به چه کانال های دیگری علاقه دارند. این اطلاعات، دی ان ای کانال شماست. این داده ها به شما نشان می دهند که چه چیزی کار می کند و چه چیزی کار نمی کند.

شما باید به یک زیست شناس کنجکاو برای کانال خودتان تبدیل شوید. به صورت هفتگی این آمار را بررسی کنید. آیا تامنیلی با یک رنگ خاص، کلیک بیشتری گرفته است؟ از آن بیشتر استفاده کنید. آیا مخاطبان در مقدمه طولانی شما، ویدئو را ترک می کنند؟ مقدمه های‌تان را کوتاه تر کنید. این چرخه مداوم از آزمایش، تحلیل و تطبیق، تنها راه برای اطمینان از این است که شما در این اکوسیستم در حال تغییر، منقرض نخواهید شد.

سخن پایانی

موفقیت در یوتیوب یک رویداد ناگهانی نیست؛ یک فرآیند آرام، مداوم و هوشمندانه است. این یعنی دست برداشتن از تلاش برای ساختن یک ویدئوی ویروسی و شروع به ساختن یک سیستم پایدار. شما یک بازیگر روی صحنه نیستید؛ شما یک زیست شناس در یک جنگل شگفت انگیز هستید.

کار شما این است که قوانین این جنگل را بیاموزید، جایگاه اکولوژیک خود را پیدا کنید، با دیگر ساکنان آن تعامل کنید و خود را با تغییرات محیطی تطبیق دهید. تنها در این صورت است که می توانید کانال خود را از یک نهال کوچک و شکننده، به یک درخت تنومند و ریشه دار تبدیل کنید که تا سال ها میوه های شیرین موفقیت را برای تان به ارمغان خواهد آورد.

منابع:

https://sproutsocial.com/insights/how-to-promote-/your-youtube-channel

جادوی داستان سرایی در کسب و کار: چگونه با قصه قلب مشتریان را تسخیر کنیم؟

نویسنده: علی آل علی

چشم های تان را ببندید و دو فروشنده را در یک بازار شلوغ تصور کنید. فروشنده اول پشت پیشخوان خود ایستاده و فریاد می زند: «کفش های چرمی درجه یک با ۱۰ درصد تخفیف. بیایید و بخرید!» صدای او در هیاهوی بازار گم می شود. صدایی شبیه به ده ها فروشنده دیگر که فقط از ویژگی ها و قیمت محصولات شان حرف می زنند.

حالا فروشنده دوم را ببینید. او با لبخندی آرام دور خودش چند نفری را جمع کرده و با صدایی گرم تعریف می کند: «یادتان هست قدیم ها پدربزرگ ها کفش هایی داشتند که انگار یک عمر کار می کرد؟ راز آن کفش ها در این بود که یک کفاش ماهر، تکه به تکه چرم را با دستان خودش می شناخت و با عشق به هم می دوخت. ما امروز به همان روش برگشته ایم. هر کدام از این کفش ها، قصه دست های یک هنرمند است که می خواهد میراث پدربزرگ هایمان را زنده نگه دارد».

شما به کدام سمت کشیده می شوید؟ کدام حرف در ذهن شما ماندگار می شود؟ به احتمال زیاد داستان فروشنده دوم، مگر نه؟

دنیای کسب و کار امروز، همان بازار شلوغ و پرهیاهوست. مصرف کنندگان هر روز با هزاران پیام تبلیغاتی بمباران می شوند که بیشترشان شبیه همان فریاد فروشنده اول است: خسته کننده، تکراری و بی روح. در چنین دنیایی، تنها یک راه برای ماندگار شدن وجود دارد: تبدیل شدن به فروشنده دوم. یعنی تبدیل شدن به یک قصه گوی ماهر. داستان سرایی یک تکنیک فانتزی یا یک ابزار تزئینی نیست؛ بلکه قدرتمندترین استراتژی برای ایجاد ارتباطی عمیق و انسانی با مخاطب است. داستان ها به جای مغز، قلب را هدف می گیرند و وقتی قلب کسی را تسخیر کنید، ذهن و کیف پولش به دنبال آن خواهند آمد.

ما در این مقاله، قصد داریم پرده از راز جادوگران بزرگ دنیای کسب و کار برداریم و چند کلید اصلی برای ساختن داستانی را بررسی کنیم که نه تنها شنیده می شود، بلکه احساس می شود و هرگز فراموش نخواهد شد.

قطب نمای داستان: مخاطب شما کیست؟

قبل از آنکه اولین کلمه از داستان تان را بنویسید، باید بدانید برای چه کسی قصه می گویید. یک داستان سرای بزرگ اول از همه یک شنونده فوق العاده است. او نبض مخاطبش را در دست دارد. تصور کنید یک کمدین برای جمعی از فیزیکدانان برجسته، جوک های بسیار سطحی و پیش پا افتاده تعریف کند. نتیجه چه خواهد بود؟ سکوتی مرگبار. حالا اگر همان کمدین برای جمعی از نوجوانان درباره پیچیدگی های مکانیک کوانتوم شوخی کند چطور؟ نتیجه باز هم همان است. جوک ها شاید خوب باشند، اما برای مخاطب اشتباهی تعریف شده اند. در بازاریابی این اشتباه می تواند کل استراتژی شما را نابود کند. داستان برند شما باید در دنیای مخاطب‌تان معنا پیدا کند. آیا برای مادران جوانی قصه می گویید که نگران آینده فرزندشان هستند؟ یا برای مدیران پرمشغله ای که به دنبال راهی برای صرفه جویی در زمان می گردند؟ زبان، شخصیت ها، چالش ها و حتی پایان بندی داستان شما باید آینه ای باشد که مخاطب بتواند خودش، رویاهایش و ترس هایش را در آن ببیند.

شما برای این کار باید از سطح اطلاعات جمعیت شناختی مثل سن و جنسیت فراتر بروید. باید مانند یک کارآگاه کنجکاو، به دنیای درونی آنها نفوذ کنید. چه چیزی شب ها بیدار نگه‌شان می دارد؟ بزرگ ترین آرزوی‌شان چیست؟ از چه چیزی می ترسند؟ وقتی پاسخ این سوالات را بدانید، دیگر یک پیام تبلیغاتی به سوی یک جمعیت بی نام و نشان شلیک نمی کنید، بلکه یک نامه خصوصی برای یک دوست عزیز می نویسید. داستانی که برای او نوشته شده باشد، با او حرف می زند و در نهایت، او را به بخشی از قصه شما تبدیل می کند.

ضربان قلب قصه: پیام اصلی شما چیست؟

هر داستان بزرگی، از جنگ ستارگان گرفته تا قصه های هزار و یک شب، یک ایده مرکزی و تپنده دارد. یک پیام اصلی که اگر آن را از داستان حذف کنید، کل بدنه فرو می ریزد. این پیام، ضربان قلب قصه شماست. بسیاری از کسب وکارها در این مرحله دچار اشتباه می شوند. آنها تلاش می کنند در یک داستان، همه چیز را بگویند: ما سریع هستیم، ارزان هستیم، باکیفیت هستیم، خدمات پس از فروش عالی داریم و دوستدار محیط زیست هم هستیم. نتیجه، یک کلاف سردرگم و پیامی نامفهوم است که در ذهن مخاطب باقی نمی ماند.

پیام اصلی شما باید آنقدر ساده و شفاف باشد که بتوانید آن را در یک جمله خلاصه کنید. به برندهای بزرگ فکر کنید. پیام اصلی اپل «متفاوت فکر کن» است. آنها نمی گویند «ما بهترین کامپیوترها را می فروشیم»، بلکه می گویند «ما ابزاری برای توانمندسازی افراد خلاق می سازیم». هر محصول، هر تبلیغ و هر سخنرانی استیو جابز نت متفاوتی از همین موسیقی واحد بود. پیام اصلی نایک «فقط انجامش بده» است. آنها به شما نمی گویند کفش ورزشی بخرید، بلکه شما را به غلبه بر تنبلی و رسیدن به بهترین نسخه از خودتان تشویق می کنند.

برای پیدا کردن این پیام اصلی از خودتان بپرسید: اگر مشتری من بعد از شنیدن داستانم، فقط و فقط یک چیز را به خاطر بسپارد، آن یک چیز چه باید باشد؟ آن یک چیز، همان چراغ راهنمایی است که باید تمام محتوای داستانی شما را هدایت کند. این پیام، قولی است که شما به مخاطب می دهید و روحی است که در کالبد برند شما دمیده می شود.

مقصد نهایی: داستان به کجا باید ختم شود؟

شما یک داستان جذاب تعریف کرده اید. مخاطب را با خود همراه ساخته، او را به دنیای خود برده و احساساتش را برانگیخته اید. خب، بعدش چه؟ یک داستان در دنیای کسب وکار، اگر به یک اقدام مشخص ختم نشود، صرفا یک سرگرمی لذت بخش بوده است. هر قصه باید یک دعوت به اقدام (Call to Action) داشته باشد؛ یک مقصد نهایی که به مخاطب می گوید قدم بعدی چیست.

اما این دعوت نباید مانند یک پرده تبلیغاتی نچسب در انتهای یک فیلم هنری باشد. نباید با لحن خشک و دستوری فریاد بزند «همین حالا خرید کنید!». این کار تمام رشته هایی را که با داستان سرایی پنبه کرده اید، از بین می برد. دعوت به اقدام باید ادامه طبیعی و منطقی خود داستان باشد.

اگر داستان شما درباره سفر قهرمانانه مشتری بوده، دعوت نهایی می تواند این باشد: «آیا شما هم برای شروع سفر قهرمانانه خودتان آماده اید؟ اولین قدم را از اینجا بردارید.» اگر قصه شما درباره غلبه بر هیولای پیچیدگی بوده، دعوت می تواند این باشد: «به ما بپیوندید تا با هم این هیولا را شکست دهیم و سادگی را به دنیای خود بازگردانیم.»

این دعوت، مخاطب را از یک تماشاگر منفعل به یک شرکت کننده فعال تبدیل می کند. شما از او نمی خواهید چیزی بخرد؛ بلکه از او دعوت می کنید تا فصل بعدی داستان را با همراهی شما بنویسد. این تغییر ظریف در نگرش، تفاوت میان یک معامله کوتاه مدت و یک رابطه بلندمدت را رقم می زند.

منابع:

https://www.trekksoft.com/en/blog/steps-to-۱۰-mastering-the-art-of-storytelling

شناسه آگهی : ۱۹۸۴۲۲۱

فراخوان مناقصه عمومی دو مرحله ای عملیات اجرایی تکمیل ساختمان اصلی، احداث ساختمان‌های جنبی، محوطه سازی بیمارستان ۳۵۰ تختخوابی مهاباد

شرکت مادر تخصصی توسعه و تجهیز مراکز بهداشتی درمانی و تجهیزات پزشکی کشور در نظر دارد به منظور **عملیات اجرایی تکمیل ساختمان اصلی،احداث ساختمان های جنبی،محوطه سازی بیمارستان ۳۵۰ تختخوابی مهاباد**، نسبت به انتخاب شرکت واجد صلاحیت اقدام نماید. بدین ترتیب از شرکت های دارای ظرفیت آزاد و دارای رتبه ۱ ابنیه و رتبه ۱ تاسیسات دعوت به عمل می آید جهت دریافت و تحویل اسناد ارزیابی به شماره ۲۰۰۴۰۰۱۶۲۶۰۰۰۰۰۵ از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت اقدام نمایند.کلیه مراحل برگزاری از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) انجام خواهد شد و لازم است مناقصه گران تجربه کاری مشابه و مرتبط با اسناد ارائه شده را داشته باشندو همچنین مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند.

تاریخ انتشار مناقصه درسامانه تاریخ ۱۴۰۴/۰۵/۲۸ و ۱۴۰۴/۰۵/۲۷می باشد.

مهلت زمانی دریافت اسناد مناقصه از سایت : ساعت ۱۶:۰۰ روز پنج شنبه تاریخ ۱۴۰۴/۰۵/۳۰

مهلت زمانی ارائه اسناد و مدارک : ساعت ۱۴:۰۰ روز یک شنبه تاریخ ۱۴۰۴/۰۶/۱۶

اطلاعات تماس دستگاه مناقصه گزار جهت دریافت اطلاعات بیشتر در خصوص اسناد مناقصه و ارائه پاکت های الف :

۱- آدرس : شهرک قدس (غرب) بلوار دریا – خیابان گلها – خیابان توحید یکم – پلاک ۹۱ و تلفن ۸۸۵۹۱۳۳۶

اطلاعات تماس سامانه ستاد جهت انجام مراحل عضویت در سامانه : مرکز تماس : ۴۱۹۳۴-۰۲۱

دفتر تماس : ۸۸۹۶۹۷۳۷-۸۵۱۹۳۷۶۸

شناسه آگهی : ۱۹۸۴۱۸۰

وزارت راه و شهرسازی
سازمان راهداری و حمل و نقل جاده ای استان آذربایجان غربی

آگهی مناقصات

کارفرما : اداره کل راهداری و حمل ونقل جاده ای استان آذربایجان غربی
آدرس : ارومیه - خیابان والفجر ۲ - نرسیده به پل میثم - اداره کل راهداری و حمل ونقل جاده ای استان آذربایجان غربی

ردیف	نام پروژه	شماره مناقصه	برآورد اولیه	تضمین
۱	لکه گیری و روکش آسفالت محور سه راهی دارلک-ترشکان(شهرستان مهاباد)	۴۱-ر-۰۴	۴۰۵,۵۴۴,۸۴۰,۵۱۹	۲۰,۲۷۷,۲۴۲,۰۲۶

سازمان مدیریت و برنامه ریزی کشور	صلاحیت پیمانکاری	راه و ترابری	۵	تصویر گواهی معتبر بهمراه ظرفیت کاری از سامانه ساجار ضمیمه گردد.

۱) تحویل (فروش) اسناد مناقصه از تاریخ ۱۴۰۴/۰۵/۲۲ تا تاریخ ۱۴۰۴/۰۵/۲۷ می‌باشد .
فقط از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت به آدرس www.setadiran.ir)
۲) مهلت ارسال پاسخ فراخوان تا ساعت ۱۹:۰۰ چهار شنبه مورخ ۱۴۰۴/۰۶/۱۲
۳) تاریخ بازگشایی پیشنهادها از طریق سامانه ستاد رویینجشنبه ساعت ۰۸:۰۰ مورخ ۱۴۰۴/۰۶/۱۳

شناسه آگهی : ۱۹۸۱۹۴۹

وزارت راه و شهرسازی
سازمان بنادر و دریانوردی
اداره کل بنادر و دریانوردی استان هرمزگان

P.M.O

((آگهی مناقصه عمومی یک مرحله ای))
شماره : ۱۴/فنی/ ۱۴۰۴

موضوع مناقصه : خرید تجهیزات میترینگ اسکله های نفتی جدید بندر شهید رجایی
- **مهلت و نحوه دریافت اسناد :**
متقاضیان شرکت در مناقصه می توانند از تاریخ ۱۴۰۴/۵/۲۶ تا پایان وقت اداری مورخ ۱۴۰۴/۶/۵ ساعت ۱۴:۰۰ با مراجعه به سایت www.setadiran.ir نسبت به دریافت (خرید) رایگان اسناد اقدام نمایند
• ضمناً دریافت آگهی از سایتهای www.shahidrajaeeport.pmo.ir - iets.mporg.ir نیزامکان پذیر و رایگان می باشد.
- **مهلت و محل تسلیم پاکات و بارگذاری اسناد:**
متقاضیان باید پیشنهادات خود را تا ساعت ۱۴:۰۰مورخ ۱۴۰۴/۶/۲۲در سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد ایران) به آدرس www.setadiran.ir بارگذاری نمایند .
تبصره۱: متقاضیان مکلفند علاوه بر بارگذاری اسناد خود در سایت مذکور نسبت به تحویل فیزیکی صرفا پاکت الف محتوی ضمانتنامه شرکت در مناقصه حداکثر تا مورخ ۱۴۰۴/۶/۲۳ ساعت ۱۲:۰۰ به دبیرخانه مرکزی اداره کل بنادر و دریانوردی استان هرمزگان – شهرک شهیدرجایی – ساختمان آموزش اقدام نمایند .
تبصره۲ :کلیه مراحل برگزاری از دریافت اسناد مناقصه تا ارائه پیشنهاد مناقصه گران و گشایش پاکت الکترونیکی از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد ایران) آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد و لازم است مناقصه گران در صورت عدم عضویت قبلی ، مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند بدیهی است در صورت عدم انجام فرایند در سامانه مذکور پیشنهاد ارائه شده به صورت فیزیکی مورد قبول واقع نمی گردد.
- **تضمین شرکت در مناقصه :** مناقصه گران می بایست ضمانتنامه بانکی بدون قید و شرط و قابل تمدید به دفعات یا اصل فیش واریز وجه به حساب شماره ۴۱۰۱۰۶۴۵۷۱۲۱۴۸۵۳ بنام تنخواه‌گردان پرداخت بندر شهید رجایی نزد بانک مرکزی به مبلغ ۵٫۹۹۴٫۰۳۴٫۱۳۰ (پنج میلیارد و نهصد و نود و چهار میلیون و سی و چهار هزار و صد و سی) ریال ارائه نمایند .
- **شماره اقتصادی کارفرما:** ۴۱۱۳-۱۹۵۷-۷۹۸۶
- **شناسه ملی :** ۱۴۰۰۰۱۸۰۶۱۴
- **شماره شبا :** IR ۹۲۰۱۰۰۰۰۴۱۰۱۰۶۴۵۷۱۲۱۴۸۵۳
- **آدرس دستگاه مناقصه گذار :** بندرعباس – مجتمع بندری شهید رجایی – اداره کل بنادر و دریانوردی استان هرمزگان – واحد مهندسی و عمران – امور پیمان و رسیدگی – تلفن : ۰۷۶۳۲۱۲۳۶۲۸
- **برآورد اولیه مناقصه :** ۱۱۹٫۸۸۰٫۶۸۲٫۶۰۰ (یکصد و نوزده میلیارد و هشتصد و هشتاد میلیون و ششصد و هشتاد و دو هزار و ششصد)ریال
- **مدت اجرای کار :** ۳ ماه
- **شرایط اختصاصی :**
۱- کسب حداقل ۶۰ امتیاز ارزیابی کیفی طبق معیارهای ارزیابی کیفی
۲- داشتن تجربه مرتبط براساس استعلام ارزیابی کیفی
- **زمان و محل بازگشایی پیشنهادات:**
روز دوشنبه مورخ ۱۴۰۴/۶/۲۴ ساعت ۹:۰۰ مجتمع بندری شهیدرجایی – سالن کنفرانس (واحد مهندسی و عمران)
تبصره : دریافت اسناد مراحل ثبت نام و بارگذاری کلیه اسناد و مدارک می بایست از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) انجام پذیرد .
- اسناد باید با کیفیت بالا و خوانا (۴۰۰ یا ۳۰۰ dpi) اسکن و بارگذاری گردد . در صورت ناخوانا بودن ، به اسناد مذکور ترتیب اثر داده نخواهد شد.

اداره ارتباطات و اطلاع رسانی بنادر و دریانوردی هرمزگان

شناسه آگهی : ۱۹۸۴۶۹۰

فراخوان مزایده پسماندهای سوختی شناورهای تعمیراتی ایزوایکو به همراه واگذاری مدیریت پسماند مذکور

شرکت مجتمع کشتی سازی و صنایع فراساحل ایران (ایزوایکو)

ISOICO
مجتمع کشتی سازی و صنایع فراساحل ایران
منطقه ویژه اقتصادی کشتی سازی خلیج فارس

شرکت مجتمع کشتی سازی و صنایع فراساحل ایران در نظر دارد **مزایده پسماندهای سوختی شناورهای تعمیراتی ایزوایکو به همراه واگذاری مدیریت پسماند مذکور** به شماره ۱۰۰۴۰۹۲۲۹۷۰۰۰۰۰۲ را از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت برگزار نماید . کلیه مراحل برگزاری مزایده از دریافت اسناد مزایده تا ارائه پیشنهاد مزایده گران و بازگشایی پاکت ها از طریق درگاه سامانه الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد و لازم است مزایده گران در صورت عدم عضویت قبلی ، مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مزایده محقق سازند. تاریخ انتشار مزایده در سامانه تاریخ ۱۴۰۴/۰۵/۲۹ می باشد .

مهلت زمانی دریافت اسناد مزایده از سایت : ساعت۱۹:۳۰ روز چهارشنبه تاریخ ۱۴۰۴/۰۶/۰۵
مهلت زمانی ارائه پیشنهاد : ساعت ۱۹:۰۰ رویکشنبه تاریخ ۱۴۰۴/۰۶/۱۶
زمان بازگشایی پاکت ها : ساعت ۰۹:۰۰ روز دوشنبه تاریخ ۱۴۰۴/۰۶/۱۷
اطلاعات تماس دستگاه مزایده گزار جهت دریافت اطلاعات بیشتر درخصوص اسناد مزایده و ارائه پاکت ها
آدرس : ۳۷ کیلومتری غرب بندرعباس ، شرکت مجتمع کشتی سازی و صنایع فراساحل ایران ، ساختمان منطقه ویژه اقتصادی ، دبیرخانه کمیسیون معاملات و تلفن : ۰۹۱۷۵۴۸۷۷۸۲–سرکار خانم بلده

اخبار

شهردار هشتگرد خبر داد: اجرای پروژه‌های زیباسازی ومحوطه‌سازی شهری درهشتگرد

کرج – اباصلت عابد: شـهردار هشـتگرد، از اجرای پروژه‌های گسـترده زیباسـازی و محوطه‌سـازی در سطح این شـهر خبر داد و گفت: هدف ما تبدیل هشـتگرد به شـهری زیبا، منظم و با هویت ایرانی-اسـلامی است. مهندس رئیسـی با اشاره به اقدامات انجام‌شده در زمینه زیباسازی شهری اظهار داشـت: در راستای سـاماندهی بصری شـهر، عملیات پاکسازی و بازسازی نمای دیوارهای فرسوده و نامرتب آغاز شده و با همکاری هنرمندان برجسـته، دیوارنگاره‌هایی با موضوعات فرهنگی، تاریخی و طبیعت در نقاط مختلف شـهر طراحی و اجرا می‌شود. این طرح‌ها علاوه بر زیباسازی، پیام‌های اخلاقی و اجتماعی را نیز به شهروندان منتقل می‌کنند.

وی با تأکید بر نقش مردم در پیشـبرد این پروژه‌ها از تمام هنرمندان و شـهروندان خلاق هشـتگردی دعوت نمود تا با ارائه ایده‌ها و پیشـنهادهای خود، شهرداری را در زیباسازی هرچه بهتر شهر یاری کنند. برنامه‌هایی مانند همایش‌های نقاشی مشارکتی و کارگاه‌های طراحی شهری نیز به زودی برگزار خواهد شد. شهردار هشتگرد در پایان سخنان خود ضمن درخواست از همه شهروندان جهت حفظ این آثار ارزشمند گفت: زیبایی‌های شهری حاصل تلاش و سرمایه‌گذاری عمومی است و انتظار داریم همه همشهریان عزیز در نگهداری از این فضاها با شهرداری همکاری کنند تا هشتگردی آباد و شکوفا داشته باشیم.

مدیرکل کمیته امداد امام خمینی(ره) استان گیلان اعلام کرد:

برگزاری اردوهای فرهنگی – آموزشی " نوید زندگی»

رشـت – زهرارضازاده: به گزارش پایگاه اطلاع رسـانی کمیته امدادامام خمینـی(ره) سـید مجتبـی جلالی پـور "مدیـر کل کمیته امـداد امام خمینی(ره) اسـتان گیلان" از برگزاری اردوهای فرهنگی -آموزشـی برای مددجویان کمیته امداد امام خمینی(ره) خبر داد.

به گزارش پایگاه اطلاع رسانی کمیته امداد امام خمینی (ره) ، مدیر کل کمیته امداد امام خمینی(ره) استان گیلان اعلام کرد در راستای سیاست هایـی فرهنگی و تربیتی کمیته امداد امام خمینی(ره) و با هدف ارتقای کیفیت زندگی ، تعمیق باورهای اعتقادی و افزایش توانمندی های فردی و اجتماعی مددجویان ، اردوهای فرهنگی - آموزشـی برای این عزیزیان درحال اجرا اسـت. وی در ادامه افزود: رویکرد اصلی این اردوها ، آموزش مهارت های زندگی ، ارتقای معنویت و باورهای دینی و ایجاد نشـاط فردی و اجتماعی برای گروه های هدف می باشـد . سید مجتبی جلالی پور در پایان عنوان کرد شعار سال جاری اردوها با عنوان "نوید زندگی" تعیین شده است که بیانگر مسیر آگاهی ، امید وتوانمندسازی برای مددجویان گرامی می باشد.

مژده به مردم شریف مسجدسلیمان :

اجرای طرح بزرگ بهسازی و آسفالت خیابان های مسجدسلیمان توسط شرکت بهره برداری نفت و گاز

اهـواز – شـبنم قجاوند: طرح بزرگ بهسـازی و آسـفالت خیابان‌های مسجدسـلیمان بـه زودی توسـط شـرکت بهره‌بـرداری نفـت و گاز مسجدسلیمان اجرا می‌شود. مهندس مهران حسن وند گندائی مدیرعامل شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجدسلیمان از اجرای طرح بزرگ بهسازی و آسفالت محلات مسجدسلیمان در آینده نزدیک خبر داد. مهندس حسن وند گندائی با اعلام این خبر گفت:پس از انجام مطالعات و بررسـی های لازم،اجرای طرح بزرگ بهسازی،خیابان بندی و آسفالت اکثر محلات سطح شهر مسجدسلیمان در دستور کار این شرکت قرار گرفت. مدیرعامل شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجدسلیمان تصریح کرد:این پروژه بزرگ عام المنفعه به نیابت از وزارت نفت و شرکت ملی نفت ایران توسط شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجدسلیمان به مرحله اجرا در خواهد آمد. وی افزود:در این طرح که عملیات اجرائی آن در مهرماه سال جاری آغاز خواهد شـد،بخش وسـیعی از کوچه ها و محلات مسجدسلیمان شاهد اجرای طرح بهسازی و آسفالت خواهند بود.

کشف ۱۱ دستگاه ماینر غیرمجاز در یزد

یزد - سـید محمـد جواد عرفان فر : با تلاش همکاران شـرکت توزیع نیروی برق استان یزد و در همکاری با دستگاه‌های نظارتی، در بازرسی‌های اخیر ۱۱ دستگاه ماینر فعال غیرمجاز که با استفاده از انشعاب غیرمجاز برق راه‌اندازی شده بود، در دو محل از شهر یزد شناسایی و جمع‌آوری شد. در یکـی از این اماکن، ۳ دسـتگاه ماینر با بار غیرمجـاز معادل ۷۴ آمپر و در محل دیگر ۸ دسـتگاه ماینر فعال کشف و ضبط شد. استفاده غیرمجاز از دستگاه‌های استخراج رمزارز علاوه بر تحمیل بار سنگین به شبکه و افزایش مصرف برق، موجب اختلال در تأمین پایدار انرژی می‌شود و بر اساس مقررات قانونی، با متخلفان برخورد قاطع صورت خواهد گرفت. لازم به ذکر است که بر اساس آیین‌نامه‌های قانونی، گزارش‌های مردمی در خصوص استفاده غیرمجاز از ماینرها می‌تواند تا سقف ۲۰۰ میلیون تومان پاداش به همراه داشته باشد.

اختتامیه ششمین کنگره فرهنگ عاشورایی در آیین ، زبان و ادبیات ترکمن

گرگان – خبرنگار فرصت امروز: این مراسم با حضور علاقمندان و فرهیختگان و هنرمندان و مسئولین در روز جمعه ۲۴ مردادماه سالجاری در محل مجتمع فرهنگی و هنری اداره فرهنگ و ارشاد اسلامی گنبد کاووس برگزار شد . از میهمانان مسئول در این کنگره آقای حاج آخوند خوجملی امام جمعه محترم نگین شهر و مشاور استاندار گلستان ، دکتر سلیمان هاشمی معاون محترم استاندار و فرماندار ویژه و همچنین جناب آقای احمد گلچین مدیر کل محترم فرهنگ و ارشاد اسلامی استان گلستان بود . مدیر کل محترم فرهنگ و ارشاد اسلامی استان گلستان ضمن عرض تسلیت ایام بیان نمودند :امروز، در ششمین کنگره فرهنگ عاشـورایی در آیین و ادبیات ترکمن، شـاهد جلوه‌های زیبایی از تلفیق فرهنگ عمیق عاشـورا با هنر اصیل ترکمنی هسـتیم. این کنگره، تنها یک رویداد فرهنگی نیست، بلکه بیانیه‌ای زنده از ماندگاری پیام عاشـورا در طول تاریخ است.اسـتان گلستان، به عنوان گهواره‌ای از فرهنگ و تمدن ترکمنی، همواره کوشیده است تا ارزش‌های مکتب حسینی را در قالب‌های مختلف هنری، از شعر و داستان گرفته تا نقاشی و هنرهای تجسمی، به نسل‌های آینده منتقل کند. امروز، این رسالت با قدرت بیشتری ادامه دارد.در پایان این مراسم نیز از نفرات برگزیده در رشته های شعر ، داستان و خاطره و نقاشی با اهدا لوح و جایزه نقدی تقدیر بعمل آمد .

محور سخنان امامان جمعه اهل سنت گلستان در نماز جمعه؛

از ارادت به اهل بیت پیامبر(ص)، تا هشدار درباره حفظ محیط زیست و مقابله با جنگ نرم دشمن

گرگان – خبرنگار فرصت امروز: خطیبان و امامان جمعه اهل سـنت اسـتان گلسـتان، بر ارادت ویژه ترکمن‌ها به اهل بیت پیامبر (ص) تاکید کردند و ضمن دعوت مردم به حفظ پاکیزگی مناطق جنگلی و پارک‌ها، نسبت به تهدیدات جنگ نرم دشمن در فضای مجازی هشدار دادند. همچنین بر ضرورت تکریم بزرگان و والدین تأکید شد.به گزارش روابط عمومی مرکز اسلامی گلستان، امامان جمعه و خطیبان اهل سنت استان گلستان در خطبه‌های نماز جمعه مورخ ۲۴ مرداد، از قیام امام حسین (ع) به عنوان حرکتی در مسیر احیای اسلام ناب محمدی یاد کردند و بر محبت و ارادت دیرینه اهل سنت، به‌ویژه ترکمن‌های اسـتان، نسـبت به اهل بیت پیامبر اکرم (ص) تأکید کردند.امامان جمعه، در سخنان خود با بیان اهمیت حفظ طبیعت و منابع طبیعی، از مردم خواستند در مراجعه به جنگل‌ها، تفرج‌گاه‌ها و پارک‌ها، از ریختن زبالـه خودداری کرده و پسـماندهای خود را در کیسـه‌های مخصوص جمع‌آوری کـرده و در محل‌های تعیین‌شده قرار دهند. امامان جمعه اهل سنت گلستان، همچنین با هشدار نسبت به ترفندهای دشمنان در حوزه جنگ نرم، به‌ویژه از طریق فضای مجازی و شبکه‌های ماهواره‌ای، خواستار هوشیاری و آگاهی‌بخشی عمومی در این زمینه شدند.همچنین در پایان، تکریم بزرگان و والدین به عنوان یک اصل مهم اخلاقی و دینی مورد تاکید خطیبان قرار گرفت.

در جریان بازدید از تأسیسات تقویت فشار گاز زنجان اعلام شد؛

پایداری جریان انتقال گاز محصول همت کارکنان منطقه ۸ عملیات انتقال گاز ایران

فرصـت امـروز - ماهان فلاح: مدیـر منطقه ۸ عملیـات انتقال گاز ایران بر نقش‌آفرینی بی‌وقفه پرسـنل در تحقق مأموریت انتقال پایدار، پـاک، ایمن و بهره‌ور گاز طبیعی تأکید کـرد. وی، در جریان بازدید از تأسیسـات تقویت فشار گاز زنجان و در نشست هم‌اندیشی با کارکنان با اشـاره به جایگاه راهبردی این منطقه عملیاتی در شـبکه سراسری انتقـال گاز گفت: فعالیت‌های این منطقه نه‌تنها در تأمین انرژی پایدار برای استان‌های تحت پوشش، بلکه در حفظ امنیت انرژی کشور نقشی کلیـدی دارد. وی افزود: کارکنان منطقه ۸ عملیـات انتقال گاز ایران چه در روزهای گرم و طاقت‌فرسـای تابسـتان و چه در سرمای سخت زمسـتان، همواره بـا تمام توان و در بالاترین سـطح آمادگی عملیاتی حضـور دارند. مدیـر منطقه ۸ عملیات انتقال گاز ایـران با بیان اینکه پایـداری انتقال گاز طبیعی نتیجه برنامه‌ریزی دقیق، نظارت مسـتمر و عملکرد هماهنگ واحدهای مختلف اسـت، اظهار داشت: تأسیسات تقویت فشار گاز زنجان به‌عنوان یکی از نقاط حساس شبکه، به صورت شبانه روزی تحت کنترل و مراقبت متخصصان زبده قرار دارد تا هرگونه اختلال احتمالی پیش از وقوع شناسایی و رفع شود. وی ضمن قدردانی از روحیـه جهادی و تلاش خسـتگی‌ناپذیر کارکنـان ادامه داد: حس مسـئولیت پذیری، انضباط کاری و تعهد حرفه‌ای همکارانم باعث شده اسـت که حتی در شرایط دشـوار اقلیمی و عملیاتی، خدمت‌رسانی به مردم بـدون وقفه ادامه یابـد و این آمادگی و همـت والا، بزرگ‌ترین سرمایه انسـانی و افتخار منطقه ۸ عملیات انتقال گاز ایران است. وی همچنین بر اهمیت رعایت الزامات زیست‌محیطی و ارتقای بهره‌وری در تمامی مراحل انتقال گاز تأکید کرد و افزود: انتقال پاک، ایمن، بهره ور و پایدار گاز طبیعی نه‌تنها یک وظیفه حرفه‌ای بلکه یک مسئولیت ملی و اجتماعی است که با همکاری و هم‌افزایی همه واحدها محقق می‌شود.

رفاه کارکنان و پایداری انتقال گاز؛ اهداف راهبردی منطقه ۸ انتقال گاز ایران

مدیـر منطقه ۸ عملیات انتقال گاز ایران نیروی انسـانی را سـرمایه بی‌بدیل منطقه ۸ عملیات انتقال گاز ایران دانست. وی، در بازدید از مرکز بهره‌برداری خطوط لوله گاز میانه و گفت‌وگو با کارکنان، با اشاره بر نقش محوری نیروی انسـانی در پایداری انتقال گاز، آسایش و رفاه کارکنان را اولویت اصلی این منطقه عنوان و بر استمرار تلاش‌ها در این مسیر تأکید کرد. وی با قدردانی از تلاش‌های خستگی‌ناپذیر کارکنان گفت: همکاران منطقه ۸ عملیات انتقال گاز ایران در خط مقدم انتقال گاز، با روحیه‌ای جهادی و اراده‌ای استوار، در گرمای تابستان و سرمای زمستان، مأموریت ملـی خود را بی‌وقفه انجام می‌دهند. مدیر منطقه ۸ عملیات انتقال گاز ایران افزود: پایداری جریان گاز و تأمین انرژی کشـور، مرهون تخصص، تعهد و ایثار همین نیروهای ارزشـمند اسـت. وی اظهار داشـت: رفاه و آسایش همکاران، تنها یک شـعار نیست، بلکه راهبردی کلیدی در این منطقه عملیاتی است. وی تاکید کرد: ایجاد شرایط کاری مطلوب، تقویت امکانات رفاهی و توجه به نیازهای کارکنان، به‌طور مسـتقیم بر کیفیت عملکرد و بهره‌وری اثر می‌گذارد. مدیر منطقه ۸ عملیات انتقال گاز ایران در پایان با اشـاره به اهمیت گفت‌وگـوی رو در رو با کارکنان، ادامه داد: ارتباط نزدیک و شنیدن دغدغه‌ها و پیشنهادهای همکاران، ما را در مسیر تصمیم‌گیری‌های دقیق‌تر و بهبود مستمر عملیات یاری می‌کند چرا که سـرمایه اصلی ما نه تنها تجهیزات و تأسیسـات بوده، بلکه انسان‌هایی هستند که با جان و دل از این سرمایه ملی حفاظت می‌کنند.

بازدید میدانی موسوی تاکامی، از ایستگاه ۲۳۰ کیلوولت محمودآباد

مازنـدران – دهقان : به گزارش خبرنگار مازندران به نقل روابط عمومی شـرکت برق منطقه‌ای مازندران و گلسـتان، در راسـتای رویکرد جهادی و نظارت مسـتمر بر زیرسـاخت‌های حیاتی صنعت برق استان مازندران، موسـوی تاکامی، مدیرعامل شـرکت برق منطقه‌ای مازندران و گلستان و سخنگوی صنعت برق استان، با حضوری میدانی از ایستگاه ۲۳۰ کیلوولت شهرسـتان محمودآباد بازدید کرد. این بازدید که در ساعاتی اولیه بامداد و با هدف اطمینان از آمادگی کامل شبکه برای تأمین برق پایدار در روزهای اوج مصرف صورت گرفت، نشـان از دغدغه عمیق مدیر ارشـد صنعت برق استان برای خدمت‌رسانی بی‌منت به مردم شریف غرب مازندران دارد.

ایسـتگاه ۲۳۰ کیلوولت شهرسـتان محمودآباد که اخیـراً با تلاش‌های شبانه‌روزی متخصصان و کارشناسان شرکت برق منطقه‌ای وارد مدار شده است، نقشی حیاتی در پایداری و تقویت شبکه برق در مناطق غربی استان ایفا می‌کند. این ایسـتگاه به عنوان یکی از مهم‌ترین پروژه‌های زیرساختی در حوزه انتقال انرژی، ظرفیت و قابلیت اطمینان شـبکه را به میزان قابل توجهی افزایش داده و به کاهش خاموشـی‌ها و بهبود کیفیت برق در این بخش از استان کمک شایانی خواهد کرد.

موسـوی تاکامـی در این بازدید، ضمن بررسـی دقیـق وضعیت فنی و عملکرد تجهیزات پست، با مهندسان و تکنسین‌های مستقر در ایستگاه به گفتگو نشست و از نزدیک در جریان چالش‌ها و نیازهای موجود قرار گرفت. ایشان در جمع کارکنان خدوم صنعت برق، بر اهمیت نگاه جهادی و روحیه خدمت‌گزاری در تمامی سـطوح تأکید کرد و اظهار داشت: "حضور در این سـاعات اولیه صبح و پایش میدانی از نزدیک، نشان‌دهنده اهمیت حیاتی این پروژه و دغدغه ما برای اطمینان از پایداری شـبکه است. ایستگاه ۲۳۰ کیلوولت محمودآباد، ثمره تلاش جمعی و عزم راسخ شما عزیزان است که با ورود آن به مدار، گام بزرگی در جهت تقویت زیرساخت‌های برق منطقه و آسایش مردم برداشته شده است." سخنگوی صنعت برق استان مازندران همچنیـن افـزود: ما معتقدیم که خدمت به مردم، عبادت اسـت و در این مسیر، شب و روز نمی‌شناسیم. هدف اصلی ما، تأمین برق مطمئن و پایدار برای تمامی مشـترکین، به ویژه در نقاط دورافتاده و مناطق غرب اسـتان است که ممکن است در گذشته با چالش‌هایی روبرو بوده‌اند. با بهره‌برداری کامل از این ایسـتگاه و پروژه‌های مشابه، شاهد تحول بزرگی در کیفیت و پایداری شبکه برق در غرب مازندران خواهیم بود.

موسـوی تاکامـی در پایـان، از تمامی دسـت‌اندرکاران، مهندسـان و کارشناسـانی که در طراحی، احـداث و راه‌اندازی این پـروژه عظیم نقش داشته‌اند، تقدیر و تشکر کرد و بر لزوم حفظ آمادگی کامل تمامی ایستگاه‌ها و خطـوط انتقال برای گذر موفق از فصـل اوج بار تأکید ورزید. این بازدید بامداد شـنبه، بار دیگر عزم راسـخ مدیران صنعت برق مازنـدران را برای خدمت‌رسانی بی‌وقفه و تضمین رفاه عمومی به نمایش گذاشت.

مدیرعامل شرکت بهره‌برداری نفت و گاز آغاجاری خبر داد:

تکمیل فازهای پروژه ’حلقه گاز کمربندی آغاجاری‘؛ تضمین پایداری تولید، ایمنی و محیط زیست

اهواز – شـبنم قجاوند: مهندس سـید محسـن دهبان‌پور، مدیرعامل شـرکت بهره‌بـرداری نفت و گاز آغاجاری، با اشـاره به قدمت میدان نفتی آغاجاری و تولید از آن به روش فرازآوری با گاز (Gas lift) اظهار داشـت: "خط لوله حلقه گاز کمربندی آغاجاری به دلیل فرسـودگی و آسـیب‌های متعدد از جمله از بین رفتن پوشـش و سـطحی شـدن، در ۹۰۵ نقطه با مشـکلاتی نظیر نشـت و ترکیدگی مواجه بود که عملیـات تعویض آن با هماهنگی شرکت ملی مناطق نفت‌خیز جنوب آغاز گردید.

وی افزود: "در راستای رفع این چالش‌ها و تضمین استمرار تولید ایمن، پـروژه تعویض خط لوله مذکور در دو فاز بـه طول‌های ۲۳ و ۲۹ کیلومتر در دسـتور کار قرار گرفت که فاز اول پروژه به طول ۲۳ کیلومتر، گام‌های موفقی را پشت سر گذاشته است. زمستان سال گذشته، بخش اول این فاز به طول ۷.۸ کیلومتر با موفقیت تعویض شد که نه تنها کاهش تولید ناشی از عملیات را به صفر رساند، بلکه منجر به افزایش ۵.۵ هزار بشکه در روز به ظرفیت تولید شـد." مدیرعامل شرکت بهره‌برداری نفت و گاز آغاجاری در ادامه گفت: بخش مهمی از فاز اول شامل ۱۰.۵ کیلومتر لوله ۶ اینچ و ۸۰۰ متر لوله ۴ اینـچ گاز تزریق چاه‌ها به صورت زیرزمینی با موفقیت تعویض و احداث شـد که اهمیت این بخش از پروژه به دلیل قرار گرفتن در حومه مناطق شهری مضاعف بود که با تعویض و تغییر مسیر خط لوله جدید، آن را از حریم مناطق مسـکونی، اداری و تفریحی شهر خارج کردیم. این اقدام علاوه بر افزایش ایمنی، زمینه راه‌اندازی چاه‌های واقع در محدوده مذکور را با دبی ۳.۵ هزار بشکه در روز فراهم آورد.

وی در پایان با قدردانی از مدیریت شرکت ملی مناطق نفت خیز جنوب در اجرایی نمودن این پروژه مهم به پیشرفت سایر فازها اشاره کرد و افزود: "فاز دوم پروژه به طول ۲۹ کیلومتر نیز با پیشـرفت حدود ۵۰ درصدی در حال پیگیری و انجام اسـت که حدود ۹ کیلومتر حدفاصل رینگ شـمال به جنوب و احداث خط لوله خروجی چاه تولیدی گاز را شـامل می‌شـود. همچنیـن، فاز سـوم پروژه به طـول ۷۱ کیلومتر لوله ۸ اینـچ، در مرحله تشریفات مناقصه و انتخاب پیمانکار قرار دارد که نویدبخش آینده‌ای روشن برای این تاسیسات حیاتی است.

رویکرد هوشمندانه شرکت گاز برای مدیریت ناترازی

مشـهد- صابر ابراهیم بای: مدیرعامل شـرکت گاز خراسـان رضوی، در بازدید از رسـانه‌های استان، ضمن تشـریح اقدامات این شرکت در زمینه مدیریت ناترازی گاز در سـه محور کوتاه مدت، بلندمدت و میان مدت، بر اهمیت اجرای برنامه‌های فنی و فرهنگی دوشادوش یکدیگر تأکید کرد.

حسن افتخاری در دیدار با خبرنگاران و فعالان رسانه های استان، با بیان اینکه چالش ناترازی گاز در زمستان نیازمند اجرای راهکارهای کوتاه‌مدت، میان‌مدت و بلندمدت اسـت، گفت: راهکار بلند ملت شامل توسعه میادین گازی آنهم با هزینه های بسـیار گزاف و آورده ناچیز است. وی با یادآوری آغـاز طرح جایگزینی ۷۲۵ هزار بخاری از خراسـان رضـوی در ماه جاری افـزود: در میان‌مدت، جایگزینی تجهیزات ناکارآمد با وسـایل به‌روز مانند بخاری‌های راندمان بالا در دستور کار قرار گرفته که نقش مهمی در کاهش مصرف به ویژه در بخش خانگی دارد. افتخاری به اهمیت فرهنگ‌سـازی و تغییر سـبک زندگی مردم به عنوان راهکار کوتاه‌مدت و اثرگذار اشاره کرد و گفت: هزینه این اقدام ناچیز اسـت اما تأثیر آن در صرفه‌جویی گاز قابل مقایسـه با راهکارهای گران‌قیمت بلندمدت نیست. مدیرعامل شرکت گاز خراسـان رضوی ضمن تقدیر از خبرنگاران و رسانه های استان در موضوع بهینه سـازی مصرف گاز اظهار کرد: امروز صرفه‌جویی در مصرف گاز دیگر یک موضوع فانتزی و شـیک نیسـت، بلکه به یک الزام تبدیل شده است. افتخاری تصریح کرد: دولت تمام تلاش خود را برای حل مشکلات ناترازی به کار گرفته و در کنار آن از مردم هم تقاضای صرفه‌جویی و همراهی دارد.

با معرفی ۴۶ پروژه عمرانی عملیاتی شد؛

اجرای دومین سال طرح «نشان‌دار کردن مالیات‌ها» در آذربایجان‌شرقی

فرصت امـروز - ماهان فلاح: مدیرکل امور مالیاتی آذربایجان‌شـرقی از معرفـی ۴۶ پـروژه عمرانـی و خدماتـی در قالب طرح «نشـان‌دار کردن مالیات‌ها» برای سـال ۱۴۰۴ خبر داد. عیسـی اورج‌زاده با اعلام این خبر گفت: در دومین سـال اجرای این طرح، مؤدیان مالیاتی می‌توانند با تعیین محـل هزینه‌کرد مالیات خود، در تأمین ۷ هزار و ۵۴۰ میلیارد ریال اعتبار لازم برای تکمیل این پروژه‌ها مشارکت کنند. به گفته وی، طرح «نشان‌دار کردن مالیات‌ها» این امکان را برای مؤدیان مشمول تبصره ماده ۱۰۰ قانون مالیات‌ها فراهم می‌کند تا به صورت شـفاف از محل هزینه‌کرد مالیات‌شان مطلع شوند و حتی خودشان پروژه‌های مورد نظر را انتخاب کنند. اورج‌زاده با اشـاره به نتایج سـال گذشـته این طرح اظهار کرد: در سال ۱۴۰۳، ۷۳ پروژه نیمه‌تمام اسـتان با اعتبار ۵۶۲ میلیارد و ۱۸۹ میلیون تومان معرفی شد که ۹۵.۰۸ درصد این مبلغ، یعنی بیش از ۵۳۴ میلیارد تومان، از محل مالیـات پرداختی مؤدیان تأمین گردید. ایـن پروژه‌ها به طور میانگین ۸۵ درصد پیشـرفت داشتند و ۳۸ مورد از آن‌ها به بهره‌برداری رسید. مدیرکل امور مالیاتی اسـتان افزود: پروژه‌های سال ۱۴۰۴ در هشت حوزه عمومی، قضایی، دفاعی و امنیتی، آموزش و پرورش عمومی و مهارتی، آموزش عالی و تحقیقات، حمل‌ونقل و عمران شهری و روستایی، فرهنگ و گردشگری و ورزش، آب و کشـاورزی و محیط زیست، سلامت و رفاه اجتماعی و انرژی تعریف شده‌اند. به گفته وی، حوزه آموزش و پرورش عمومی و مهارتی با ۱۷ پروژه برای تکمیل مدارس نیمه‌تمام با محوریت مناطق محروم، بیشـترین تعداد طرح‌ها را به خود اختصاص داده و حوزه حمل‌ونقل و عمران شـهری با ۲ هزار و ۶۵۰ میلیارد ریال، بیشـترین اعتبار مورد نیاز را دارد. اورج‌زاده یادآور شد: آخرین مهلت مشارکت مؤدیان در این طرح، ۳۱ شهریور ۱۴۰۴ همزمان با پایان مهلت تسلیم اظهارنامه مالیاتی مشمولان تبصره ماده ۱۰۰ اسـت. وی ابراز امیدواری کرد که با افزایش مشـارکت مردم در این طرح، روند تکمیل و بهره‌برداری از پروژه‌های عمرانی استان شتاب بیشتری بگیرد.

برگزاری جلسه کنترل پروژه شرکت گاز مازندران با حضور مدیران ارشد

سـاری – دهقان : مدیرعامل و مدیران ارشد شرکت گاز مازندران در نشست کنترل پروژه، روند اجرای طرح‌های گازرسـانی و زیرساختی استان را با رویکرد فنـی و نظارتی بررسـی کردنـد. به گزارش خبرنـگار مازندران بـه نقل روابط عمومی شرکت گاز استان مازندران، جلسه کنترل پروژه با حضور هژبر جوادی، مدیرعامل شـرکت، اعضای هیئت مدیره و تمامی مدیران و رؤسـای ستادی و عملیاتی برگزار شد. این جلسه با هدف بررسی دقیق و فنی پیشرفت پروژه‌های در حال اجرا در سـطح اسـتان، به‌ویژه در بخش‌های توسـعه شبکه گازرسانی، خطوط انتقال و ایسـتگاه‌های تقویت و تقلیل فشار برگزار شد. در این نشست، مدیران مسـئول هر پروژه، گزارشـی جامع از آخرین وضعیت فیزیکی و مالی، چالش‌هـا و راهکارهـای پیش رو ارائه کردند. جوادی در این جلسـه بر اهمیت رعایت اسـتانداردهای فنی، ایمنی و زمان‌بندی دقیق در اجرای پروژه‌ها تأکید کرد و اظهار داشـت: پروژه‌های گازرسانی، زیرسـاخت توسعه استان هستند و هرگونه تأخیر یا کاستی در اجرای آن‌ها می‌تواند بر روند خدمت‌رسانی به مردم تأثیر بگذارد. با برنامه‌ریزی دقیق و نظارت مسـتمر، باید از اجرای بهینه تمامی طرح‌ها اطمینان حاصل کنیم. شـایان ذکر است که در حال حاضر، تمامی ۵۹ شـهر، ۲۶۴۰ روسـتا و ۱۷۳۰ واحد صنعتی بزرگ و کوچک استان مازندران از نعمت گاز طبیعی برخوردار هسـتند. این دستاورد بزرگ، حاصل تلاش مستمر و برنامه‌ریزی‌های دقیق مدیران و کارکنان شرکت گاز استان است. این جلسات به‌صورت منظم و با هدف ارزیابی و نظارت مستمر بر پیشرفت پروژه‌ها و تحقق اهداف سازمانی در شرکت گاز مازندران برگزار می‌شود.

تولید محتوای متمایز در عصر هوش مصنوعی

نویسنده: علی آل‌علی

تصور کنید در یک بازار شلوغ و پرهیاهو قدم می زنید. هر فروشنده ای با صدای بلند کالای خودش را تبلیغ می کند و شما در میان انبوهی از صداها و رنگ ها سرگردان مانده اید. دنیای محتوای آنلاین هم این روزها بی شباهت به این بازار نیست.

با ظهور ابزارهای هوش مصنوعی که می توانند در چشم برهم زدنی ده ها مقاله و مطلب تولید کنند، ناگهان همه به یک کارخانه تولید محتوا تبدیل شده اند. اما آیا در این اقیانوس بی کران از اطلاعات، جایی برای شنیده شدن صدای منحصر به فرد ما باقی مانده است؟ آیا می توانیم کاری کنیم که در این سونامی یکنواختی غرق نشویم؟ پاسخ یک «بله» محکم و امیدوارکننده است.

اگر فکر می کنید که با بیشتر و سریع تر تولید کردن محتوا برنده این بازی خواهید بود، سخت در اشتباهید. امروز رمز موفقیت در متفاوت بودن و ایجاد ارزش واقعی برای انسان هایی است که امیدواریم با آنها ارتباط برقرار کنیم. متخصصان بازاریابی و تولید محتوا به جای نگرانی از هوش مصنوعی به دنبال راه هایی هستند تا از آن به عنوان یک دستیار استفاده کنند و سپس آن چاشنی جادویی انسانی را به کار اضافه نمایند که هیچ ماشینی قادر به خلقش نیست. بیایید با هم چند راز را برای ساختن محتوایی که نه تنها دیده، بلکه حس می‌شود، کشف کنیم. اینطوری شنا در عصر هوش مصنوعی همچنان محتوایی منحصر به فرد خواهید داشت.

روایتگری داستان های ناگفته

هوش مصنوعی یک شاگرد زرنگ است که به تمام کتابخانه های دیجیتال دنیا دسترسی دارد و می تواند در یک چشم به هم زدن آمار و اطلاعات موجود را روی میز شما بگذارد. اما آیا می تواند داده هایی خلق کند که هنوز هیچ‌کس به آنها دست نیافته؟

اینجاست که شما می توانید یک قدم از ماشین جلوتر باشید. یکی از بهترین راه ها برای متمایز شدن در حال حاضر، انجام تحقیقات اصیل و جمع آوری داده های جدید است. به جای تکرار آماری که همه جا پیدا می شود، دست به کار شوید. یک نظرسنجی ساده از مشتریان، یک پرسش نامه ناشناس یا حتی یک تحقیق کوچک در حوزه تخصصی تان می تواند معدنی از طلا برای شما باشد. وقتی شما گزارشی براساس داده های اختصاصی خودتان منتشر کنید، داستانی تعریف می کنید که مخاطبان تان تشنه شنیدن آن هستند.

این داده ها مال شما هستند و هر کس به آنها ارجاع دهد، به طور غیرمستقیم به شما و کسب و کارتان اعتبار می بخشد. حقیقت این است که محتوای تکراری و ژنریک به اندازه کافی وجود دارد؛ ما به داستان سرایی خلاقانه تر حول داده های واقعی نیاز داریم که بینش های جدیدی ارائه دهد. این کار می تواند به سادگی یک نظرسنجی در شبکه های اجتماعی باشد یا اگر بودجه اجازه دهد، یک تحقیق گسترده در صنعت شما. حتی می توانید از هوش مصنوعی برای تحلیل و دسته بندی این داده های جدید کمک بگیرید!

تولید محتوای کاربردی

وقتی همه در حال نوشتن پست های وبلاگی استاندارد با کمک هوش مصنوعی هستند، رقابت در این فضا تقریبا غیرممکن می شود. یک راه حل جالب این است که به جای تمرکز صرف بر محتوای آموزشی و اطلاعاتی چیزهایی بسازید که جایگزین کردن‌شان با هوش مصنوعی دشوارتر باشد. به مجموعه قالب هایی فکر کنید که می توانید بسازید. این قالب ها شاید در نگاه اول محتوا به نظر نرسند، اما ابزارهایی هستند که مشتریان واقعا می توانند از آنها استفاده کنند.

بد نیست به کارهایی که مشتریان شما باید به طور مکرر انجام دهند یا وظایف پیچیده ای که برای انجام شان به کمک نیاز دارند، فکر کنید. آیا می توانید برای‌شان یک الگوی آماده، چک لیست کاربردی، کوئیز تعاملی جذاب یا حتی یک تقویم محتوایی خلاقانه طراحی کنید؟ این نوع محتواها نه تنها بسیار مفید هستند، بلکه می توانند به طرز شگفت انگیزی به دیده شدن شما در موتورهای جست‌وجو هم کمک کنند. مثلا، جست‌وجوی عبارت قالب برنامه ریزی سفر می تواند دقیقا همان مخاطبی را به سمت شما هدایت کند که به دنبال خدمات شماست. حتی می توان پا را فراتر گذاشت و این محتواهای جدید و کاربردی را در دل همان مقالات سنتی وبلاگ هم گنجاند. با ترکیب رسانه های مختلف در یک پست وبلاگ، محتوا متمایز می شود. پس مقاله فقط شامل کلمات نیست؛ در آن قالب، ویدئو و حتی دموهای محصول هم می تواند پیدا شود.

تمرکز بر روی لحن بیان مطلب

گاهی اوقات این لحن و سبک بیان شماست که باعث می شود در میان همهمه صداها، پیام شما شنیده شود، نه فقط اطلاعاتی که منتقل می کنید.

هوش مصنوعی می تواند محتوای کمابیش خوب تولید کند، اما این نوع محتوا ابتدا توسط انسان ها و سپس توسط موتورهای جست‌وجو نادیده گرفته خواهد شد. یک صدای متمایز و یک دیدگاه قوی قدرتش را در جلب توجه ثابت کرده است. چه خوب چه بد، صدایی که بلندتر و متفاوت تر باشد، شنیده می شود اما چگونه این صدای منحصر به فرد را پیدا و پرورش دهیم؟

یک راه ساده در این میان آن است که همیشه یک دفترچه یادداشت یا اپلیکیشن یادداشت برداری همراه داشته باشید. هر وقت در مورد موضوعی در صنعت خودتان یک استدلال یا دیدگاه جالب در ذهن تان شکل گرفت، سریع آن را یادداشت یا ضبط کنید. اینها همان جرقه هایی هستند که مخاطب را از خواب اسکرول کردن بیدار می کنند.

استفاده از زبان مخاطب

مخاطبان شما فرهنگ، تجربیات مشترک و حتی واژگان خاص خودشان را دارند که هوش مصنوعی یا هر محتوای عمومی دیگری قادر به درک و بازتاب کامل آن نیست. در همین تفاوت های ظریف فرصت های بزرگی نهفته است. بسیاری از کسب و کارها، به خصوص آنهایی که در مناطق فرهنگی خاصی فعالیت می کنند، متوجه شده اند که باید بهترین شیوه های بازاریابی محتوایی جهانی را با واقعیت های فرهنگی مخاطبان شان تطبیق دهند. آنها محتوای خود را به چند روش بومی سازی می کنند:

- ارائه توصیه هایی که با هنجارهای اجتماعی سازگار است.
- به اشتراک گذاشتن داستان های موفقیت کسب وکارهای محلی که برای مخاطب قابل لمس باشد.
- استفاده از استعاره ها و تشبیه هایی که در فرهنگ مخاطب ریشه دارد.

قدرت همدلی با مخاطب

یک قانون نانوشته در دنیای محتوا وجود دارد: دستورالعمل های کلی خوب هستند، مثال های موفقیت دیگران بهترند، اما اشتراک گذاری تجربه مستقیم خودتان از همه عالی تر است.

بسیاری از بازاریاب های محتوایی موفق معتقدند که تجربیات زیسته راهی فوق العاده برای متمایز کردن محتواست. مثلا وقتی ابزاری بررسی می شود، فقط خلاصه ای از نظرات دیگران تکرار نمی شود. در عوض اسکرین شات و ویدئو از تست واقعی به اشتراک گذاشته می شود. این رویکرد برای هر تولیدکننده محتوایی قابل دسترسی است. کافی است زاویه دید را از سوم شخص به اول شخص تغییر دهید و حکایت های شخصی خودتان از مواجهه با موضوع را چاشنی کار کنید.

سخن پایانی

دنیای بازاریابی محتوا در چند وقت اخیر دستخوش تغییرات شگرفی شده است. گاهی به نظر می رسد قواعد بازی هر چند هفته یکبار از نو نوشته می شوند، اما در میان این همه تغییر، چند اصل ثابت وجود دارد که می توانید به آنها تکیه کنید. ما در این مقاله سعی کردیم برخی از نکات کلیدی در این زمینه را بررسی کنیم. حالا شما آمادگی لازم برای ورود به این دنیای جذاب را دارید. شاید هوش مصنوعی بتواند سریع تر و بیشتر بنویسد، اما هرگز نمی تواند اصالت تجربه انسانی، گرمای یک صدای آشنا، درخشش یک ایده بکر و عمق همدلی واقعی را تقلید کند. آینده از آنِ محتوایی است که قلب انسان آن را نوشته و قلب انسان دیگری آن را احساس کند. پس قلم های‌تان را آماده کنید و داستان ها را با شجاعت و خلاقیت روایت کنید.

منابع:

www.wordstream.com/blog/how-to-differentiate-content

جادوی بازاریابی بدون پول

نویسنده: علی آل‌علی

بسیاری از کارآفرینان و مدیران کسب و کارهای نوپا با این رویای هیجان انگیز شروع می کنند: یک ایده درخشان، یک محصول فوق العاده و چشم اندازی برای فتح جهان. اما خیلی زود با یک واقعیت سرد و سخت روبه‌رو می شوند؛ جیب های خالی و بودجه ای که برای تحقق آن رویاها کافی نیست. آنها درست مانند یک آشپز ماهر با یک ایده بی نظیر برای پخت یک غذای جدید هستند، اما وقتی در یخچال را باز می کنند، چیزی جز چند ماده اولیه محدود پیدا نمی کنند. در چنین شرایطی بسیاری ممکن است ناامید شوند و فکر کنند که بدون سرمایه هنگفت برای تبلیغات بازی از پیش باخته است، اما این دقیقا همان نقطه ای است که جادوی واقعی بازاریابی خودش را نشان می دهد؛ جایی که خلاقیت، زمان و هوشمندی به ارزشمندترین دارایی شما تبدیل می شوند. بازاریابی بدون بودجه به معنای دست بسته بودن نیست؛ به معنای هوشمندانه تر جنگیدن است.

ایده اصلی این است که ذهنیت خود را از چقدر پول می توانم خرج کنم؟ به چقدر ارزش می توانم خلق کنم؟ تغییر دهیم. وقتی پول از معادله حذف می شود، مجبور می شویم به ریشه ها برگردیم و از انسانی و اصیل ترین ابزارها برای برقراری ارتباط استفاده کنیم. در دنیایی که مصرف کنندگان از تبلیغات پرزرق و برق و پیام های فروش تهاجمی خسته شده اند، این رویکرد اتفاقا می تواند نقطه قوت شما باشد. این بازگشتی است به دورانی که شهرت یک نانوا، نه به خاطر تبلیغاتش در روزنامه، بلکه به خاطر عطر نان تازه ای بود که در محله می پیچید و مشتریان را به سمت خود می کشاند. در دنیای دیجیتال امروز هم می توان با ابزارهایی متفاوت، همین عطر دل انگیز را در فضای آنلاین پراکند.

برنامه ریزی اولیه: سنگ بنای دیجیتال خود را محکم کنید

قبل از اینکه دیگران را به خانه خود دعوت کنید، باید مطمئن شوید که خانه ای مرتب و آدرسی مشخص دارید. در دنیای دیجیتال، این خانه همان حضور آنلاین شماست. اولین و کم هزینه ترین قدم، بهینه سازی موتورهای جست‌وجو یا همان سئو است. سئو به زبان ساده یعنی کاری کنیم که وقتی کسی به دنبال راه حل مشکلی می گردد که محصول شما آن را حل می کند، گوگل شما را به او معرفی کند. این کار را با شناختن کلماتی شروع کنید که مشتریان احتمالی شما در جست‌وجوهای‌شان به کار می برند. فکر کنید آنها با چه زبانی مشکل‌شان را بیان می کنند. سپس این کلمات و عبارات را به شکلی طبیعی در وب‌سایت ساده یا وبلاگ خود بگنجانید.

همزمان یک پروفایل تجاری رایگان در گوگل بسازید. این کار یعنی داشتن یک تابلوی مغازه مجازی در بزرگ‌ترین بازار دنیاست. اطلاعات تماس، ساعات کاری و چند عکس باکیفیت از محصول‌تان را آنجا قرار دهید. این ابزار قدرتمند به کسب وکار شما هویت و اعتبار می بخشد و باعث می شود در جست‌وجوهای محلی دیده شوید، بدون اینکه حتی یک دلار هزینه کرده باشید. این سنگ بنای اولیه به شما پایگاهی می دهد که بتوانید تمام فعالیت های بازاریابی آینده خود را به آن ارجاع دهید.

قدرت کلمات: پادشاهی به نام محتوا

وقتی بودجه ای برای فریاد زدن پیام خود ندارید، باید آن را به شیوه ای هوشمندانه زمزمه کنید؛ آنقدر جذاب که مردم خودشان برای شنیدن آن جلو بیایند. این کار از طریق تولید محتوای ارزشمند انجام می شود. یک وبلاگ راه اندازی کنید و شروع به نوشتن درباره موضوعات مرتبط با صنعت خود کنید. اگر تجهیزات آشپزخانه می فروشید، به جای تبلیغ مستقیم محصولات، دستور پخت غذاهای هیجان انگیز بنویسید. اگر نرم افزار مدیریت پروژه دارید، مقالاتی درباره راهکارهای افزایش بهره وری در تیم ها منتشر کنید. با این کار شما از یک فروشنده صرف، به یک متخصص دلسوز و قابل اعتماد تبدیل می شوید. مردم برای حل مشکلات‌شان به سراغ شما می آیند و به مرور، برای خرید هم به شما اعتماد خواهند کرد.

یک استراتژی قدرتمند دیگر در این حوزه مهمان شدن است. وبلاگ ها و نشریات آنلاین معتبری را در حوزه کاری خود پیدا کنید که مخاطبان‌شان همان مشتریان ایده آل شما هستند. به آنها پیشنهاد نگارش یک مقاله تخصصی و رایگان را بدهید. این یک معامله برد-برد است. آن رسانه یک محتوای باکیفیت و رایگان به دست می آورد و شما در مقابل، به مخاطبان گسترده ای دسترسی پیدا می کنید که پیش از این شما را نمی شناختند. این کار مثل این است که یک گروه موسیقی نوظهور، فرصت اجرا در مراسم افتتاحیه کنسرت یک ستاره بزرگ را پیدا کند. شما در حال قرض گرفتن اعتبار و تریبون دیگران هستید تا صدای خود را به گوش افراد بیشتری برسانید.

هنر گفت‌وگو: در جمع حاضر شوید

رسانه های اجتماعی برای یک کسب وکار بدون بودجه، حکم یک شهر شلوغ و پر از فرصت را دارند، اما بسیاری اشتباه می کنند و از آن تنها به عنوان یک بلندگوی یک طرفه برای تبلیغ خودشان استفاده می کنند. رویکرد درست، تبدیل شدن به یک شهروند فعال و مفید در این جامعه دیجیتال است. به گروه ها و انجمن های آنلاینی بپیوندید که مشتریان بالقوه شما در آنجا حضور دارند. برای مثال، اگر ابزار باغبانی می فروشید، در گروه های فیس‌بوکی یا تالارهای گفت‌وگوی مربوط به علاقه‌مندان به گل و گیاه عضو شوید، اما هدف شما فروش مستقیم نیست. هدف شما گوش دادن، یاد گرفتن و کمک کردن است. به سوالات دیگران پاسخ دهید، تجربیات خود را به اشتراک بگذارید و به یک عضو مفید و مورد احترام در آن جامعه تبدیل شوید. به تدریج، مردم کنجکاو می شوند که این فرد متخصص و مفید چه کاری انجام می دهد و خودشان به سراغ پروفایل و کسب وکار شما خواهند آمد. این روش، بازاریابی را از یک فعالیت تهاجمی به یک فرآیند طبیعی مبتنی بر ایجاد رابطه و اعتماد تبدیل می کند.

قدرت بی بدیل بازاریابی دهان به دهان

قدیمی ترین، قدرتمندترین و ارزان ترین شکل بازاریابی، همیشه یک چیز بوده است: یک مشتری خوشحال که داستانش را برای دیگران تعریف می کند. شما نمی توانید این نوع بازاریابی را با پول بخرید؛ باید آن را به دست آورید. چگونه؟ با ارائه یک تجربه استثنایی. از لحظه ای که مشتری با شما آشنا می شود تا زمانی که محصول را دریافت می کند و حتی پس از آن، تمام تلاش خود را بکنید تا فراتر از انتظارات او عمل کنید. یک یادداشت تشکر دست نویس در بسته بندی محصول، یک پاسخ سریع و همدلانه به یک ایمیل یا یک تخفیف غیرمنتظره برای خرید بعدی، می تواند یک مشتری را به یک طرفدار وفادار تبدیل کند. این طرفداران، ارتش بازاریابی شما هستند. آنها با اشتیاق و به رایگان، داستان تجربه مثبت خود را برای دوستان و خانواده شان تعریف خواهند کرد و معتبرترین تبلیغ ممکن را برای شما انجام می دهند. همچنین می توانید با طراحی یک برنامه معرفی ساده، این فرآیند را تشویق کنید. به مشتریان فعلی خود بگویید که اگر دوستی را معرفی کنند، هم خودشان و هم دوست شان یک هدیه یا تخفیف کوچک دریافت خواهند کرد. در نهایت، بازاریابی بدون بودجه یک آزمون بزرگ برای سنجش خلاقیت و پشتکار است. این به ما یادآوری می کند که قلب تپنده بازاریابی، نه دلارهای تبلیغاتی، بلکه درک عمیق انسان ها، برقراری ارتباط واقعی و خلق ارزش پایدار است. وقتی سرمایه ای جز هوش و زمان خود ندارید، مجبور می شوید کارهایی انجام دهید که رقبای بزرگ و تنبل شما حاضر به انجامش نیستند. شما به جای خریدن توجه، آن را به دست می آورید و این، ارزشمندترین سرمایه ای است که یک برند می تواند برای خود بسازد؛ سرمایه ای که با هیچ بودجه ای قابل خریداری نیست.

منابع:

https://www.infosysbpm.com/blogs/digital-business-services/zero-cost-marketing-cost-effective-strategies-to-position-your-brand-favourably.html

تیم‌سازی پویا (Dynamic Team Making) چیست و به چه دردی می‌خورد؟

نویسنده: علی آل‌علی

بیایید به نقشه سازمانی یک شرکت کلاسیک نگاه کنیم. یک نمودار درختی زیبا و منظم. خطوط صافی که هر مدیری را به دپارتمان مشخص خود وصل می کند: دپارتمان بازاریابی، دپارتمان مالی و دپارتمان مهندسی. هر بخش یک جزیره تخصصی است که دیوارهای بلندی آن را از جزایر دیگر جدا کرده. این ساختار، که یادگار دوران انقلاب صنعتی است، برای یک دنیای قابل پیش‌بینی و باثبات طراحی شده بود.

اما دنیای امروز دیگر یک اقیانوس آرام نیست. این یک رودخانه خروشان و پر از پیچ های غیرمنتظره است. سرعت تغییرات فناوری، نوسانات بازار و خواسته های مشتریان که هر لحظه رنگ عوض می کنند، باعث شده آن کشتی اقیانوس پیما به یک غول دست و پاگیر تبدیل شود که نمی تواند به سرعت مسیرش را تغییر دهد. در این دنیای جدید برنده کسی نیست که بزرگ‌تر است؛ برنده کسی است که سریع تر است.

درست همینجاست که یک پارادایم جدید، یک فلسفه مدیریتی انقلابی به نام «تیم سازی پویا» وارد صحنه می شود. این مفهوم آن نقشه سازمانی خشک و بی روح را به چالش می کشد. تیم سازی پویا یعنی کنار گذاشتن ارتش هایی با صف های منظم و در عوض ساختن ارکسترهای جاز کوچک و چابک. در یک ارکستر جاز نوازندگان حرفه ای برای اجرای یک قطعه خاص دور هم جمع می شوند، هر کدام با تخصص منحصربه‌فرد خود بداهه نوازی می کنند، به یکدیگر به دقت گوش می دهند و پس از یک اجرای خیره کننده، از هم جدا می شوند تا در پروژه ای دیگر، با ترکیبی جدید، هنرمندی کنند. این دقیقا روح تیم سازی پویاست: تشکیل سریع تیم های بین رشته ای برای حل یک مشکل خاص و سپس منحل کردن آنها پس از انجام ماموریت. این سیستم عامل سازمان های آینده است.

کالبدشکافی یک ابرتیم: این تیم ها چگونه کار می کنند؟

برای درک بهتر این پدیده باید از تعاریف کلی فاصله بگیریم و به کالبد این تیم های پویا نگاه کنیم. آنها براساس چند اصل بنیادین شکل می گیرند که دی ان ای آنها را از تیم های سنتی کاملا متمایز می کند.

اصل اول: ماموریت، نه موقعیت شغلی

در یک ساختار سنتی هویت شما با عنوان شغلی تان گره خورده است. «من مدیر بازاریابی هستم». این عنوان، مرزهای کاری شما را مشخص می کند، اما در یک تیم پویا، هویت شما مهارت شماست و دلیل وجودی شما ماموریت تیم است. برای حل یک مشکل پیچیده، دیگر لازم نیست درخواستی را از دپارتمان بازاریابی به مهندسی و سپس به مالی ارسال کنید و هفته ها منتظر پاسخ بمانید. در عوض یک تیم پویا شکل می گیرد که شامل یک استراتژیست بازاریابی، یک مهندس نرم افزار، یک تحلیلگر مالی و یک طراح تجربه کاربری است. این چهار نفر برای سه ماه آینده، فقط یک شغل دارند: «پیدا کردن راهی برای افزایش نرخ بازگشت مشتریان». عناوین سازمانی آنها پشت در جا می ماند. این تمرکز لیزری بر روی یک ماموریت واحد، دیوارهای میان دپارتمان ها را فرو می ریزد و نوآوری را به جریان می اندازد.

اصل دوم: تاریخ انقضا از پیش تعیین شده است

تیم های پویا تاریخ انقضای مشخصی دارند. آنها برای همیشه وجود نخواهند داشت. این موقتی بودن، یک اثر روانی فوق العاده قدرتمند ایجاد می کند. دیگر زمانی برای سیاست بازی های اداری، درگیری های بیهوده یا به تعویق انداختن کارها وجود ندارد. یک حس فوریت سالم بر تیم حاکم می شود که همه را به سمت پیدا کردن سریع ترین و موثرترین راه حل سوق می دهد. این دقیقا مانند یک گروه فیلم سازی است. کارگردان، فیلم‌بردار، صدابردار و بازیگران برای ساخت یک فیلم گردهم می آیند، با تمام وجود برای چند ماه تلاش می کنند و پس از پایان فیلم برداری، هر کس به سراغ پروژه بعدی خود می رود. این ماهیت گذرا، همکاری را فشرده تر و نتیجه را متمرکزتر می کند.

اصل سوم: اعتماد، سوخت جت این تیم ها

شاید فکر کنید که کنار هم قرار دادن غریبه ها و انتظار نتیجه سریع از آنها غیرممکن است. این درست است، مگر اینکه یک عنصر حیاتی در فرهنگ سازمان وجود داشته باشد: امنیت روانی.

در تیم های پویا، زمان کافی برای طی کردن مراحل طولانی تیم سازی وجود ندارد. اعضای تیم باید از همان روز اول به یکدیگر و به رهبر تیم اعتماد داشته باشند. آنها باید آنقدر احساس امنیت کنند که ایده های دیوانه وار خود را بدون ترس از قضاوت شدن بیان کنند، اشتباهات خود را بپذیرند و به سرعت از آنها درس بگیرند. رهبری در این تیم ها، از جنس «کنترل و فرماندهی» نیست؛ بلکه از جنس «توانمندسازی و حذف موانع» است. رهبر تیم مانند مربی یک تیم ورزشی است که بهترین بازیکنان را انتخاب کرده و حالا وظیفه اش این است که زمین بازی را برای درخشش آنها صاف کند.

چرا باید این همه به خودمان زحمت بدهیم؟

پیاده سازی این فرهنگ کار آسانی نیست، اما پاداشی که در مقابل آن به دست می آید، برای هر سازمانی که می خواهد در دنیای امروز دوام بیاورد، حیاتی است.

اولین و مهمترین پاداش سرعت و چابکی است. در بازاری که یک استارت‌آپ کوچک می تواند در عرض چند ماه یک صنعت قدیمی را به چالش بکشد؛ توانایی واکنش سریع، یک مزیت رقابتی مرگ و زندگی است. تیم های پویا به سازمان اجازه می دهند که مانند یک قایق تندرو به سرعت تغییر مسیر دهد، فرصت های جدید را بقاپد و به تهدیدها پاسخ دهد.

دومین پاداش، موجی از نوآوری است. وقتی شما افرادی با پیش زمینه ها و تخصص های کاملا متفاوت را برای حل یک مشکل در کنار هم قرار می دهید، جادویی رخ می دهد. مهندس به استراتژیست بازاریابی یاد می دهد که چگونه فکر کند و تحلیلگر مالی، دیدگاهی به طراح می دهد که قبلا هرگز به آن فکر نکرده بود. این برخورد دنیاهای مختلف، زمین حاصلخیز برای جوانه زدن ایده های بکر و خلاقانه است؛ ایده هایی که هرگز در جزایر ایزوله دپارتمان های سنتی، فرصت رشد پیدا نمی کردند.

سومین مزیت که اغلب نادیده گرفته می شود، رشد و توسعه استعدادها است. کارمندان در این ساختار محصور به یک شرح شغلی تکراری نیستند. آنها در هر پروژه، مهارت های جدیدی یاد می گیرند، با همکاران جدیدی شبکه می سازند و دید وسیع تری نسبت به کل سازمان پیدا می کنند. این فرآیند، سازمان شما را به یک شتاب دهنده استعداد تبدیل می کند که نه تنها افراد خلاق را جذب، بلکه آنها را پرورش می دهد و به رهبران آینده تبدیل می کند.

سخن پایانی

بی شک می توان سازمان را به دو شکل دید. یک ساختمان سیمانی که دیوارها و اتاق هایش ثابت و غیرقابل تغییر هستند یا یک جعبه غول پیکر از قطعات لگو که می توان با آنها هر لحظه یک ساختار جدید ساخت. تیم سازی پویا فلسفه ساختن با لگوست. این به معنای نابود کردن کامل ساختار قدیمی نیست. بلکه به معنای ایجاد یک لایه سیال، هوشمند و انسان محور بر روی آن است که به سازمان اجازه می دهد خود را با دنیای اطرافش تطبیق دهد. در آینده موفق ترین سازمان ها نه آنهایی که بهترین محصولات را دارند، بلکه آنهایی خواهند بود که بهترین تیم ها را در سریع ترین زمان ممکن تشکیل می دهند. این، هنر بقا و درخشش در قرن بیست و یکم است.

منابع:

https://online.hbs.edu/blog/post/what-is-dynamic-teaming

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

دوشنبه | ۲۷ مرداد ۱۴۰۴ | شماره ۲۷۵۹ | صفحه ۸

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: صمیم

دفتر مرکزی: تهران، خیابان ولیعصر، خیابان زرتشت غربی، روبروی بیمارستان مهر پلاک ۴۵، طبقه سوم شرقی

دفتر مرکزی: ۸۸۹۹۱۹۲۷

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

WWW.FORSATNET.IR

INFO@FORSATNET.IR