

نگاه

چشم‌انداز اقتصاد ۱۴۰۴ به روایت فرشاد مومنی

در شرایط خطیر و تاریخی نفس می‌کشیم

«فرشاد مومنی»، استاد اقتصاد دانشگاه علامه طباطبائی که در جمع «مدیران اقتصادی سازمان بازنشستگی» با عنوان «چشم‌انداز اقتصاد ۱۴۰۴ از نگاه سطح توسعه» سخن می‌گفت، نسبت به ابعاد وحشتناک صنعت‌زدایی در اقتصاد ایران هشدار داد و گفت: ابعاد صنعت‌زدایی در اقتصاد ایران بسیار وحشتناک شده، نیروی کار شاغل در بخش صنعت، مسافرکشی را به کار کردن در بخش صنعت ترجیح می‌دهد. اکنون این موضوع در گزارش‌های رسمی هم منعکس شده است. صنعت است که تنها قابلیت رف فق و کاهش عقب‌ماندگی را دارد و سازمان‌هایی از قبیل بازنشستگی و تامین اجتماعی که بزرگ‌ترین آسیب‌بیننده‌ها از سیاست‌های تورم‌زا و اشتغال‌زدا هستند، باید نقش پیشگام را ایفا کنند.

به گفته «مومنی»، متأسفانه اکنون مدتی است همه کم و بیش به این وضعیت خو گرفته‌اند که وقتی صحبت از آینده می‌شود، قدر حال را بیشتر بدانند و در رشته ما این اوضاع از بقیه بدتر است. از جنبه هستی شناختی، تقدم با واحدهای سطح خرد است، اما اگر بخواهیم جنبه اجرایی و عملیاتی امور را در نظر بگیریم، در آنجا تقدم رتبه‌ای مطرح می‌شود و گفته می‌شود تقدم رتبه‌ای مسائل سطح توسعه به کلان و تقدم رتبه‌ای مسائل سطح کلان به سطح خرد باید در نظر گرفته شود.

او بر اهمیت نقش بستر کلان اقتصادی بر رفتار بازیگران خرد، تأکید کرد و گفت: اگر چشم‌اندازهای سطح توسعه را در مقابل خود نداشته باشیم، یک‌باره با فروافتادگی‌های بسیار سنگین و هزینه‌های غیرقابل برگشت در سطح نظام ملی روبه‌رو خواهیم بود. ماجرای گرفتاری‌های ایران و این پس‌افتادگی‌ها و روندهای فقیرایی آن، به این دلیل است که در فرآیندهای تصمیم‌گیری و تخصیص منابع، بیش از ربع قرن است که ملاحظه‌های سطح توسعه به کلی کنار گذاشته شده و امروز را به فردا رساندن، تبدیل به هنر گردانندگان اقتصاد کلان کشور شده و در غیاب ملاحظه‌های سطح توسعه، ما با تناقض‌های بسیار شگفت‌انگیزی روبه‌رو می‌شویم که شرح آن برای خود ماجرای دارد. به گزارش «جماران»، «مومنی» سپس به بحران ناترازی انرژی، اشاره کرد و توضیح داد: نزدیک به ۲۰ سال پیش، با عنوان اینکه مسائل حوزه نفت و انرژی مسائلی پیچیده است، با سازوکارهایی که اگر در جای خود به دقت واکاوی شود، آسیب‌هایی که این کشور با آن روبه‌رو است، آشکار می‌شود. گفتند چون اکثریت اعضا در دولت و مجلس غیرمتخصص هستند وزارت نفت ۱۴٫۵ درصد درآمد سالانه ازری حاصل از صدور انرژی و فرآورده‌هایش را بگیرد و در ازای آن تضمین دهد ایران در هیچ زمینه‌ای با بحران روبه‌رو نشود؛ یعنی ما با بحران سرمایه‌گذاری در مورد انرژی و بحران تأمین نیازهای جامعه‌ای که دالما نیازهایش رو به افزایش است، روبه‌رو باشیم و از نظر کیفیت هم رو به اعتلا بگذاریم. این‌گونه با تفلیت‌زدایی از این مسئله‌ای که تمام هست و نیست ما به آن وابسته است، انجام شد. اکنون دو دهه از این ماجرا گذشته، آن ۱۴٫۵ درصد‌ها تخصیص پیدا کرده و علاوه بر آن دستگاه مجری که آن تعهدات را داده بود، چند ۱۰ میلیارد دلار هم بدیهای خارجی ایجاد کرده و سال گذشته هم مقام مسئول آن وزارت‌خانه مجری، از موضع سلب مسئولیت از خود هشدار داد که اگر تا چند سال آینده ۲۴۰ میلیارد دلار صرف سرمایه‌گذاری نشود، ایران برای گذران امور عادی خود باید نفت وارد کند. این پدیده با چنین طول و عرضی را ذیل مفهوم «ناترازی» به تفاوت میان دو رقم کنترل می‌دهند.

استاد اقتصاد دانشگاه علامه طباطبائی، آغاز این روند فقیرایی را از دهه ۱۳۸۰ دانست و افزود: این روند فقیرایی از دهه ۱۳۸۰، ایجاد جدیدی پیدا کرده و سقوط‌ها در دهه ۱۳۹۰ اصلا برای‌تان قابل تصور نیست اما چون نظام تصمیم‌گیری‌های اساسی خود را به این دلخوش کرده که از این ستون به آن ستون فرج است، اینها را نادیده می‌گیرد. درآمد سرانه ایرانیان در دهه ۱۳۹۰ حدود ۳۴ درصد سقوط نشان می‌دهد. طنزهای تلخی هم در این میانه وجود دارد که نشان می‌دهد این نظام کورگانه چگونه هم چیز را با معنا انداخته است؛ برای نمونه، طرف با شمار اینکه من آمدم پول نفت را بر سر سفره‌های مردم بیآورم، روی کار آمده است. قیمت نان در فاصله سال‌های ۱۳۸۴ تا ۱۳۹۱ حدود ۳۲۰۰ برابر و شاخص فلاکت در این دوره دو برابر شده است. در امتداد ماجرای خوشحالی شدن تولید، رکوردهای جهش واردات در دوره احمدی‌نژاد تسکین داده شد و با وجود آن کشور این‌گونه بحرانی است. اگر بخواهیم اصلاح کنیم باید دانست کجاها حواس‌مان جمع باشد و وقت‌های‌مان را افزایش دهیم.

«مومنی» با تأکید بر اینکه بحران بانکی در حال خفه کردن گلوی اقتصاد ایران است، به تشریح عملکرد منفی بانک‌های خصوصی در این رابطه پرداخت و ادامه داد: اگر اگرم این مناسبات را ناترازی بگذارید که واقعیت تغییر نمی‌کند. راه نجات این است که گستاخانه مسئله را همان‌گونه که هست، با افاق دورمدت مورد توجه قرار دهیم. شاید بزرگ‌ترین نگرانی از نظر من، این است که ما اگر ما اسناد برنامه توسعه به‌را بآیند ببینش و نگرش گردانندگان کشور بدانیم، سند برنامه هفتم را می‌توانیم مانند یک آینه در نظر بگیریم که طرز نگاه و نظام ترجیحات و میزان تعهدات نظام برنامه‌ریزی کشور را توضیح می‌دهد. این سند، اولین سند برنامه‌ای است که در آن، یک نظام پشتیبانی که با نگرش روندی به ما بگوید در یک دوره ۲۰ یا ۳۰ ساله گذشته چه روندهایی را طی کردیم و اگر این روندها استمرار پیدا کند، چه چشم‌اندازی در مقابل ما است.

او در بخش پایانی صحبت‌هایش، نسبت به وضعیت سازمان‌های بیمه‌ای و بازنشستگی، هشدار داد و گفت: اگر روندهای تورم‌زایی و اشتغال‌زدایی استمرار داشته باشد، سازمان‌های بیمه‌ای و بازنشستگی بیش از قبل فرو خواهند ریخت و اوضاع به گونه‌ای می‌شود که ماجرا فراتر از این می‌رود که تصور کنید دولت به کمک خواهد آمد. «مومنی» به گزارش مرکز پژوهش‌های مجلس مبنی بر اینکه در فاصله سال‌های ۱۳۹۷ تا ۱۴۰۲ براساس داده‌های بودجه خانوار، توان مالی خانوارهای ایرانی برای اینکه از عهده هزینه‌های آموزشی فرزندان‌شان برآیند ۸۰ درصد کاهش پیدا کرده است، اشاره کرد و افزود: در این میان، به قیمت‌های ثابت، توان دولت برای تأمین مالی هزینه‌های مالی هر دانش‌آموز هم ۱۵ درصد سقوط داشته است. اگر این نکته در کانال امور مربوط به سلامت مردم هم ردگیری شود، متوجه می‌شویم که اوضاع و احوال آموزش چقدر آباد است. تمام گزارش‌های رسمی منتشرشده می‌گوید این مناسبات به انتهای بقای خود رسیده است. هوشمندی روشنفکران، دانشگاه‌ها و حکومت است که قبل از اینکه صدای انفجار شنیده شود، این وضعیت را پیش‌نگرانه ببینند و افاق گشایی‌هایی برای پرون‌رفت از این شرایط ارائه دهند. ظرفیت‌های انسانی و مادی موجود در سازمان‌های بیمه‌ای و بازنشستگی اکنون این توان را به آنها می‌دهد که چنین مسئله‌ای را با همه محدودیت‌های موجود پیش ببرند. به نظر می‌رسد توان دولت برای اینکه از عهده تعهدات خود در زمینه نظم، امنیت، آموزش، تغذیه و سلامت و رفاه خانواده‌ها برآید، به حدود نامتعرفی رسیده و داده‌ها نشان می‌دهد وقت چندانی نداریم. برآوردها نشان می‌دهد هنوز از ظرفیت‌های انسانی و مادی برای این تغییر ریل در ایران وجود دارد که ما روی‌مان را به هدف کنیم. اکنون ما بیشتر به هدف حرکت می‌کنیم و باید بدانیم که در چه شرایط خطیر و تاریخی نفس می‌کشیم. از جایی باید بسم الله را گفت و این تغییر ریل را کلید زد.

فرصت امروز: در روزهای پایانی سال ۱۴۰۳، مرکز پژوهش‌های مجلس در گزارشی به بررسی «وضعیت بازار ارز و اصلاحات در ساختار معاملات ارزی: بازار ارز تجاری و حذف سقف نیما» پرداخته و با رد نظریه «افزایش نرخ ارز در بازار آزاد به دلیل حذف ارز نیمای» می‌گوید: «افزایش نرخ ارز آزاد را باید در دلایل دیگری جست‌وجو کرد». مرکز پژوهش‌ها در این گزارش به چهار دلیل جهش نرخ ارز، اشاره کرده و توضیح می‌دهد: دلایل اول، تداوم روند بلندمدت کاهش ارزش پول ملی، ناشی از ناترازی‌های کلان اقتصادی و انتظارات تورمی و تداوم رشد نقدینگی است. به گفته بازوی کارشناسی مجلس، تناسب روند رشد نرخ ارز با تورم داخلی و خارجی، بیانگر تناسب روند رشد نرخ ارز با متغیرهای بنیادین اقتصادی است. تناسب روند نرخ ارز و نرخ تورم با انتظارات جامعه نسبت به روند نرخ ارز، بیانگر شکل‌گیری انتظارات نسبت به نرخ ارز در تناسب با روند تورم است. به عبارت بهتر، ناترازی‌های کلان، تورم و تداوم رشد نقدینگی از مهمترین دلایل کاهش ارزش پول ملی است.

دلیل دوم جهش ارزی نیز انتظارات افزایش نرخ ارز به دلیل رخدادهای سیاسی، منطقه‌ای و امنیتی و به‌طور خاص، انتخاب دونالد ترامپ به عنوان رئیس‌جمهور آمریکا و انتظار افزایش فشار بر موازنه پرداخت‌های خارجی با توجه به تجربه و اظهارنظرهای دولت منتخب است. به نظر می‌رسد که انتظارات از دو کانال حساس سرمایه و حساب جاری به جهش نرخ ارز انجامیده است. دلیل بعدی، اتخاذ سیاست‌های تشدیدکننده نوسانات بازار غیررسمی ارز است که به گفته کارشناسان مرکز پژوهش‌ها، دو سیاست تمدید تریخ ۹۰-۱۰۰ و حذف رویه واردات در برابر صادرات غیر، از جمله این مصادیق مقطعی، عرضه ارز حواله را افزایش و بخش مهمی از دو عامل است. همچنین دلیل چهارم جهش ارزی نیز در این گزارش، «افزایش فصلی نرخ ارز» عنوان شده است.

ایراد بازار ارز تجاری از نظر مرکز پژوهش‌ها

مرکز پژوهش‌ها در این گزارش به تشکیل «بازار ارز تجاری» انتقاد وارد کرده و می‌گوید: در شرایط تحریمی و دسترسی نداشتن به نظام پرداخت بین‌المللی متعارف و کسری و در معرض شوک بودن موازنه پرداخت‌های خارجی که با ناهمگنی ارزهای سمت عرضه و تقاضاهای ارز همراه است، اصلاحات ساختاری باید به شکل تدریجی انجام گیرد. درحالی که در تشکیل بازار ارز تجاری به شکل کنونی، دو رویه تأمین ارز نیمایی و واردات در برابر صادرات غیر، در بازه زمانی کوتاهی حذف شدند. رویه واردات در برابر صادرات غیر، ابزار مناسبی برای مداخله در بازار غیررسمی حواله و تشویق بازگشت ارز صادرکنندگان خرد محسوب می‌شود. بانک مرکزی می‌تواند از افزایش سهم آن از تأمین و رفع تعهد ارز در مقاطع خاص نظیر شوک‌های مقطعی، عرضه ارز حواله را افزایش و بخش مهمی از تقاضای غیررسمی ارز را که مربوط به تقاضای تجاری است، پوشش دهد. اما بانک مرکزی نه فقط از این ابزار برای کنترل بازار غیررسمی استفاده نکرده، بلکه رویه واردات در برابر صادرات غیر را نیز حذف کرده است. همچنین به دلیل عرضه پرتوشیمی‌ها و بانک مرکزی در نرخ‌های پایین و همچنین محدودیت شدید بر تقاضای ارز در این بازار از کانال محدودیت ثبت سفارش و تخصیص، نرخ پایانی ارز در این بازار همچنان فاصله معناداری با بازار غیررسمی دارد که موجب عدم جذابیت این بازار برای صادرکنندگان خرد می‌شود و اعتماد به این بازار را برای مرجعیت رهبری

اقتصاد امروز

ناترازی‌های کلان، تورم و تداوم رشد نقدینگی از مهمترین دلایل کاهش ارزش پول ملی است

عوامل جهش ارزی نیمسال دوم ۱۴۰۳



قیمت و شکل‌گیری بازار مشتقات ارزی از بین می‌برد.

به گفته مرکز پژوهش‌ها، به دلیل اثری که حذف سقف نرخ نیما بر عرضه و تقاضای ارز دارد و هم به دلیل مرور تجربه سال ۱۳۹۸، حذف سقف نرخ نیما احتمالاً اثر کاهشی بر نرخ ارز غیررسمی داشته یا حداقل دلیل افزایش این نرخ نبوده و افزایش این نرخ را باید در دلایل دیگر جست‌وجو کرد. به دلیل نبود بازار ارز رسمی کارا و بدون دخالت دستوری قیمتی، نرخ غیررسمی ارز به عنوان لنگر اسمی قیمت‌ها عمل می‌کند. تناسب رشد نرخ غیررسمی ارز و نرخ ارز حاصل از تورم داخلی و خارجی، گواه این مسئله است که روند سطح عمومی قیمت‌ها در تناسب با نرخ تورم بوده است، نه نرخ نیمایی. چنانکه پس از حذف سقف نرخ در اردیبهشت ماه ۱۳۹۸، روند تورم ماهیانه مصرف‌کننده و تولیدکننده نزولی شده که به دلیل کاهش نرخ غیررسمی ارز بوده است. با این حال، هر قلم کالایی که روش و فرمول تعیین آن از کانال مصوبات و مقررات، وابسته به نرخ نیمایی بوده، افزایش خواهد داشت که مقطعی است.

اثر افزایش نرخ نیمایی بر نرخ غیررسمی ارز

بخشی از متقاضیان ارز نیمایی که به دلیل جذابیت نرخ ارز نیمایی در صف تقاضا قرار دارند، با حذف سقف نیمایی، از صف تقاضا خارج می‌شوند و انگیزه بیش‌اظهاری واردات نیز از بین می‌رود. از طرفی، صادرکنندگان انگیزه بالاتری برای صادرات و بازگشت ارز پیدا می‌کنند. با از بین رفتن صف نیمایی رجوع تولیدکنندگان به بازار غیررسمی به منظور تأمین ارز برای تهیه مواد اولیه تولید کاهش می‌یابد و از طرفی بخشی از واردات که به دلیل کمبود ارز تخصیص ارز دریافت نمی‌کردند و به بازار غیررسمی برای واردات قاچاق مراجعه می‌کردند، امکان خواهند داشت تا به صورت رسمی واردات خود را انجام و تقاضای خود را از بازار غیررسمی تأمین کنند. مرکز پژوهش‌ها معتقد است که در مقیاس کلان و عرضه و تقاضای کل ارز، اعم از رسمی و غیررسمی، حذف سقف نیمایی موجب کاهش معنادار تقاضای ارز نسبت به عرضه ارز و درنهایت اثر کاهشی بر تمامی نرخ‌ها از جمله نرخ غیررسمی ارز می‌شود.

بخشی درخصوص اثر حذف نرخ دستوری بر بازار غیررسمی بدین نحو وجود دارد که با حذف نرخ دستوری نیمایی و دستکاری نکردن نرخ ارز در بستر رسمی، صادرکنندگان تمایل دارند که ارز خود را به جای بازار غیررسمی ارز، در بازار رسمی عرضه کنند. به همین دلیل، عرضه ارز در بازار غیررسمی کاهش می‌یابد که موجب افزایش نرخ در این بازار می‌شود. البته رخدادهای طرف تقاضای ارز بازار غیررسمی را لحاظ نمی‌کند، بخشی از متقاضیان ارز در بازار غیررسمی ارز، همان واردکنندگان رسمی کشورند که به دلیل صف طولانی تأمین ارز در بستر رسمی، مجبور به خرید ارز در بازار غیررسمی شده‌اند. واردکنندگان از مسیر مجوز واردات ۹۰-۱۰ جمله آنهاست.

مهمترین دلیل شکل‌گیری صف‌های طولانی تأمین ارز، وجود سقف دستوری نرخ رسمی و جذابیت واردات به دلیل رانت ایجاد شده است. با از بین رفتن سقف دستوری، صف‌ها کوتاه‌تر و باعث می‌شود این متقاضیان ارز در بازار غیررسمی به بازار رسمی مراجعه کنند. در نتیجه، کاهش عرضه ارز در بازار غیررسمی ارز همراه با کاهش تقاضای ارز در این بازار همراه است و نمی‌توان روند افزایشی نرخ غیررسمی را به کاهش عرضه ارز در این بازار نسبت داد. به علت اثری که حذف سقف نرخ نیما بر عرضه

و تقاضای ارز دارد و هم به علت مرور تجربه سال ۱۳۹۸ می‌توان نتیجه گرفت که حذف سقف نرخ نیما احتمالاً اثر کاهشی بر نرخ ارز غیررسمی داشته یا حداقل دلیل افزایش این نرخ نبوده و افزایش این نرخ را باید در دلایل دیگر جست‌وجو کرد.

ارز تک نرخي در شرایط تحریم امکان دارد؟

در شرایط اعمال کنترل‌های ارزی، به وجود آمدن بازار غیررسمی ارز در کنار بازار غیررسمی امری ناگزیر است، اما به معنای قابلیت دفاع از مداخلات قیمتی دستوری در بازار رسمی ارز نیست. به‌طور کلی، در شرایطی که موازنه پرداخت‌ها با شوک مواجه شده و همچنین در معرض شوک‌های مختلف است، نمی‌توان با استفاده از ابزار متعارف به مدیریت بازار ارز از طریق مداخلات متعارف مانند خرید و فروش ارز و مشتقات ارزی اقدام کرد. در این شرایط، ابزارهای نامتعارف تحت عنوان کنترل‌های ارزی با بستن حساب سرمایه توصیه می‌شود. منظور از کنترل‌های ارزی، هر نوع اقدامی است که سیاست‌گذاری برای کنترل عرضه و تقاضای ارز برای مدیریت نرخ ارز انجام می‌دهد. از سال ۱۳۹۷ موازنه پرداخت خارجی کشور به دلیل کاهش ارزهای در دسترس نفتی و تشدید خروج سرمایه دچار کسری شد. به دلیل اتکای ساختار تولیدی و مصرفی به واردات حاصل از ارزهای نفتی طی سال‌های متمادی، افزایش صرف نرخ ارز توان از بین بردن این ناترازی را در موازنه پرداخت نداشته است؛ زیرا افزایش نرخ ارز و نوسانات آن موجب کاهش شدید سهم واردات طیف اقلام ضروری‌تر به دلیل تمایل به پرداخت کمتر خرید اقشار کمتر برخوردار و متوسط شده است که می‌توانست ملاحظات اجتماعی و سیاسی را در بی داشته باشد. در این شرایط اعمال کنترل‌های ارزی مانند ممنوعیت‌های وارداتی، سهمیه‌بندی واردات، الزام به ثبت سفارش، الزام به دریافت تخصیص ارز، الزام به ثبت منشأ ارز، الزام به بازگشت ارز و الزام به رفع تعهد وارداتی، امری قابل دفاع است، مشروط به آنکه اول، مداخلات قیمتی صورت نگیرد و دوم، کنترل‌ها باید به مرور و متناسب با نوسانات موازنه پرداخت‌ها و تعدیلات اقتصادی تسهیل و درنهایت حذف شوند. در دهه‌های ۱۳۱۰، ۱۳۲۰ و ۱۳۳۰ نیز این نوع کنترل‌ها با رعایت این دو شرط برقرار بوده‌اند که کمابیش نیز می‌توان نتیجه آن را موفقیت‌آمیز دانست. در نتیجه اعمال کنترل‌های ارزی و بستن حساب سرمایه، بازار غیررسمی شکل خواهد گرفت؛ زیرا متقاضیانی چون واردکنندگان کالای قاچاق و متقاضیان فرار سرمایه به دلیل محدودیت‌های اعمالی و عدم امکان خرید ارز در بستر رسمی، در بازار غیررسمی اقام به تأمین ارز می‌کنند.

ردیابی جهش نرخ ارز در نیمه دوم ۱۴۰۳

بسته به شدت کنترل‌های ارزی و حجم قاچاق و خروج سرمایه، همواره فاصله‌ای بین نرخ رسمی و غیررسمی وجود خواهد داشت. ناگزیر بودن فاصله نرخ ارز بین بازار رسمی و غیررسمی به معنای توجیه مداخله دستوری قیمتی در بازار رسمی نیست. همان‌طور که مرکز پژوهش‌ها توضیح داده است، اختلاف بین دو نرخ رسمی و غیررسمی، تابع محدودیت‌های اعمالی ناشی از شدت کنترل‌های ارزی است و این‌گونه نیست که بتوان نتیجه گرفت چون تک نرخي کردن ارز دست نیافتنی نیست، پس باید نرخ رسمی را به صورت دستوری تعیین کرد. اساساً اختلاف نرخ رسمی و غیررسمی ارز به دلیل اعمال کنترل‌های ارزی، مبحثی مجزا از نحوه تعیین نرخ رسمی ارز است.

پیش‌بینی رفتار دلار در هفته پایانی اسفندماه

قیمت دلار رنج شد؛ سکه رکورد زد

معتقدند که تثبیت قیمت دلار نیما در مرکز مبادله می‌تواند مانعی در جهت افزایش درآمدهای غیرنفتی ایجاد کند. در هفته گذشته در بازار ارز، دلار نیما کم‌ترین افزایش را ثبت کرد ولی دلار آزاد بیشترین رشد را داشت و بالای ۳ درصد افزایش یافت. در این هفته گفته شد که بانک مرکزی از کانال درهم و دلار هرات در بازار ورود کرده که بررسی قیمت‌ها در بازار ارز، آن را تأیید می‌کند، چراکه درهم امارات با رشد ۲٫۸۳ درصدی کمتر از دلار تهران رشد کرده است. همچنین در این هفته، تتر رشد کمتر از ۲ درصدی داشت. در حالی که بازارساز در بازار ارز به دنبال کنترل قیمت‌ها بود، قیمت‌ها در بازار طلا و سکه رشد بیشتری را تجربه کرد، قیمت سکه امامی نزدیک ۷ درصد رشد کرد و طلای آب شده هم افزایش ۶٫۵ درصدی داشت. حباب سکه امامی در نهایت ۲۴ درصد شد که بیشترین مقدار حباب سکه از پنجم آبان است. در هفته گذشته قیمت‌ها در میان اقلام کوچک‌تر بازار سکه، نوسان عجیب‌تری را ثبت کرد. درحالی که هر دلار تهران در پایان هفته تقریباً رنج بود اقلام کوچک‌تر سکه بی‌محابا بالا رفتند، سکه یک گرمی ۱۸ درصد عایدی داشت و ربع سکه ۱۷ درصد با افت؛ اتفاقی که دو دلیل می‌تواند داشته باشد؛ دلیل اول، افزایش تقاضای اقلام کوچک‌تر سکه در آستانه سال نو که غالباً هر ساله رخ می‌دهد و دلیل دوم، غلبه هیجان در میان معامله‌گران بازار سکه است. حباب سکه یک گرمی در این هفته ۱۹ درصد رشد کرد و حباب ربع سکه و نیم سکه هم به ترتیب ۱۷ درصد و

یک هفته تا پایان سال ۱۴۰۳ باقی مانده است و دلار تهران مقاومت‌های سنگینی را پیش رو دارد که به نظر می‌رسد بازارساز به راحتی اجازه نفوذ و شکست آنها را نخواهد داد. با این حال به نظر می‌رسد تقاضای ارز مسافرتی و تقاضای اسکناس یک دلاری و دو دلاری در شب عید بیشتر از زمان‌های دیگر سال باشد. شاخص کل بورس تهران نیز در این هفته، زیان ۳٫۴۲ درصدی را به ثبت رساند.

۳۰۷ میلیارد دلار کسری بودجه در یک ماه کسری بودجه آمریکا رکورد زد

کسری بودجه آمریکا در ماه فوریه نیز افزایش یافت و طی پنج ماه نخست سال مالی به ۱.۱۵ هزار میلیارد دلار رسید. وزارت خزانه‌داری آمریکا روز چهارشنبه اعلام کرد که تنها در ماه فوریه، کسری بودجه به ۳۰۷ میلیارد دلار افزایش یافته است. افزایش هزینه‌های برنامه بیمه درمانی (مدیکر) و پرداخت بهره بدهی‌های دولتی از عوامل اصلی افزایش کسری بودجه دولت آمریکا به شمار می‌روند. این شکاف مالی از ابتدای سال مالی، که از اول اکتبر آغاز شده، پس از تعدیل براساس تفاوت‌های تقویمی، ۱۷ درصد بیشتر از سال گذشته شده است. افزایش مداوم کسری بودجه می‌تواند تلاش‌های دونالد ترامپ، رئیس‌جمهور آمریکا، برای تمدید و گسترش بسته کاهش مالیات سال ۲۰۱۷ را که قرار است در پایان امسال منقضی شود، پیچیده‌تر کند. جمهوری خواهان طرفدار سیاست‌های مالی سختگیرانه ممکن است خواستار اقدامات جزئی‌تری بیشتر شوند تا از وخامت بیشتر وضعیت مالی جلوگیری کنند. در مقابل، حامیان کاهش مالیات هشدار داده‌اند که عدم تمدید این معافیت‌ها ممکن است رشد اقتصادی را به خطر بیندازد.

در پاسخ به این پرسش که آیا ابتکار ایلان ماسک برای کاهش هزینه‌های دولتی تأثیری بر ارقام بودجه داشته است، یکی از مقامات دولتی خبرنگاران را به وزارت بهره‌وری ارجاع داد. این مقام همچنین گفت که در گزارش روز چهارشنبه، کاهش چشمگیری در هیچ‌یک از بخش‌های هزینه‌ای مشاهده نشده است. این مقام که به‌شروط ناشناس ماندن صحبت می‌کرد، افزود که مالیات ۱۰ درصدی بر واردات چین که ماه گذشته اعمال شده است، هنوز تأثیری در آمارهای فوریه نداشته است.

در پنج ماه نخست سال مالی جاری، درآمدهای دولت به ۱.۸۹ هزار میلیارد دلار رسید که نسبت به سال ۲۰۲۴، پس از تعدیل، ۲ درصد افزایش داشته است. در مقابل، مخارج دولت با ۷ درصد افزایش به ۳.۰۴ هزار میلیارد دلار رسیده است. ازجمله بخش‌هایی که بیشترین افزایش هزینه را داشته‌اند، می‌توان به برنامه مدیکر اشاره کرد که هزینه‌های آن در پنج ماه گذشته ۱۲۴ میلیارد دلار افزایش یافته و به ۵۱۸ میلیارد دلار رسیده است. بهره بدهی‌های عمومی نیز با افزایش ۴۵ میلیارد دلاری به ۴۷۸ میلیارد دلار رسیده است. هزینه‌های تأمین اجتماعی نیز ۴۹ میلیارد دلار بیشتر شده و به ۶۶۳ میلیارد دلار رسیده است.

چرا چین مثل سال ۲۰۱۸ نگران جنگ تجاری ترامپ نیست؟

با بازگشت دونالد ترامپ به کاخ سفید، جنگ تجاری جدیدی میان آمریکا و چین آغاز شده است، اما تحلیلگران معتقدند که پکن این بار بسیار آماده‌تر و مقاوم‌تر از گذشته است. اخیراً تعرفه‌ای ۲۰ درصدی بر واردات کالاهای چینی اعمال کرده که دلیل آن را عدم کنترل صادرات فنتانیل به آمریکا عنوان کرده است. این تعرفه‌ها به مجموعه‌ای از تعرفه‌های قبلی که توسط ترامپ و جو بایدن بر بیش از ۴۰۰ میلیارد دلار از کالاهای چینی وضع شده‌اند، اضافه شده است. در پاسخ، چین نیز تعرفه‌هایی ۱۰ تا ۱۵ درصدی بر برخی محصولات کشاورزی آمریکایی مانند ذرت، گوشت گاو، گوشت خوک، لبنیات و سویا اعمال کرده است.

برخلاف سال ۲۰۱۸، اقتصادهای چین و آمریکا وابستگی کمتری به یکدیگر دارند. طبق آمار، سهم چین از کل تجارات آمریکا از ۱۵.۷ درصد در سال ۲۰۱۸ به ۱۰.۹ درصد در سال ۲۰۲۴ کاهش یافته است. از سوی دیگر، سهم آمریکا از کل تجارت چین نیز از ۱۳.۷ درصد به ۱۱.۲ درصد رسیده است. پکن همچنین تدابیری برای کاهش اثرات این تعرفه‌ها اتخاذ کرده است. به‌عنوان مثال، شرکت‌های چینی مانند شی‌این و تمو از معافیت‌های گمرکی برای فروش مستقیم کالاهای ارزان‌قیمت به مصرف‌کنندگان آمریکایی بهره می‌برند. همچنین، چین بسته‌های محرک اقتصادی متعددی از جمله افزایش سقف بودجه‌های دولت‌های محلی و انتشار ۱.۳ هزار میلیارد یوان برابر ۱۱۹ میلیارد دلار اوراق قرضه بلندمدت را اجرا کرده است. اگرچه چین نسبت به سال ۲۰۱۸ در موقعیت قوی‌تری قرار دارد، اما همچنان تمایل دارد با ترامپ مذاکره کند، به گفته تحلیل‌گران، اعمال تعرفه‌های محدود از سوی چین نشان می‌دهد که پکن قصد ندارد درگیر تشدید جنگ تجاری شود. این استراتژی می‌تواند فشار سیاسی را بر ایالت‌های کشاورزی آمریکا که صادرکننده محصولاتی مانند ذرت و سویا هستند، افزایش دهد و ترامپ را به میز مذاکره بکشاند. برخی کارشناسان معتقدند که ترامپ این بار بیش از حد فشار وارد می‌کند. او در مدت کوتاهی تعرفه‌هایی به ارزش ۱.۴ هزار میلیارد دلار بر واردات وضع کرده که بسیار بیشتر از تعرفه‌های ۳۸۰ میلیارد دلاری در سال‌های ۲۰۱۸ و ۲۰۱۹ است. این سرعت بالا ممکن است عواقب اقتصادی شدیدی برای آمریکا داشته باشد و او را مجبور به عقب‌نشینی کند. در نهایت، رویکرد چین این است که با صبر و اتخاذ سیاست‌های اقتصادی داخلی، اثرات جنگ تجاری را کاهش دهد و در عین حال، در صورت نیاز، وارد مذاکرات شود.

اجرای موافقت‌نامه تجارت آزاد ایران و اوراسیا از ۶۰ روز دیگر

سفارت ایران در مسکو در گزارشی از اجرایی‌شدن موافقت‌نامه تجارت آزاد جمهوری اسلامی ایران و اتحادیه اقتصادی اوراسیا از ۶۰ روز دیگر خبر داد. به گزارش پایگاه خبری اتساق ایران آنلاین، در گزارش سفارت ایران در مسکو آمده است: کاظم جلالی سفیر جمهوری اسلامی ایران در روسیه هم‌زمان با پایان تشریفات قانونی موافقت‌نامه تجارت آزاد بین ایران و کشورهای عضو اتحادیه اقتصادی اوراسیا در همه کشورهای امضاکننده، با اندری اسلپنوف وزیر تجارت اتحادیه اقتصادی اوراسیا در گفت‌وگوی تلفنی به صورت رسمی، تصویب این موافقت‌نامه را اعلام کرد. در این مکالمه طرفین ضمن ابراز خرسندی از اجرای موافقت‌نامه در آینده نزدیک، آن را عامل مهمی در توسعه مبادلات تجارت در سطح منطقه خواندند. سفارت ایران در روسیه افزوده است: براساس مفاد موافقت‌نامه تجارت آزاد بین ایران و کشورهای عضو اتحادیه اوراسیا، ۶۰ روز پس از اعلام پایان روندهای قانونی توسط همه کشورهای موافقت‌نامه لازم‌الاجرا خواهد شد. بر اساس این موافقت‌نامه که دی‌ماه ۱۴۰۲ در سن‌پترزبورگ به امضا رسید، ۸۷ درصد کالاهای تجاری بین ایران و کشورهای عضو اتحادیه اقتصادی اوراسیا از شمول تعرفه‌های گمرکی معاف خواهند شد. هادی طحان‌نظیفی سخنگوی شورای نگهبان ۱۲ اسفندماه ۱۴۰۳ با انتشار مطلبی در شبکه ایکس، نوشت: لایحه موافقت‌نامه تجارت آزاد بین جمهوری اسلامی ایران و اتحادیه اقتصادی اوراسیا و کشورهای عضو آن پس از بررسی در جلسه شورای نگهبان، معایر موازین شرع و قانون اساسی سناخته نشد. نمایندگان مجلس شورای اسلامی در جلسه دوم دی ماه ۱۴۰۳ از لایحه موافقت‌نامه تجارت آزاد بین ایران و اوراسیا موافقت کردند که برای بار نخست این لایحه مورد ایراد این شورای نگهبان قرار گرفت بنابراین نمایندگان در جلسه ۱۶ بهمن ایرادات این لایحه را برطرف کردند. اتحادیه اقتصادی اوراسیا، یک اتحادیه اقتصادی میان‌دولتی شامل بلاروس، قزاقستان، روسیه، قرقیزستان و ارمنستان است. اعضای ناظر این اتحادیه جمهوری اسلامی ایران، ازبکستان، مولداوی و کوبا هستند.

آیا بازار سرمایه با دوگانگی سیاسی قفل شده است؟

تالار شیشه‌ای زیر فشار اخبار منفی



فرصت امروز: بورس تهران این هفته پایان خوشی داشت. در حالی که شاخص‌های بورسی از ابتدای هفته گذشته عمدتاً سرخپوش بودند، شاخص کل و هم‌وزن در آخرین روز کاری هفته سبزپوش شدند. شاخص کل با رشد ۶ هزار و ۵۰۰ واحدی (معادل ۰.۲۴ درصد) در آستانه ورود به کانال ۲.۷ میلیون واحدی قرار گرفت و بازدهی هفتگی منفی ۲.۴ درصدی را ثبت کرد. شاخص هم‌وزن نیز بعد از شش روز متوالی که روندی نزولی داشت، روز چهارشنبه ۰.۱۵ درصد مثبت شد تا بازدهی این شاخص هم به منفی ۲.۷۳ درصد برسد. ارزش معاملات خرد هم در این روز با رشد ۷۴درصدی نسبت به روز قبل به ۷۵۸۰ میلیارد تومان رسید تا میانگین ارزش معاملات در این هفته بالای ۶.۵ همت ثبت شود. همچنین برای هشتمین روز شاهد خروج پول حقیقی از بازار سرمایه بودیم، هرچند از شدت این خروج کاسته شده بود. در روزی که ارزش صوف خرید صعود ۲۳ درصدی را به همراه داشت، ارزش صوف فروش شاهد افت ۹۰ درصدی بود.

این روزها بازار سرمایه شرایط تلخ و سختی را سپری می‌کند. تالار شیشه‌ای در روزهای اخیر تحت تأثیر تنش‌های بین‌المللی و منطقه‌ای قرار گرفته و این تنش‌ها باعث شده تا بسیاری از سرمایه‌گذاران به سمت صف‌های فروش حرکت کنند و بازار تا حدی قفل شود. به گزارش «اکوایران»، در چند وقت اخیر ریسک‌های ریز و درشت زیادی روی سر بازار آوار شده که چنین فضایی را رقم زده اما حالا تقریباً اکثر نمودارها و ابزار مختلف نشان می‌دهد که بورس به نقاط حداقلی و به حدودی کم‌ریسک و کف خود قرار دارد. «فاطمه حاجعلی»، کارشناس بازار سرمایه در این باره می‌گوید: در حال حاضر، کلیت بازار حال و روز خوشی ندارد و تنها نمداهای بزرگ و شاخص‌ساز هستند که شرایط بهتری دارند، اگر خودرو بتواند نقش‌آفرینی کند، احتمالاً شاهد رشد صندوق‌های اهرمی و تأثیر مثبت بر شاخص کل خواهیم بود اما اگر خودرو نتواند این نقش را ایفا کند، ممکن است بازار همچنان در وضعیت ناپایدار باقی بماند.

اما آنچه مهم است، این است که بازار در حال حاضر از نظر بنیادی در نقطه ارزندگی قرار دارد و امکان اینکه از این نقاط به پایین‌تر برویم، کمی دور از ذهن است، مگر آنکه اتفاق تلخ‌تری رقم بخورد. بازار به گونه‌ای شده که به یکباره تغییر وضعیت می‌دهد و امید داریم با اخبار مثبت در دنیای سیاست و حتی بی‌خبری، بازار سرمایه در این پنج روز کاری باقیمانده تا انتهای سال و چهار روز آن طرف تعطیلات بازار، مسیر بهتری را پیدا کند. البته بسیاری از کارشناسان بر این عقیده‌اند، همچنان بازدهی این بازار بازدهی خوبی و قوی و همراه و همگام با دلار است و حتماً باید بخشی از پورتفوها برای پوشش ریسک در این حوزه حضور داشته باشد. اما وقت آن رسیده که برخی سهم‌های بورسی را نیز از این دریچه ریسک به ریزوار نگاه کرد. بنابراین با توجه به فضای بنیادی شرکت‌ها و اتفاقات رخ داده اگر رویداد تحویل دیبرخانه شرکت آب و فاضلاب استان فارس به آدریس زیر گردد، گوشه سبز و مسیر مثبت خود را نشان بدهند بازار قابلیت این چرخش و بهبود را خواهد داشت.

خشکسالی کم‌سابقه و تهدید تأمین آب شرب

آب خط قرمز را رد کرد

اجرای برنامه‌های بلندمدت برای افزایش بهره‌وری منابع تأکید دارند. کاهش هدررفت آب در شبکه‌های توزیع، بهینه‌سازی مصرف در بخش کشاورزی و افزایش راندمان نیروگاه‌های برق از جمله اقداماتی است که می‌تواند در بهبود شرایط تأثیرگذار باشد. در شرایطی که کشور با خشکسالی شدید و نازاری آب و برق مواجه است، همراهی مردم در مدیریت مصرف و اقدامات اجرایی از سوی دولت، می‌تواند راهگشای عبور از این بحران باشد.

شناسه آگهی: ۱۸۹۶۸۹۲ نوبت دوم

آگهی مناقصه و ارزیابی کیفی

شماره آگهی مناقصه در سامانه تدارکات الکترونیکی دولت: ۰۰۳۰۰۵۶۶۶۰۰۰۱۹۲

نوع فراخوان: ارزیابی کیفی و مناقصه عمومی یک مرحله ای

شرکت آبفا استان فارس در نظر دارد از طریق ارزیابی کیفی و مناقصه عمومی یک مرحله ای نسبت به انتخاب پیمانکاران واجد شرایط با رتبه حداقل ۵ در رشته آب جهت پروژه عملیات احداث مخزن ۳۰۰ متر مکعبی پروژه زیربنایی شهرستان لامرد

۱) محل پروژه: شهرستان لامرد

۲) مدت اجرا: ۸ ماه

۳) مبلغ برآورد: ۲۴,۹۱۷,۹۰۲,۷۳۰ ریال

۴) محل اخذ اسناد: سامانه تدارکات الکترونیکی دولت به آدرس www.setadiran.ir

۵) تاریخ نهایی اخذ اسناد: ۱۴۰۴/۰۱/۰۵

۶) تاریخ نهایی قبول پیشنهادات: ۱۴۰۴/۰۱/۱۹

۷) تاریخ کمیسون بازگشایی پاکت مناقصه: ۱۴۰۴/۰۱/۲۰

۸) به پیشنهادهای فاقد امضاء مشروط‌مخدوش و پیشنهادهای که بعد از انقضای مدت مقررده ارائه شود ترتیب اثر داده نخواهد شد.

۹) مبلغ تضمین شرکت در مناقصه: ۱,۲۴۶,۰۰۰,۰۰۰ ریال ..

شماره شبیا جهت اخذ ضمیمه نامه

۰۵۲۰۱۷۱۴۲۹ شناسه ملی ۰۸۰۱۰۰۰۰۴۰۱۱۳۳۲۰۷۱۴۵۴۷۶ IR

شناسه ملی ۰۵۲۰۱۷۱۴۲۹

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۳/۱۲/۲۵ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۳/۱۲/۲۵

۲۳

جعفر محرم پور؛ دبیر اتاق تبریز: اقتصاد کشورمان برای چندین سال است که به هدفگذاری های انجام شده در زمینه اقتصادی دست نمی یابد. عوامل مختلفی در عدم تحقق اهداف اقتصادی و بروز این وضعیت نقش دارند. شاید مهمترین دلیل آن تحریم های ظالمانه ای باشد که بر علیه اقتصاد کشورمان اعمال شده است. با وجود آنکه تحریم عامل بسیار مهمی در تخریب اقتصاد کشور بوده است ولی قبل از تحریم نیز جایگاهی که در خور اقتصاد ایران باشد نیز عملیاتی نشده است. همچنین در زمان تحریم نیز برنامه‌ی کارآمدی برای کاهش اثرات تحریم تدوین و اجرایی نشده است. به عبارت بهتر، هیچ موقع نقاط ضعف و قوت کشور شناسایی و برنامه عملیاتی آن تدوین و اجرا نشده است.

اتاق بازرگانی تبریز، با وجود آنکه اتاق بازرگانی تنها نهاد مشورتی دولت است و قدرت اجرایی نداشته است؛ هر ساله برنامه های اقتصادی مختلفی را تدوین کرده و در راستای اجرایی شدن برنامه های اقتصادی خود نهایت تلاش را انجام داده است. یکی از مهمترین رسالت های اتاق بازرگانی کمک به تقویت صادرات استان و کشور است. یکی از مهمترین برنامه های اتاق تبریز تلاش مضاعف و مستمر برای ورود به بازار جهانی و تقویت صادرات است. آخرین آمارهای اقتصادی منتشر شده برای واردت و صادرات کشور، حکایت از آن دارد که در طول یکسال رقمی معادل ۱۷ میلیارد دلار محصولات کشاورزی وارد شده است. در مقابل، ۵ میلیارد دلار محصولات کشاورزی صادر شده است. این رقم نشان می دهد که در طول یکسال ۱۲ میلیارد دلار تراز منفی برای محصولات کشاورزی وجود دارد. بررسی آمارها برای بیست سال نشان می دهد که ۱۰۶ میلیارد دلار تراز منفی خالص برای محصولات کشاورزی صادر شده است. از آنجایی که این محصولات بطور مستقیم و غیر مستقیم با معیشت مردم سر و کار دارد هر گونه تغییر در قیمت اقلام این محصولات، فشار

مضاعفی بر وضعیت معیشت مردم وارد می کند. بنابراین، برنامه ریزی برای مدیریت صادرات و واردات محصولات کشاورزی یک نیاز اساسی و مهم برای اقتصاد ایران است. اولین برنامه اتاق بازرگانی تبریز برای سال ۱۳۰۴ اقدامات ویژه برای مدیریت این بخش مهم از اقتصاد کشور است. بررسی های کارشناسان اتاق بازرگانی تبریز نشان می دهد که ۲۰ محصول کشاورزی وارداتی و خربس دارند که قیمت واردات آن ها به ایران بسیار بیشتر از متوسط قیمت جهانی است. به عنوان مثال هر تن چای سیاه با قیمت ۴۳۹۵ دلار در تن وارد کشور شده است. حالیکه متوسط جهانی آن در طول بیست سال برابر با ۲۲۴۳ دلار در تن بوده است. چنین وضعیتی ضمن تخریب قدرت خرید و معیشت مردم، با ارزبری بالا امکان تخصیص ارز بیشتر را محدود کرده و صنایع نیازمند ارز برای واردات محصولات اولیه و سرمایه ای را با مشکل مواجه می کند.

بررسی اتاق بازرگانی تبریز نشان می دهد که حضور در بازار آفریقا می تواند این بخش از اقتصاد کشور را تقویت کند. قاره آفریقا و در راس آن کشور اوگاندا می تواند ضمن آنکه محصولات وارداتی کشاورزی مورد نیاز کشور را با قیمت ارزان و با کیفیت بالا فراهم کرده، نیازهای آن کشور را که اقتصاد کشور ما در صادرات آن ها مزیت دارد، پوشش دهد. به عنوان مثال قاره آفریقا ظرفیت ۱۰ میلیارد دلار در کودهای کشاورزی دارد که ایران نیز در آن مزیت دارد و می تواند میزان آرزآوری کشور را چندین برابر افزایش دهد. در مورد محصولاتی که ایران می تواند در بازار آفریقا صادر

کند، بالای ۳۰ محصول است. برآوردهای اتاق بازرگانی نشان می هد که بازار آفریقا مکمل خوبی برای اقتصاد ایران است و تنها از واردات محصولات کشاورزی حداقل ۲ میلیارد دلار صرفه جویی ارزی برای ایران وجود خواهد داشت. اولین هدف اتاق بازرگانی تبریز فراهم کردن بستر



برای حضور در بازار آفریقا است و به همین جهت نیز بسترهای لازم برای اعزام هیات تجاری در سال ۱۴۰۴ تدارک دیده شده است.

دومین هدف اتاق تبریز حضور قدرتمند در بازار روسیه است. یکی از مزیت های مهم روسیه برای اقتصاد استان و کشور، بزرگ بودن حجم تجارت بین الملل این کشور است. صادرات کشور روسیه از مقدار ۱۰۶ میلیارد دلار در سال ۲۰۰۲ تا مقدار ۴۰۸ میلیارد دلار در سال ۲۰۲۳ رسیدگی است. در بیست سال اخیر رقمی معادل ۷،۲ هزار میلیارد دلار کل صادرات روسیه به جهان بوده است. در

برنامه اتاق بازرگانی تبریز برای سال ۱۴۰۴؛ حضور قدرتمند در بازارهای هدف صادراتی

مقابل، واردات آن از مقدار ۴۶ میلیارد دلار در سال ۲۰۰۲ به مقدار ۲۰۸ میلیارد دلار در سنال ۲۰۲۳ رسیده است. مجموع ارزش واردات روسیه در بازه زمانی بیست ساله معادل ۴۳۰۷ میلیارد دلار بوده است. مجموع تراز تجاری روسیه در بازه زمانی ۲۰۰۲-۲۰۲۳ حدودا ۳ هزار میلیارد دلار است. این رقم ۷،۵ برابر ارزش افزوده یا همان GDP ایران است. بنابراین یک ظرفیت بسیار بزرگ جهت افزایش تجارت خارجی وجود دارد. به عنوان نمونه صنعت فرش در سالیان اخیر وضعیت نامناسبی را سپری کرده است. آمارهای اقتصادی استان آذربایجان شرقی نشان می دهد که در ۴ سال گذشته ۶ میلیون دلار صادرات داشته است. این در حالی است که روسیه در ۴ سال اخیر یک میلیارد دلار واردات فرش داشته است. بنابراین، اتاق بازرگانی تبریز با شناسایی بازارهای مناسب و نقاط ضعف اقتصادی، تقویت صادرات را در دستور کار قرار خواهد داد. اتاق بازرگانی تبریز در کنار اعزام هیات

تجاری به قاره آفریقا و روسیه هدفگذاری های دیگری نیز در سایر نقاط جهان که پتانسیل همکاری با اقتصاد استان و ایران را دارد، برنامه ریزی کرده است و در موعد مقرر اجرایی خواهد شد. این برنامه برای کشورهایی مانند چین، امارات، ازبکستان و … تدوین شده است. برنامه های عملیاتی اتاق تنها به اعزام هیات و مراودات تجارت خارجی معطوف نخواهد بود. اتاق تبریز مدتی است که در حال تدوین پلتفرمی به نام مرکز شتاب است که در سال ۱۴۰۴ شکل اجرایی رت به گرفته به مرکز خواهد گرفت. مرکز شتاب اتاق بازرگانی تبریز با هدف تقویت و توسعه صادرات، به‌ویژه

استاندار جدید ایران : هر استاندار، یک رییس جمهور

اقتصادی در استان‌ها به میزان تقریبی ۱۲ تا ۱۵ درصد کمک کرده است.



دکتر پزشکیان در بازدید از استان بوشهر بیان داشت: «هر استانی می‌تواند شخصی را به عنوان رئیس منطقه داشته باشد تا با هماهنگی تصمیم بگیرند و با قدرت کار استان را پیش ببرند». این سخن، نشان از تلاش دولت برای بازگرداندن قدرت به دست متخصصان و نمایندگان

رضا کوهلی: در شرایطی که نابرابری‌های توسعه‌ای و تمرکزگرایی بیش از حد در ساختارهای اداری موجب ایجاد شکاف‌های اقتصادی، اجتماعی و سیاسی در کشور شده است، دولت چهاردهم با رویکردی نوین به دنبال تحول در نظام حکومتی و توسعه‌ی منظم منطقه‌ای است. در این راستا، ایده «هر استاندار یک رییس‌جمهور» به عنوان یک استاندارد جدید مطرح شده که هدف آن انتقال قدرت و مسئولیت‌های اجرایی به مدیران محلی و کاهش وابستگی به تصمیم‌گیری‌های متمرکز است.

توسعه متوازن و محرومیت‌زدایی:

تحقیقات اخیر سازمان برنامه و بودجه نشان می‌دهد که اختلاف‌های درآمدی و توسعه‌ای میان مناطق مختلف کشور تا سال‌های اخیر به میزان ۱۵ تا ۲۰ درصد افزایش یافته است. از سوی دیگر، مطالعات بین‌المللی حاکی از آن است که کشورهایی که ساختارهای غیرمتمرکز را به کار گرفته‌اند، در طی پنج سال اخیر شاهد رشد اقتصادی منطقه‌ای به میزان ۱۰ تا ۱۵ درصد بوده‌اند. این آمارها

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

احتراماً به‌ر چر آگهی م‌وضوع ماده ۲- قانون و ماده ۱۳ آیین نامه اجرایی قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبت ملک شیروان اسامی افرادی که اسناد عادی یا رسمی آنان مورد رسیدگی و تأیید قرار گرفته جهت اطلاع در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز در دو نشریه آگهیهای ثبتی (کثیرالانتشار و محلی) به شرح ذیل آگهی می گردد.

۱- برابر کلاسه ۱۴۰۳۱۱۴۴-۷۱۱۴۰۰۰۹۱۷ و رای شماره ۱۴۰۳۰۳۰۷۱۱۴-۰۹۷۰۰۹۷۰۰۲۶۰۳۰۲۱۴۰ متقاضی آقای مجتبی جعفری الاشلو به شماره شناسنامه ۴۴۹۲۵ کد ملی ۰۸۷۰۴۳۹۲۳۵، فرزند نورعلی در ششداگ منزل بدینصورت که مساحت ۲۶۵۸۵ متر ج‌زه پلاک ۱۱۱۷ فرعی مجزی شده از ۲۵۳ فرعی از ۲- اصلی ناحیه ۴ از محل مالکیت عبدالملی شجاعی واقع در خراسان شمالی بخش ۵ حوزه ثبت ملک شیروان محرز گردید.

۲-برابر کلاسه ۱۴۰۳۱۱۴۴-۷۱۱۴۰۰۰۷۷۰۰۷۷۰۰۳۱۱۴۴-۰۳۰۳۶۰۳۰۷۱۱۴-۱۱۴۴۳ متقاضی شهرداری شیروان به شماره کد ملی ۰۲۱۰۲۵۹۶۰۲۱ فرعی از شش دانگ مغازه بدینصورت که مساحت ۵۱۸ متر ج‌زه پلاک ۹۰۵ فرعی از ۲- اصلی ناحیه ۵ از محل مالکیت مشاعی رسمی شهرداری واقع در خراسان شمالی بخش ۵ حوزه ثبت ملک شیروان محرز گردید.

۳-برابر کلاسه ۱۴۰۳۰۳۰۷۱۱۴۰۰۰۷۷۲۰۳۱۱۴۴-۰۳۰۳۱۱۴۴ و رای شماره ۱۴۰۳۰۲۵۹۶۰۲۱ فرعی از ۲- اصلی ناحیه ۴ از محل مالکیت شهرداری شیروان واقع در خراسان شمالی بخش ۵ حوزه ثبت ملک شیروان محرز گردید
۴-برابر کلاسه ۱۴۰۳۰۳۰۷۱۱۴۰۰۰۷۷۵۰۳۱۱۴۴-۰۳۰۳۱۱۴۴ و رای شماره ۱۴۰۳۰۳۰۷۱۱۴-۰۳۶۰۳۰۷۱۱۴-۱۱۴۴۳ متقاضی شهرداری شیروان به شماره کد ملی ۰۲۱۰۲۵۹۶۰۲۱ فرعی از شش دانگ مغازه بدینصورت که مساحت ۵۴/۲ متر ج‌زه پلاک ۹۰۵ فرعی از ۲- اصلی ناحیه ۴ از محل مالکیت شهرداری شیروان واقع در خراسان شمالی بخش ۵ حوزه ثبت ملک شیروان محرز گردید.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۳/۱۲/۲۵

تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۳/۰۱/۱۷

شناسه آگهی: ۱۸۹۸۷۸۵

مدیر امور محترم رییس اداره ثبت اسناد و املاک استان خراسان شمالی اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک شیروان

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

آگهی موضوع ماده ۳ قانون و ماده ۱۳ آیین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی برابر کلاسه ۱۴۰۳۱۱۴۴-۷۱۱۴۰۰۰۹۱۷ و رای شماره ۱۴۰۳۰۳۰۷۱۱۴-۱۰۵۷۲۰۳۰۲۰۷۱۱۴-۱۰۵۷۳ فرعی اول هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک شیروان تصرفات مالکانه بلااعراض متقاضی سیدرضا جلالی زینالدو به شناسنامه شماره ۸۹ کدملی ۰۸۲۸۴۵۳۳۲ صادره شیروان فرزند محمد در شش دانگ مغازه بدینصورت که مساحت ۱۰۶ متر ج‌زه پلاک ۳۰۲۸ فرعی از ۲- اصلی ناحیه ۴ از محل مالکیت سیدرضا جلالی زینالدو (منطبق بر تمام مالکیت وی) واقع در خراسان شمالی بخش ۵ حوزه ثبت ملک شیروان محرز گردید است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی میشود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند میتوانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید، طرف 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: ۱۴۰۳/۱۲/۲۵

تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۴/۰۱/۱۷

شناسه آگهی: ۱۸۹۸۶۹۱

محمد زارعی -رییس اداره ثبت اسناد و املاک شیروان

آگهی آراء هیأت حل اختلاف موضوع ماده یک قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

در اجراء ماده ۳ قانون و ماده ۱۳ آیین نامه اجرائی قانون یاد شده اسامی افرادی که اسناد عادی یا رسمی آنان در هیأت مستقر در اداره ثبت اسناد و املاک منطقه یک بجنورد مورد رسیدگی و تأیید قرار گرفته جهت اطلاع عموم در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز در دو نشریه آگهی های ثبتی (کثیرالانتشار و محلی) بشرح ذیل آگهی می گردد:

بخش ۲ بجنورد پلاک ۱۷۲- اصلی اراضی میا التگ

۱- ششداگ یک باب محوطه محصور دارای بنا از پلاک ۱۰۴۵ فرعی از ۱۷۲ اصلی فوق به مساحت ۱۲۱/۴۳ متر مربع (یکصد و سی و یک میز چهل و سه صدم)متر مربع ایستاعی خاتم عاطفه شکیبا از محل مالکیت رسمی زینب محمدی برابر رای شماره ۲۴۳۲ - ۱۴۰۳- مورخه ۱۴۰۳/۱۱/۰۷ متقاضی ل‌نا بدینوسیله به فرزندشان و مالکین مشاعی و اشخاص ذینفع در آرای اعلام شده ابلاغ می گردد چنانچه اعتراضی دارند باید از تاریخ انتشار آگهی و در روستاها از تاریخ الصاق در محل تا دو ماه اعتراض خود را به اداره ثبت محل وقوع ملک تسلیم و رسید اخذ نمایند. معترضین باید ظرف یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض مبادرت به تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل نمایند و گواهی تقدیم دادخواست به اداره ثبت محل تحویل دهند. در صورتی که اعتراض در مهلت قانونی واصل نگردد یا معترض گواهی تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل ارائه ننماید اداره ثبت مبادرت به صدور سند خواهد نمود.صدور سند مالکیت مانع ا مراجعه متضرر به دادگاه نخواهد بود.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۳/۱۲/۰۸

تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۳/۱۲/۲۵

شناسه آگهی: ۱۸۸۸۹۰۹

مهدی سیاوشی رئیس اداره ثبت اسناد و املاک منطقه یک بجنورد

آگهی قانون تعیین تکلیف وضعیت اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

نظر به دستور مواد ۳و قانون تعیین تکلیف وضعیت اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مصوب ۱۳۹۰/۹/۲۰ و برابر رای ۱۳۰۳۱۱۵۶-۱۳۰۳۱۰۰۳۶-۱۴ مورخ ۱۴۰۳/۱۱/۰۱ هیأت قانون تعیین تکلیف...موضوع ماده یک قانون مذکور مستقر در واحد ثبتی ...چستان...تصرفات مالکانه و بلااعراض متقاضی آقای / خاتم حسین پهلوی فرزند محمود نسبت به ششداگ یک قطعه زمین با کاربری زراعی به مساحت ۲۸۲۵۳ مترمربع به شماره پلاک ۶۰۱ فرعی از ۱۰۰ اصلی واقع در قره نعمت آباد بخش ۱۱ خریداری شده از آقای و خاتم محمدرضا توکل محرز گردیده است. لذا به موجب ماده ۳- قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی و ماده ۱۳ آیین نامه مربوطه این آگهی در دونوبت به فاصله ۱۵ روز از طریق این روزنامه و محلی / اسراسری در ششداگ منتشر و در روستاها رای هیأت الصاق تا در صورتیکه اشخاص ذینفع به آرای اعلام شده اعتراض داشته باشند باید از تاریخ انتشار اولین آگهی و در روستاها از تاریخ الصاق در محل تا دو ماه اعتراض خود را به اداره ثبت محل وقوع ملک تسلیم و رسید اخذ نمایند. معترض باید ظرف یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض مبادرت به تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل نماید وگواهی تقدیم دادخواست به اداره ثبت محل تحویل دهد که در این صورت اقدامات ثبت منوکل به ارائه حکم قطعی دادگاه است ودر صورتی که اعتراض در مهلت قانونی واصل نگردد یا معترض گواهی تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل را ارائه نکند اداره ثبت مبادرت به صدور سند مالکیت می نماید وصدور سند مالکیت مانع از مراجعه متضرر به دادگاه نیست.

شناسه آگهی: ۱۸۹۰۸۹۶

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۳/۱۲/۱۱

تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۳/۱۲/۲۵

عبدالله تیموری رئیس اداره ثبت اسناد و املاک چچستان

آگهی تحدید حدود اختلافی

نظر بر اینکه تحدید حدود در ششداگ قطعات زمین زمروعی از ۲۳ اصلی دویل واقع در بخش ۳ اردبیل

تحدید حدود دو یک شنبه مورخه ۱۳۰۳/۰۱/۱۷

۱۵ آقای کمال عدلی به شناسنامه ۷۸۸ شناسه ملی ۱۴۶۳۱۲۳۵۳۸ فرزند شمس اله ششداگ چهار قطعه زمین زمروعی به پلاک ۵۱۱ و ۵۱۲ و ۵۱۳ و ۷۰۳ فرعی از پلاک ۲۳ اصلی واقع در بخش سه اردبیل به مساحتهای ۴۴۶۶۰۲۹ و ۵۰۸۶۷۹۱ و ۱۹۴۷۷۵ و ۳۳۷۷۱۶ متر مربع.

برابر آراء هیات حل اختلاف مستقر در منطقه یک اردبیل موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی تأیید مالکیت گردیده است و تاکنون تحدید حدود آن به عمل آمده است. فلذا طبق ماده ۱۳ آیین نامه قانون مزبور تحدید حدود پلاک مرقوم روزهای فوق الذکر راس ساعت ۱۰ صبح در محل شروع و به عمل خواهد آمد.

بدین وسیله به مالکین و مجاورین اخطار می شود در موعد مقرر در محل حاضر تا طبق مقررات نسبت به تحدید حدود پلاک مزبور نظرات فرمایند و اعتراض به حقوق ارتقایی حدود آن مطابق ماده ۲۰ قانون ثبت از تاریخ تحدید حدود به مدت ۳۰ روز خواهد بود. تاریخ انتشار: ۱۴۰۳/۱۲/۲۵

رئیس اداره ثبت اسناد و املاک منطقه یک اردبیل - رضا احمدیان ۶۵۷

آگهی ابلاغ

مدیریت محترم شرکت سپهر عصر پاکیزه -مدیریت محترم شرکت خدمات صنم -مدیریت محترم شرکت دارید کلپر غرب - مدیریت محترم شرکت بیروز اندیش افشار - مدیریت محترم شرکت مهندسی نیرو ترابر غرب -مدیریت محترم شرکت ایلینا اعمار غرب به استحضار می رساند مشاغل درخواستی آقای خلیل عسگری در کمیته بدوی مورخ ۱۳۰۳/۱۰/۱۰ مشاغل سخت و زیان آور مطرح و مورد تأیید قرار گرفته است.

❖ متقاضی است به اسناد مواد ۲ و ۶ این نامه اجرایی مشاغل سخت و زیان آور طی مدت ۲ سال نسبت به امین سازی و بهسازی محیط کار اقدام فرمایند.

❖ رای کمیته بدوی حداکثر ظرف ۱۵ روز اداری پس از ابلاغ در قالب فرم شماره (۴)

قابل تجدید نظر خواهی در کمیته تجدید نظر این استان می باشد و در غیر این صورت رای صادره برای اشخاص داخل کشور سه ماه و برای افراد مقیم خارج کشور، شش ماه از تاریخ ابلاغ رای، مطابق قانون آیین دادرسی دادگاه های عمومی و انقلاب در امور مدنی، در دیوان عدالت اداری قابل اعتراض است. ۵۴۴ هوشیار جوهری -رئیس کمیته بدوی مشاغل سخت و زیان آور استان قزوین

آگهی مفقودی مدارک خودرو

برگ سبز خودرو سواری QUIK R به شماره انتظامی ۲۱ ایران ۹۱۷ ق ۵۱ شماره موتور M1۵۵۱۰۵۲۰ و شماره شاسی NAACP۹۴۳۱۳۱۸۲۱ متعلق به اینجانب می باشد. پروانه احمدی به شماره ملی ۲۵۴۶۱۸-۲۸۶ مفقود و از درجه اعتبار ساقط میبشاید.رابط کریم

آگهی مفقودی مدارک خودرو

برگ سبز خودرو سواری سانیبا به شماره انتظامی ۱۰ ایران ۴۴۲ ن ۶۵ شماره موتور M1۵/۵۵۵۹۴۲ و شماره شاسی NASAT۱۱۰۰J۵۷۶۶۸۲ متعلق به اینجانب میباشد.عربی به شماره ملی ۲۵۴۶۱۸۰۵۵۶ مفقود و از درجه اعتبار ساقط میباشدرابط کریم

آگهی مفقودی مدارک خودرو

برگ سبز و کارت ماشین خودرو وانت پیکان به شماره انتظامی ۳۰ ایران ۱۷۱ و ۳۶ شماره موتور ۱۱۲۸۰۶۵۱۱۱ و شماره شاسی ۱۲۱۴۰۹۷۲ متعلق به اینجانب طوطی شهری به شماره ملی ۳۳۲۱-۶۰۲۹۴ مفقود و از درجه اعتبار ساقط میبشاید.رابط کریم

آگهی مفقودی مدارک خودرو

برگ سبز و سند کمپانی خودرو سواری سمند به شماره انتظامی ۳۰ ایران ۲۹۵ و ۲۹ شماره موتور ۱۷۷۲-۱۷۷۲ و شماره شاسی NAACC۴۳۹۴۳۱۳۱۸۲۱ متعلق به اینجانب شیوا محمدی به شماره ملی ۲۶۶۹۱۸-۵۵۶ مفقود و از درجه اعتبار ساقط میبشاید.رابط کریم

آگهی مفقودی مدارک خودرو

برگ سبز و کارت ماشین خودرو سواری پژو ۲۰۷ به شماره انتظامی ۶۰ ایران ۶۷۱ ن ۵۶ شماره موتور ۱۷۷۲-۱۷۷۲ و شماره شاسی NAAR-2HFFRDC۲۲-۶۸ متعلق به اینجانب مینا نیرومند به شماره ملی ۱۶۷۲۶۶۱۸۵ مفقود و از درجه اعتبار ساقط میبشاید.رابط کریم

موفق اروپا.افزایش سطح تصمیم‌گیری محلی نه تنها باعث تسهیل روند اجرایی می‌شود بلکه مشارکت مردمی را نیز افزایش داده و به بهبود شاخص‌های کلی توسعه منجر می‌گردد.

استاندار جدید «هر استاندار، یک رییس‌جمهور» به‌ عنوان گامی اساسی در جهت توسعه‌ی متوازن و محرومیت‌زدایی در ایران مطرح شده است. با تکیه بر آمار و ارقام داخلی و تجربه‌های موفق بین‌المللی، می‌توان گفت که این رویکرد می‌تواند به کاهش شکاف‌های منطقه‌ای، افزایش بهره‌وری و عدالت اجتماعی کمک شایانی نماید. از این منظر، تحول در نظام اداری کشور نه تنها یک نوآوری در مدیریت عمومی به‌شمار می‌آید، بلکه نقشی کلیدی در ارتقای کیفیت زندگی و توسعه پایدار در سراسر ایران خواهد داشت.

پژوهشگر توسعه دستیار وزیر تعاون، کار و رفاه

اخبار

توضیح مدیر برق شهرستان خمیر ، پیرامون کشف جاساز مخزن سوخت در ترانس برق صنعتی در این شهرستان



بندرعباس - خبرنگار فرصت امروز: غلامرضا پواشه مدیر برق شهرستان بندرخمیر با اشاره به کشف جاساز مخزن سوخت در ترانس برق صنعتی در بندرخمیر با تقدیر از نیروهای تالاشگر انتظامی و پلیس امنیت این شهرستان اظهار داشت : قانون ، خط قرمز برخورد با تخلفات قاچاق در هر پوششی است ، استفاده جعلی از پوسنه ترانس برق و حمل سوخت غیر مجاز در این رخ راد علاوه بر مجازات حمل و نقل غیر مجاز و قاچاق سوخت ، برخورد قانونی عوام قریبی و مخدوش کردن تالاش خدمتگزاران مردم در صنعت برق نیز به دنبال دارد. به گزارش روابط عمومی شرکت توزیع نیروی برق استان هرمزگان ، مهندس پواشه خواستار برخورد بدون اغماض با قاچاقچیان سوخت و اقدام عوام فریبانه آنان شد و اضافه کرد : این حالتی است که کارکنان صدیق و سختکوش برق بندر خمیر و سایر نواحی استان در تالاشی خستگی ناپذیر در همه شرایط سخت نازاری برق و انرژی در کنار مردم هستند و می کوشند تا برق پایدار را برای حتی دورافتاده ترین روستای شهرستان تامین نمایند.مدیر برق شهرستان خمیر با تقدیر از مامورانی که در محل ایست بازرسی پل این شهرستان هنگام بررسی خودروهای عبوری به یک دستگاه خودرو نیسان حامل ترانس برق مشکوک شده و با هماهنگی قضایی آن را متوقف کردند گفت : انتظار است دستگاه قضایی نیز مانند همیشه با اقداماتی بدون اغماض و عبرت آموز ضمن برخورد قانونی با این عوامل قاچاق و عوام فریب از حیثیت و شان و جایگاه همکاران برق شهرستان نیز دفاع کند.

برای کنترل جمعیت حیوانات مودی؛ طرح طعمه گذاری در کرج آغاز شد



کرج- اِیصال‌ت عایذ: رئیس سازمان مدیریت پسماند شهرداری کرج، از آغاز طرح طعمه‌گذاری در ۱۰ منطقه این شهر، به‌منظور کنترل جمعیت حیوانات مودی و پیشگیری از بروز مشکلات بهداشتی‌تی‌خ‌داد. در محمدرضا قربانی، با اشاره به اهمیت حفظ سلامت عمومی و بهداشت محیط شهری، اظهار کرد: طرح طعمه‌گذاری به‌منظور کنترل جمعیت حیوانات مودی و پیشگیری از بروز مشکلات بهداشتی، به صورت ویژه در ایام نزدیک به نوروز و همزمان با طرح استقبال از بهار اجرا می‌شود. قربانی افزود: هدف از اجرای این طرح، کاهش جمعیت حیوانات مودی مانند موش‌ها و سگ‌های ولگرد است که می‌توانند عامل انتقال بیماری‌ها باشند. رئیس سازمان مدیریت پسماند شهرداری کرج بیان داشت: این اقدام در راستای برنامه‌های مدیریت پسماند و به‌منظور ایجاد محیطی پاک و سالم برای شهروندان انجام می‌شود. قربانی گفت: اجرای این طرح در سطح مناطق ۱۰ گانه مختلف کرج با همکاری مسئولان و دستگاه‌های مختلف در حال پیگیری است و امیدواریم که تاثیر مثبتی در پیشگیری از مشکلات بهداشتی داشته باشد.

در همایش تجلیل از حراست های برتر؛

حراست شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی منطقه زاهدان، رتبه برتر را کسب کرد



زاهدان - حیدری نیا: حراست منطقه زاهدان در همایش تجلیل از حراست‌های برتر که به مناسبت گرامیداشت چهلمین سالگرد تأسیس وزارت اطلاعات در تالار ارفع (ضلع) دانشگاه سیستان و بلوچستان برگزار شد، به موفق به کسب عنوان «حراست برتر» شد.

به گزارش روابط عمومی شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی منطقه زاهدان، در این مراسم محمدرضا هادیان‌فر، رئیس حراست منطقه زاهدان، به پاس خدمات و همراهی ارزشمند مجموعه حراست منطقه با برنامه‌ها و اقدامات حراست کل استان و انجام فعالیت های موثر حراستی، از سوی حراست کل استان سیستان و بلوچستان، با لوح سپردیم و مدبر یادبود تقدیر قرار گرفت.

این همایش با حضور نماینده ولی فقیه در استان، معاون توسعه مدیریت و منابع استاندار، فرمانده قرارگاه قدس جنوب شرق نیروی زمینی سپاه پاسداران، مدیرکل اطلاعات، مدیرکل حراست استان، جمعی از مدیران کل ادارات و سازمان‌ها و مسئولان حراست دستگاه‌های اجرایی استان برگزار شد و در آن از مجموعه‌های حراستی برتر تقدیر به عمل آمد.

اجرای عملیات همسطح سازی قبور خلدبرین یزد



یزد - سید محمد جواد عرفان‌فر رئیس سازمان مدیریت آرامستان‌های شهرداری یزد از اجرای عملیات همسطح سازی قبور در آرامستان خلدبرین یزد با اعتباری بالغ بر ۱۳ میلیارد ریال در راستای حفظ حقوق شهروندی و تکریم مراجعه کنندگان خبر داد. محمد صفیپور اظهار کرد: با توجه به درخواست‌های مکرر مراجعان و در راستای حفظ حقوق شهروندی و تکریم مراجعه کنندگان و به منظور تسهیل دسترسی به قبور اموات، در حال حاضر همسطح‌سازی سه ردیف ۴۵ تایی قبور با هدف تسهیل در رفت و آمد شهروندان در حال اجراست. وی با بیان این که همسطح سازی ۲۷۰ قبر دیگر نیز در دست اقدام است، افزود: اجرای کامل طرح همسطح سازی در خلدبرین یزد، مشارکت و همکاری شهروندان را می‌طلبد. رئیس سازمان مدیریت آرامستان‌های شهرداری یزد افزود: توجه به زیرساخت‌ها در آرامستان‌ها جهت تکریم مردم از جمله فعالیت‌های این سازمان است تا بخشی از نیازهای آنها را به لحاظ کالبدی و فیزیکی برآورده سازد.

جایگزینی کلیدهای برق نسل جدید بدون توقف تولید در گاز مارون



اهواز - شسبتم قچاوند: مدیرعامل شرکت بهره برداری نفت و گاز مارون از جایگزینی موفقیت آمیز ۱۰ دستگاه کلید هوایی (Vacuum circuit breaker) با کلیدهای نسل جدید ABB مجهز به تکنولوژی های حفاظتی نوین با هدف نگهداشت تولید و جلوگیری از توقف های ناشی از عملکرد کلیدهای معیوب و قدیمی برق ورودی اصلی واحدهای بهره برداری شماره ۴ و ۵ این شرکت خبر داد.

مهندس قیاد ناصری انجام عملیات بر روی سیستم

تابلو برق در کارخانه در حال تولید را امری شایسته تقدیر خواند و گفت: کارشناسان واحد مهندسی بر اداره نگهداری و تعمیرات این شرکت با بهره مندی از تجربه، دانش و مهارت فنی و سایر واحدها، در کمتر از ۱۲ روز و بدون حتی یک بکنکه کاهش تولید، کلیدهای معیوب قدیمی را با رعایت الزامات ایمنی تعویض کردند.

وی یادآور شد: با اجرای این پروژه، علاوه بر رفع مشکل توقف های ناخواسته تولید در واحدهای بهره برداری، از کاهش تولید روزانه ۱۰۰ هزار بشکه نفت(در صورت قطع برق بر اثر خرابی) جلوگیری بعمل آمد.

با تخریب ملک واقع در طرح؛

گره ترافیکی بلوار پونه شرقی باز می‌شود



کرج - خبرنگار فرصت امروز: مدیر منطقه ۵ شهرداری کرج گفت: با اجرای طرح تعریض بلوار پونه شرقی، گره ترافیکی این منطقه پس از سال‌ها باز می‌شود.حسین کمالی‌دقن، اظهار کرد: پس از پیگیری‌های مستمر و قانونی، شهرداری موفق به تملک و تخریب ملک واقع در طرح تعریض بلوار پونه شرقی شده است. کمالی‌دقن گفت: قسمت اعظم این ملک که در نیش خیابان یاسمن واقع شده بود، طبق نقشه‌های طرح تفصیلی و در مسیر تعریض بلوار قرار گرفت. پس از طی مراحل قانونی و دریافت دستور قضایی، نسبت به تملک و تخریب آن اقدام شد. کمالی‌دقن با اشاره به تملک اجرای طرح‌های مصوب و رفع موانع ترافیکی افزود: شهرداری در راستای اعمال مقرارت ماده ۸ لایحه قانون نحوه خرید و فروش اراضی و املاک مورد نیاز پس از اخذ دستور قضایی و طی مراحل قانونی نسبت به تملک میزان واقع در طرح پلاک مذکور اقدام کرده است. وی ضمن قدرنانی از حمایت‌های اعضای شورای اسلامی شهر کرج و شهردار کلاشهر کرج، اظهار کرد: با تخریب این ملک، معبر بازگشایی و گره ترافیکی این منطقه پس از سال‌ها رفع خواهد شد. این اقدام، گامی مهم در عبور و مرور و امنیت حال حاضر است. لازم به توضیح است اجرای این طرح علاوه بر کاهش بار ترافیکی، تأثیرات مثبتی بر ایمنی عابران پیاده و رانندگان خواهد داشت. همچنین، با بازگشایی این معبر، دسترسی به مناطق اطراف نیز تسهیل خواهد شد.

معاون سوادآموزی اداره کل آموزش و پرورش استان سیستان و بلوچستان

کسب رتبه دوم شاخص جذب حجم ابلاغی سال ۱۴۰۳ توسط اداره کل آموزش و پرورش سیستان و بلوچستان در بین استان‌های کشور

زاهدان - حیدری نیا: سالار سنجره‌چی از کسب رتبه دوم اداره کل آموزش و پرورش سیستان و بلوچستان در شاخص جذب حجم ابلاغی سال ۱۴۰۳ در بین استان‌های کشور خبرداد. سنجره‌چی با اعلام این خبر اظهار داشت: بر اساس آخرین ارزیابی صورت گرفته از سوی سازمان سوادآموزی کشور، اداره کل آموزش و پرورش سیستان و بلوچستان در بین استان‌ها در شاخص جذب حجم ابلاغی سال ۱۴۰۳، رتبه دوم را به خود اختصاص داد. وی افزود: هر ساله از سوی سازمان سوادآموزی کشور در عتبار یک تکلیف قانونی، حجم جذب بی‌سوادان با هدف باسواد نمودن آنان در سه دوره سوادآموزی، انتقال و تحکیم، به استان‌ها ابلاغ می‌شود. معاون سوادآموزی اداره کل ادامه داد: در سال ۱۴۰۳ با جذب تعداد ۱۴۸۲۹ نفر بی‌سواد در سیستان و بلوچستان، اداره کل آموزش و پرورش استان این جایگاه را کسب نمود.

با تلاش آتش نشانان کرجی؛

حریق فروشگاه زنجیره‌ای مهار شد



کرج - خبرنگار فرصت امروز: رئیس سازمان آتش‌نشانی و خدمات ایمنی شهرداری کرج از مهار حریق یک واحد تجاری در باستان غربی توسط نیروهای عملیاتی این سازمان خبر داد. محمد سیالوی در گفت‌وگو با خبرنگار بانک خبری کرج امروز اظهار کرد: در پی تماس شهروندان با سامانه ۱۲۵ مطلع شدیم یک مورد آتش‌سوزی در یک واحد تجاری (فابر فروشنده زنجیره‌ای) در باغستان غربی بلوار پرستار، میدان حضرت ولی عصر(عج) رخ داده است. با اعلام این حادثه، بلافاصله نیروهای عملیاتی به محل اعزام شدند. سیالوی افزود: این حریق در فضای داخلی انبار فروشگاه به متراژ حدود ۳۰۰ مترمربع شعله‌ور بود که با تلاش آتش‌نشنان، آتش مهار و به طور کامل خاموش شد. رئیس سازمان آتش‌نشانی و خدمات ایمنی شهرداری کرج بیان کرد: برای اطفاء و امدادرسانی به این حادثه، ۲۹ نفر آتش‌نشان به همراه ۹ دستگاه خودروی امدادی از ۶ ایستگاه عملیاتی به محل حادثه اعزام شدند. این مسئول گفت: کارشناسان اداره عملیاتی باحضور در محل در حال بررسی علت حادثه هستند.

مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه خبر داد؛

آغاز طرح نظارت بر سوخت رسانی نوروژی در آذربایجان شرقی



فرصت امروز - ماهان فلاح، مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه آذربایجان شرقی با آمادگی کامل جایگاه های عرضه سوخت استان همیای استقبال از مسافران نوروزی و بهار ۱۴۰۴ می باشد.

مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه آذربایجان شرقی با اعلام خبر آغاز اجرای طرح نظارت بر سوخت رسانی نوروزی گفت: جایگاه های عرضه مواد نفتی و سی ان جی استان با بهره گیری از بیش از ۵۰۰ دستگاه نفتکش برای ارائه خدمات سوخت رسانی به مسافران نوروزی و بهار ۱۴۰۴ در آمادگی کامل می باشد.

ناصر راشدیی با اشاره به لزوم استفاده شهروندان از کارت سوخت شخصی، اظهار داشت: نظارت کمی، کیفی، ایمنی و پایداری ارائه سوخت در مجاری عرضه سوخت از برنامه های طرح نظارت بر سوخت رسانی نوروزی می باشد.

راشدیی تصریح کرد: اکیب های نظارت بر سوخت رسانی نوروزی از تاریخ ۲۰ آسفند ۱۴۰۳ از ۱۵ تا فروردین

شهر بندرعباس آماده پذیرایی از میهمانان نوروزی

بندرعباس - خبرنگار فرصت امروز: شهردار بندرعباس از آماده سازی ۱۲ پوستان جهت خدمات دهی مناسب به میهمانان نوروزی در ماه خدا و عید نوروز باستانی خبر داد. به گزارش مدیریت ارتباطات و امور بین‌الملل شهرداری بندرعباس مهدی نوبانی شهردار بندرعباس در یکصد و یکمین جلسه علنی شورای اسلامی شهر با عنوان گزارش عملکرد استقبال از بهار ۱۴۰۳ گفت: شهرداری با آماده‌سازی ۱۲ پوستان ۳۰۰۰ سرویس بهداشتی و حمام تقویت روضتایی پوستان‌ها و پارکها و توسعه و زیباسازی مدام مبلمان شهری در طول سال و ایام قبل از سال تحویل آمادگی کامل برای استقبال از مهمانان نوروزی را دارد. شهردار با تاکید بر برنامه محور بودن خدمات شهری افزود: برای میزبانی از مهمانان شهر بندرعباس در ایام تعطیلات و نوروز باستانی همه سازمانها و ارگانها باید کمک کنند تا انتفاع موثر و نتیجه بخشی برای شهر به همراه داشته باشد. نوبانی در بخش دیگری از سخنان خود اظهار داشت: جا

برگزاری جلسه مدیر کل فرهنگ و ارشاد اسلامی با منتخبان خوزستانی جشنواره فجر

اهواز - شبنم قچاوند: مدیر کل فرهنگ و ارشاد اسلامی خوزستان در نشست با منتخبان جشنواره فجر از آنان تقدیر کرد.

حسین براتی در جلسه ای با منتخبان جشنواره فجر، بر لزوم تشکیل کارگروه فرهنگ و هنر در استان خوزستان تاکید و اظهار کرد: کارگروه فرهنگ و هنر به معنای تشکیل جمعی از منتخبین فعال در حوزه های نمایش، تجسم، موسیقی و فعالین حوزه سینمایی است.

وی عنوان کرد: شما هنرمندان بازوی توانمند ما در بخش‌های مختلف فرهنگی و هنری هستید که ما ماموریت داریم از این ظرفیت خوب و تجربه گران سنگ شما بزرگواران استفاده نماییم و در بخش‌های تخصصی خودتان اخذ راهنمایی داشته باشیم.

مدیرکل فرهنگ و ارشاد اسلامی خوزستانان افزود: قصد داریم در همین راستا تدوین برنامه و تعریف راهبردی داشته باشیم که در حوزه فرهنگ و هنر در قالب جشنواره و آموزش یعنی هم بخش ترویجی هم بخش تبلیغی و هم



بخش توسعه‌ای و آموزشی می‌بایست برای خودمان تدبیری در نظر بگیریم تا از سال آینده کارهای کمی و کیفی قابل احترام و قابل تکریم و توسعه و

مدیر شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی منطقه خبر داد؛

۲۲ هزار خودروی عمومی در آذربایجان شرقی رایگان گازسوز شدند



استفاده کرده‌اند و ۵۹ دستگاه نیز در صف تعویض مخزن قرار دارند. مدیر شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی منطقه آذربایجان شرقی تاکید کرد: خودروهای عمومی عم از وانت و تاکسی که تاکنون موفق به استفاده از این طرح نشده‌اند، می‌توانند با ثبت نام در سایت gernopdicr.gov.ir جهت دریافت سوز کردن خودروی خود اقدام کنند.

ناصر راشدی اضافه کرد: همچنین خودروهای تاکسی معرفی شده از سوی اتحادیه تاکسیرانی نیز با مراجعه به سایت مذکور نسبت به ثبت نام جهت تعویض رایگان مخازن تاریخ منقضی شده و با فرسوده اقدام کنند.

طبق اعلام روابط عمومی شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی منطقه آذربایجان شرقی، ۱۸۰ جایگاه عرضه سوخت سی‌ان‌جی و ۲۵ کارگاه مجاز تبدیل در سطح استان فعال است و آماده ارائه خدمات به شهروندان می‌باشد.

مدیرکل نوسازی مدارس گیلان در دیدار با مدیر دفتر بازار برق استان عنوان نمود؛

توسعه انرژی‌های تجدیدپذیر یک ضرورت بسیار مهم می باشد

را از طریق انرژی‌های تجدیدپذیر و پاک، تامین و در طول مدت چهار سال تا ۲۰ درصد (سالانه ۵ واحد درصد) افزایش دهند.

وی با اشاره به اهمیت ترویج فرهنگ و تفکر مربوط به استفاده از این موضوع بیان داشت:، فرهنگ‌سازی یکی از مأموریت‌های آموزش و پرورش به عنوان نهاد متولی تعلیم و تربیت است و در این زمینه نیز می‌تواند نقش مهمی را ایفا نماید. قیق با پرداختن به اهمیت توجه به توسعه انرژی تجدید پذیر در پروژه های احداثی، تاکید داشت: در شرایط کنونی استفاده از انرژی‌های تجدیدپذیر با هدف کمک به حفظ محیط زیست و رفع ناترازی انرژی ضروری انکارناپذیر می باشد.

وی در پایان ضمن تشکر از خیرین مدرسه ساز و با بیان اینکه خیرین همراه همیشگی نوسازی مدارس بوده اند، اظهار داشت: انتظار داریم خیرین در این اتفاق بسیار مهم و در این اقدام پسندیده مثل همیشه کمک موثری داشته‌باشند.

مدیرکل فرهنگ و ارشاد اسلامی خوزستان در نشست با کارکنان اداره کل مطرح کرد:

شوراهای اقماری فرهنگی وابسته به وزارت فرهنگ ، باید فعال شود



وی ادامه داد: انتخابات معوفه انجمن‌ها را برگزار کنیم و از شوراهای اقماری فرهنگی وابسته به وزارت فرهنگ همچون: اوقاف وامور خیریه ، کتلیف‌های عمومی، حج و زیارت ، خیرگزاری‌ها و... حضور و نقش فعال و موثری را ایفا کنیم. وی گفت:باید با تشکیل کارگروه‌های فرهنگی، قرآنی ، هنری و... چهره‌های شاخص فرهنگی را احصا کنیم و از حمایت اجتماعی فرهنگی جمع نتخبگان بهره‌مند شویم و با تقویت و ترغیب کارگروه‌ها به جامعه هدفمان نزدیک شویم. مدیرکل فرهنگ و ارشاد اسلامی خوزستان با توضیح اینکه نیروی انسانی اداره‌کل سرمایه‌های ارزشمندی هستند، عنوان کرد: اگرچه نگاه مدیریتی و راهبردی در پیشبرد حوزه فرهنگ و هنر موثر است اما، شک سرمایه نیروی انسانی بی‌بیل و ارزشمند است که می‌تواند روح توانمند مجموعه را به درستی به فضای بیرونی نشان دهد و هدفم کمک گرفتن از بارش فکری و ایده‌های خلاقانه همکاران در بخش‌های تخصصی است.

مدیرکل ورزش و جوانان آذربایجان شرقی اعلام کرد؛

۱۷ هزار نفر در صف دریافت وام ازدواج هستند



تسهیلات کشوری، رتبه چهارم را داشتیم.
رائی افزود: اعطای تسهیلات ازدواج در استان در بهمن ماه به ۱۲ همت رسید و در مجموع ۹۰ درصد تسهیلات این حوزه را بانک های دولتی و فقط ۱۰ درصد را بانک های خصوصی پرداخت کرده اند.

وی ادامه داد: در حوزه وام فرزندآوری نیز ۲.۲ همت شامل وام های بیسن ۴۰۰ میلیون تا ۲ میلیارد ریال در ۱۱ ماهه سالجاری پرداخت شده است.



مدیرکل فرهنگ و ارشاد اسلامی خوزستانان افزود: قصد داریم در همین راستا تدوین برنامه و تعریف راهبردی داشته باشیم که در حوزه فرهنگ و هنر

در قالب جشنواره و آموزش یعنی هم بخش ترویجی هم بخش تبلیغی و هم

مدیرکل فرهنگ و ارشاد اسلامی خوزستانان افزود: قصد داریم در همین راستا تدوین برنامه و تعریف راهبردی داشته باشیم که در حوزه فرهنگ و هنر

مدیرکل فرهنگ و ارشاد اسلامی خوزستانان افزود: قصد داریم در همین راستا تدوین برنامه و تعریف راهبردی داشته باشیم که در حوزه فرهنگ و هنر

مدیرکل فرهنگ و ارشاد اسلامی خوزستانان افزود: قصد داریم در همین راستا تدوین برنامه و تعریف راهبردی داشته باشیم که در حوزه فرهنگ و هنر

مدیرکل فرهنگ و ارشاد اسلامی خوزستانان افزود: قصد داریم در همین راستا تدوین برنامه و تعریف راهبردی داشته باشیم که در حوزه فرهنگ و هنر

مدیرکل فرهنگ و ارشاد اسلامی خوزستانان افزود: قصد داریم در همین راستا تدوین برنامه و تعریف راهبردی داشته باشیم که در حوزه فرهنگ و هنر

مدیرکل فرهنگ و ارشاد اسلامی خوزستانان افزود: قصد داریم در همین راستا تدوین برنامه و تعریف راهبردی داشته باشیم که در حوزه فرهنگ و هنر

مدیرکل فرهنگ و ارشاد اسلامی خوزستانان افزود: قصد داریم در همین راستا تدوین برنامه و تعریف راهبردی داشته باشیم که در حوزه فرهنگ و هنر

مدیرکل فرهنگ و ارشاد اسلامی خوزستانان افزود: قصد داریم در همین راستا تدوین برنامه و تعریف راهبردی داشته باشیم که در حوزه فرهنگ و هنر

مدیرکل فرهنگ و ارشاد اسلامی خوزستانان افزود: قصد داریم در همین راستا تدوین برنامه و تعریف راهبردی داشته باشیم که در حوزه فرهنگ و هنر

مدیرکل فرهنگ و ارشاد اسلامی خوزستانان افزود: قصد داریم در همین راستا تدوین برنامه و تعریف راهبردی داشته باشیم که در حوزه فرهنگ و هنر

مدیرکل فرهنگ و ارشاد اسلامی خوزستانان افزود: قصد داریم در همین راستا تدوین برنامه و تعریف راهبردی داشته باشیم که در حوزه فرهنگ و هنر

مدیرکل فرهنگ و ارشاد اسلامی خوزستانان افزود: قصد داریم در همین راستا تدوین برنامه و تعریف راهبردی داشته باشیم که در حوزه فرهنگ و هنر

مدیرکل فرهنگ و ارشاد اسلامی خوزستانان افزود: قصد داریم در همین راستا تدوین برنامه و تعریف راهبردی داشته باشیم که در حوزه فرهنگ و هنر

مدیرکل فرهنگ و ارشاد اسلامی خوزستانان افزود: قصد داریم در همین راستا تدوین برنامه و تعریف راهبردی داشته باشیم که در حوزه فرهنگ و هنر

مدیرکل فرهنگ و ارشاد اسلامی خوزستانان افزود: قصد داریم در همین راستا تدوین برنامه و تعریف راهبردی داشته باشیم که در حوزه فرهنگ و هنر

مدیرکل فرهنگ و ارشاد اسلامی خوزستانان افزود: قصد داریم در همین راستا تدوین برنامه و تعریف راهبردی داشته باشیم که در حوزه فرهنگ و هنر

مدیرکل فرهنگ و ارشاد اسلامی خوزستانان افزود: قصد داریم در همین راستا تدوین برنامه و تعریف راهبردی داشته باشیم که در حوزه فرهنگ و هنر

مدیرکل فرهنگ و ارشاد اسلامی خوزستانان افزود: قصد داریم در همین راستا تدوین برنامه و تعریف راهبردی داشته باشیم که در حوزه فرهنگ و هنر

مدیرکل فرهنگ و ارشاد اسلامی خوزستانان افزود: قصد داریم در همین راستا تدوین برنامه و تعریف راهبردی داشته باشیم که در حوزه فرهنگ و هنر

مدیرکل فرهنگ و ارشاد اسلامی خوزستانان افزود: قصد داریم در همین راستا تدوین برنامه و تعریف راهبردی داشته باشیم که در حوزه فرهنگ و هنر

مدیرکل فرهنگ و ارشاد اسلامی خوزستانان افزود: قصد داریم در همین راستا تدوین برنامه و تعریف راهبردی داشته باشیم که در حوزه فرهنگ و هنر

مدیرکل فرهنگ و ارشاد اسلامی خوزستانان افزود: قصد داریم در همین راستا تدوین برنامه و تعریف راهبردی داشته باشیم که در حوزه فرهنگ و هنر

مدیرکل فرهنگ و ارشاد اسلامی خوزستانان افزود: قصد داریم در همین راستا تدوین برنامه و تعریف راهبردی داشته باشیم که در حوزه فرهنگ و هنر

مدیرکل فرهنگ و ارشاد اسلامی خوزستانان افزود: قصد داریم در همین راستا تدوین برنامه و تعریف راهبردی داشته باشیم که در حوزه فرهنگ و هنر

مدیرکل فرهنگ و ارشاد اسلامی خوزستانان افزود: قصد داریم در همین راستا تدوین برنامه و تعریف راهبردی داشته باشیم که در حوزه فرهنگ و هنر

مدیرکل فرهنگ و ارشاد اسلامی خوزستانان افزود: قصد داریم در همین راستا تدوین برنامه و تعریف راهبردی داشته باشیم که در حوزه فرهنگ و هنر

مدیرکل فرهنگ و ارشاد اسلامی خوزستانان افزود: قصد داریم در همین راستا تدوین برنامه و تعریف راهبردی داشته باشیم که در حوزه فرهنگ و هنر

نویسنده: علی آلی‌علی

بقا در بازار یکی از اهداف اولیه هر کسب و کاری محسوب می‌شود. اهداف دیگری مثل بازگشت سرمایه یا حتی سودهای کلان همه در مرحله بعد قرار دارند. به همین خاطر فروش یکی از ارکان اساسی هر سازمان محسوب می‌شود. به زبان خودمانی، کسب درآمد و سود به معنای بقای کسبب و کارهاست. اگر یک شرکت نتواند محصول خود را به درستی به فروش برساند، حتی بهترین ایده‌ها و طرح‌های تجاری نیز نمی‌توانند آن را نجات دهند. در واقع مهارت‌های فروش نه تنها موجب موفقیت در کوتاه مدت می‌شوند، بلکه تاثیر عمیقی بر روی پایداری بلندمدت برند خواهند گذاشت.

شاید فکر کنید درسرهای مربوط به فروش فقط برای برندهای صفر کیلومتر روی می‌دهد. خب اجازه دهید چند تا مثال از برندهای بزرگ برنیم تا بحث را بهتر درک کنید. برندهای بزرگی مانند نوکیا و کداک که زمانی در بازارهای خود غول‌هایی محسوب می‌شدند، به دلیل عدم توانایی در تطابق با تغییرات فروش و نیازهای بازار موقعیت خود را از دست دادند. نوکیا در دوران اوج خود پیشتاز صنعت تلفن همراه بود، اما به دلیل عدم توجه به تغییرات نیازهای مصرف‌کنندگان و فروش پایین، این موقعیت را به رقبای نوظهور مثل اپل واگذار کرد. کداک هم که در ابتدا به عنوان بزرگ‌ترین تولیدکننده فیلم‌های عکاسی شناخته می‌شد، به دلیل عدم تطابق با دنیای دیجیتال و فروش کم به تدریج از بازار کنار رفت. این مثال‌ها نشان‌دهنده عمق فاجعه در زمینه فروش است.

این نکات نشان می‌دهند که حتی برندهای بزرگ نیز اگر نتوانند فروش خود را به درستی مدیریت کنند، دچار بحران خواهند شد. پس برای بقای هر کسب و کار مهارت‌های فروش نه تنها مهم بلکه ضروری هستند. در این مقاله قصد داریم به مهمترین مهارت‌های فروش بپردازیم که یک فروشنده را از فردی مبتدی به یک فروشنده حرفه‌ای تبدیل می‌کنند. اینطوری نه تنها بدل به یک فروشنده همه فن حریف خواهید شد، بلکه کسب و کارتان را هم از بحران نجات می‌دهید. پس با ما همراه باشید تا سری به این ماجرا بزنیم.

مهارت اول: از تباط مؤثر با مشتری

گاهی اوقات آدم حس می‌کند برندها حتی اصول اولیه ارتباط را هم بلد نیستند. به طوری که پس از یک سلام و احوال‌پرسی ساده فورا دور آنها را خط می‌کشیم. ارتباط مؤثر با مشتری یکی از اصلی‌ترین مهارت‌هایی است که یک فروشنده باید در آن مهارت پیدا کند. در دنیای امروزی که تعاملات دیجیتال و غیر‌حضوری رو به افزایش است، برقراری ارتباط مؤثر می‌تواند تمایز بزرگی میان یک فروشنده موفق و یک فروشنده متوسط باشد. فروشنده‌ای که توانایی ایجاد ارتباط درست و پایدار با مشتری را داشته باشد، می‌تواند به راحتی اعتماد و وفاداری آنها را جلب کرده و در نهایت فروش خود را افزایش دهد.

برقراری ارتباط مناسب به معنای توانایی گوش دادن فعال به مشتری است. بسیاری از فروشندگان به اشتباه تصور می‌کنند که فروش تنها به ارائه یک سری اطلاعات به مشتریان محدود می‌شود، اما اینطور نیست. فروشنده باید به دقت به نیازها، نگرانی‌ها و مشکلات مشتری گوش دهد و سپس راه حل‌هایی متناسب با آنها ارائه دهد. این فرآیند نه تنها به افزایش اعتماد مشتری کمک می‌کند بلکه باعث می‌شود که فروشنده خود را به عنوان یک مشاور متخصص در نظر بگیرد. در کنار گوش دادن فعال، توانایی پرسیدن سوالات صحیح و هدفمند نیز اهمیت بسیاری دارد. فروشننده باید بتواند سوالاتی بپرسد که مشتری را وادار به تفکر و بازگو کردن نیازهای واقعی‌اش کند. این سوالات باید به گونه‌ای طراحی شوند که مشتری احساس کند فروشنده به طور جدی به دنبال حل مشکلات او است و نه تنها به فکر فروش محصول خود.

بی‌شک یکی از جنبه‌های مهم ارتباط مؤثر این است که فروشنده باید بتواند با مشتری احساس راحتی و صمیمیت ایجاد کند. این امر به ویژه در فروش‌های بلندمدت با محصولات و خدمات پیچیده اهمیت بیشتری دارد. فروشنده باید اعتماد مشتری را جلب کند و به او اطمینان دهد که تصمیم او برای خرید، درست‌ترین تصمیم ممکن است. اگر فروشنده بتواند این مهارت‌ها را در خود تقویت کند، می‌تواند به راحتی مشتریان را جذب کرده و آنها را به مشتریان وفادار تبدیل کند. در نتیجه، این ارتباط کلیدی می‌تواند تاثیر زیادی در موفقیت‌های بلندمدت کسب و کار داشته باشد.

مهارت دوم: آگاهی کامل از محصولات

آگاهی کامل از محصول یا خدماتی که می‌خواهید بفروشید، یکی از مهمترین مهارت‌های فروش است. هیچ چیز به اندازه عدم تسلط بر جزئیات محصول نمی‌تواند اعتماد مشتری را کاهش دهد. یک فروشنده خوب باید قادر باشد تمام ویژگی‌ها، مزایا و کاربردهای محصول را به خوبی توضیح دهد و به سوالات مشتری پاسخ دهد. این تسلط نه تنها برای برطرف کردن نگرانی‌های مشتریان ضروری است بلکه باعث می‌شود که فروشنده در نظر مشتری به عنوان یک متخصص معتبر شناخته شود.

آگاهی از محصول صرفا به معنای دانستن ویژگی‌های فنی آن نیست. فروشننده باید بتواند این ویژگی‌ها را به زبان ساده و قابل فهم برای مشتریان توضیح دهد. بسیاری از مشتریان نیاز دارند که محصول یا خدمت به گونه‌ای برای‌شان توضیح داده شود که ارتباط مستقیمی با زندگی روزمره‌شان پیدا کند. این توضیحات باید به گونه‌ای باشند که مشتری به وضوح درک کند چرا این محصول می‌تواند برای او مفید باشد و چه مشکلاتی از او حل می‌کند. در فروش محصولات پیچیده‌تر آگاهی از نحوه عملکرد و تکنولوژی‌های استفاده شده در محصول نیز ضروری است. فروشنده باید از تمامی جنبه‌های فنی و تخصصی محصول اطلاع داشته باشد تا بتواند با مشتریانی که سوالات دقیق و فنی می‌پرسند، به خوبی ارتباط برقرار کند و ابهامات آنها را برطرف سازد. این مهارت باعث می‌شود که مشتری اعتماد بیشتری به فروشنده داشته باشد و احساس کند

از فروشنده‌ای مبتدی به حرفه‌ای

مهارت‌های اصلی فروش در بازارهای رقابتی

باشید. مدیریت زمان و اولویت‌بندی یکی از مهارت‌های کلیدی است که فروشندگان حرفه‌ای باید به آن مسلط باشند. در دنیای پرشتاب امروز هر لحظه از زمان ارزشمند است و فروشندگان باید توانایی داشته باشند تا زمان خود را به درستی مدیریت کنند. این مهارت به فروشنده کمک می‌کند تا به جای پراکنده‌کاری و اتلاف وقت، بر روی وظایف مهم و اولویت‌دار تمرکز کند.

یکی از جنبه‌های مهم مدیریت زمان این است که فروشنده باید توانایی شناسایی مشتریان بالقوه و آماده برای خرید را داشته باشد. تمرکز بر روی مشتریانی که آمادگی خرید دارند، می‌تواند فروش را به طور چشمگیری افزایش دهد. به عبارت دیگر، یک فروشنده موفق باید بتواند به سرعت مشتریان علاقه‌مند را از کسانی که تنها به اطلاعات نیاز دارند تفکیک کند و منابع خود را بر روی مشتریانی که شانس بیشتری برای خرید دارند، متمرکز



که در هنگام خرید، با یک کارشناس در حال تعامل است.

به علاوه، آگاهی از محصول به فروشننده این امکان را می‌دهد که مزایای آن را به شکلی جذاب و متقاعدکننده برای مشتریان بیان کند. فروشننده باید بداند که هر مشتری ممکن است نیازها و اولویت‌های متفاوتی داشته باشد، بنابراین توانایی تطبیق اطلاعات محصول با نیاز خاص هر مشتری می‌تواند تاثیر بسیاری در فرآیند فروش داشته باشد.

فروشنده‌ای که به تمامی جنبه‌های محصول تسلط داشته باشد، قادر خواهد بود تا به راحتی نگرانی‌ها و تردیدهای مشتری را برطرف کند و او را به سمت خرید هدایت نماید. این تسلط، پایه‌ای است که یک فروشنده حرفه‌ای بر آن بنا می‌کند تا در هر شرایطی به بهترین نحو ممکن با مشتریان تعامل داشته باشد.

مهارت سوم: مدیریت زمان و اولویت‌بندی

تلاش برای فروش محصول باید در زمان‌های درست صورت بگیرد. شما نمی‌توانید ساعت ۴ صبح سراغ مشتریان رفته و انتظار برخورد‌های مناسب هم داشته

استفاده کنند تا روند فروش خود را تسریع کنند و مشتریان را بهتر مدیریت کنند.

تکنولوژی‌های مختلفی از جمله نرم‌افزارهای مدیریت ارتباط با مشتری (CRM)، ایمیل مارکتینگ و ابزارهای تجزیه و تحلیل داده‌ها می‌توانند به فروشندگان کمک کنند تا فروش خود را به طور چشمگیری افزایش دهند. استفاده از این ابزارها به فروشندگان اجازه می‌دهد تا داده‌های مشتریان را جمع‌آوری کرده و الگوهای خرید آنها را شناسایی کنند. به این ترتیب، فروشنده می‌تواند پیشنهادات دقیق‌تر و مناسب‌تری به هر مشتری ارائه دهد.

همچنین استفاده از تکنولوژی می‌تواند به فروشندگان کمک کند تا ارتباطات خود را با مشتریان تسهیل کنند، به عنوان مثال، استفاده از نرم‌افزارهای پیام رسانی و ایمیل برای پیگیری مشتریان و ارسال پیشنهادات ویژه، به فروشندگان کمک می‌کند تا به طور مؤثرتر با مشتریان ارتباط برقرار کنند و آنها را به خرید بیشتر ترغیب نمایند.

در نهایت، مدیریت زمان و اولویت‌بندی به فروشندگان این امکان را می‌دهد که از زمان خود به بهترین نحو استفاده کنند و نتایج بهتری در فرآیند فروش به دست آورند. این مهارت به آنها کمک می‌کند تا در عین حفظ کیفیت تعاملات خود با مشتریان، به افزایش بهره‌وری و فروش خود دست یابند.

مهارت چهارم: انعطاف‌پذیری و سازگاری

یکی دیگر از مهارت‌های ضروری برای فروشندگان حرفه‌ای انعطاف‌پذیری و سازگاری در موقعیت‌های مختلف است. باور کنید یا نه، در بازارهای امروز شرایط و نیازهای مشتریان به سرعت تغییر می‌کند. بنابراین فروشندگان باید بتوانند خود را با این تغییرات سازگار کنند و در مواقع ضروری استراتژی‌های خود را تطبیق دهند. انعطاف‌پذیری به معنای توانایی تطبیق با شرایط جدید و تغییرات است، چه در رفتار مشتری و چه در شرایط بازار.

فروشندگان موفق به راحتی قادر هستند که روش‌های خود را براساس بازخوردها و تجربیات مشتریان بهینه کنند. به عنوان مثال، اگر فروشنده‌ای متوجه شود که یک شیوه خاص برای یک گروه خاص از مشتریان کارایی بیشتری دارد، می‌تواند استراتژی خود را براساس آن تغییر دهد. این توانایی تغییر در راستای نیازهای مشتریان، به افزایش نرخ فروش کمک زیادی خواهد کرد.

یکی از جنبه‌های مهم انعطاف‌پذیری، برخورد با اعتراضات و انتقادات مشتری است. فروشندگان حرفه‌ای باید توانایی دانشمند باشند که در مواجهه با اعتراضات مشتری، نه تنها دچار تزلزل نشوند، بلکه راه حل‌های مناسب ارائه دهند. این واکنش سریع و مؤثر به مشتری نشان می‌دهد که فروشنده قادر است به راحتی با شرایط دشوار کنار بیاید و از هر چالشی به عنوان یک فرصت

حرفه‌ای به جای تنها ذکر ویژگی‌های فنی محصول، داستان‌هایی را که مشتریان قبلی یا سایر افراد در مورد محصول گفته‌اند، مطرح می‌کنند. این نوع داستان‌ها به مشتریان احساس امنیت می‌دهد و باعث می‌شود که آنها باور کنند که تصمیم به خرید، درست‌ترین انتخاب ممکن است.

متقاعدسازی همچنین به این معناست که فروشنده باید بتواند نیازهای مشتری را شناسایی کرده و محصول را به گونه‌ای معرفی کند که با آن نیازها هم راستا باشد. این توانایی، فروشننده را از دیگران متمایز می‌کند، زیرا او می‌تواند به مشتری نشان دهد که محصول دقیقا چه کمکی به حل مشکلاتش می‌کند و چرا باید آن را خریداری کند.

یادتان باشد، متقاعدسازی یک هنر است که در صورت به کار گرفتن درست آن، می‌تواند تاثیرات مثبتی بر روی نرخ تبدیل مشتریان و در نهایت افزایش فروش داشته باشد. فروشندگان حرفه‌ای قادرند با استفاده از این مهارت، هر مشتری را متقاعد به خرید کنند.

مهارت هفتم: پیگیری بعد از فروش

پیگیری بعد از فروش یکی از مهارت‌های بسیار مهم است که بسیاری از فروشندگان مبتدی آن را نادیده می‌گیرند، اما فروشندگان حرفه‌ای به خوبی از اهمیت آن آگاه هستند. این مرحله پس از خرید به اندازه فرآیند فروش خود مهم است؛ چراکه باعث می‌شود مشتریان احساس ارزشمند بودن کنند و به احتمال زیاد دوباره به خرید از شما ترغیب شوند. علاوه بر این، پیگیری بعد از فروش فرصتی است برای حل مشکلات احتمالی مشتری و جمع‌آوری بازخورد که می‌تواند به بهبود فرآیند فروش کمک کند.

اولین قدم در پیگیری، تماس با مشتری پس از خرید است. این تماس به مشتری نشان می‌دهد که فروشنده به رضایت او اهمیت می‌دهد و نمی‌خواهد پس از فروش، همه چیز را رها کند. فروشنده باید از مشتری بخواهد که تجربه خرید خود را بیان کند و بررسی کند که آیا محصول به خوبی نیازهای او را برطرف کرده است یا خیر. این تماس‌ها نه تنها به رفع مشکلات کمک می‌کنند، بلکه باعث افزایش رضایت و وفاداری مشتری نیز می‌شوند.

پیگیری همچنین می‌تواند شامل ارائه خدمات پس از فروش، آموزش نحوه استفاده از محصول و حتی ارسال پیشنهادات ویژه برای خریدهای آینده باشد. این تعاملات اضافی با مشتری می‌تواند موجب شود که او احساس کند ارزش زیادی برای برند قائل است و تصمیم به بازگشت و خرید بیشتر بگیرد. بنابراین، پیگیری بعد از فروش به عنوان یک استراتژی مؤثر در وفاداری مشتری و همچنین افزایش فروش‌های آینده عمل می‌کند. یکس دیگری از مزایای پیگیری بعد از فروش، جمع‌آوری اطلاعات برای بهبود استراتژی‌های فروش است. وقتی که فروشنده از مشتری بازخورد می‌گیرد، می‌تواند نقاط ضعف و قوت محصول یا فرآیند فروش را شناسایی کند و این اطلاعات را برای بهبود در فروش‌های بعدی استفاده نماید. این چرخه بازخورد باعث رشد و پیشرفت مداوم فروشنده می‌شود و همچنین بر روی کیفیت کلی خدمات و محصولات تاثیر مثبت می‌گذارد.

پیگیری همچنین به فروشندگان این امکان را می‌دهد که روابط بلندمدت با مشتریان خود بسازند. وقتی مشتری متوجه می‌شود که فروشنده پس از خرید نیز به او اهمیت می‌دهد، احتمالاً او را به عنوان یک مشتری وفادار نگه می‌دارد. مشتریان وفادار، نه تنها خود از محصولات خریداری شده بهره‌مند می‌شوند، بلکه برای برند تبلیغات رایگان انجام می‌دهند و ممکن است مشتریان جدیدی را نیز جذب کنند. در نتیجه، پیگیری بعد از فروش نقش حیاتی در ایجاد روابط بلندمدت با مشتریان و افزایش رضایت مشتری دارد. این مهارت باید جزو استراتژی‌های اساسی هر فروشنده حرفه‌ای باشد.

مهارت هشتم: مدیریت فشار و استرس

فروشنده‌ای که رفتارهای صصبی داشته یا دائما تحت فشار سنگین روحی‌اش را ببازد، هیچ فروشی را به سرانجام نخواهد رساند. بی‌شک هر برندی در این وضعیت باید به فکر فروشنده‌های خود باشد، اما مدیریت فشار و استرس از سوی خود فروشنده‌ها نیز یکی از مهارت‌هایی است که در شغل فروش بسیار ضروری است. فروشندگان در معرض فشارهای زیادی قرار دارند؛ از رسیدن به اهداف فروش و کار با مشتریان ناراضی گرفته تا مقابله با شرایط بازار پیرقابت. توانایی مدیریت این فشارها و استرس‌ها به فروشندگان کمک می‌کند تا در شرایط دشوار به عملکرد خوبی دست یابند و تصمیمات بهتری اتخاذ کنند.

اولین گام در مدیریت استرس این است که فروشنده باید قادر باشد احساسات خود را کنترل کند و در مواجهه با چالش‌ها آرامش خود را حفظ کند. این به این معناست که در معرض فشارهای زیادی ناراضی است یا یک معامله در حال شکست است، فروشنده باید از رفتارهای احساسی خودداری کند و به طور منطقی و حرفه‌ای عمل نماید. فروشندگان حرفه‌ای می‌دانند که واکنش‌های احساسی در این مواقع می‌تواند وضعیت را بدتر کند.

علاوه بر این، توانایی مدیریت استرس به معنای یافتن راهکارهایی برای کاهش فشار روانی در طول روز کاری است. استفاده از تکنیک‌های تنفسی، برنامه‌ریزی مناسب برای مدیریت زمان و استراحت‌های کوتاه می‌تواند به فروشندگان کمک کند تا از استرس خود بکاهند و در عین حال کارایی خود را حفظ کنند. این مهارت باعث می‌شود که فروشنده همیشه در بهترین شرایط روانی و جسمی باشد و بتواند با انرژی بیشتر به مشتریان خود خدمت‌رسانی کند. در مواجهه با فشارهای بازار و مشتریان، توانایی حفظ دید مثبت و انگیزه نیز حیاتی است. فروشندگان باید قادر باشند که حتی در شرایط سخت نیز به روند فروش خود ادامه دهند و از هر شکست، درس بگیرند. به علاوه، داشتن یک شبکه حمایتی درون سازمان و بیرون از آن، می‌تواند به فروشنده کمک کند تا با استرس‌های شغلی بهتر مقابله کند.

در نهایت، مدیریت فشار و استرس نه تنها به فروشندگان کمک می‌کند تا عملکرد بهتری داشته باشند، بلکه باعث می‌شود که روابط آنها با مشتریان نیز تحت تاثیر قرار نگیرد. فروشندگان حرفه‌ای با کنترل استرس خود می‌توانند در هر شرایطی بهترین تصمیمات را اتخاذ کنند و به نتیجه مطلوب دست یابند.

منابع:

https://blog.hubspot.com/sales/how-to-improve-sales-skills

https://www.indeed.com/career-advice/resumes-cover-letters/skills-in-selling