

تورم روی کاغذ مهار شد؛ اعتماد مردم چگونه بازمی‌گردد؟

شورای سردبیری

اعلام کاهش محسوس تورم ماهانه، در هر اقتصادی می‌تواند خبری امیدوارکننده باشد. زمانی که سرعت افزایش قیمت‌ها کم می‌شود، سیاست‌گذار می‌تواند ادعا کند بخشی از ابزارهای پولی و مالی به نتیجه رسیده و اقتصاد از مرحله شتاب‌گیری تورم فاصله گرفته است. با این حال، در اقتصاد ایران فاصله بزرگی میان کاهش یک شاخص آماری و احساس بهبود در زندگی روزمره مردم وجود دارد؛ فاصله‌ای که با یک خبر، یک عدد یا یک سخنرانی از میان نمی‌رود.

وقتی گفته می‌شود تورم ماهانه نسبت به ماه قبل نصف شده است، بسیاری از مردم این عبارت را با کاهش قیمت‌ها مقایسه می‌کنند. آنها به فروشگاه، بازار، داروخانه یا بنگاه معاملات ملکی مراجعه می‌کنند و می‌بینند نه‌تنها قیمت‌ها پایین نیامده، بلکه همچنان در حال افزایش است. نتیجه طبیعی چنین تجربه‌ای، تردید نسبت به آمار رسمی و بی‌اعتمادی به روایت سیاست‌گذار است.

ادامه در همین صفحه

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

مطالبات فروشگاه‌های کالابرگ تا ۲۵ تیر تسویه شد

معاون رفاه و امور اقتصادی وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی با بیان اینکه مطالبات فروشگاه‌های طرف قرارداد طرح کالابرگ الکترونیکی تا تاریخ ۲۵ تیرماه تسویه خواهد شد، تاکید کرد: با پیگیری‌های انجام‌شده در وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی پرداخت‌های کالابرگی به فروشگاه‌ها بر اساس منابع دریافتی از بانک مرکزی به صورت مستمر...

اصلاح قیمت دارو، نسخه نجات یا شوک تازه به بیماران؟

دارویار به ایستگاه بازنگری رسید

فرصت امروز: اظهارات تازه وزیر امور اقتصادی و دارایی درباره ناکارآمدی سازوکار فعلی قیمت‌گذاری دارو و محقق نشدن اهداف طرح دارویار، بار دیگر بحرانی را آشکار کرده که سال‌هاست میان دولت، شرکت‌های دارویی، بیمه‌ها، داروخانه‌ها و بیماران دست‌به‌دست می‌شود.

سیدعلی مدنی‌زاده اعلام کرده است روش فعلی قیمت‌گذاری دارو پاسخگوی شرایط موجود نیست و باید با مشارکت نمایندگان بخش خصوصی بازنگری شود. او همچنین گفته میزان واقعی بدهی‌های دولت به فعالان حوزه دارو باید از طریق حسابرسی مشخص شود و پس از تعیین تعهدات هر بخش، منابع لازم برای پرداخت آنها در بودجه سال ۱۴۰۶ پیش‌بینی شود. نان وزیر اقتصاد به کمبود منابع بازمی‌گردد. به گفته او، در بودجه سال ۱۴۰۵ منبع مشخصی برای پرداخت بدهی‌های گذشته حوزه دارو در نظر گرفته نشده است. حتی اگر ۲۶۲ هزار میلیارد...

قطعی برق، تولید و حقوق کارگران؛ تعطیلی هفتگی شناور می‌شود؟

مدیریت و کسب و کار

بازاریابی در تیک تاک به سبک برندهای بزرگ دنیا

تیک تاک دیگر یک پلتفرم کوچک برای جولان نوجوانان با ویدئوی خنده‌دار نیست. حتی قبل از پاندمی کرونا هم تیک تاک سریع‌ترین رشد در میان شبکه‌های اجتماعی فعال در آمریکا را داشت. صرف نظر از اینکه چنین رکوردی به معنای پشت سر گذاشتن غول‌هایی مثل اینستاگرام و فیس‌بوک در سرعت جذب کاربران است، تیک تاک پتانسیل‌های زیاد برای برندها دارد. مثلا براساس گزارش موسسه نو گود (No Good) کاربرانی که در تیک تاک با برندها تعامل دارند، ۱۵۰ درصد بیشتر از مواقع عادی نسبت به خرید وسوسه می‌شوند. اگر پیش خودتان فکر کرده‌اید بازاریاب‌ها از خبر چنین فرصت طلایی می‌گذرند، سخت در اشتباهید! بازاریابی در تیک تاک هم مثل هر کار دیگری در این دنیا فوت و فن‌های خاص خودش را دارد. شما حتی اگر بهترین اسلحه تک تیرانداز دنیا را هم در اختیار یک فرد تازه کار قرار دهید، تا زمانی که مهارت‌های کافی...

تورم روی کاغذ مهار شد؛ اعتماد مردم چگونه بازمی‌گردد؟

کرده است، اما با یک جهش ارزی، افزایش کسری بودجه، تغییر قیمت انرژی با تشدید نااطمینانی‌های سیاسی، مسیر قیمت‌ها دوباره صعودی شده است. بنابراین سیاست‌گذار نمی‌تواند با مشاهده یک نشانه اولیه، پایان بحران را اعلام کند.

مهار پایدار تورم نیازمند مجموعه‌ای از تصمیم‌های هماهنگ است. بانک مرکزی می‌تواند رشد ترانزاه بانک‌ها را محدود کند، سپرده قانونی بانک‌های ناآراز را افزایش دهد و جلوی خلق اعتبار بی‌ضابطه را بگیرد، اما اگر دولت همچنان با کسری بودجه بزرگ مواجه باشد، فشار تورمی از مسیر دیگری بازمی‌گردد.

دولتی که هزینه‌هایش بیش از درآمدهای پایدارش است، ناچار می‌شود از بانک‌ها استقراض کند، اوراق بیشتری بفروشد، بدهی‌های خود را به تأخیر بیندازد یا به شکل مستقیم و غیرمستقیم از منابع بانک مرکزی استفاده کند. هر یک از این روش‌ها می‌تواند در نهایت بر نقدینگی، نرخ سود، تولید و سطح قیمت‌ها اثر بگذارد.

به همین دلیل، کنترل تورم تنها مسئولیت بانک مرکزی نیست. سازمان برنامه‌بودجه، وزارت اقتصاد، وزارتخانه‌های تولیدی و حتی دستگاه سیاست خارجی نیز در شکل‌گیری یا مهار تورم نقش دارند. ثبات بازار ارز، دسترسی تولیدکننده به مواد اولیه، کاهش نااطمینانی، انضباط بودجه‌ای و اصلاح نظام بانکی، اجزای یک سیاست ضدتورمی واحد هستند.

اگر سیاست پولی بدون اصلاح بودجه اجرا شود، بانک مرکزی ناچار خواهد شد فشار بیشتری بر شبکه بانکی وارد کند. نتیجه چنین وضعیتی می‌تواند محدودشدن تسهیلات، افزایش هزینه سرمایه در گردش و عمیق‌تر شدن رکود باشد. در این حالت ممکن است تورم برای مدتی کاهش یابد، اما تولیدکنندگان با کمبود نقدینگی مواجه شوند و خانوارها نیز دسترسی کمتری به وام داشته باشند. کنترل تورم از مسیر رکود شدید، موفقیت پایداری نیست. هدف باید کاهش تورم همراه با حفظ تولید و اشتغال باشد. این هدف دشوار است، اما بدون آن، فشار

اقتصادی فقط از یک بخش جامعه به بخش دیگر منتقل می‌شود.

شکاف میان آمار رسمی و سفره خانوار یکی از مهم‌ترین چالش‌های دولت، نحوه بازتاب تورم در زندگی گروه‌های مختلف جامعه است. شاخص تورم، میانگینی از تغییر قیمت صدها کالا و خدمت است، اما همه خانوارها سید مصرف یکسانی ندارند.

برای خانواده‌های کهدرآمد، سهم خوراک، اجاره، حمل‌ونقل عمومی و درمان از کل هزینه‌ها بسیار بیشتر است. اگر قیمت همین گروه‌ها سریع‌تر از شاخص کل افزایش پیدا کند، تورم واقعی تجربه‌شده توسط این خانوارها بالاتر از تورم میانگین خواهد بود. ممکن است قیمت برخی کالاهای بادوام یا خدمات غیراساسی با سرعت کمتری افزایش یابد و شاخص کل را پایین بیاورد، اما اگر اجاره‌خانه، گوشت، برنج، لبنیات، دارو و هزینه مدرسه همچنان گران شود، خانوار کاهش تورم را احساس نخواهد کرد.

این همان نقطه‌ای است که گزارش‌های رسمی باید شفاف‌تر شوند. اعلام یک عدد کلی کافی نیست. مردم باید بدانند کدام گروه‌های کالایی با کاهش تورم مواجه شده‌اند، قیمت چه کالاهایی همچنان با سرعت بالا رشد می‌کند و وضعیت تورم دهک‌های مختلف درآمدی چگونه است.

شفافیت در این زمینه فقط یک اقدام رسانه‌ای نیست؛ بخشی از سیاست‌گذاری اقتصادی است. وقتی دولت جزئیات را منتشر می‌کند، پژوهشگران، رسانه‌ها و تشک‌های اقتصادی می‌توانند اثر سیاست‌ها را دقیق‌تر بررسی کنند. اگر تورم خوراکی‌ها همچنان بالا باشد، حمایت از خانوارهای کم‌درآمد باید تقویت شود. اگر هزینه تولید عامل اصلی افزایش قیمت باشد، سیاست‌های ارزی و تأمین مالی باید اصلاح شود.

اما اگر دولت تنها بر کاهش شاخص کل تأکید کند و از توضیح فشار موجود بر کالاهای ضروری خودداری کند، فاصله میان روایت رسمی و تجربه مردم بیشتر خواهد شد.

مطالبات فروشگاه‌های کالابرگ تا ۲۵ تیر تسویه شد

وصول قطعی را نداشته‌اند، اما با پیگیری‌های انجام‌شده روند پرداخت انجام و مبلغ کالابرگ به حساب این دسته فروشگاه‌ها نیز واریز خواهد شد. روند پرداخت‌ها به فروشگاه‌های طرف قرارداد کالابرگ به طور مستمر و طی روزهای آتی در حال انجام است و انتظار می‌رود فروشگاه‌ها همکاری لازم را داشته باشند. انشالله در روزهای آینده که وصول منابع دولت تسریع یافت، تسویه‌ها مستمرا انجام خواهد شد و جای نگرانی نیست. اندایش گفت: ما به فروشگاه‌های زنجیره‌ای و شرکت‌های حقوقی که چند شعبه دارند و فروشگاه‌های خردی که بالاتر از یک میلیارد تومان فروش کالابرگی در ماه دارند تا پایان شهریور مهلت دادیم تا با سامانه فروشگاهی به شبکه ملی کالابرگ متصل شوند. معاون رفاه و امور اقتصادی وزارت تعاون، کار و رفاه

اعتماد عمومی در اقتصاد اهمیت مستقیمی دارد. زمانی که مردم به وعده ثبات قیمت‌ها اعتماد ندارند، خریدهای خود را جلو می‌اندازند، پول نقد را به دارایی تبدیل می‌کنند و افزایش قیمت آینده را در تصمیم‌های امروز خود لحاظ می‌کنند. تولیدکنندگان و فروشندگان نیز برای جبران هزینه‌های احتمالی، قیمت‌ها را پیشاپیش بالا می‌برند.

به این ترتیب، بی‌اعتمادی خود به عاملی برای تقویت تورم تبدیل می‌شود. مقابله با این وضعیت فقط با کنترل نقدینگی ممکن نیست؛ دولت باید روایت دقیق، قابل سنجش و صادقانه‌ای از وضعیت اقتصاد ارائه کند.

سیاست‌گذار باید به‌صراحت بگوید که کاهش تورم به معنای ارزان‌شدن نیست، سطح قیمت‌ها همچنان بالاست و جبران قدرت خرید از دست‌رفته به زمان نیاز دارد. چنین سخنی ممکن است از نظر تبلیغاتی جذاب نباشد، اما از اعلام پیروزی زودهنگام معتبرتر است.

اعتماد چگونه بازمی‌گردد؟

نخستین شرط بازگشت اعتماد، استمرار سیاست‌هاست. مردم زمانی کاهش تورم را باور می‌کنند که برای چند ماه متوالی ثبات نسبی در قیمت کالاهای ضروری، ارز و اجاره مشاهده کنند. تغییر مداوم تصمیم‌ها، صدور بخشنامه‌های متناقض و اعلام سیاست‌های کوتاه‌مدت، نااطمینانی را افزایش می‌دهد.

شرط دوم، هماهنگی میان آمار و واقعیت قابل مشاهده است. اگر تورم کاهش یافته، دولت باید نشان دهد این کاهش در کدام بخش‌ها اتفاق افتاده است. انتشار منظم داده‌های قیمت، توضیح اختلاف میان آمار بانک مرکزی و مرکز آمار و ارائه اطلاعات دهکی می‌تواند از سوءتفاهم جلوگیری کند.

شرط سوم، جبران تدریجی قدرت خرید است. حتی اگر قیمت‌ها ثابت بماند، درآمد خانوارهایی که طی چند سال گذشته از تورم عقب مانده است، باید به‌تدریج ترمیم شود. این جبران نباید فقط از طریق افزایش نقدی و خلق پول صورت گیرد، زیرا چنین روشی دوباره تورم ایجاد می‌کند.

افزایش پایدار قدرت خرید نیازمند رشد تولید، افزایش بهره‌وری، ثبات اشتغال و هدفمندشدن حمایت‌های اجتماعی است. پارانه و کالابرگ می‌تواند در کوتاه‌مدت از خانوارهای آسیب‌پذیر حمایت کند، اما جایگزین رشد اقتصادی و درآمد پایدار نیست.

شرط چهارم، مهار کسری بودجه و اصلاح بانک‌های ناتراز است. تا زمانی که دولت و بانک‌ها منابعی بیش از ظرفیت واقعی اقتصاد مصرف می‌کنند، نقدینگی و تورم دوباره افزایش خواهد یافت. نمی‌توان از مردم انتظار داشت کاهش تورم را باور کنند، در حالی که ریشه‌های اصلی خلق پول همچنان فعال است.

شرط پنجم، پیش‌بینی‌پذیری بازار ارز است. بخش بزرگی از هزینه تولید در ایران مستقیم یا غیرمستقیم به نرخ ارز وابسته است. ثبات ارز به معنای ثابت نگه‌داشتن دسترسی یک قیمت غیرواقعی نیست؛ به معنای ایجاد بازاری است که فعال اقتصادی بتواند روند آن را تا حدی پیش‌بینی کند. در نهایت، اعتماد عمومی با دستور ایجاد نمی‌شود. مردم زمانی به آمار و سیاست‌ها اعتماد می‌کنند که میان گفته‌های مسئولان و واقعیت زندگی خود فاصله کمتری ببینند.

کاهش تورم ماهانه می‌تواند نخستین قدم در مسیر درست باشد، اما سیاست‌گذار باید از تبدیل آن به جشن پیروزی خودداری کند. مردم هنوز با قیمت‌هایی روبرو هستند که در سال‌های گذشته جهش کرده‌اند و درآمدهایی که از هزینه‌ها عقب مانده‌اند.

موفقیت واقعی زمانی است که کاهش تورم از گزارش‌های رسمی به سفره خانوار منتقل شود؛ زمانی که خانواده‌ها برای خرید مواد غذایی، پرداخت اجاره یا تهیه دارو ناچار به حذف بخش دیگری از هزینه‌های ضروری خود نباشند.

تا آن روز، کاهش تورم یک نشانه مثبت است، نه پایان بحران. دولت برای بازگرداندن اعتماد باید کمتر وعده دهد، دقیق‌تر گزارش کند و اجازه دهد نتیجه سیاست‌ها در بازار، محل کار و زندگی مردم دیده شود.

خرید و فروش می‌شود ۲ تا ۴ هفته تسویه شود یا فرد عمده فروش چک می‌دهد و ما هم رعایت می‌کنیم و لذا عمده فروش‌های زنجیره‌ای و شرکت‌هایی که چند شعبه در یک استان دارند و همچنین اصنافی که از اول اجرای طرح با ما بودند و سنگ تمام گذاشتند به موقع تسویه می‌کنیم. وی خاطرنشان کرد: فروشگاه‌هایی هستند که حاضرند تخفیفاتی بدهند با توجه به فراخوانی که به دستگاه‌های پرداخت داده بودیم تمام فروشگانی که از یک حد بالاتر فروش داشته باشند به صندوق‌های فروشگاهی تجهیز می‌شوند و نرم‌افزاری روی دستگاه‌های پوز آنها نصب می‌شود تا از طریق بارکدخوان کالاهایی که مردم می‌خرند را ثبت کنند و آن ثبت برای ما شفافیت ایجاد می‌کند تا رصد و پایش کنیم.

اجتماعی یادآور شد: باقی فروشگاه‌های خردی که پایین‌تر از یک میلیارد تومان فروش کالابرگی در ماه دارند تا آخر آذرماه فرصت خواهند داشت که حتما سامانه صندوق فروشگاهی نصب کنند و رصد و پایش آنها از طریق شبکه ملی کالابرگ انجام شود. به گزارش ایسنا، پیش از این، معاون وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی در خصوص تأخیر در پرداخت وجه و تسویه با فروشگاه‌های طرف قرارداد با کالابرگ گفته بود: مواردی را داریم که شماره شبایی که داده شده مورد داشته یا درگاه‌های پرداخت با کد ملی فرد همخوانی نداشته است و چنانچه موردی نداشته واریز می‌شود. اندایش افزود: با توجه به شرایط کشور سعی می‌کنیم به محض اینکه منابع به دست ما برسد شبانه با فروشگاه‌ها تسویه کنیم. البته معمول بازار این است که جنسی که

معاون رفاه و امور اقتصادی وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی با بیان اینکه مطالبات فروشگاه‌های طرف قرارداد طرح کالابرگ الکترونیکی تا تاریخ ۲۵ تیرماه تسویه خواهد شد، تاکید کرد: با پیگیری‌های انجام‌شده در وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی پرداخت‌های کالابرگی به فروشگاه‌ها بر اساس منابع دریافتی از بانک مرکزی به صورت مستمر و روزانه انجام می‌شود و روند تسویه مطالبات سایر فروشگاه‌ها نیز ادامه خواهد داشت.

یعقوب اندایش - معاون رفاه و امور اقتصادی وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی - در گفت‌وگو با ایسنا، با اشاره به روند پرداخت مطالبات فروشگاه‌های طرف قرارداد کالابرگ بیان کرد: بر اساس منابعی که از بانک مرکزی به حساب وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی می‌رسد پرداختی‌های

افزایش میزان سوخت‌گیری با کارت آزاد جایگاه‌ها در سه استان

سختگویی صنف جایگاه‌های سوخت کشور گفت: بر اساس تمهیدات جهت تسهیل در سوخت‌رسانی برای زائرین اربعین، میزان سوخت‌گیری با کارت آزاد جایگاه‌ها در سه استان خوزستان، ایلام و کرمانشاه از ۱۵ لیتر به ۳۰ لیتر افزایش یافت. رضا نواز - سختگویی صنف جایگاه‌های سوخت کشور - در گفت‌وگو با ایسنا، اظهار کرد: بر اساس تمهیدات جهت تسهیل در سوخت‌رسانی برای زائرین اربعین، میزان سوخت‌گیری با کارت آزاد جایگاه‌ها در سه استان خوزستان، ایلام و کرمانشاه از ۱۵ لیتر به ۳۰ لیتر افزایش یافت. سوخت‌گیری با کارت سوخت شخصی ۴۵ لیتر است.

وی گفت: جایگاه های سوخت خصوصا در مسیرهای اصلی مواصلاتی منتهی به مرزهای غربی آمادگی کامل برای سوخت رسانی دارند و شبانه روزی فعال خواهند بود و از مردم التماس دعا دارند.

نواز در پایان تاکید کرد: از مردم درخواست داریم حتما کارت سوخت شخصی همراه داشته باشند و استفاده کنند و طی مسیر تا مرز با خودروهای عمومی می‌تواند به کاهش مصرف سوخت کمک کند.

کاهش تقاضای روغن در پی حذف ارز ترجیحی

دبیر انجمن صنفی صنایع روغن نباتی ایران با هشدار نسبت به کاهش شدید واردات روغن خام اعلام کرد: واردکنندگان این محصول بیش از یک میلیارد پیورو از دولت طلبکارند و در صورت تعیین تکلیف نشدن مطالبات ارزی و تداوم افت واردات، بازار روغن در نیمه دوم سال با مشکلاتی مواجه خواهد شد.

به گزارش ایسنا، علیرضا شریفی، دبیر انجمن صنفی صنایع روغن نباتی ایران اعلام کرد: واردکنندگان روغن خام، بیش از یک میلیارد پیورو از دولت طلبکار هستند و تقریباً معادل همین مبلغ به بانکهای داخلی و فروشندگان خارجی بدهکارند.

به گفته شریفی، بی‌اعتمادی فروشنده خارجی به واردکننده ایرانی از یک طرف و بی‌اعتمادی تاجر ایرانی به دولت از طرف دیگر، در کنار اضمحلال سرمایه در گردش ارزی شرکت‌ها، باعث شده که واردات روغن خام به شدت کاهش یابد.

بر اساس اعلام این انجمن صنفی، وی درخصوص اینکه چرا علی‌رغم کاهش واردات روغن خام، بازار روغن نباتی دچار بحران نشده، اظهار کرد: در پی حذف ارز ترجیحی، رفتار هیجانی که در خانوار و صنف و صنعت برای ذخیره‌سازی و انباشت روغن وجود داشت، جای خود را به مصرف ذخیره‌های گذشته و عدم مراجعه به بازار و اجتناب از خرید روغن جدید به قیمت چهار برابر داد ضمن اینکه قاچاق از بین رفت و صادرات محصولات غذایی کاهش یافت و البته فصل گرما هم، مزید بر علت شد. از این رو، تقاضا کاهش یافت، لذا هنوز اثر کاهش واردات روغن خام، در بازار آشکار نشده است.

شریفی خاطر نشان کرد: چنانچه در پائیز و زمستان، مجموع روغن‌های خام وارداتی و روغن‌های استحصالی از دانه‌های وارداتی و داخلی به ۱۵۰ هزار تن در ماه نرسد، بدون تردید در شش ماهه دوم سال، با بحران در بازار روغن مواجه خواهیم شد و حل مشکل، جز با تعیین تکلیف مطالبات ارزی کارخانجات و بازگرداندن اعتماد به بازار، میسر نیست.

دبیر انجمن صنفی صنایع روغن نباتی ایران کاهش شدید سرمایه در گردش ارزی کارخانجات و بی‌اعتمادی فروشندگان خارجی به واردکنندگان را به عنوان علل اصلی کاهش واردات روغن خام بر شمرد و گفت: بدهی واردکنندگان روغن خام به بانک ها، حدود ۳۵درصد مطالبات آنان از دولت است که به صورت روز شمار، مشمول بهره و جریمه ارزی است. این بدهی‌ها می‌تواند با بخشی از مطالبات تهاتر و یا موقتا فریز شوند، به گونه‌ای که بابت آنها نه سود و جریمه به بانک‌ها بپردازند و نه در سرصف بدهکاران بدحساب طبقه‌بندی شوند. دبیر انجمن صنفی صنایع روغن نباتی تصریح کرد: انتظار کارخانجات روغن نباتی، پرداخت به یک‌باره و یک روزه مطالبات ارزی‌شان نیست، بلکه انتظار این است این مطالبات به رسمیت شناخته شده و تعیین تکلیف گردند و پرداختشان نیز آغاز شود.

قبض برق مشترکان خانگی مشمول تخفیف ۳۰ درصدی می‌شود

مدیرکل دفتر مدیریت انرژی و برنامه‌ریزی امور مشتریان شرکت توانیر گفت: طرح تشویقی کاهش مصرف برق از خردادماه آغاز شده و تا پایان دوره گرم سال (شهریورماه) ادامه دارد.

به گزارش ایسنا، عبدالامیر یاقوتی -مدیرکل دفتر مدیریت انرژی و برنامه‌ریزی امور مشتریان شرکت توانیر - اظهار کرد: طرح تشویقی کاهش مصرف برق از خردادماه آغاز شده و تا پایان دوره گرم سال (شهریورماه) ادامه دارد و مشترکانی که مصرف آنها زیر الگوی مشخص شده (جزو ۷۵ درصد خوش‌مصرف‌ها) باشد و در مقایسه با دوره مشابه سال گذشته حداقل ۱۰ درصد کاهش مصرف ثبت کنند، پس از صدور قبوض، مشمول تخفیف ۳۰ درصدی بهای برق مصرفی خواهند شد.

وی همچنین به بندهای حمایتی دیگر این دستورالعمل اشاره کرد و گفت: شهروندانی که اقدام به نصب نیروگاه‌های خورشیدی کوچک‌مقیاس روی پشت‌بام منازل خود کنند، مشمول تخفیف و تسهیلات خواهند شد.

وی ادامه داد: علاوه بر این، در صورت تجهیز ساختمان‌ها به سیستم‌های خورشیدی ترکیبی (هیبرید) که قابلیت ذخیره‌سازی، مصرف شخصی و همچنین تزریق برق مازاد به شبکه عمومی را دارند، مشترکان می‌توانند تا ۳۰ درصد "تخفیف اضافی" روی قبوض خود دریافت کنند که این مصوبات کاملاً ابلاغ شده و پس از پایان دوره گرم اعمال خواهد شد.

یاقوتی گفت: این طرح در حال اجراست و گزارشات نهایی آن به محض پایان دوره مشخص شده اعلام خواهد شد.

اصلاح قیمت دارو، نسخه نجات یا شوک تازه به بیماران؟

دارویار به ایستگاه بازنگری رسید



از سوی دیگر، رفتار با دارو به‌عنوان کالایی کاملاً دولتی و تعیین قیمت بدون توجه به هزینه نیز پایدار نیست. کارخانه داروسازی برای ادامه تولید به سود متعارف، سرمایه‌گذاری، نوسازی تجهیزات و تأمین نقدینگی نیاز دارد. صنعت زیان‌ده نمی‌تواند کیفیت، ظرفیت و امنیت دارویی کشور را حفظ کند.

نسخه نجات دارو چه اجزایی دارد؟

نخستین اقدام، مشخص کردن رقم واقعی بدهی‌هاست. وزیر اقتصاد از حسابرسی ویژه برای تعیین ابعاد بدهی دولت به بخش دارو سخن گفته است. این حسابرسی باید مطالبات شرکت‌های تولیدی، واردکنندگان، پخش‌ها، داروخانه‌ها، بیمارستان‌ها و بیمه‌ها را به‌صورت شفاف مشخص کند. بدون شناخت دقیق بدهی، هر بودجه‌ای ممکن است کمتر از نیاز واقعی یا همراه با دوباره‌شماری باشد. ، دولت باید برنامه زمان‌بندی‌شده‌ای برای تسویه بدهی‌های گذشته ارائه کند. گنجاندن مطالبات قدیمی در منابع جاری دارووار اشتباه است، زیرا بودجه‌ای که باید هزینه داروی امسال را پوشش دهد صرف بدهی سال قبل خواهد شد و بدهی جدیدی شکل می‌گیرد.

منابع جاری و بدهی‌های گذشته باید از یکدیگر تفکیک شوند. برای بدهی انباشته می‌توان از اوراق مشخص، تهاثر مالیاتی، واگذاری مطالبات یا خط اعتباری هدفمند استفاده کرد، اما هزینه جاری دارو باید از یک منبع پایدار بودجه‌ای پرداخت شود.

اقدام دوم، پرداخت مستقیم و منظم منابع دارویار به بیمه‌هاست. بودجه دارو نباید در رقابت با سایر هزینه‌های دولت، ماه‌ها به تأخیر بیفتد. اگر حمایت بیمه‌ای جزو هزینه‌های اجتناب‌ناپذیر دولت تعریف شود، امکان برنامه‌ریزی بهتری برای پرداخت ماهانه مطالبات ایجاد خواهد شد.

اقدام سوم، کوتاه‌کردن دوره تسویه است. بیمه‌ها باید براساس داده‌های نسخه الکترونیک، بخش عمده مطالبات داروخانه‌ها را در فاصله زمانی کوتاه پرداخت کنند و بررسی‌های تکمیلی بعداً انجام شود. نگه‌داشتن تمام مطالبه به دلیل بررسی درصد کوچکی از اسناد، نقدینگی کل زنجیره را مختل می‌کند.

اقدام چهارم، طراحی فرمول قیمت‌گذاری خودکار و قابل پیش‌بینی است. قیمت دارو می‌تواند بر مبنای تغییر نرخ ارز، مواد اولیه، دستمزد و سایر هزینه‌های اصلی در دوره‌های سه یا شش‌ماهه بازبینی شود. این فرمول باید مانع عقب‌ماندن شدید قیمت از هزینه تولید شود و در عین حال، امکان نظارت بر سود غیرمتعارف را فراهم کند.

اقدام پنجم، تقویت پوشش بیمه‌ای پیش از اصلاح قیمت است. نباید ابتدا قیمت دارو افزایش پیدا کند و سپس دولت وعده دهد در آینده سهم بیمه را اصلاح خواهد کرد. پوشش بیمه و قیمت جدید باید همزمان اجرا شوند تا بیمار در فاصله میان دو تصمیم آسیب ببیند. حمایت باید برای بیماران مزمن، خاص، صعب‌العلاج و دهک‌های پایین‌قوی‌تر باشد. می‌توان سقف پرداخت از جیب خانوار را براساس درآمد تعیین کرد تا هیچ خانواده‌ای به دلیل بیماری با هزینه‌های کمرشکن مواجه نشود.

اقدام ششم، استفاده کامل از سامانه‌های اطلاعاتی است. سامانه تیتک و نسخه الکترونیک می‌توانند مسیر دارو را از تولید و واردات تا توزیع و مصرف رصد کنند. قیمت رسمی دارو نیز از طریق تیتک قابل اعلام است، هرچند استفاده مؤثر از این زیرساخت نیازمند ثبت دقیق، اتصال سامانه‌ها و دسترسی مناسب نهادهای نظارتی است. ی‌تواند نشان دهد کدام داروها واقعا کمیاب‌اند، موجودی در کدام بخش زنجیره متوقف شده، چه میزان دارو مصرف شده و منابع بیمه برای چه اقلامی هزینه می‌شود. تصمیم‌گیری بدون داده ممکن است به خرید بیش از نیاز یک دارو و کمبود داروی دیگر منجر شود.

سرانجام، اصلاح نظام دارو باید از تغییرات ناگهانی سیاست ارزی پرهیز کند. تولیدکننده‌ای که قرارداد خرید مواد اولیه امضا می‌کند، باید بتواند نرخ ارز و زمان تخصیص آن را تا حدی پیش‌بینی کند. تغییر مکرر نرخ ارز، تأخیر تخصیص و ابهام درباره قیمت نهایی، برنامه تولید را مختل می‌کند.

هشدار وزیر اقتصاد درباره ناکارآمدی سازوکار فعلی باید جدی گرفته شود، اما اصلاح قیمت‌گذاری به تنهایی نسخه نجات نیست. اگر قیمت واقعی شود ولی بیمه‌ها پول نداشته باشند، بیمار هزینه را می‌پردازد. اگر قیمت پایین نگه داشته شود ولی هزینه تولید جبران نشود، دارو کمیاب خواهد شد. اگر منابع تخصیص یابد ولی با تأخیر پرداخت شود، بدهی در زنجیره باقی می‌ماند.

راه‌حل پایدار، ترکیبی از قیمت‌گذاری شفاف، بودجه کافی، پرداخت منظم بیمه‌ها، تسویه بدهی‌های گذشته، حمایت هدفمند از بیماران و نظارت داده‌محور است. دارویار زمانی موفق خواهد بود که تولیدکننده بتواند تولید کند، داروخانه بتواند دارو بخرد، بیمه بتواند تعهد خود را بپردازد و بیمار بدون نگرانی از هزینه یا کمبود، داروی مورد نیازش را دریافت کند.

ارز، حقوق، انرژی و هزینه مواد اولیه افزایش پیدا می‌کند. مبلغی که شرکت دریافت می‌کند ممکن است برای جایگزین کردن همان مقدار مواد اولیه کافی نباشد. به این ترتیب، شرکت با وجود فروش محصول، سرمایه در گردش خود را از دست می‌دهد.

در چنین شرایطی، بانک می‌تواند بخشی از کمبود نقدینگی را با تسهیلات جبران کند، اما نرخ بالای تأمین مالی هزینه تولید را افزایش می‌دهد. اگر قیمت دارو متناسب با این هزینه اصلاح نشود، تولید دارو زیان‌ده خواهد شد. اگر قیمت اصلاح شود، اما بیمه سهم خود را افزایش ندهد، هزینه به بیمار منتقل می‌شود.

بنابراین بحران دارویار نه صرفاً نتیجه یک سیاست ارزی، بلکه محصول ناهماهنگی میان قیمت‌گذاری، بودجه، بیمه و نظام پرداخت است. دولت نرخ ارز دارو را اصلاح کرده، اما منابع لازم برای پوشش آثار آن را به‌صورت پایدار و منظم تأمین نکرده است. نتیجه، انباشت بدهی در تمام حلقه‌های زنجیره بوده است.

قیمت واقعی دارو به معنای داروی گران‌تر برای بیمار است؟

فعالان صنعت دارو سال‌هاست خواستار قیمت‌گذاری متناسب با هزینه واقعی تولید هستند. استدلال آنها این است که قیمت پایین‌تر از هزینه، به‌ظاهر به نفع مصرف‌کننده است، اما در عمل تولید را کاهش می‌دهد و کمبود ایجاد می‌کند. وقتی داروی ارزان در بازار وجود نداشته باشد، بیمار ناچار است نمونه وارداتی، بازار غیررسمی یا داروی جایگزین گران‌تری تهیه کند.

براساس سیاست اعلام‌شده سازمان غذا و دارو، قیمت داروهای مشمول یارانه یا داروهای انحصاری باید با توجه به هزینه تمام‌شده و سود متعارف و از طریق قواعد مشخص به‌روزرسانی شود. سازمان غذا و دارو همچنین بر ضرورت تقویت پوشش بیمه‌ای برای کاهش فشار افزایش هزینه دارو بر بیماران، به‌ویژه بیماران مزمن و صعب‌العلاج، تأکید کرده است. ل روشن است: قیمت تولیدکننده واقعی شود و بیمه سهم بیشتری بپردازد. مشکل آنجاست که بیمه‌ها خود با کمبود منابع مواجه‌اند. اگر قیمت دارو ۵۰ درصد بالا برود و سهم بیمه ثابت بماند، بیمار باید بخش عمده افزایش را از جیب خود پرداخت کند. اگر سهم بیمه نیز افزایش یابد، دولت باید بودجه بیشتری در اختیار سازمان‌های بیمه‌گر قرار دهد.

به همین دلیل، اصلاح قیمت دارو بدون تعیین منبع مالی بیمه، اصلاح ناقصی خواهد بود. ممکن است کمبود برخی داروها کاهش یابد، اما دسترسی اقتصادی بیماران محدود شود. وجود دارو در قفسه داروخانه زمانی به معنای دسترسی واقعی است که بیمار توان پرداخت آن را داشته باشد.

در این میان، باید میان انواع دارو تفاوت قائل شد. داروی یک بیماری کوتاه‌مدت، داروی مزمن، داروی سرطان، داروی بیماری نادر و داروی بدون نسخه شرایط یکسانی ندارند. بیماری که یک دوره کوتاه آنتی‌بیوتیک مصرف می‌کند با بیماری که باید تا پایان عمر داروی دیابت، فشارخون، آماس یا بیماری خاص دریافت کند، فشار مالی متفاوتی را تحمل می‌کند.

حمایت بیمه‌ای باید بر مبنای شدت بیماری، مدت مصرف، سطح درآمد بیمار و نبود جایگزین درمانی طراحی شود. پرداخت یارانه مساوی به همه داروها ممکن است منابع محدود را به اقلامی اختصاص دهد که اولویت درمانی پایین‌تری دارند و در مقابل، بیماران خاص با هزینه‌های سنگین مواجه شوند.

قیمت‌گذاری دارو نیز باید شفاف باشد. شرکت تولیدکننده باید اطلاعات هزینه مواد اولیه، ارز، بسته‌بندی، دستمزد، استهلاک و هزینه مالی خود را ارائه کند. سازمان غذا و دارو باید در دوره‌های مشخص قیمت را بازبینی کند و نتیجه تصمیم، همراه با منطق افزایش یا عدم افزایش، قابل ارزیابی باشد.

قیمت‌گذاری دیر هنگام یکی از مهم‌ترین عوامل ایجاد کمبود است. اگر افزایش هزینه امروز رخ دهد، اما اصلاح قیمت شش ماه بعد انجام شود، تولیدکننده در این فاصله زیان می‌کند. در مقابل، افزایش قیمت بدون بررسی دقیق می‌تواند به رشد غیرضروری هزینه بیمه و بیمار منجر شود.

وزیر اقتصاد پیشنهاد کرده است سازوکار قیمت‌گذاری را حضور نمایندگان بخش خصوصی بازنگری شود. مشارکت بخش خصوصی می‌تواند اطلاعات واقعی‌تری درباره هزینه تولید و مشکلات نقدینگی فراهم کند، اما تصمیم نهایی نباید فقط در اختیار تولیدکنندگان باشد. نمایندگان بیمه‌ها، بیماران، داروسازان، اقتصاددانان سلامت و نهادهای نظارتی نیز باید در این فرآیند حضور داشته باشند. ادی نیست که قیمت آن صرفاً بر اساس عرضه و تقاضا تعیین شود. بیمار معمولاً امکان انتخاب زمان مصرف را ندارد، اطلاعات او درباره کیفیت و جایگزین‌های دارو محدود است و در بسیاری از موارد، نخریدن دارو سلامت یا جان او را تهدید می‌کند. به همین دلیل، بازار دارو نیازمند تنظیم‌گری دقیق است.

فرصت امروز: اظهارات تازه وزیر امور اقتصادی و دارایی درباره ناکارآمدی سازوکار فعلی قیمت‌گذاری دارو و محقق‌نشدن اهداف طرح دارویار، بار دیگر بحرانی را آشکار کرده که سال‌هاست میان دولت، شرکت‌های دارویی، بیمه‌ها، داروخانه‌ها و بیماران دست‌به‌دست می‌شود. سیدعلی مدنی‌زاده اعلام کرده است روش فعلی قیمت‌گذاری دارو پاسخگوی شرایط موجود نیست و باید با مشارکت نمایندگان بخش خصوصی بازنگری شود. او همچنین گفته میزان واقعی بدهی‌های دولت به فعالان حوزه دارو باید از طریق حسابرسی مشخص شود و پس از تعیین تعهدات هر بخش، منابع لازم برای پرداخت آنها در بودجه سال ۱۴۰۶ پیش‌بینی شود. نان وزیر اقتصاد به کمبود منابع بازمی‌گردد، به گفته او، در بودجه سال ۱۴۰۵ منبع مشخصی برای پرداخت بدهی‌های گذشته حوزه دارو در نظر گرفته نشده است. حتی اگر ۲۶۲ هزار میلیارد تومان برای بیمه‌ها و دارو تأمین شود، این مبلغ صرفاً می‌تواند هزینه‌های سال جاری را پوشش دهد. برآورد مراکز پژوهشی و تخصصی نیز نشان می‌دهد منابع مورد نیاز سال ۱۴۰۶ حدود ۷۰ تا ۸۰ درصد بیشتر از ارقامی است که تاکنون در دولت و مجلس مطرح شده است. شان می‌دهد مسئله دارو صرفاً یک اختلاف درباره قیمت چند قلم محصول نیست. زنجیره تأمین داروی کشور با یک ناترازی مالی گسترده روبه‌رو است؛ ناترازی‌ای که از نحوه تخصیص ارز آغاز می‌شود، به قیمت‌گذاری تولیدکننده می‌رسد، در تأخیر بیمه‌ها و دولت انباشته می‌شود و در نهایت ممکن است به شکل کمبود دارو یا افزایش پرداخت از جیب بیمار ظاهر شود.

پرسش اصلی این است که اصلاح قیمت‌گذاری دارو چگونه باید انجام شود تا هم تولیدکننده بتواند هزینه‌های خود را پوشش دهد و هم بیمار قربانی افزایش قیمت‌ها نشود. آزادسازی قیمت بدون تقویت بیمه‌ها می‌تواند فشار سنگینی بر خانوار وارد کند، اما ادامه قیمت‌گذاری پایین‌تر از هزینه واقعی نیز ممکن است تولید، واردات و توزیع دارو را مختل سازد.

دارویار با چه هدفی آغاز شد و چرا به مشکل خورد؟

طرح دارویار در سال ۱۴۰۱ با هدف اصلاح سیاست ارز ترجیحی اجرا شد. پیش از اجرای این طرح، بخشی از ارز مورد نیاز دارو و مواد اولیه با نرخ ترجیحی در اختیار واردکنندگان و تولیدکنندگان قرار می‌گرفت. قرار بود با تغییر این روش، قیمت دارو به سطح واقعی‌تر نزدیک شود و مابه‌التفاوت افزایش قیمت از طریق بیمه‌ها پرداخت شود تا هزینه بیشتری به بیمار تحمیل نشود.

منطق اولیه طرح قایل دفاع بود. یارانه‌ای که در ابتدای زنجیره به ارز اختصاص پیدا می‌کرد، الزاماً به مصرف‌کننده نهایی نمی‌رسید. تفاوت نرخ ارز می‌توانست انگیزه قاچاق معکوس، بیش‌اظهاری واردات، تخصیص غیربهمینه منابع و مصرف نادرست دارو را افزایش دهد. انتقال یارانه از ابتدای زنجیره به بیمه، در نظریه باید امکان شناسایی دقیق‌تر بیمار و پرداخت هدفمندتر حمایت را فراهم می‌کرد.

اما اجرای این الگو به یک شرط اساسی وابسته بود: منابع بیمه‌ها باید به‌موقع و به اندازه کافی پرداخت می‌شد. اگر دولت افزایش قیمت دارو را به رسمیت بشناسد، اما مابه‌التفاوت آن را با تأخیر در اختیار بیمه قرار دهد، تمام زنجیره با کمبود نقدینگی مواجه خواهد شد.

وزیر اقتصاد گفته است در سال ۱۴۰۱ حدود ۸۵ همت برای حوزه دارو اختصاص یافت، اما با افزایش حجم بازار دارو، این رقم کارایی خود را از دست داد. در سال‌های بعد نیز ارقام مختلفی در دولت و مجلس مطرح شد، ولی منابع تخصیصی کمتر از نیاز واقعی باقی ماند. او به‌صراحت اعلام کرده که دارویار نتوانسته اهداف مورد انتظار را محقق کند. ی آغاز می‌شود که بیمه، مطالبات داروخانه را با تأخیر پرداخت می‌کند. داروخانه برای خرید محموله جدید باید بدهی خود را به شرکت پخش تسویه کند. شرکت پخش نیز برای دریافت دارو از تولیدکننده یا واردکننده به سرمایه در گردش نیاز دارد. تولیدکننده باید هزینه مواد اولیه، ارز، بسته‌بندی، انرژی، حقوق کارکنان، مالیات و حمل‌ونقل را بپردازد.

اگر پول بیمار به داروخانه پرداخت نشود، اما سهم بیمه ماه‌ها در حساب‌های دولت و سازمان‌های بیمه‌گر باقی بماند، داروخانه نمی‌تواند بدهی شرکت پخش را تسویه کند. شرکت پخش مطالبات خود را از داروخانه دریافت نمی‌کند و کارخانه نیز پول کالای فروخته‌شده را با تأخیر می‌گیرد. این تأخیر در اقتصادی با تورم بالا به معنای کاهش شدید ارزش واقعی مطالبات است.

براساس اظهارات فعالان صنعت دارو، دوره بازگشت سرمایه در این زنجیره در مواردی به حدود ۴۰۰ روز رسیده است. همچنین اعلام شده شرکت‌های دارویی برای تأمین دارو از محل بخشی از سهمیه ارزی، به بیش از ۱۰۰ همت نقدینگی نیاز دارند، در حالی که زیان و مطالبات انباشته بیمه‌ها نیز رقم قابل توجهی را تشکیل می‌دهد. رکت دارویی امروز مواد اولیه را با قیمت مشخصی خریداری کند، اما پول داروی فروخته‌شده را یک سال بعد دریافت کند. در فاصله این یک سال، نرخ

مدیرکل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان مرکزی خبر داد:

اعزام ۱۵ اکیپ راهداران استان مرکزی به استان ایلام برای خدمت‌رسانی به زائران



اراک- فرنزاد امیددی: مدیرکل راهداری و حمل و نقل جاده‌ای استان مرکزی از اعزام ۱۵ اکیپ راهداران استان مرکزی به استان ایلام برای خدمت‌رسانی به زائران خبر داد. روح‌اله محسن‌زاده در آئین بدرقه‌ی راهداران و کارشناسان حمل و نقل اعزامی به استان ایلام اظهار داشت: امروز ۳۰ نفر از مشتاقان خدمت به زائران اباعبدالله الحسین(ع) در قالب ۱۵ اکیپ به نمایندگی از خانواده راهداری و حمل و نقل جاده‌ای سرزمین آفتاب عازم استان ایلام و مرز مهران شدند تا خدمتی شایسته به زائران ارائه شود. وی تصریح کرد: استقرار در محورهای مواصلاتی، حضور فعال در پایانه مرزی شهید رئیسی (پایانه برکت)، نظارت بر فعالیت ناوگان حمل و نقل عمومی و تسهیل‌گری در مدیریت جابه‌جایی زائران بویژه در مسیر برگشت از مهم‌ترین و اصلی‌ترین مأموریت راهداران و کارشناسان حمل و نقل اعزامی به استان ایلام است و تلاش می‌کنیم با بهره‌گیری از تجارب

سالی گذشته و تدابیر اندیشیده شده، خللی در جابه‌جایی زائران بوجود نیاید. مدیرکل راهداری و حمل و نقل جاده‌ای استان مرکزی با اشاره به سایر اقدامات در دست اقدام برای

تسهیل سفرهای اربعین خاطرنشان کرد: تمامی ظرفیت‌های موجود شامل نیروی انسانی، تجهیزات و ماشین‌آلات راهداری استان در مسیرهای عبوری زائران به کار گرفته شده است. به گفته وی بطور

بازدید محمدحسین ماهوتیان اولین کاپیتان فوتبال ساحلی از تیم نماینده استان کرمانشاه در مسابقات لیگ کشور



محمدحسین ماهوتیان اولین کاپیتان فوتبال ساحلی در تمرینات تیم فوتبال ساحلی شباب نماینده استان کرمانشاه در زیرگروه کشور که در مجموعه ورزشی ۱۵ خرداد برگزار می‌شود، حضور یافت. اولین کاپیتان فوتبال ساحلی با ابراز رضایت از تمرینات تیم فوتبال شباب در جریان گروه‌بندی و آخرین برنامه‌های تمرینی این تیم قرار گرفت.

ماهوتیان با بیان این که فوتبال ساحلی از ورزش های قدرتی، زیبا و پرهیجان است افزود: این رشته ورزشی که یکی از انواع ورزش فوتبال محسوب و در ساحل یا زمینی پوشیده از ماسه برگزار می‌شود، در ایران طرفداران بی شماری دارد و تیم ملی جمهوری اسلامی ایران بارها عنوان قهرمانی را بدست آورده و جزء برترین تیم‌های دنیا می‌باشد. وی اظهارکرد سال ۱۳۸۸ در اولین دوره مسابقات کشوری که در استان سمنان برگزار شد در مسابقه حذفی مقابل تیم قدرتمند ملوان انزلی متاسفانه

نتیجه بازی را ۳ بر ۲ واگذار کردیم و از رسیدن به فینال باز ماندیم. اما به دلیل بازی خوب و حرفه ای

کلی ۵۸ اکیپ راهداری و حمل و نقل برای اجرای طرح اربعین پیش‌بینی شده بود که از این بین ۱۵ اکیپ به استان ایلام مأمور شده و ۴۳ اکیپ در سطح محورهای مواصلاتی استان بصورت ثابت و سیار در حال خدمت‌رسانی هستند. محسن‌زاده یادآور شد: از ابتدای سال جاری اقدامات مختلفی برای افزایش سطح ایمنی و کیفیت رویه آسفالتی محورهای اربعینی صورت گرفته که از آن جمله می‌توان به فعالیت ۳۲ پروژه شاخص در مسیرهای عبوری زائران شامل لکه‌گیری و روکش آسفالت، درزگیری ترک‌های سطحی، به‌روزرسانی سیستم‌های روشنایی، نصب نیوجرسی، رفع نقاط پرتگاهی، خط‌کشی راه‌ها، نصب دوربین‌های نظارتی و دوربین‌های ثبت تخلف سرعت، نصب انواع تابلوهای ایمنی و علائم هشداردهنده، رفع نقاط پرتگاهی و... اشاره کرد که همگی نتیجه تلاش تمامی کارکنان اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده‌ای با مشارکت شرکت‌ها، صنایع و صنوف وابسته است.

استان در آن دوره از مسابقات دو نفر از تیم کرمانشاه به اردوی تیم ملی فوتبال ساحلی جمهوری اسلامی ایران دعوت شدند.

نخستین کاپیتان فوتبال ساحلی در این بازدید برای تیم شباب، در مسابقات پیش رو که در ساری برگزار خواهد شد آرزوی توفیق و کامیابی داشته و عنوان کرد: بدون تردید با دو اصل مهم تلاش و پشتکار می‌توان به درجات بالا صعود کرد.

در پایان این بازدید ماهوتیان، بازوبند کاپیتانی را به کاپیتان تیم اهدا نمود.

لازم به ذکر است محمدحسین ماهوتیان از آخرین و حامیان در حوزه‌های مختلف نیز می‌باشد هم‌چنین وی علاوه بر حوزه ورزش در حوزه‌های فرهنگی و سیاسی هم نقش و حضوری فعال دارد که در بخش فرهنگی می‌توان به سرپرستی بسپاری از جراید و روزنامه‌های سراسری کثیرالانتشار در استان به مدت ۲۵ سال اشاره کرد.

آگهی قانون تعیین تکلیف اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی شهرستان خرم آباد-سری (۷) جمعی

«شش‌دانگ یک قطعه زمین مزروعی» بمساحت «۲۸۳۲،۵ مترمربع مجزی شده از پلاک شماره «۱۷۸۴» فرعی از «۲۲» اصلی واقع در بخش «۲» خروجی از مالکیت مالک اولیه «صید بازگیر»

۶- تقاضای «خانم مریم رحیمی نیای آمیران» فرزند «الهیار» نسبت به «شش‌دانگ یکپاک ساختمان» بمساحت «۴۴،۶۸ مترمربع مجزی شده از پلاک شماره « » فرعی از «۲۴۰۷» اصلی واقع در بخش «۱» خروجی از مالکیت مالک اولیه «مجهول المالك»

۷ - تقاضای «آقای سلطانعلی حسین زاده ب» فرزند «حیدر» نسبت به «شش‌دانگ یک قطعه زمین مزروعی» بمساحت «۱۱۹۹،۸۳ مترمربع مجزی شده از پلاک شماره «۲۳۷۹» فرعی از «۳۷» اصلی واقع در بخش «۲» خروجی از مالکیت مالک اولیه «صید محمد بهاروندی»

۸ - تقاضای «آقای علیرضا دارایی نژاد» فرزند «علی‌یک» نسبت به «شش‌دانگ یک قطعه زمین مزروعی» بمساحت «۲۰۰۰ مترمربع مجزی شده از پلاک شماره «۲۳۸۹» فرعی از «۳۷» اصلی واقع در بخش «۲» خروجی از مالکیت مالک اولیه «صید محمد بهاروندی»

۹ - تقاضای «آقای مسلم احمدی» فرزند «کرمرضا» نسبت به «شش‌دانگ یک قطعه زمین مزروعی» بمساحت «۱۵۰۰ مترمربع مجزی شده از پلاک شماره «۲۴۰۵» فرعی از «۳۷» اصلی واقع در بخش «۲» خروجی از مالکیت مالک اولیه «صید میردريکوندی»

۱۰- تقاضای «خانم هما مرادی» فرزند «سعید» نسبت به «شش‌دانگ یکپاک ساختمان» بمساحت «۱۳۵،۰۵ مترمربع مجزی شده از پلاک شماره «۲۳۶۱» فرعی از «۳۷» اصلی واقع در بخش «۲» خروجی از مالکیت مالک اولیه «خان میرزا میردريکوندی»

رئيس اداره ثبت اسناد و املاك خرم آباد منطقه ۲ شناسه آگهی ۲۲۲۹۱۲۸ تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۵/۰۵/۰۶ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۵/۰۵/۲۱

نظر به دستور مواد ۱ و ۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت اراضی و ساختمان‌های فاقد سند رسمی ،املاک متقاضیانی که در هیات موضوع ماده یک قانون مذکور مستقر در واحد ثبتی خرم آباد مورد رسیدگی و تصرفات مالکانه و بلا معارض آنان محرز و رای لازم صادر گردیده جهت اطلاع عموم به شرح ذیل در دو نوبت آگهی می گردد. در صورتی که هرکس نسبت به صدور سند مالکیت بنام متقاضیان اعتراض داشته باشد می تواند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را کتبا به اداره ثبت اسناد واملاک محل تسلیم وپس از اخذ رسید ظرف مدت یکماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خودرا به مراجع محترم قضایی تقدیم وگواهی تقدیم دادخواست را به اداره ثبت محل تحویل نماید.در صورتی که اعتراض در مهلت قانونی واصل نگردد یا معترض گواهی تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل ارائه نکند اداره ثبت مبادرت به صدور سند مالکیت می‌نماید و صدور سند مالکیت مانع از مراجعه متضرر به دادگاه نیست .

۱- تقاضای «خانم سهیلا بازگیر» فرزند «صید»نسبت به«شش‌دانگ یک قطعه زمین مزروعی» بمساحت «۳۱۹۷،۶۶ مترمربع مجزی شده از پلاک شماره «۱۷۸۳» فرعی از «۲۲» اصلی واقع در بخش «۲» خروجی از مالکیت مالک اولیه «صید بازگیر»

۲- تقاضای «خانم سهیلا بازگیر» فرزند «صید»نسبت به«شش‌دانگ یک قطعه زمین مزروعی» بمساحت «۱۳۵۲،۲۲ مترمربع مجزی شده از پلاک شماره «۱۷۸۶» فرعی از «۲۲» اصلی واقع در بخش «۲» خروجی از مالکیت مالک اولیه «صید بازگیر»

۳- تقاضای «خانم سهیلا بازگیر» فرزند «صید» نسبت به «شش‌دانگ یک قطعه زمین مزروعی» بمساحت «۲۲۵۷،۲۲ مترمربع مجزی شده از پلاک شماره «۱۷۸۹» فرعی از «۲۲» اصلی واقع در بخش «۲» خروجی از مالکیت مالک اولیه «صید بازگیر»

۴ - تقاضای «خانم سهیلا بازگیر» فرزند «صید» نسبت به «شش‌دانگ یک قطعه زمین مزروعی» بمساحت «۱۹۲۰،۰۸ مترمربع مجزی شده از پلاک شماره «۱۷۸۵» فرعی از «۲۲» اصلی واقع در بخش «۲» خروجی از مالکیت مالک اولیه «صید بازگیر»

۵ - تقاضای «خانم سهیلا بازگیر» فرزند «صید» نسبت به

آگهی فقدان سند مالکیت

نظر به اینکه سیدحسین محمدی فرزند سید فتح اله با اعلام مفقود شدن سند مالکیت ملک مورد آگهی با تسلیم استشهادیه گواهی امضاء شده ۱۳۵۵ – مورخ ۱۴۰۵/۲/۳۰ دفترخانه ۹۱۴ تهران درخواست وارده ۰۰۳۷۳۴۴ مورخ ۱۴۰۵/۲/۳۰ تقاضای صدور المثنی سند مالکیت را نموده است، مراتب در اجرای ماده ۱۲۰ آیین نامه قانون ثبت به شرح زیر آگهی می گردد:

نام و نام خانوادگی مالک: سیدحسین /محمدی فرزند سید فتح اله شماره پلاک ثبتی ۱۷۱۰۷ فرعی از ۷۱۸۲ اصلی علت کم‌تسلی جابجایی

یک قطعه آپارتمان وضعیت خاص طلق با کاربری مسکونی به پلاک ثبتی ۱۷۱۰۷ فرعی از ۷۱۸۲ اصلی، مفروز و مجزا شده از ۸۲۳ فرعی از اصلی مذکور، قلمله ۳ در طبقه ۰۲ و واقع در بخش ۰۲ ناحیه ۰۰ حوزه ثبت ملک لویزان تهران استان تهران به مساحت ۵۸/۸۱ متر مربع که ۴/۵۲ متر مربع آن بصورت پیشرفتگی به فضای خیابان است

مالکیت حسین /محمدی فرزند سید فتح اله شماره شناسنامه تاریخ تولد دارای شماره ملی با جز سهم از کل سهم بعنوان مالک عرصه و اعیان با شماره مستند مالکیت ۱۲۵۴۸ تاریخ ۱۳۸۷/۱۲/۱۹ موضوع سند مالکیت اصلی بشماره چاپی ۹۷۱ ۶۵۰ سری سال که در صفحه ۴۵۱ دفتر املاک جلد ۱۲۳۳ ذیل شماره ۱۸۵۹۰۷۵ ثبت گردیده است. حقوق ارتفاقی ملک: ندارد

همچنین در خواست صدور اجرائیه بشماره سریال ۰۲۷۱۰۲ سری الف / ۷۷ توسط بانک ملی ایران شعبه اسلام آباد غرب پیرامون سند رهنی ۴۳۵۸ مورخ ۱۳۸۷/۱۲/۲۱ دفترخانه اسناد رسمی ۸۴ اسلام آباد غرب ثبت شده است که بمنظور استعلام موافقت اداره اجرا و اعلام مختموه شدن پرونده اجرائی مکاتبه ای با دفترخانه مذکور انجام شده است که در پاسخ بموجب نامه شماره مورخ دفترخانه موضوع اعلام گردیده مقرر گردید: «با توجه به نامه واصله از واحد اجرای اسناد رسمی شهرستان اسلام آباد غرب پرونده اجرائی متشکله در موضوع سند رهنی ۴۳۵۸ مورخ ۱۳۸۷/۱۲/۲۱ تنظیمی این دفترخانه بعلت عدم پیگیری بانک محال الیه به مرحله اجرا نرسیده و مختموه گردیده لذا برابر با نامه شماره ۹۴۱ مورخ ۱۴۰۵/۰۴/۲۸ از ملک مورد وثیقه در موضوع سند رهنی صدرالشاره فک رهن بعمل آمده است و» بازداشت ندارد، بعلت جابجایی مفقود گردیده فلذا درخواست صدور المثنی سند مالکیت پلاک موضوع را نموده اند. لذا مراتب در اجرای ماده ۱۲۰ آئین نامه قانون ثبت در یک نوبت در یکی از روزنامه های کثیرالانتشار آگهی می شود تا چنانچه کسی مدعی انجام معامله نسبت به ملک مذکور می باشد و یا ادعای وجود اصل سند مالکیت نزد خود را دارد، از تاریخ انتشار این آگهی ظرف مهلت ۱۰ روز اعتراض خود را به انضمام اصل سند مالکیت به این منطقه ارائه نماید تا مورد رسیدگی قرار گیرد. بدیهی است اصل سند پس از رویت و ملاحظه به ارائه کننده آن اعاده خواهد شد. ضمنا به اعتراضات بدون سند مالکیت ترتیب اثر داده نمی شود. انهایه در صورت عدم وصول واخواهی ظرف مهلت مقرر قانونی، المثنی سند مالکیت پلاک مرقوم صادر و به متقاضی تسلیم خواهد شد. ۱۳۷۷۰ م الف رئیس واحد ثبتی حوزه ثبت ملک لویزان تهران- ابوالفضل تربوه

شناسه آگهی ۲۲۲۵۶۵۱

یکتا ۱۹۱۰۳۰۰۰ ۱۴۰۵/۰۵/۰۵ مورخ ۱۴۰۵/۰۴/۰۵ به کلیه دفاتر اسناد رسمی بخشنامه گردیده، حال موضوع یکبار در روزنامه آگهی می گردد تا هر کس هر گونه ادعای به موجود سند مالکیت به سند معامله نزد خود داشته باشد ظرف مدت ده روز پس از تاریخ انتشار این آگهی اصل سند مالکیت را با اخذ رسید تسلیم این اداره نمایند بدیهی است پس از انقضای مدت مقررده اداره ثبت نسبت به صدور سند مالکیت المثنی بنام اهلام تقی زاده اقبالخ اقدام خواهد شد. تاریخ انتشار: ۱۴۰۵/۰۵/۰۶

رئیس اداره ثبت اسناد و املاک منطقه ۱ اردبیل - احمدیان

نظر به اینکه الهام تقی زاده اقبالخ برابر درخواست وارده شماره ۱۰۱۸۹۰۵- ۱۴۰۵/۰۴/۲۹- به اعلام داشته که سند مالکیت مفدار یک دانگ مشاع از شش‌دانگ پلاک قطعه ۹۰۴ بشماره ۵۲۸۴ فرعی مفروز و مجزی شده از ۲۴۰۴ فرعی از ۳۴ اصلی واقع در بخش سه اردبیل بشرح دفتر لکترونیک ۸۷۹۰۰۱۰۰۰۳۰۳۰۲۰۱۴۰۰ صفحه - ذیل ثبت - و سند مالکیت شماره چاپی ۸۲۵۹۹۰ سری ج سال ۹۹ بنام نامبرده ثبت و صادر شده است بعلت نامعلوم مفقود و پس از جستجوی کامل پیدا نشده لذا طبق تبصره یک ماده ۱۲۰ آیین نامه اصلاحی قانون ثبت تقاضای صدور سند مالکیت المثنی را نموده است. که مراتب طی شماره



اخبار

آغاز به کار موکب شهدای عشایر کشور در مرز مهران؛ تجلی وحدت، ایثار و خدمت به زائران اربعین

ایلام/ منصورى: همزمان با آغاز موج ورود زائران اربعین حسینی، موکب شهدای عشایر کشور با حضور مدیرکل امور عشایر استان ایلام، مسئولان، تشکلهای عشایری و خادمان داوطلب از استانهای مختلف، فعالیت رسمی خود را در مرز بینالمللی مهران آغاز کرد. فرشاد یاسمی، مدیرکل امور عشایر استان ایلام، با اشاره به جایگاه ارزشمند جامعه عشایری در خدمت به آرمانهای انقلاب اسلامی و فرهنگ عاشوراء، اظهار داشت: «برپایی موکب شهدای عشایر کشور نماد همبستگی و انسجام عشایر ایران اسلامی در خدمت به زائران حضرت اباعبدالله الحسین (ع) است. عشایر کشور با افتخار و روحیه جهادیه، همه توان خود را برای میزبانی شایسته از زائران حسینی به کار گرفته‌اند.»

وی افزود: «این موکب با مشارکت عشایر استانهای مختلف، سازمان امور عشایر ایران، تشکلهای عشایری و همکاری دستگاههای اجرایی، خدمات متنوعی از جمله پخت و توزیع غذای گرم، پذیرایی، اسکان، موقت، خدمات رفاهی، فرهنگی و معنوی را به صورت شبانه‌روزی به زائران ارائه میکند.»

مدیرکل امور عشایر استان ایلام تأکید کرد: «خدمت به زائران امام حسین (ع) برای جامعه عشایری یک افتخار بزرگ و توفیق الهی است و نامگذاری این موکب به نام شهدای عشایر، ادای دینی به مجاهدتها، رشادتها و فداکاریهای شهدای والا مقام عشایر کشور است.»

یاسمی با قدردانی از حضور خادمان داوطلب و مشارکت گسترده عشایر سراسر کشور گفت: «همدلی، ایثار، مهماننوازی و فرهنگ اصیل عشایری، سرمایه‌ای ارزشمند برای خدمت‌رسانی به زائران اربعین است و این مشارکت، جلوه‌ای از وحدت ملی و عشق مردم ایران به مکتب سیدالشهدا (ع) را به نمایش گذاشته است.»

وی در پایان از تمامی دستگاههای اجرایی، نیروهای امدادی، خیرین، تشکلهای عشایری و خادمان موکب قدردانی کرد و ابراز امیدواری نمود با همکاری و هماهنگی همه بخشها، خدماتی در شان زائران حضرت اباعبدالله الحسین (ع) ارائه شود و اربعین امسال نیز با شکوه، امنیت و معنویت هر چه بیشتر برگزار گردد.

نیروگاه خورشیدی ۳.۲مگاواتی در اینچه برون شهرستان گنبد کاووس افتتاح شد

مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق گلستان گفت : نیروگاه خورشیدی ۳.۲مگاواتی اینچه برون با اعتبار ۲۱۰میلیاردتومان افتتاح شد.سیداحمد موسوی در آئین بهره برداری از نیروگاه خورشیدی اینچه برون گنبد گفت : نیروگاه خورشیدی ۳.۲ مگاواتی در اینچه برون از توابع شهرستان گنبد کاووس با اعتباری بالغ بر ۲۱۰ میلیارد تومان توسط سازمان انرژی های تجدید پذیر و بهره وری انرژی برق (ساتبا)، امروز با حضور استاندار محترم و دیگر مسئولین استانی به بهره‌برداری رسید.وی اضافه کرد : هدف احداث اینگونه نیروگاهها، توسعه انرژی‌های تجدیدپذیر، افزایش سهم تولید برق پاک، کمک به پایداری شبکه برق و کاهش وابستگی به سوخت‌های فسیلی احداث شده است.یکی از دستاوردهای این طرح، استفاده از ظرفیت نیروهای فنی کاملا بومی بوده که منجر به رشد ظرفیت نیروگاه‌های خورشیدی در استان شده است.شایان ذکر است جهت احداث اینگونه نیروگاهها، از ظرفیت زمین های منابع طبیعی در استان استفاده شده است. گفتنی است تا کنون ۱۶ نیروگاه ۳.۲ مگاواتی با ظرفیت ۵۱.۲ مگاوات با اعتبار بالغ بر ۳.۵ همت (هزار میلیارد تومان) توسط ساتبا در استان گلستان به بهره‌برداری رسیده است.

تأکید بر مدیریت هوشمندانه و مشارکت عمومی در جلسه مدیریت مصرف برق استان گلستان

نشست تخصصی مدیریت مصرف برق استان گلستان با حضور محیایی، معاون هماهنگی امور عمرانی استانداری گلستان، سیداحمد موسوی، مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق استان و جمعی از مدیران کل دستگاه‌های اجرایی استان با هدف بررسی راهکارهای عبور از پیک مصرف برق در فصل تابستان برگزار شد.در این نشست، محیایی ضمن تقدیر از تلاش‌های جهادی کارکنان شرکت توزیع نیروی برق استان در راستای تأمین برق پایدار و عبور از روزهای گرم سال، اظهار داشت: «با توجه به شرایط اقلیمی و فشار مضاعف بر شبکه، مدیریت مصرف برق توسط آحاد مردم و دستگاه‌های اجرایی، تنها راهکار مؤثر برای عبور موفق از پیک تابستان است.»در ادامه این جلسه، سیداحمد موسوی، مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق استان گلستان، ضمن تشریح وضعیت فعلی تولید و مصرف انرژی در استان، چالش‌های موجود را ناشی از افزایش بی‌سابقه دما و نوسانات جوی دانست. وی بر ضرورت بهره‌گیری از مدیریت هوشمندانه منابع تأکید کرد و افزود: «توسعه ظرفیت‌های نیروگاهی اعم از گازی و خورشیدی از اولویت‌های پایداری شبکه است، با این حال، دستیابی به امنیت انرژی پایدار در گرو ترکیبی از بهینه‌سازی مصرف، کاهش تلفات در شبکه‌های انتقال و توزیع، و توسعه زیرساخت‌هاست.»موسوی با بیان اینکه تنوع‌بخشی به سبد انرژی و حرکت به سمت انرژی‌های تجدیدپذیر، لازمه توسعه زیرساخت‌هاست، تصریح کرد: «سرمایه‌گذاری هدفمند در این حوزه می‌تواند علاوه بر رفع ناترازی‌ها، امنیت انرژی استان را در بلندمدت تضمین کند.»در بخش دیگری از این نشست، معاون هماهنگی امور عمرانی استانداری گلستان با اشاره به ضرورت مدیریت مؤثر منابع به‌عنوان یک تکلیف اجتناب‌ناپذیر، وضعیت فعلی اقتصاد را نیازمند اصلاحات ساختاری دانست. محیایی گفت: «سرمایه‌گذاری در فناوری‌های پایدار و انرژی‌های نو، نه‌تنها وابستگی به سوخت‌های فسیلی را کاهش می‌دهد، بلکه بستر مناسبی برای رشد اقتصادی، نوآوری و ایجاد فرصت‌های شغلی جدید در سطح استان فراهم خواهد کرد.»وی با تأکید بر لزوم ایجاد محیطی باثبات برای سرمایه‌گذاری، خواستار هم‌افزایی حداکثری دستگاه‌های اجرایی شد و خاطرنشان کرد: «با وجود تمامی چالش‌های موجود، با برنامه‌ریزی دقیق، تکیه بر دانش بومی و مشارکت همه‌جانبه، می‌توانیم از این شرایط عبور کرده و به اهداف توسعه‌ای استان دست یابیم.»گفتنی است این نشست با تأکید ویژه بر ضرورت آموزش روش‌های صحیح مدیریت مصرف انرژی، ترویج فرهنگ بهینه‌سازی در سطح جامعه و تدوین برنامه‌های بلندمدت برای مقابله با تغییرات اقلیمی به کار خود پایان داد.

راهنمای تولید محتوا و بازاریابی در تیک تاک

بازاریابی در تیک تاک به سبک برندهای بزرگ دنیا

به منظور استفاده از کبی محتوای حاضر آماده برای بازاریابی خواهد بود. البته به شرط اینکه بازاریاب‌های اهل خیلی زود دست به کار شوند. وگرنه به قول سرآشپزها غذا از دهن می‌افتد! تاکو بل خیلی خوب خیال خودش را در دنیای تیک تاک مارکتینگ راحت کرده است. آنها برای اینکه تیم بازاریابی‌شان زیر بار فشار تولید محتوا له نشود، همیشه نیم نگاهی به محتوای تولیدی کاربران دارند. در کنار این مسئله باید تولید محتواهای مختلف درباره دستور پخت غذاهای مختلف را هم مد نظر داشته باشیم. نتیجه این معجون هیجان‌انگیز از بازاریابی تاکو بل ۸.۵ میلیون فالور در تیک تاک شده است.
خب هرچه باشد کاربران از یک رستوران زنجیره‌ای انتظار محتوای خنده‌دار که ندارد، در عوض محتوای تولیدی کاربران درباره غذاهای مختلف این رستوران با چاشنی چند تا دستورالعمل ساده و کاربردی حسابی به مذاق کاربران خوش آمده است. شما هم می‌توانید به سادگی آب خوردن از تاکو بل تقلید کنید. کافی است شناخت خوبی از سلیقه مخاطب هدف‌تان داشته باشید و دنبال بلندپروازی‌های دور و دراز نروید. این کار به شما کمک می‌کند تا خیلی زود قلق کار دست‌تان آمده و تخته گاز به سوی موفقیت بازاریابی بروید.

۶. فورتنایت: بهشت گیمرها در تیک تاک

آدم لازم نیست حتما یک گیمر حرفه‌ای در حد و اندازه نینجا باشد که اسم فورتنایت و کلیپ‌های گیم پیل‌اش را دیده باشد. این روزها همه جا صحبت از بازی‌های آنلاین است و تب بتل رویال‌ها حسابی داغ به نظر می‌رسد. فورتنایت هم به عنوان عنوانی که از سال‌ها قبل شروع به توسعه این مدل بازی کرده است، کاملاً در دل گیمرها جای خاص خودش را دارد. همین امر باعث شد تا فورتنایت در عرض چند دقیقه بعد از ثبت نام در تیک تاک یک میلیون فالوروار رد کند.
باور کنید یا نه، بعد از فقط ۱۶ پست، فورتنایت ۲.۶ میلیون فالور در تیک تاک داشت. شما را نمی‌دانم، ولی من که اولین بار حسابی چشم‌هایم از دیدن این رقم گرد شد! تمرکز اصلی تیم بازاریابی فورتنایت، دست کم در تیک تاک، نمایش آپدیت‌ها و امکانات جدید بازی است. مثلاً وقتی اکسین‌های جدید از انواع سلب‌ریتی‌ها وارد این بازی می‌شود، اکانت تیک تاک فورتنایت اولین پیش نمایش‌ها از این تغییر جذاب را پیش روی گیمرها قرار می‌دهد. از آنجایی که نسل جدید حوصله محتوای طولانی را ندارد، اتفاقاً خیلی خوب هم از کلیپ‌های کوتاه فورتنایت در تیک تاک استقبال می‌کنند.
خب مگر نمایش سریع و خودمانی امکانات تازه یک بازی آنلاین چقدر زمان می‌برد که بازاریاب‌های فورتنایت بخواهند الکی ماجرا را کش دهند؟

درس مهمی که از فورتنایت باید گرفت، بازاریابی در تیک تاک با نگاه ویژه به نسل جوان (به قول فرنگی‌ها نسل Z) است. این نسل حس کنج‌کاوی بی‌نهایت بالایی دارد و خیلی زود زیر و بم تمام شبکه‌های اجتماعی را درمی‌آورد. در مورد تیک تاک هم نسل جوان این پلتفرم را مخصوص خودش می‌داند. پس اگر شما هم مشتریانی در میان این نسل دارید، می‌توانید به سادگی هرچه تمام‌تر از روی دست فورتنایت یک استراتژی بی‌نظیر برای خودتان بیرون بکشید. البته یادتان باشد کمی هم از خلاقیت خودتان مایه بگذارید تا آش‌تان خیلی بی‌مزه نشود! ارتباط بین تیسک تاک و بازی‌های آنلاین آنقدر واضح است که حتی نیازی به توضیح اضافه هم ندارد. هر دو این عنوان‌ها به لطف فناوری اینترنت در دسترس من و شما قرار دارد. به همین خاطر سرمایه‌گذاری کسب و کارهای اینترنتی بر روی بازاریابی در تیک تاک نه تنها امری جذاب، بلکه کاملاً ضروری است. اگر شما هم چنین کسب و کاری دارید اما هنوز سراغ تیک تاک نیاوده‌اید، باید همین امروز کارتان را شروع کنید، چراکه فردا خیلی دیر خواهد بود.

جمع‌بندی

بازاریابی در تیک تاک یکی از ضرورت‌های آینده برای کسب و کارها خواهد بود. در این میان هم سختی‌های مسیر اصلاً نباید شما را ناامید کند. هدف ما در این مقاله بررسی تجربه بعضی از برندهای بزرگ دنیا در عرصه تیک تاک مارکتینگ بود. شما الان دیگر هیچ عذر و بهانه‌ای برای عدم شروع کارتان در این فضا ندارید. پس از همین امروز آستین‌ها را بالا بزنید و کارتان در تیک تاک را شروع کنید. هر جا هم که مشکلی برای‌تان پیش آمد، ما همیشه کنارتان هستیم.

منابع:

https://rockcontent.com/blog/brands-on-tiktok
brands-killing-it-on-/۰۵/۰۴/۲۰۲۲/https://nogood.io/tiktok
https://blog.hubspot.com/marketing/brands-on-tiktok
https://wallaroomedia.com/blog/social-media/tiktok-brands-examples-strategy

حال و هوای مخصوص تیک تاک درهم می‌آمیزد. نتیجه امر هم استقبال بی‌نظیر کاربران از ویدئوهای رد بول است؛ به همین سادگی! رد بول از همان اول که در تیک تاک کارش را شروع کرد، به خوبی متوجه حال و هوای متفاوت این پلتفرم شد. دقیقاً به همین خاطر هم به جای اینکه الکی از استراتژی‌های اینستاگرام یا توئیتر مارکتینگ استفاده کند، کبی کاری را کنار گذاشت و یک راست رفت سراغ طراحی یک استراتژی دست اول برای تیک تاک. این استراتژی تلاش برای جلب نظر مخاطب هدف در همان نگاه نخست بود. اجازه دهید بحث را کمی ساده‌تر کنیم، بازاریاب‌های رد بول خیلی خوب متوجه شدند تیک تاک جایی برای زیاده‌گویی نیست. در نتیجه محتوای‌شان را در نهایت کوتاهی و همراه با موزیک متن جذاب آلود کردند.

ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم کاربران در شبکه‌های اجتماعی خیلی بیشتر از آن چیزی که بازاریاب‌ها فکر می‌کنند هوشمندانه عمل می‌کنند. در مورد تیک تاک، کاربران تکلیف‌شان کاملاً مشخص است. آنها محتوایی کوتاه، خنده‌دار و گاهی اوقات با کمی چاشنی آموزش دوست دارند. برندهایی هم که از این فرمول به خوبی پیروی کنند، بی‌برو برگشت عزیز دل کاربران خواهند شد. نمونه رد بول در تیک تاک یکی مثل روز روشن است و بیابگر جواب دادن این فرمول طلایی است. پس منتظر چه هستید؟ همین حالا دست به کار شوید و با گوگرداری از تیک تاک



کارتان را پیش ببرید. هر موقع هم مشکل پیدا کردید، همیشه روی کمک ما حساب کنید.

۵. تاکو بل: یک رستوران دیگر، یک شاهکار دیگر

تاکو بل دومین رستورانی است که در فهرست طلایی ما جا خوش کرده است. البته ما در انتخاب برندها برای لیست‌مان اصلاً زیر چشمی کسی را رد نکرده‌ایم، بلکه تاکو بل هم مثل بقیه برندها مو لای درز کارش نمی‌رود. شاید فکر کنید تاکو بل هم مثل چیپوتل عمل کرده و این دو استراتژی یکسانی دارند، اما واقعیت کاملاً خلاف این موضوع را نشان می‌دهد، چراکه تاکو بل اصلاً میانه خوبی با کبی‌برداری از روی دست دیگر رقبا ندارد. در عوض آنها همیشه با شناخت دقیق از مشتریان‌شان و اضافه کردن شرایط برند خود به ماجرا معجونی هیجان‌انگیز از آب در می‌آوردن.

تاکو بل بیشتر از اینکه در تیک تاک بر روی محتوای خنده‌دار یا حتی هک‌های کوتاه و کاربردی حساب باز کند، یک راست رفته است سراغ ایده‌های مشتریانش. ماجرا جالب شد، نه؟

همانطور که یک تیم فوتبال برای طراحی لباس فصل جدیدش می‌تواند از ایده‌های هواداران استفاده کند، تاکو بل هم مفهوم محتوای تولیدی کاربران (User Generated Content) را در کانون توجه قرار داده است. احتمالاً شما هم چندباری اسم محتوای تولیدی کاربران به گوش‌تان خورده است. این مفهوم، همانطور که از اسمش پیداست، به محتواهایی اشاره دارد که به جای بازاریاب‌ها از سوی کاربران عادی پیرامون برندها تولید شده است. مثلاً جوانی را در نظر بگیرید که همین دو هفته قبل آیفون ۱۳ خریده و در تیک تاک ویدئویی برای نمایش کیفیت دوربین گوشی جدیدش بارگذاری کرده است. اگر در این میان شخصیت اصلی مثال ما کمی خلاقیت داشته باشد، احتمالاً اکانت اِپل یا دست کم هشتگ آن را زیر پستش درج می‌کند. این خودش یک فرصت طلایی برای اپل

بر روی مخاطب هدف به دنبال استفاده از یک شبکه اجتماعی برای تمام اهداف‌تان باشید، چراکه دوران شعارهایی مثل «یکی برای همه» دیگر به سر رسیده است. در عوض باید حال و هوای هر پلتفرم را به خوبی تشخیص داد و برمبنای آن به دنبال تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف بود. اگر هم در میانه راه احساس کردید ماموریت غیرممکنی پیش پای‌تان قرار گرفته، همیشه نیم نگاهی به تجربه ان بی ای داشته باشید. آن وقت کارتان نه تنها در تیک تاک، بلکه تمامی پلتفرم‌های اجتماعی ساده‌تر از هر زمان دیگری خواهد شد.

۳. چیپوتل: تیک تاک با طعم غذای بهترین رستوران دنیا!

اجازه دهید در این بخش همین اول کاری با یک مثال جذاب بحث‌مان را شروع کنیم. یک طرفدار مسابقات قایقرانی را در نظر بگیرید؛ چنین آدمی احتمالاً اطلاعات بی‌نهایت زیادی درباره دنیای قایق‌ها دارد. بی‌شک انتظار اینکه چنین آدمی یک عالمه اطلاعات ریز و درشت درباره زیر و بم مسابقات این رشته داشته باشد، خیلی دور از ذهن نیست. حالا اگر بحث ما سر یک آدم کاملاً معمولی که حتی یکبار هم پایش به قایق باز نشده بود، آیا بازهم چنین نتیجه‌گیری می‌کردید؟

بی‌شک هر پاسخی به غیر از یک «نه» قرص و محکم به سوال بالا شک‌برانگیز خواهد بود. البته مگر اینکه پای برندی بی‌نهایت جذاب و صال‌البته حرفه‌ای در بازاریابی وسط باشد. چیپوتل در دنیای رستوران‌های

نویسنده: علی آل‌علی
تیک تاک دیگر یک پلتفرم کوچک برای جولان نوجوانان با ویدئوی خنده‌دار نیست. حتی قبل از پاندمی کرونا هم تیک تاک سریع‌ترین رشد در میان شبکه‌های اجتماعی فعال در آمریکا را داشت. صرف نظر از اینکه چنین رکوردی به معنای پشت سر گذاشتن غول‌هایی مثل اینستاگرام و فیس‌بوک در سرعت جذب کاربران است، تیک تاک پتانسیل‌های زیاد برای برندها دارد. مثلاً براساس گزارش موسسه سو گوود (No Good) کاربرانی که در تیک تاک با برندها تعامل دارند، ۱۵۰ درصد بیشتر از مواقع عادی نسبت به خرید وسوسه می‌شوند. اگر پیش خودتان فکر کرده‌اید بازاریاب‌ها از خیر چنین فرصت طلایی می‌گذرند، سخت درانتباهید! بازاریابی در تیک تاک هم مثل هر کار دیگری در این دنیای فو‌ت و فن‌های خاص خودش را دارد. شما حتی اگر بهترین اسلحه تک تیرانداز دنیا را هم در اختیار یک فرد تازه کار قرار دهید، تا زمانی که مهارت‌های کافی را کسب نکند نمی‌تواند وسط سیل را هدف بگیرد.
خب وقتی تفریحی مثل تیراندازی اینقدر حساب و کتاب دارد، اصلاً نباید فکر بازاریابی بی‌برنامه در تیک تاک هم در سر کارآفرینان بچرخد.

ما در روزنامه فرصت امروز اصلاً میانه خوبی با دستورالعمل‌های خشک و خالی در دنیای کسب و کار نداریم. به همین خاطر هم به جای اینکه یک فهرست بلندبالا از تکنیک‌های بازاریابی در تیک تاک برای‌تان آماده کنیم، یک راست رفته‌ایم سراغ تجربه برندهای بزرگ. اینطوری نه دیگر شما وسط مقاله خواب‌تان می‌گیرد، نه اینکه حس بدبینی‌تان نسبت به این فهرست کسل‌کننده برانگیخته خواهد شد.
خب تا حوصله‌تان سر نرفته اجازه دهید برویم سراغ اصل مطلب. این شما و این هم مارکتینگ در تیک تاک به سبک برندهای بزرگ.

تیک تاک مارکتینگ+ برندهای بزرگ: ۶ درس کلیدی برای همه!

تولید محتوای بازاریابی برای کارآفرینان مثل معمایی بی‌جواب است. اینکه شما چطور باید با محتوایی نسبتاً کوتاه کاربران را شیفته برنداتان کرده و چندتایی محصول بفروشید، اگر سخت‌تر از حل معادلات فیزیک نداشته باشد خیلی هم کار ساده‌ای نیست؛ به ویژه وقتی پای یک پلتفرم تازه مثل تیک تاک در میان باشد.

وقتی تیک تاک تازه قدم‌های اولش در دنیای پلتفرم‌های اجتماعی را برمی‌داشت، خیلی از بازاریاب‌ها فکر می‌کردند تکنیک‌های اینستاگرام مارکتینگ اینجا هم جواب می‌دهد. اگر نظر ما را بخواهید، زک و پوست‌کنده به شما می‌گوییم هر شبکه اجتماعی تکنیک‌های بازاریابی خاص خودش را می‌خواهد. وگرنه مثل این است که فلورنتینو پرز انتظار داشته باشد تیم فوتبال و بسکتبال رئال مادرید هر دو از یک تاکتیک واحد استفاده کنند؛ همین قدر عجیب و باورنکردنی!

ما در ادامه سعی می‌کنیم در قالب مرور تجربه بعضی از موفق‌ترین برندهای دنیا در تیک تاک به شما نشان دهیم چطور بدون دردسر جا پای غول‌های تیک تکی بگذارید. پس آب دست‌تان است زمین گذاشته و در ادامه با ما همراه باشید.

۱. نتفلیکس: ترکیب کلیپ سرپال‌ها و مصاحبه‌های ویژه

همانطور که در مقدمه گفتیم، تیک تاک استراتژی بازاریابی خاص خودش را لازم دارد. این یعنی شما قبل از هر کاری باید کمی درباره نحوه تولید محتوا در این فضا با خودتان دو دو تا چهار تا کنید. قبول دارم چنین کاری بی‌نهایت زمانبر و حتی کسل‌کننده به نظر می‌رسد اما اگر درست از پس این چالش برآیید، نتیجه‌اش در حد و اندازه ۲۶ میلیون فالورور نتفلیکس در تیک تاک می‌شود. ماجرا جالب شد، نه؟
استراتژی تیک تاک برای تولید محتوا در نتفلیکس بیشتر از آنکه حاصل آزمون و خطا یا اقدامات فوق پیچیده باشد، نتیجه درک درست حال و هوای این پلتفرم است. بازاریاب‌های این برند خیلی زود فهمیدند کاربران در تیک تاک دنبال محتوای طولانی یا عمیق نیستند. در عوض کلیپ‌های کوتاه با تم خنده‌دار حساس نظرشان را جلب می‌کند. اگر به این معجون نمایش پشت صحنه تهیه سرپال‌های محبوب نتفلیکس و مصاحبه‌های اختصاصی با بازیگران را هم اضافه کنیم، آن وقت یک فرمول برنده خواهیم داشت.

بی‌شک تولید محتوای اختصاصی از سوی نتفلیکس در تیک تاک هزینه اضافهای روی دست آنها گذاشته است. آنها هم می‌توانستند مثل خیلی از برندهای درجه دو دنیا فقط به بازنشر محتوای وبلاگی یا یوتیوبی‌شان در این فضا اکتفا کنند اما نتفلیکس به چیزی به جز بهترین بودن قانع نیست. به همین خاطر آشنی با ترکیب وقت، پول و صدا‌لبته یک تیم بازاریابی جداگانه برای رسیدگی به تیک تاک مارکتینگ پخته است. اگر شما هم از طرفدارهای سرپال‌های نتفلیکس هستید یا دل‌تان می‌خواهد پشت صحنه تهیه آثار جذاب این سرویس را مشاهده کنید، اکانت تیک تاک نتفلیکس را هیچ جوره از دست ندهید.

درس مهمی که از نتفلیکس باید گرفت، درک حال و هوای تیک تاک با چاشنی آمادگی برای تولید محتوا براساس سلیقه مخاطب است. اینطوری شما می‌توانید مطمئن باشید برنداتان خیلی زود به صندلی VIP در دل مشتریان پیدا می‌کند؛ به همین سادگی.

۲. ان بی ای (NBA): آشنایی با هنر بازاریابی آنلاین

کمتر کسی در دنیا پیدا می‌شود که توان مقاومت در برابر مسابقات لیگ بسکتبال ان بی ای را داشته باشد. حرکات حیرت‌انگیز لبران جیمز، استفن کُری یا کوین دورانت در زمین مسابقه هوش از سر تماشگری می‌برد. احتمالاً شما هم در اطراف‌تان دوستانی دارید که دیوانه مسابقات این لیگ هستند. با این حساب مشاهده اکانت‌های رسمی ان بی ای در شبکه‌های اجتماعی با فالورهای چند ده میلیونی جای تعجب ندارد. باور کنید یا نه ان بی ای فقط در فیس‌بوک، اینستاگرام و توئیتر بیش از ۱۱۷ میلیون فالورور دارد.

هنر آدمین‌های اکانت ان بی ای در شبکه‌های اجتماعی طراحی محتوا منحصr به فرد برای کاربران است. البته در این میان نیم نگاهی هم به کاربردهای خاص هر پلتفرم داشته‌اند. اگر شما دنبال اخبار تازه درباره مسابقات و حواشی داغ هستید، اکانت توئیتر ان بی ای با آپدیت‌های لحظه به لحظه در کنار شماس‌ت. هایلایت بازی‌ها هم به طور روزانه در اینستاگرام بارگذاری می‌شود. در این بین تیک تاک برای تعامل با مخاطب برمبنای انواع میم (Meme) و صحنه‌های خنده‌دار بازی‌ها کنار گذاشته شده است. بنابراین کسانی که عاشق دنیای میم یا محتوای خنده‌دار هستند، به راحتی با مراجعه به اکانت ان بی ای با انبوهی از محتوای جذاب و هیجان‌انگیز رو به رو می‌شوند.

مثال بردن ان بی ای یکی از بهترین تجربیات برای اختصاص هر شبکه اجتماعی به کاری خاص است. شما لازم نیست همیشه برای تاثیرگذاری

نوبت دوم

شناسه آگهی ۲۲۳۶۵۴۷

شرکت توزیع نیروی برق استان یزد

آگهی تجدید مناقصه عمومی (یک مرحله ای)

شرکت توزیع نیروی برق استان یزد

شرکت توزیع نیروی برق استان یزد در نظر دارد اجرای پروژه مشروحه ذیل را از طریق برگزاری مناقصه عمومی یک مرحله ای به پیمانکار واجد شرایط واگذار نماید لذا متقاضیان شرکت در مناقصه توانند از تاریخ ۱۴۰۵/۰۵/۰۵ لغایت ۱۴۰۵/۰۵/۱۰ از طریق سامانه ستاد ایران به آدرس www.setadiran.ir نسبت به دریافت اسناد مناقصه اقدام نمایند و پیشنهادات خود را باتوجه به مندرجات دفترچه مناقصه ظرف مهلت مقرر در جدول زیر در سامانه ستاد ایران بارگذاری و ضمناً پاکت الف و ارزیابی کیفی مناقصه را به دبیرخانه این شرکت تحویل نمایند. ضمناً به پیشنهادهای تحویل داده شده بعد از اقباض مدت و بارگذاری نشده در سامانه ، ترتیب اثر داده نخواهد شد . کارفرما نسبت به رد یا قبول یک یا کلیه پیشنهادات مختار است .

شماره فراخوان تجدید مناقصه در سامانه ستاد: ۳۰۰۵۰۰۵۶۶۰۰۰۰۴۴

ردیف	شماره مناقصه	شرح مناقصه	تضمین شرکت در مناقصه (ریال)	نوع ضمانتنامه	زمان تحویل پاکتها	زمان بازگشایی پاکتها
۱	۱۴۰۵/۱۲۳/۲	انجام فعالیتهای توسعه و احداث نصب و تبدیل ترانس افست ولتاژ و تعدیل بار شهری در حوزه عمل مدیریت امور برق چهار یزد ۱۴۰۵	۲,۱۱۲,۷۲۴,۶۲۴	۱- ضمانت نامه بانکی ۲- فیش واریز وجه نقد ۳- مطالبات.	مورخ ۱۴۰۵/۰۵/۲۰ ساعت ۱۴	مورخ ۱۴۰۵/۰۵/۲۴ ساعت ۱۰:۳۰

۱- مدت اجرا : شش ماه

۲- هزینه درج آگهی مناقصه و کسورات قانونی به عهده برنده مناقصه میباشد.

۳- به پیشنهادات مشروط، مبهم، مخدوش و فاقد سیرده و پیشنهاتی که بعد از موعد مقرر ارسال گردد ترتیب اثر داده نخواهد شد.
 دوطولیان می توانند جهت کسب اطلاعات بیشتر با شماره تلفن: ۰۳۵-۳۶۲۴۸۹۸۹ امور تدارکات و ۰۳۵-۳۶۲۴۳۱۱۱ امور مهندسی و نظارت تماس حاصل نمایند.

شرکت توزیع نیروی برق استان یزد

تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۵/۰۵/۰۶

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۵/۰۵/۰۵

۱- مدت اجرا ؛ شش ماه

۲- هزینه درج آگهی مناقصه و کسورات قانونی به عهده برنده مناقصه میباشد.

۳- به پیشنهادات مشروط، مبهم، مخدوش و فاقد سربده و پیشنهادهائی که بعد از موعد مقرر ارسال گردد ترتیب اثر داده نخواهد شد.

دائولطیان می توانند جهت کسب اطلاعات بیشتر با شماره تلفن: ۰۳۵-۳۶۲۴۸۹۸۹، امور تدارکات و ۰۳۵-۳۶۲۴۳۱۱۱ امور مهندسی و نظارت تماس حاصل نمایند .

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۵/۰۵/۰۵	تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۵/۰۵/۰۶
-----------------------------------	-----------------------------------

شرکت توزیع نیروی برق استان یزد