

قانون خوب به ویژه در زمینه صنعت بانکداری، قانونی است که نفع اکثریت مردم را در نظر داشته باشد و برای جامعه و مشتریان بانک‌ها، آسایش و راحتی و امنیت نقل و ایالات مالی را به ارمغان آورد، نه آنکه تنها دربردارنده مصالح و منافع عده‌ای خاص باشد یا آنکه شبکه بانکی کشور را در برابر بدهکاران بانکی تنها گذارد و به قول یکی از نمایندگان محترم مجلس، «برای بدهکاران بانکی حاشیه امن ایجاد کند.» قانون چک نیز از آن دسته قوانینی است که در شعب بانک‌ها، کاربرد بسیاری دارد و با هدف امن‌سازی پرداخت‌های مبتنی بر صدور چک، جلوگیری از صدور چک‌های بلامحل و همچنین شفاف‌سازی معاملات رایج در جامعه چندین بار دستخوش تغییر و اصلاح کلی یا موردی شده است. از جمله مهمترین اصلاحیه قانون چک، «قانون اصلاح موادی از قانون صدور چک مصوب ۱۳۹۷» است.

ادامه در همین صفحه

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

چرا خبری از جاماندگان سهام عدالت در بودجه ۱۴۰۱ نیست؟

پرونده جاماندگان سهام عدالت همچنان باز است و در مورد تعیین تکلیف آن وعده‌های زیادی داده شده است. البته منابع آن شفاف نیست و حتی در لایحه بودجه سال ۱۴۰۱ هم جایی نداشته است. با این حال سخنگوی کانون شرکت‌های سرمایه‌گذاری استانی سهام عدالت بر این باور...

۳

صندوق بین‌المللی پول بررسی کرد

تبعات محدودیت‌های تجاری بر اقتصاد

فرصت امروز: با وجود اینکه توافقاتی دو جانبه و چند جانبه در سال‌های گذشته بخش مهمی از تجارت جهانی را به خود اختصاص داده و کشورها تلاش می‌کنند با استفاده از این توافقات، تجارت خارجی خود را با کمترین محدودیت به پیش ببرند، اما سیاست‌های اقتصادی ملی همچنان بر روند تجارت جهان اثرگذار هستند. مطالعه تازه صندوق بین‌المللی پول نشان می‌دهد که اقتصادهای جهان از محل این محدودیت‌های تجاری، آسیب‌های زیادی می‌بینند، هرچند نوع و میزان این محدودیت‌ها بسته به مناطق مختلف و کشورهای توسعه یافته و در حال توسعه متفاوت است. چنانکه در حال حاضر اروپا از کمترین محدودیت‌های تجاری و آفریقا از...

۳

اومیکرون دست از سر اقتصاد جهان برنمی‌دارد

۵ پیش‌بینی بانک جهانی برای ۲۰۲۲

۳

مدیریت و کسب و کار

بازاریابی در یوتیوب با ترندهای اساسی سال ۲۰۲۲

آیا تا به حال یک ویدئوی جذاب یوتیوب را برای چند بار پشت سر هم مشاهده کرده‌اید؟ شاید هم گاهی اوقات یک ویدئو بارها و بارها برای شما در لیست ویدئوهای توصیه شده نمایش داده شود. در این صورت بسیاری از افراد نظرشان به ویدئوی موردنظر جلب خواهد شد. چنین وضعیتی به خوبی اهمیت ترندها در تولید محتوا را نشان می‌دهد. اگر شما هم به دنبال استفاده از ترندهای بازاریابی در یوتیوب هستید، یکی از ساده‌ترین راهکارها الگوبرداری از تولیدکنندگان موفق و بزرگ محتوا در این فضا است. البته این امر همیشه نتیجه مناسبی برای شما به همراه نخواهد داشت. دلیل آن نیز عقب ماندن‌تان در زمینه استفاده از ترندهای موردنظر از سایر تولیدکنندگان محتوا خواهد بود. اگر شما هم یک کانال یوتیوب برای خودتان دارید یا از مدت‌ها قبل به فکر راه‌اندازی یک کانال ویژه برای کسب و کارتان هستید، اکنون بهترین زمان برای بازاریابی و تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف محسوب می‌شود. شما می‌توانید با جست و جویی ساده در سطح...

۸



نوسان شاخص بورس تهران در کانال ۱.۳ میلیون واحدی ادامه دارد

بورس در کانال پر دست‌انداز

۴

گام مثبت بانک مرکزی در شفاف‌سازی قانون چک

تسلیم نماید. به گواهینامه فاقد کد رهگیری در مراجع قضائی و ثبتی ترتیب اثر داده نمی‌شود.

با وجود این صراحت قانونی، متن تبصره ۱ ماده ۲۱ مکرر قانون چک به نحوی نگارش یافته که مشخص نیست بانک‌ها در اجرای ماده ۴ قانون چک در مورد چک‌های ثبت نشده در سامانه صیاد آیا بایستی به درخواست دارنده چک، گواهی عدم پرداخت چک صادر کنند یا آنکه برای چک‌های ثبت نشده در سامانه بانک مرکزی نیابستی گواهی عدم پرداخت صادر کنند، زیرا در تبصره ماده ۲۱ مکرر گفته شده: «پس از گذشت دو سال از لازم‌الاجراشدن این قانون، تسویه چک صرفاً در سامانه تسویه چک (چکاوک) طبق مبلغ و تاریخ مندرج در سامانه و در وجه مالک نهائی چک براساس استعلام از سامانه صیاد انجام خواهد شد و چک‌هایی که مالکیت آنها در سامانه صیاد ثبت نشده باشد، مشمول این قانون نبوده و بانک‌ها مکلفند از پرداخت وجه آنها خودداری نمایند.» آیا عبارت «چک‌هایی که مشمول این قانون نبوده» به معنای آن است که چک‌های ثبت نشده در سامانه صیاد حتی با دارا بودن کلیه شرایط قانونی صدور چک، به معنای دقیق قانونی و حقوقی «چک» محسوب نمی‌شوند و ارزشی بالاتر از یک سند عادی نخواهند داشت؟

پذیرش این نظر به معنای محرومیت دارندگان چک‌های ثبت نشده در سامانه صیاد از گواهی عدم پرداخت و حقوق قانونی مترتب بر آن است و این موضوع مشکلاتی را برای مردم به وجود خواهد آورد و معاملات غیرنقدی مبتنی بر چک را بسیار پریسک می‌کند و دریافت‌کننده چک‌های صیادی ثبت نشده در سامانه بانک مرکزی به ناگاه متوجه می‌شود که چکی را که بابت معامله از خریدار دریافت کرده غیرقابل وصول می‌باشد. در نتیجه عده‌ای از حقوقدانان معتقدند که عبارت «مشمول این قانون نبوده» ناظر به ماده ۴ قانون چک نیست، زیرا «موضوع ثبت چک در سامانه صیاد» تاکنون به عنوان یکی از شرایط اساسی چک (مانند امضای چک) تعیین نشده است. بنابراین بانک‌ها بایستی در مورد چک‌های ثبت نشده در سامانه صیاد از پرداخت خودداری کنند، زیرا این حکم صریح قانون است، اما به درخواست دارنده و ذی‌نفع چک، گواهی عدم پرداخت صادر کنند تا وی بتواند به استناد گواهی عدم پرداخت و چک بلامحل و پرداخت مبلغ چک و خسارات آن شود، زیرا به اعتقاد آنان، چکی که توسط دارنده حساب صادر و به امضای او می‌رسد، تمامی ارکان اعتبار قانونی چک را دارد، اما در مقابل عده‌ای دیگر از حقوقدانان معتقدند که اگر چک صیادی به هر دلیل در سامانه صیاد به ثبت نرسد براساس مقررات تبصره ۱ ماده ۲۱ مکرر قانون چک، از شمول مقررات قانون چک به طور کلی خارج است. در نتیجه بانک‌ها در مورد این چک‌ها قانوناً مجاز به صدور گواهی عدم پرداخت نمی‌باشند، زیرا گواهی عدم پرداخت فقط برای چک معتبر صادر می‌شود و چکی که در سامانه ثبت نشده است چک معتبر محسوب نمی‌شود. این موضوع در کمیسیون حقوقی کانون مورد بحث و بررسی مفصل قرار گرفت و با توجه به نظرات متفاوت حقوقی در این زمینه مقرر شد موضوع از بانک مرکزی استعلام شود. سرانجام براساس پیگیری و مکاتبات بین کانون بانک‌ها و بانک مرکزی، اداره بررسی‌های حقوقی بانک مرکزی در این مورد اعلام داشت: «در مورد چک‌هایی که مشخصات صدرالذکر بر روی آن درج شود اما به نحو مورد اشاره در سامانه ثبت نگردد، به لحاظ اینکه ثبت چک در

ادامه از همین صفحه

قانونی به شدت سامانه‌محور و پر زحمت برای بانک مرکزی و شبکه بانکی کشور که مفاهیم بانکی جدید نظیر مالکیت چک، چک الکترونیکی، چک صیادی، چک موردی، کد رهگیری گواهی عدم پرداخت و... را به همراه دارد و بانک‌ها را مکلف می‌کند که برای دادن دسته چک به اشخاص مختلف حتماً اعتبارسنجی کنند، یا آنکه اعتبار قانونی چک را منوط به ثبت چک در سامانه صیاد می‌داند، اما مانند هر قانون دیگری، قانون اصلاح قانون چک نیز دارای ابهامات حقوقی است که به طور معمول این قبیل ابهامات در کشاکش اجرای قانون مشخص می‌شود. به همین جهت، اگر این ابهامات برطرف یا شفاف‌سازی نشود، مردم و سیستم بانکی کشور دچار ابهام و سردرگمی خواهند شد و بر مشکلات کشور افزوده خواهد شد. بنابراین ضروری است که مراجع مسئول تا جایی که امکان دارد با تفسیر مناسب از این ابهامات قانونی بکاهد تا مردم در صدور یا دریافت چک‌های صیادی دچار مشکل نشوند. در این راستا بانک مرکزی اخیراً در اقدامی مثبت و نسبت به رفع تمعادی از ابهامات حقوقی قانون جدید اقدام نموده است. در اینجا به پاره‌ای از این ابهامات قانون جدید چک که در پی بحث‌های مفصل حقوقی در کمیسیون حقوقی کانون بانک‌ها با حضور کارشناسان حقوقی مجرب بانک‌ها و موسسات اعتباری انجام گرفته و با پیگیری کانون بانک‌ها و همکاری و همفکری بانک مرکزی، ابهامات قانون مورد اشاره برطرف و به شبکه بانکی کشور ابلاغ شده، اشاره می‌شود.

اول؛ چک‌های ثبت نشده در سامانه صیاد: صدور یا عدم صدور گواهی عدم پرداخت؟

از سال‌ها قبل رویه شناخته شده شبکه بانکی کشور در مورد چک بدین منوال بوده که زمانی که چک به بانک برای کارسازی و دریافت مبلغ آن ارائه می‌شود، اگر قابل پرداخت است که در این صورت تمام مبلغ چک یا بخشی از مبلغ آن به دارنده چک پرداخت می‌شود، در غیر آن صورت اگر چک به علل مختلف از جمله عدم تطابق امضا یا فقدان موجودی کافی یا بسته بودن حساب صادرکننده چک و علل دیگر از نظر موازین بانکی قابل پرداخت نباشد، بانک بایستی به درخواست دارنده چک گواهی عدم پرداخت صادر کند. بنابراین تاکنون راه حل سومی برای تعیین تکلیف چک‌هایی که به دلایل مختلف قابل پرداخت نیستند، وجود نداشته است و شعب بانک نمی‌توانستند مشتریان را در مورد پرداخت مبلغ چک یا صدور گواهی عدم پرداخت معطل نگه دارند و از پرداخت مبلغ چک یا صدور گواهی عدم پرداخت خودداری کنند. گواهی عدم پرداخت بدین معناست که بانک تایید می‌کند که چک بنا به دلایل یا دلایلی که در متن گواهی قید می‌شود، قابلیت پرداخت ندارد و در واقع چک بلامحل محسوب می‌شود. گواهی عدم پرداخت، واجد آثار قانونی و حقوقی بسیاری است و تقریباً هر گونه اقدام جزایی یا حقوقی یا ثبتی برای وصول چک پرداخت نشده منوط به داشتن گواهی عدم پرداخت است. ماده ۴ قانون جدید چک در این مورد می‌گوید: «هرگاه وجه چک به علتی از علل مندرج در ماده (۲) پرداخت نگردد، بانک مکلف است بنا بر درخواست دارنده چک فوراً غیرقابل پرداخت بودن آن را در سامانه یکپارچه بانک مرکزی وارد نماید و با دریافت کد رهگیری و درج آن در گواهینامه‌ای که مشخصات چک و هویت و نشانی کامل صادرکننده در آن ذکر شده باشد، علت یا علل عدم پرداخت را صریحاً قید و آن را امضا و مهر و به متقاضی

چهارم؛ واریز یا عدم واریز چک مفقودشده به حساب ذی‌نفع
براساس مقررات بانک مرکزی در صورت مفقود شدن چک، صرفاً دریافت المثنای چک پیش‌بینی شده است. در این صورت این پرسش مطرح خواهد بود که آیا در صورت توافق صادرکننده چک و ذی‌نفع آن بانک‌ها مجاز هستند به جای صدور المثنی مبلغ چک مفقودشده را به حساب ذی‌نفع واریز کنند؟ بانک مرکزی در این زمینه به کانون بانک‌ها پاسخ داده است: «وفق بند (۳۹) ماده (۲۴) قانون یادشده ابطال چک صرفاً با ارائه اصل چک به حساب متقاضی و تنها تا یک ماه پس از صدور آن توسط بانک صادرکننده آن امکان‌پذیر است. اما در صورتی که برگه چک مفقود شده باشد با رعایت موارد مندرج در بند (۴) ماده (۲۴) همان قانون بانک ضمن ابطال چک مفقود شده نسبت به صدور چک المثنی اقدام خواهد کرد. بنابراین حسب ظاهر قانون وصول وجه چک تنها در فرض اخیر و با صدور چک المثنی امکان‌پذیر است.» بدین ترتیب برای دریافت مبلغ چک مفقودشده صدور المثنی حتماً ضروری است.

به هر حال، قوانین برای نظم‌دهی به امور جامعه و راحتی عموم مردم تصویب می‌شوند، اما شتاب‌زدگی در تصویب قوانین معمولاً ابهامات قانونی را به همراه خواهد داشت. بنابراین دستگاه‌های اجرایی ذی‌ربط در صورت مواجه شدن با ابهام در قوانین بایستی در حدود اختیارات و صلاحیت‌های قانونی‌شان و براساس موازین علمی نسبت به رفع ابهام قانون و گره‌گشایی از مشکلات مردم اقدام نمایند یا در صورت نیاز، تفسیر قانونی قانون مصوب مجلس را از طریق مبادی ذی‌ربط از مجلس شورای اسلامی درخواست نمایند. بنابراین اقدام اخیر اداره بررسی‌های حقوقی بانک مرکزی در پاسخ به استعلام حقوقی کانون بانک‌ها و موسسات اعتباری خصوصی، گامی مثبت در جهت حل مشکلات مردم و شعب بانک‌ها در مورد ابهامات قانون اصلاح قانون صدور چک به شمار می‌رود، زیرا قانون چک، یکی از پرکاربردترین قوانین در فعالیت شعب بانک‌هاست. بنابراین توصیه می‌شود همکاران محترم شعب بانک‌ها، نظریات حقوقی بانک مرکزی در مورد قانون چک را به دقت رعایت و از سرگردان کردن مردم خودداری کنند.



سامانه صیاد امری ضروری بوده و این عمل از طرف صادرکننده صورت نگرفته، الزامات قانونی در صدور چک به نحو صحیح و مطابق با شرایط مقرر رعایت نگردیده و چک مزبور خارج از شمول قانون صدور چک تلقی می‌شود و اقدامی از ناحیه بانک از قبیل پرداخت وجه چک یا صدور گواهی عدم پرداخت برای این قبیل چک‌ها به درخواست دارنده متصور نیست.» به عبارت دیگر، عبارت «مشمول این قانون نبوده در تبصره ۱ ماده ۲۱ مکرر این قانون دلالت دارد که هیچ یک از احکام و امتیازات قانون مزبور از جمله صدور گواهی عدم پرداخت در ارتباط با چک‌های یادشده موضوعیت ندارد.» بنابراین براساس نظریه حقوقی بانک مرکزی، چک‌های صیادی که در سامانه ثبت نشده‌اند ولو آنکه به امضای صادرکننده چک و ضامن وی رسیده باشد به طور کلی مشمول مقررات قانون چک نیستند. بنابراین بانک‌ها در این زمینه نیابستی گواهی عدم پرداخت صادر کنند.

به هر حال، با توجه به نظریه حقوقی بانک مرکزی، ارزش و اعتبار قانونی چک‌هایی که در سامانه صیاد ثبت نمی‌شوند از نظر قضایی در حد یک سند عادی است و مزایای قانون چک را نخواهد داشت. بنابراین توصیه حقوقی به مردم و مشتریان محترم بانک‌ها در این زمینه آن است که از پذیرش و قبول چک‌هایی که به هر دلیل در سامانه صیاد ثبت نشده‌اند ولو آنکه به امضای صادرکننده رسیده باشد، خودداری نمایند، زیرا این قبیل چک‌ها غیرقابل وصول بوده و از نظر حقوقی در حد یک سند عادی هستند و از مزایای قانون چک برخوردار نخواهند بود.

دوم؛ شمول مقررات جدید چک بر چک‌های رمزدار بین بانکی
چک‌های رمزدار بین بانکی، چک‌هایی است که بنا به درخواست مشتری توسط بانک‌ها صادر می‌شود. بنابراین در این قبیل چک‌ها، دارنده حساب و صادرکننده چک فقط بانک است. با توجه به آنکه در این موضوع که آیا چک‌های رمزدار بین بانکی مشمول مقررات قانون جدید چک هستند یا خیر، بین کارشناسان حقوقی بانک‌ها اختلاف نظر وجود داشت، در نهایت بانک مرکزی در پاسخ به استعلام کانون بانک‌ها در این زمینه اعلام داشته است: «وفق ماده ۲۴ قانون صدور چک اصلاحی ۱۴۰۰/۰۱/۲۹ صدور و تحویل این چک باید صرفاً از طریق سامانه صیاد و با تکمیل برگه درخواست توسط متقاضی در حضور متصدی شعبه در بانک انجام شود و پرداخت مبلغ آن نیز صرفاً در وجه شماره حساب ذی‌نفع که مشخصات وی روی چک تضمین شده درج گردیده امکان‌پذیر می‌باشد.» بنابراین همکاران محترم بانکی باید توجه داشته باشند که براساس نظریه حقوقی بانک مرکزی، چک‌های رمزدار بین بانکی نیز مشمول مقررات قانون جدید چک می‌شوند. بخشنامه بانک مرکزی، صدور المثنی برای چک مفقود شده را با شرایط خاصی مجاز دانسته است. در این مورد این پرسش در محافل بانکی مطرح بوده که آیا چک سرقت شده نیز مشمول همین مقررات (مقررات مربوط به چک مفقود شده) می‌شوند یا خیر؟ اداره بررسی‌های حقوقی بانک مرکزی در این مورد اعلام داشته است: «با توجه به آنکه چک مفقودی شامل چک مسروقه هم می‌شود و در این موارد بانک با تقاضای طرفین چک مفقودی را ابطال و نسبت به صدور چک المثنی اقدام می‌کند بنابراین بند (۴) ماده (۲۴) قانون مزبور چک‌های مسروقه را هم دربر می‌گیرد.» بنابراین صدور المثنای چک‌های مسروقه با همان شرایط چک‌های مفقودشده امکان‌پذیر است.



شکاف آزادی سفر بیشتر شد

پاسپورت‌های بر تر ۲۰۲۲

رتبه‌بندی جهانی پاسپورت‌ها در آغاز سال ۲۰۲۲ در حالی اعلام شد که آزادی سفر برای شهروندان کشورهای ثروتمند بیشتر شده، اما شیوع سوبه اومیکرون، نوعی «آپارتاید سفر» را علیه کشورهای عمده‌ا آفریقایی راه انداخته است.

شرکت مشاوره جهانی شهروندی و اقامت «Henley & Partners»، گزارش فصلی خود از رتبه‌بندی پاسپورت‌ها در آغاز سال ۲۰۲۲ را منتشر کرد. پایه این ارزش‌گذاری، اطلاعات محرمانه و انحصاری انجمن بین‌المللی حمل و نقل جهانی (یاتا) است که مشخص می‌کند چه تعداد از ۲۷۷ نقطه سرزمینی برای ۱۹۹ پاسپورت (گذرنامه) در دسترس قرار گرفته‌اند. جایگاه گذرنامه‌ها نیز براساس شاخص‌هایی نظیر نیاز نداشتن به ویزا هنگام سفر، امکان دریافت ویزا در فرودگاه و مرزها و همچنین فرایند و مدت زمان انتظار برای دریافت ویزا تعیین شده است.

به گزارش «سی‌ان‌ان»، نخستین گزارش فصلی شرکت «هنلی» در سال ۲۰۲۲ نشان می‌دهد که شکاف عمیقی در آزادی سفر بین کشورهای شمالی و جنوبی کره زمین وجود دارد. همچنین محدودیت‌های کرونا، بزرگ‌ترین مانع سفر را در تاریخ ۱۶ ساله بررسی این شاخص و رتبه‌بندی پاسپورت‌ها ایجاد کرده است. با این وجود، در رتبه‌بندی و ارزش‌گذاری اعتبار پاسپورت‌ها به این محدودیت موقتی توجهی نشده و بر پایه شاخص دسترسی آزاد کشورها اعلام شده که شهروندان ژاپنی و سنگاپوری همانند سال‌های گذشته، مطلوب‌ترین گذرنامه را در اختیار دارند و می‌توانند بدون ویزا به ۱۹۲ مقصد سفر کنند. ضعیف‌ترین پاسپورت نیز مانند سال‌های گذشته متعلق به افغانستان است و شهروندان این کشور فقط به ۲۶ کشور دسترسی بدون ویزا دارند. همچنین بررسی وضعیت سایر کشورها نشان می‌دهد کشورهای اتحادیه اروپا طبق معمول در صدر جدول قرار دارند.

براساس رتبه‌بندی ابتدای سال ۲۰۲۲ شرکت «هنلی»، کره جنوبی با آلمان در رتبه دوم (با امتیاز سفر به ۱۹۰ مقصد) و فنلاند، ایتالیا، لوکزامبورگ و اسپانیا (با امتیاز سفر به ۱۸۹ مقصد) مشترکاً در رتبه سوم قرار دارند. فرانسه، هلند و سوئد با یک پله صعود، به اتریش و دانمارک در جایگاه چهارم (با امتیاز سفر به ۱۸۸ مقصد) پیوسته‌اند. ایرلند و پرتغال با امتیاز دسترسی به ۱۸۷ مقصد، در رده پنجم قرار دارند. همچنین آمریکا و بریتانیا که در سال ۲۰۱۴ رتبه اول را مشترکاً در اختیار داشتند، اکنون در کنار چهار کشور سوئیس، نروژ، بلژیک و نیوزیلند (که از سیاست بی‌طرفی پیروی می‌کنند) در رتبه ششم این فهرست قرار گرفته‌اند. شهروندان این کشورها به ۱۸۶ کشور دسترسی بدون ویزا دارند.

رتبه هفتم مطلوب‌ترین پاسپورت‌ها نیز مشترکاً به دو کشور مهاجرپذیر استرالیا و کانادا و جمهوری چک، یونان و مالت رسیده است که شهروندان این پنج کشور امتیاز دسترسی بدون ویزا به ۱۸۵ کشور را دارند. کشورهای اروپای شرقی نیز جایگاه‌های بعدی ۱۰ پاسپورت برتر ابتدای سال ۲۰۲۲ را تصاحب کرده‌اند: مجارستان و لهستان (با امتیاز سفر بدون ویزا به ۱۸۲ مقصد) به رتبه هشتم صعود کرده‌اند. لیتوانی و اسلواکی (با امتیاز سفر بدون ویزا به ۱۸۲ مقصد) رتبه نهم مطلوب‌ترین پاسپورت‌ها را به‌دست آورده‌اند و استونی، لتونی و اسلووونی نیز (با امتیاز سفر به ۱۸۱ مقصد) در جایگاه دهم، قرار گرفته‌اند.

اما بدترین پاسپورت‌ها به کشورهایی تعلق دارد که شهروندان آنها حق دسترسی به کمتر از ۴۰ کشور را دارند: افغانستان با حق سفر بدون ویزا به ۲۶ مقصد در رتبه ۱۱۱ و انتهای این فهرست قرار گرفته و همانند سال‌های گذشته ضعیف‌ترین پاسپورت را دارد. گذرنامه عراق نیز رتبه ۱۱۰ این جدول را به‌دست آورده، درحالی‌که شهروندان آن امکان سفر بدون ویزا به ۲۸ مقصد را دارند. سوریه (۲۹ مقصد بدون ویزا)، پاکستان (۳۱ مقصد)، یمین (۳۴ مقصد)، سومالی (۳۴ مقصد)، نپال و فلسطین (۳۷ مقصد) و کره شمالی (۳۹ مقصد) به ترتیب رتبه‌های انتهایی این فهرست و بعد از افغانستان و عراق را به خود اختصاص داده‌اند.

همچنین گذرنامه ایران مشترکاً با کنگو با امتیاز سفر بدون ویزا به ۴۲ کشور، رتبه ۱۰۱ جدول رتبه‌بندی پاسپورت‌ها در ابتدای سال ۲۰۲۲ را به‌دست آورده است. جایگاه کنونی ایران مشابه سال ۲۰۲۰ است. ایران در رتبه اول سال ۲۰۲۱ با ۹۹ رتبه از ۹۹ راداشت که در این سال‌ها تغییر چندانی در وضعیت سفر با گذرنامه ایرانی به کشورهای بیشتر ایجاد نشده است. در حال حاضر و بدون در نظر گرفتن محدودیت‌های کرونایی، با گذرنامه ایرانی می‌توان به جمهوری آذربایجان، قطر، لبنان، ترکیه، ارمنستان، گرجستان، عمان، سوریه، سریلانکا، مالدیو، ماکائو، کامبوج، مالزی، نپال، تیمور شرقی یا لسته از مستعمره‌های اندونزی، اکوادور، بولیوی، ویتنام، ژاپن، کلمبیا، میکرونزی، نیپوی، جزایر پالائو، سلیمان، تووالو، دومینیکا، بلیز، جزایر کزبیر، جزایر کومورس، گینه‌بیسائو، کنیا، ماداگاسکار، موریتانی، موزامبیک، رواندا، سنگال، سیشل، سیرالئون، سومالی، تانزانیا، توگو، اوگاندا و زمبابوه بدون روادید و یا از طریق ویزای فرودگاهی سفر کرد. هرچند بسیاری از این کشورها مقصد سفر ایرانی‌ها نبوده و پرواز مستقیم به آنها وجود ندارد و امکان دسترسی نیز بسیار محدود و سخت است.

در منطقه خاورمیانه نیز معتبرترین پاسپورت همچنان به امارات تعلق دارد. گذرنامه امارات با امتیاز سفر به ۱۷۵ کشور جایگاه پانزدهم جدول رتبه‌بندی ابتدای سال ۲۰۲۲ را به دست آورده است. امارات که در سال ۲۰۱۹ در جایگاه بیستم ایستاده بود، این پرش رتبه‌ای را مرهون سیاست آزادسازی مرزها برای کشورهای بیشتر است. گذرنامه ترکیه هم که مهاجرت ایرانیان به آن در فاصله سال‌های ۲۰۱۵ تا ۲۰۲۰ سه برابر شده و طبق اعلام سازمان آمار این کشور، در پاییز امسال صدرنشین خریداران خارجی مسکن در این کشور بوده، رتبه ۵۰ پاسپورت‌های معتبر ابتدای سال ۲۰۲۲ را به‌دست آورده است. شهروندان ترکیه با گذرنامه این کشور می‌توانند به ۱۱۰ کشور بدون ویزا و یا با ویزای فرودگاهی سفر کنند. با وجود این رتبه‌بندی، اما ظهور سوبه اومیکرون، شکاف فزاینده‌ای در جابه‌جایی‌های بین‌المللی بین شهروندان کشورهای ثروتمندتر و فقیر ایجاد کرده است، چراکه محدودیت‌های سختگیرانه‌ای علیه کشورهای عمده‌ا آفریقایی اعمال شده است، به طوری که آنتونیو گوترش دبیر کل سازمان ملل متحد، آن را «آپارتاید سفر» خوانده است. بسیاری معتقدند کشورهای ثروتمند و تولیدکننده واکسن با محدودیتی که در دسترسی کشورهای آفریقایی ایجاد کرده‌اند، عامل چنین وضعی هستند. با این حال، شرکت «هنلی» به استناد داده‌هایش معتقد است: جدا از همه‌گیری کووید-۱۹، سطح کلی آزادی سفر در چند دهه اخیر بیشتر شده است، مثلاً براساس شاخص سال ۲۰۰۶ برای یک فرد سفر به ۵۷ کشور بدون ویزا به طور میانگین امکان‌پذیر بود، اما امروز این تعداد تقریباً دو برابر شده است. اگرچه شهروندان اروپا، آمریکای شمالی و کشورهای ثروتمند آسیایی از این آزادی بیشتر از دیگران برخوردار هستند.

صندوق بین‌المللی پول بررسی کرد

تبعات محدودیت‌های تجاری بر اقتصاد



بانک نامه

باران صورت اقتصاد را خیس خواهد کرد؟

تاثیر گرمایش زمین بر رشد اقتصادی

گروهی از دانشمندان پوتسدام آلمان دریافتند که با افزایش تعداد روزهای بارانی همراه با بارندگی شدید، رشد اقتصادی کاهش می‌یابد. یافته‌های این مطالعه که در مجله علمی معروف «نیچر» منتشر شده است نشان می‌دهد بر اثر این رخداد، کشورهای ثروتمند و به ویژه بخش‌های تولید و خدمات به شدت تحت تأثیر قرار خواهند گرفت. به گزارش «فیز»، تجزیه و تحلیل داده‌های بیش از ۱۵۰۰ منطقه طی ۴۰ سال گذشته ارتباط واضحی را نشان می‌دهد که تشدید بارندگی روزانه ناشی از تغییرات آب‌وهوایی سوزاندن نفت و زغال‌سنگ به اقتصاد جهانی آسیب می‌رساند. «لوئنی ونر»، پژوهشگر این مطالعه می‌گوید: «این در مورد رفاه و در نهایت مشاغل مردم است. کشورهای سراسر جهان با توجه به تعداد روزهای بارانی شدید با افت اقتصادی مواجه خواهند شد و این بیشن مهمی است که به درک رو به رشد ما از هزینه‌های واقعی تغییرات آب‌وهوایی می‌افزاید.» به گفته وی، «تاکتون ارزیابی‌های کلان اقتصادی تأثیرات آب‌وهوایی بیشتر بر دما متمرکز شده‌اند و تغییرات بارندگی را فقط در مقیاس‌های زمانی طولانی‌تر مانند سال‌ها یا ماه‌ها در نظر گرفته‌اند، در نتیجه تصویر کامل را از دست داده‌اند. در حالی که بارندگی سالانه بیشتر به طور کلی برای اقتصادها به ویژه اقتصادهای وابسته به کشاورزی مفید است.» حال سوال این است که چگونه باران برای برخی از کشورها و به ویژه برای کشورهای ثروتمند و صنعتی مانند ایالات متحده آمریکا، ژاپن یا آلمان مفید نیست؟ «ماکسیمیلیان کوتز»، محقق ارشد این تحقیق در موسسه پوتسدام می‌گوید: «ما اثرات متمایز بارندگی بر تولید اقتصادی را شناسایی کردیم اما مهمترین آنها بارش شدید روزانه است و این می‌تواند به علت تغییرات آب‌وهوایی باشد که در همه جهان تشدید خواهد شد.» افزایش گازهای گلخانه‌ای در جو زمین که حاصل نیروگاه‌های فسیلی و خودروهاست باعث گرمای زمین می‌شود و این گرم‌شدن می‌تواند بخار آب بیشتری را تولید کند که در نهایت به باران مبدل خواهد شد و با توجه به تغییرات اقلیمی این بارندگی‌های شدید روزانه در سطح جهان افزایش پیدا خواهد کرد. «آندرس لوورمن»، استاد دانشگاه نیز معتقد است: «این بررسی نشان داد که تأثیرات گرمایش جهانی در بارندگی‌های شدید روزانه است و اثرات اقتصادی سنگینی به همراه خواهد داشت که هنوز محاسبه نشده است. نگاهی دقیق‌تر به مقیاس‌های زمانی کوتاه به جای میانگین‌های سالانه به درک آنچه در جریان است کمک می‌کند. شوک‌های اقلیمی نسبت به تغییرات تدریجی ناشی از تغییرات آب‌وهوایی، شیوه زندگی ما را تهدید می‌کنند و با بی‌ثبات کردن آب‌وهوا، به اقتصاد خود آسیب می‌رسانیم.»

ارز چندنرخ‌ی اشتباه مهلك دولت‌های گذشته بود

نقشه‌راه حذف ارز ۴۲۰۰

عضو سابق اتاق بازرگانی ایران، رانت و فساد را نتیجه ارز چندنرخ‌ی می‌داند و معتقد است که حرکت به سمت از تکر نرخی به سود اقتصاد ایران خواهد بود. جمشید عدالتیان شهریاری با بیان اینکه متأسفانه ما در سال‌ها و حتی دهه‌های گذشته بارها به غلط بودن برخی تصمیم‌های اقتصادی خود رسیدیم و هر بار پس از چند سال اقدام به اصلاح اشتباهات گذشته کرده‌ایم، به ایسنا گفت: اما متأسفانه از این اشتباهات درس نگرفته و مجدداً مشکلاتی برای اقتصاد کشور به وجود آورده‌ایم. نظام چندنرخ‌ی ارز نیز یکی از همین اشتباهات است. او با بیان اینکه خطر ایجاد رانت و فساد از اصلی‌ترین ویژگی‌های نظام چندنرخ‌ی ارز است، توضیح داد: ما پیش از این نیز گرفتار چندنرخ‌ی شدن ارز شده بودیم و در سال‌های اخیر نیز دوباره با در نظر گرفتن ارز دولتی مشکلاتی در این حوزه به وجود آمده است. قطعاً اصلاح این روند و حرکت به سمت از تکر نرخی به سود اقتصاد ایران خواهد بود. وی با اشاره به لزوم حمایت اقشار کم‌درآمد مردم در حوزه کالاهای اساسی افزود: با توجه به مشکلاتی که مردم در سال‌های اخیر با آن مواجه بوده‌اند، در این تردیدی وجود ندارد که دولت باید حمایت‌های لازم برای تأمین مایحتاج مردم را در دستور کار قرار دهد اما اینکه این حمایت‌ها به چه شکل انجام شود و چه شیوه‌ای به کار گرفته شود که هزینه‌هایش از فایده‌اش بیشتر نشود سوال مهمی است که باید به آن پاسخ داده شود. عدالتیان به موضوع حمایت نقدی از مردم اشاره کرد و گفت: در بسیاری از کشورها نیز برای اقشار کم‌درآمد حمایت‌های این چنینی انجام می‌شود اما باید با توجه به ساختار اقتصاد خودمان برنامه‌ریزی کنیم. متأسفانه با توجه به بالا بودن نرخ تورم، ارزش نهایي پیرانه نقدی در مدتی کوتاه از بین می‌رود. مثلاً وقتی در سال ۱۳۸۹ پیرانه نقدی ۴۵ هزار تومانی آغاز به کار کرد، ارزش نهایی آن حدود ۴۵ دلار بود اما امروز این پیرانه ارزشی کمتر از دو دلار دارد و در حل کردن مشکلات مردم، تأثیرگذاری کمتری دارد. از این رو دولت باید تلاش کند در صورت حذف ارز ۴۲۰۰ تومانی، سیاست‌هایی در دستور کار قرار دهد که بیشترین کارایی و کمترین نارضایتی را به همراه داشته باشد.

معاون وزیر راه و شهرسازی توضیح داد

ماجرای پیامک خانه‌های خالی

به گفته معاون وزیر راه و شهرسازی، پیامک‌هایی که در روزهای اخیر به برخی مالکان ارسال شده آخرین مرحله خوداظهاری است و مربوط به کسانی می‌شود که اطلاعات سکونت‌ی‌شان در سامانه موجود نیست و به همین دلیل خانه خالی تلقی شده‌اند؛ بنابراین اگر تا پایان ماه جاری نسبت به تعیین وضعیت سکونتی خود در سامانه املاک و اسکان اقدام نکنند به سازمان امور مالیاتی معرفی خواهند شد. محمود محمودزاده افزود: در راستای اجرای ماده ۵۴ مکرر قانون مالیات‌های مستقیم مصوب آذرماه ۱۳۹۹ حدود ۱.۲ میلیون واحد خالی از سکنه را شناسایی کردیم و با وجود فراخوان‌هایی که برای خوداظهاری در سامانه املاک و اسکان دادیم، برخی افراد نسبت به ثبت اطلاعات سکونت‌ی خود اقدام نکردند. البته برخی تغییرات نیز با خوداظهاری افراد صورت گرفت و این رقم ۱.۲ میلیون دائماً به‌روز می‌شود. هموطنان باید اگر تغییری از نظر خرید و فروش یا اجاره واحد آنها صورت گرفته در سامانه املاک و اسکان درج کنند؛ در غیر این صورت مبنای ما خالی بودن واحد مذکور است. به گفته محمودزاده، هم‌کنون اطلاعات سکونت‌ی بیش از ۶۰ میلیون نفر از هموطنان در سامانه وجود دارد و قابل رصد است، اما تعدادی که اخیراً برای آنها پیامک ارسال شده کسانی هستند که اطلاعات‌شان موجود نیست و در واقع وضعیت سکونت آنها درج نشده است. اگر مالکان واحدهای مذکور تا قبل از پایان ماه جاری که آخرین مرحله اخذ خوداظهاری است نسبت به ثبت اطلاعات سکونت‌ی خود اقدام نکنند، واحد آنها به عنوان خالی خالی تلقی و برای اعمال مالیات به سازمان امور مالیاتی معرفی می‌شود. وی درخصوص شائبه اختلاف وزارت راه و شهرسازی با سازمان امور مالیاتی بر سر نحوه معرفی خانه‌های خالی گفت: حدود دو هفته قبل جلسهای با مسئولان سازمان امور مالیاتی داشتیم و این هماهنگی صورت گرفت تا براساس فهرستی که ما تا پایان دی‌ماه به آنها ارائه می‌دهیم موضوع مالیات خانه‌های خالی محقق شود.

۵ پیش‌بینی بانک جهانی برای ۲۰۲۲



بانک جهانی در این گزارش پیش‌بینی کرد که رشد اقتصادی جهان در سال‌های ۲۰۲۲ و ۲۰۲۳ کاهش یابد، بازارهای نوظهور و اقتصادهای در حال توسعه نسبت به اقتصادهای پیشرفته بهبود ضعیف‌تری را تجربه کنند و تورم جهانی پس از رشد شگفت‌آور در سال ۲۰۲۱، در سال جاری همچنان بالا بماند. همچنین اختلالات شدید اقتصادی ناشی از گسترش سریع و همزمان سویه اومیکرون، ریسک کلیدی برای رشد کوتاه مدت محسوب می‌شود و در نهایت، همکاری جهانی و سیاست‌های موثر ملی برای مقابله با بلایای طبیعی مورد نیاز است. بنابراین پس از کاهش رشد اقتصادی و رسیدن به رقم ۵٫۵ درصدی در سال ۲۰۲۱، انتظار می‌رود که رشد جهانی در سال ۲۰۲۲ به طور قابل توجهی کاهش یابد و به ۴٫۱ درصد برسد. این کاهش بازتاب شعله‌ور شدن دوباره کووید-۱۹، کاهش حمایت‌های مالی و تنگناهای عرضه است.

براساس این گزارش، اگرچه پیش‌بینی می‌شود که تولید و سرمایه‌گذاری در اقتصادهای پیشرفته در سال آینده میلادی به روند پیش از همه‌گیری بازگردد، اما تولید و سرمایه‌گذاری در بازارهای نوظهور و اقتصادهای در حال توسعه به دلیل نرخ کمتر واکسیناسیون، سیاست‌های مالی و پولی سخت‌تر و زخم‌های ماندگار ناشی از همه‌گیری پایین خواهد ماند. ریسک‌های منفی مختلف از جمله اختلالات اقتصادی همزمان با شیوع اومیکرون، تنگناهای عرضه، کاهش انتظارات تورمی، استرس مالی، بلایای طبیعی و تضعیف محرک‌های اقتصادی، چشم‌انداز رشد را مختل می‌کند. البته از آنجا که بازارهای نوظهور و اقتصادهای در حال توسعه فضای محدودی برای ارائه پشتیبانی اضافی در صورت نیاز دارند، این ریسک‌های منفی احتمال کاهش بیشتر را افزایش می‌دهد. این امر به اهمیت تقویت همکاری جهانی برای تقویت توزیع سریع و عادلانه واکسن، کالبره کردن سیاست‌های بهداشتی و اقتصادی، تقویت پایداری بدهی در فقیرترین کشورها و مقابله با هزینه‌های فزاینده تغییرات اقلیمی تاکید می‌کند.

دورنمای اقتصاد جهان در ۵ تصویر

اولین پیش‌بینی بانک جهانی از دورنمای اقتصاد جهان، افت رشد اقتصادی است. از آنجایی که بازگشت اولیه به مصرف و سرمایه‌گذاری کم‌رنگ می‌شود و حمایت‌های کلان اقتصادی از بین می‌رود، رشد جهانی به شدت کاهش می‌یابد. بخش اعظم کندی جهانی در چشم‌انداز پیش‌بینی‌ها مربوط به اقتصادهای بزرگ است که بر تقاضا در بازارهای

فرصت امروز: رشد اقتصادی جهان در سال ۲۰۲۱ در حالی به رقم ۵٫۵ درصد رسید که انتظار می‌رود این میزان در سال ۲۰۲۲ به طور قابل توجهی کاهش یابد و به ۴٫۱ درصد برسد. به اعتقاد بانک جهانی، این افت رشد اقتصادی بیش از هر چیز بازتاب شعله‌ور شدن دوباره ویروس کووید-۱۹، کاهش حمایت‌های مالی و تنگناهای عرضه است. اگرچه پیش‌بینی می‌شود که تولید و سرمایه‌گذاری در اقتصادهای پیشرفته در سال ۲۰۲۳ میلادی به روند پیش از همه‌گیری کرونا بازگردد، اما تولید و سرمایه‌گذاری در بازارهای نوظهور و اقتصادهای در حال توسعه به دلیل نرخ کمتر واکسیناسیون، سیاست‌های مالی و پولی سخت‌تر و زخم‌های ماندگار ناشی از همه‌گیری کرونا پایین خواهد ماند.

گزارش تازه بانک جهانی نشان می‌دهد که ریسک‌های منفی مختلفی از جمله اختلالات اقتصادی همزمان با شیوع سویه اومیکرون، تنگناهای عرضه، کاهش انتظارات تورمی، استرس مالی، بلایای طبیعی (تغییرات اقلیمی) و تضعیف محرک‌های اقتصادی، چشم‌انداز رشد در سال‌های ۲۰۲۲ و ۲۰۲۳ را مختل می‌کند. از آنجایی که بازارهای نوظهور و اقتصادهای در حال توسعه فضای سیاست محدودی برای ارائه پشتیبانی اضافی در صورت نیاز دارند، این ریسک‌های منفی احتمال کاهش بیشتر رشد اقتصادی را افزایش می‌دهد. بدین ترتیب، این مهم، اهمیت و ضرورت همکاری جهانی برای توزیع سریع و عادلانه واکسن کرونا، کالبره کردن سیاست‌های بهداشتی و اقتصادی، تقویت پایداری بدهی در فقیرترین کشورها و مقابله با هزینه‌های فزاینده تغییرات اقلیمی را گوشزد می‌کند.

۲۰۲۲ هم سال خوبی نخواهد بود

بانک جهانی در گزارش تازه خود به پیش‌بینی دورنمای اقتصاد جهان پرداخت و چشم‌انداز اقتصادی مناطق مختلف جهان را به‌روز کرد. این نهاد معتبر بین‌المللی، رشد اقتصادی جهان در سال ۲۰۲۱ را ۵٫۵ درصد برآورد کرد و با پیش‌بینی کاهش رشد اقتصاد جهان در سال آینده تخمین زد که میزان رشد در سال‌های ۲۰۲۲ و ۲۰۲۳ به ترتیب به ۴٫۱ درصد و ۳٫۲ درصد برسد. بانک جهانی همچنین رشد اقتصادی ایران در سال ۲۰۲۱ را ۳٫۱ درصد و در سال‌های ۲۰۲۲ و ۲۰۲۳ به ترتیب ۲٫۴ درصد و ۲٫۲ درصد پیش‌بینی کرد که نسبت به گزارش پیشین این نهاد در اکتبر ۲۰۲۱ تغییری نداشت، اما نسبت به گزارش ژوئن ۲۰۲۱ به ترتیب یک درصد، ۰٫۲ درصد و منفی ۰٫۱ درصد تغییر را برای این سه سال نشان می‌دهد.

به نوعی تأمین‌کننده بودجه باشد، پس دولت از چه طریقی می‌خواهد به جاماندگان، سهام عدالت اختصاص دهد؟ با این حال همچنان مجلس و دولت فعلی بر این باورند که باید موضوع جاماندگان تعیین تکلیف شود. در این راستا، علی‌اکبر حیدری، سخنگوی کلان‌ شرکت‌های سرمایه‌گذاری استانی سهام عدالت در پاسخ به این سوال که چرا منابع موردنیاز برای جاماندگان سهام عدالت، در لایحه بودجه ۱۴۰۱ گنجانده نشده، گفت: یکی از موارد این است که شاید نیازی به تعیین منابعی برای این موضوع در بودجه نباشد، زیرا منابع قابل توجهی از سهام عدالت در سال‌های گذشته کسر شده و در قالب سهام بازگشت شده به دولت موجود است و اگر همان سهام در قالب انتقال سیستمی انجام شود، می‌توان از آن برای جاماندگان استفاده کرد. نکته اصلی این است که تصمیم‌گیر اصلی در تعیین تکلیف سهام عدالت، دولت است و محل تأمین منابع و نحوه تخصیص نیز باید از سوی دولت مشخص شود. می‌توان گفت تعیین تکلیف جاماندگان نیازی به گنجاندن در بودجه نداشت‌ه و امیدواریم این کار هرچه سریع‌تر به نتیجه برسد. قبلاً هم کمیسیون اقتصادی اعلام کرده بود که این موضوع تا پایان امسال تعیین تکلیف خواهد شد.

حیدری پیش از این اعلام کرده بود که ارزش روز سهام بازپس‌گیری شده (۴۷درصد)، در حال حاضر ۶۰۰ هزار میلیارد تومان از سهام عدالت است که به بهانه عدم پرداخت اقساط، باز پس گرفته شده است. این عدد در اظهارات قاضی‌زاده هاشمی، نایب‌رئیس وقت مجلس اعلام شده است. در قانون اعلام شده بود که اگر در پایان ۱۰ سال پرداخت اقساط از محل سود سهام عدالت تادیه نشود، دولت اجازه دارد به میزان اقساط تادیه نشده سهام بفروشد. در آن زمان اگر یک سوم ۴۷ درصد سهام عدالت به فروش می‌رسید، اقساط سهام عدالت تادیه می‌شد. به جای ۴۷ درصد ارزش ریالی اقساط، ۴۷ درصد سهام برداشته شد؛ در حالی که در همان زمان هم ۴۷ درصد سهام سه برابر ارزش ریالی آن ارزش داشت.

پرونده جاماندگان سهام عدالت همچنان باز است و در مورد تعیین تکلیف آن وعده‌های زیادی داده شده است. البته منابع آن شفاف نیست و حتی در لایحه بودجه سال ۱۴۰۱ هم جایی نداشته است. با این حال سخنگوی کلان‌و شرکت‌های سرمایه‌گذاری استانی سهام عدالت بر این باور است که منابع مورد نیاز در اختیار ارزش واقعی سهام عدالت و در حال حاضر

به گزارش ایسنا، با آزادسازی سهام عدالت در اردیبهشت ۱۳۹۹ و قیمت قابل توجه این سهام متأثر از وضعیت بازار سرمایه در آن روزها، بحث مشمول بودن یا نبودن سهام عدالت داغ شد. درحالی که طبق آمار حدود ۴۹ میلیون نفر مشمول سهام عدالت هستند، همواره صدای اعتراض برخی‌ها به گوش می‌رسد که چرا با وجود اینکه جزو دهک‌های کم‌درآمد جامعه هستند، مشمول این سهام نمی‌شوند؟

دولت دوازدهم در حالی به کار خود پایان داد که اعلام شد پرونده ثبت نام سهام عدالت بسته شده است و امکان اینکه مشمول جدیدی پذیرفته شود وجود ندارد. هرچند که مجلس‌نشینان هر از گاهی دوباره برگه وعده اختصاص سهام عدالت به جاماندگان را رو می‌کردند؛ با این حال و هرچند که سقوط آزاد بازار سرمایه باعث کاهش ارزش واقعی سهام عدالت شد و در حال حاضر نیز امکان فروش این سهام آنطور که باید و شاید وجود ندارد، اما سهام عدالت همچنان از اجر و قرب نیفتاده و افراد زیادی خواهان آن هستند.

طبق پیش‌بینی صورت گرفته در قانون، قرار بود امسال حدود ۹۵ هزار میلیارد تومان از سهام شرکت‌ها در بورس واگذار شود؛ درحالی که این رقم در سال گذشته ۱۱٫۶ هزار میلیارد تومان بود و به عبارتی ۸۴ هزار میلیارد تومان افزایش پیدا کرده است. این پیش‌بینی در حالی صورت گرفته که دولت از ابتدای امسال تاکنون حتی یک ریال از سهام خود را در بازار سرمایه نفروخته است. این می‌تواند بدان معنا باشد که دولت روی فروش سهام خود در بازار سرمایه برای تأمین بودجه سال جاری حساب باز کرده است؛ حال سوال اینجاست که اگر قرار است سهام دولت

گفته می‌شود جاماندگان سهام عدالت به دو گروه تقسیم می‌شوند؛ نخست گروهی که در بازه زمانی توزیع سهام عدالت بین سال‌های ۱۳۸۵ تا سال ۱۳۹۲ مشمول دریافت سهام عدالت بودند و شناسایی شدند. در هر مرحله شناسایی نیز به نسبت افراد شناسایی شده، سهم در سبد سهام عدالت تخصیص پیدا می‌کرد. برای این افراد ادعوت‌نامه صادر شد و عده‌ای هم کارت سهام عدالت را بعد از مراجعه به تعاونی‌های سهام عدالت شهرستانی و انجام مراحل قانونی دریافت کردند. این افراد کسانی هستند که به تکلیف قانونی خود عمل کردند. عده‌ای هم هستند که سهام عدالت برای‌شان صادر شده اما دستگاه مرتبط دعوت‌نامه را به موقع به دست این افراد نرسانده است. یعنی تقصیری در مورد عدم انجام مراحل قانونی نداشتند. جمعیت افرادی که کارت دریافت کرده‌اند بین یک میلیون و ۸۰۰ هزار تا ۲ میلیون نفر است و مجموع افرادی که کارت و دعوت‌نامه دریافت کرده‌اند اما مراحل قانونی را طی نکرده‌اند نیز نزدیک به ۲ میلیون نفر است؛ بنابراین با توجه به اینکه ۱۶ میلیون نفر به آذنان سهام‌گام‌های دولتی جزو شش دهک پایینی جامعه بودند اما سهام عدالت دریافت نکردند ۴ میلیون نفر هم در مراحل شناسایی قرار داشتند اما سهام عدالت دریافت نکردند. مجموع جاماندگان سهام عدالت که مستحق دریافت این سهام هستند حدود ۲۰ میلیون نفر هستند.

یگر چالش‌های این بازار است که

مدیرعامل فولاد مبارکه در آیین گرامیداشت بیست و نهمین سالروز افتتاح این شرکت:

فولاد مبارکه به منشأ تحولات بنیادین در اقتصاد و صنعت کشور مبدل شده است

ما باید در این حوزه الگوی صنعت سبز در کشور باشیم و نشان دهیم که صنعت می‌تواند دوست‌دار محیط زیست باشد؛ باید نشان دهیم که می‌توانیم مزایای صنعت را داشته باشیم و معایب آن را حذف کنیم، اکنون تمامی خروجی‌های فولاد مبارکه شبانه‌روزی در حال پایش لحظه‌ای است و نتایج نشان می‌دهد که برخی از این مقادیر که ثبت شده حتی از استانداردهای محیط زیست بالاتر است. وی درخصوص موضوع توسعه سرمایه‌انسانی که یکی از مهمترین ارکان مجموعه فولاد مبارکه است نیز گفت: باید بگوییم که نخستین محور توسعه، توسعه سرمایه انسانی است. اگر امروز به جایی رسیده‌ایم به خاطر سرمایه انسانی ماست. هرگاه از نظر فرهنگ سازمانی، روحیه کاری و جهادی به جایی رسیدیم که در دنیا سرآمد باشیم آنگاه می‌توانیم با فولادسازان و بنگاه‌های بزرگ اقتصادی جهانی به رقابت بپردازیم و باید قبل از هر چیز این اتفاق بیفتد.

با محدودیت بیش از ۶۰ درصدی مصرف گاز مواجه شده‌ایم
مدیرعامل فولاد مبارکه در ادامه با بیان اینکه همه باید متوجه شوند که کار درست چیست و در همان جهت با روش درست کار کنند، بیان داشت: باید حواشی را از فولاد مبارکه دور کنیم؛ علاوه بر این هم درست کار کنیم و هم نیت خود را درست کنیم. وی با اشاره به ضرورت الگو بودن فولاد مبارکه در همه جایگاه‌ها اظهار کرد: فولاد مبارکه در حوزه انرژی باید به فکر مصرف بهینه، صرفه‌جویی و بالا بردن میزان تولید باشد؛ علاوه بر این، هر یک از ما به عنوان یک شهروند، باید الگوی مصرف انرژی را در زندگی خود پیاده‌سازی کنیم. طبینسا با بیان اینکه با محدودیت بیش از ۶۰ درصدی مصرف گاز مواجه شده‌ایم، گفت: مصرف روزانه گاز خانگی در استان اصفهان به ۶۰ میلیون مترمکعب رسیده و این در حالی است که اگر تنها ۶ میلیون مترمکعب گاز به میزان گاز اختصاص یافته به فولاد مبارکه اضافه می‌شد، این صنعت می‌توانست ظرفیت تولید خود را کامل کند؛ خسارت ناشی از کمبود گاز مورد نیاز در فولاد مبارکه بیش از ۱۰ هزار میلیارد تومان است.

جبران کمبود گاز صنایع با صرفه‌جویی ۵ تا ۱۰ درصدی مصارف خانگی

وی خاطر نشان کرد: وقتی از ضرورت فرهنگ‌سازی صحبت می‌کنیم، نتیجه‌اش این است که به این نکته توجه داشته باشیم که با صرفه‌جویی ۵ تا ۱۰ درصدی گاز در مصرف خانگی می‌توان کمبود گاز صنایع را جبران کرد که ما به عنوان خانواده بزرگ فولاد مبارکه باید مروج فرهنگ صرفه‌جویی در مصرف انرژی باشیم. مدیرعامل فولاد مبارکه افزود: هر یک از کارکنان شرکت فولاد مبارکه در هر جایگاهی باید بهترین باشند تا بتوان تحول بزرگی را رقم زد؛ این یعنی هر کسی سعی کند تغییری هر چند کوچک را در خود ایجاد کند که اگر این اصل را رویکرد خود قرار دهیم، شاهد ایجاد تحول بزرگی در کشور خواهیم بود؛ باید ایمان داشته باشیم که رسیدن به قله‌های پیشرفت در توان ما وجود دارد و باید با همت بلند و روحیه جهادی به آنها برسیم.



نفتی ما بیشتر است؛ ما با چنین دنیایی مواجهیم و اگر قرار باشد در کشور کسانی این گام‌ها را بردارند، چه معنی بهتر از فولاد مبارکه است؟
مدیرعامل فولاد مبارکه همچنین افزود: اگر کشور اسکله بزرگ نیاز دارد و اگر شبکه ریلی توسعه بیشتر می‌خواهد فولاد مبارکه باید برای این موضوع فکر کرده و اقدام کند؛ صنایع بزرگ مانند فولاد مبارکه باید این کارها را انجام دهند و این در حالی است که شرکت‌های بقا پیدا می‌کنند که در توسعه تکنولوژی فعال هستند.

فولاد مبارکه پاک‌ترین صنعت کشور است

وی در ادامه بیان داشت: توسعه مداوم کمی، کیفی و متوازن، تکنولوژی، نوآوری و توسعه پایدار، سِرلوحه کار فولاد مبارکه است؛ تولید محصولات جدید با همت متخصصان داخلی این شرکت باعث افتخار ماست، اما متأسفانه امروز همراستا با هدف‌گیری‌های دشمن، یک موج صنعت‌ستیزی در کشور راه افتاده و علیه صنعت ایجاد شده است، صنعتی که نجات‌بخش اقتصاد کشور است.
مدیرعامل فولاد مبارکه ضمن بیان اینکه بسیاری از صنایع الزامات توسعه یافتگی را به موقع رعایت نکردند، گفت: متأسفانه برخی، بحران‌های آلودگی و کم‌آبی را به گردن صنعت می‌اندازند؛ در حالی که این موضوع خلاف واقع بوده و این در حالی است که در ابتدای دی‌ماه امسال و در اوج آلودگی سایر شهرها، هوای پاک شهر مبارکه نشان‌دهنده عدم آلاینده‌ی فولاد مبارکه بود.
طبینسا با بیان اینکه فولاد مبارکه پاک‌ترین صنعت کشور است، تأکید کرد:

مدیرعامل فولاد مبارکه با بیان اینکه این سرزمین از قرون گذشته تاکنون مهد صنعت بوده است، ادامه داد: اگر بخواهیم این راه را ادامه دهیم و حافظ بقای فولاد مبارکه باشیم، باید اهداف بزرگی را دنبال کنیم؛ شرایط عمومی کشور از لحاظ صنعتی و اقتصادی به‌ویژه در صنعت فولاد، در شرایط مطلوبی قرار داشته و کارهای زیربنایی انجام شده است.
وی تصریح کرد: بهره‌برداری از معادن سنگ آهن و منابع گازی و سابقه دیرینه در صنعت فولاد از ۵۰ سال گذشته تاکنون شرایطی را ایجاد کرده که این صنعت به یکی از صنایع موفق کشور تبدیل شود، اما اگر امروز به درستی عمل نکنیم، همین موفقیت‌ها نیز نتیجه عکس خواهد داد.

نقش مهم فولاد مبارکه در تولید ناخالص ملی

محمد یاسر طبینسا با بیان اینکه برنامه تولید ۵۵ میلیون تن فولاد برای افق ۱۴۰۴ کشور در نظر گرفته شده است، گفت: فولاد مبارکه از تولید ۲.۵ میلیون تنی ابتدای راه‌اندازی به ۱۰ میلیون تنی فعلی رسیده است.
مدیرعامل فولاد مبارکه، ورود شرکت‌های معدنی به تولید فولاد را قابل توجه دانست و گفت: تحریم‌های بین‌المللی و محدودیت‌های موجود به اهمیت و جایگاه فولاد مبارکه برای رشد اقتصادی کشور افزوده است.
وی با اشاره به سهم یک درصدی فولاد مبارکه در تولید ناخالص کشور بیان کرد: امروزه بیشتر از نام کشورها نام صنعت‌ها و بنگاه‌ها شنیده و شناخته می‌شود و درآمد بعضی از این بنگاه‌ها و شرکت‌ها به مراتب از کل اقتصاد کشور ما و درآمد

مدیرعامل شرکت فولاد مبارکه گفت فولاد مبارکه صرفاً یک کارخانه نیست و در گذر سال‌های گذشته به منشأ تحولات بنیادین در اقتصاد و صنعت کشور مبدل شده است.

آیین گرامیداشت بیست و نهمین سالروز افتتاح شرکت فولاد مبارکه، با حضور محمدیاسر طبینسا، مدیرعامل شرکت فولاد مبارکه، معاونین، جمعی از مدیران، کارکنان و مدیران عامل شرکت‌های زیرمجموعه فولاد مبارکه برگزار و همزمان نیز به صورت آنلاین در فضای مجازی پخش گردید.
محمدیاسر طبینسا، مدیرعامل فولاد مبارکه در ایسن آیین ضمن تبریک به مناسبت سالروز افتتاح این شرکت اظهار کرد: امروز برای خانواده فولاد مبارکه روز مهمی است چراکه کلنگ این مجموعه در دی ماه ۱۳۶۰ به زمین زده شد و نهایتاً در ۲۲ دی‌ماه سال ۱۳۷۱ به بهره‌برداری رسید.
وی افزود: فولاد مبارکه با همت فولادمردان، روحیه جهادی و اراده آهنین آنان شکل گرفت که ما امروز میراث‌دار آنها هستیم؛ این مجموعه افتخارات زیادی داشته اما برای بقای این افتخارات نیازمند یک حرکت جدید و یک اتفاق بزرگ هستیم.

مدیرعامل فولاد مبارکه با بیان اینکه امروز فولاد مبارکه به‌الگوی ملی نگاه‌داری تبدیل شده است، خاطر نشان کرد: همچنان که فولاد مبارکه طی دهه‌های گذشته موجب اتفاقات خوب بوده است، امروز هم باید منشأ اتفاق بزرگ شود.

انسان‌های بزرگی در شکل‌گیری فولاد مبارکه نقش داشته‌اند

وی اذعان داشت: فولاد مبارکه صرفاً یک کارخانه نیست و در گذر سال‌های گذشته به منشأ تحولات بنیادین در اقتصاد و صنعت کشور مبدل شده است؛ اگر بخواهیم فولاد مبارکه تا ۵۰ سال آینده همچنان سرآمد باشد، باید رمز موفقیت‌مان در سه دهه گذشته را مرور و جایگاه و مسیرمان برای ۵۰ سال آینده را ترسیم کنیم.
طبینسا اضافه کرد: داشتن چشم‌انداز توسعه کمی و حفظ سهم تولید فولاد کشور برای فولاد مبارکه کافی نیست و باید برای اقق‌های دیگری برنامه‌ریزی کنیم؛ ما باید در ابعاد مختلف توسعه کشور را رقم بزنیم که در این راستا سرمایه انسانی نخستین محور و رمز موفقیت فولاد مبارکه است.

مدیرعامل فولاد مبارکه ادامه داد: نیروی انسانی کارآمد، نظام مشارکتی و بهبود مستمر، داشتن چشم‌انداز متعالی، برنامه‌محور بودن، حرکت دقیق براساس برنامه، بسیج همگانی نیروها در برنامه‌ریزی و نظام‌های تحولی مشارکت، همه اینها در کنار روحیه جهادی، انقلابی و انگیزه و نیت پاک الهی کارکنان باعث شده که فولاد مبارکه در این نقطه قرار بگیرد.

طبینسا با بیان اینکه انسان‌های بزرگی در شکل‌گیری فولاد مبارکه نقش داشته‌اند، افزود: یکی از رموز موفقیت فولاد مبارکه این است که در آن انسان‌ها و افکار بزرگی وجود داشته است.

گفتگو با نخبه و کارآفرین برتر صنعت بیمه کشور مهندس غلامعلی علایی

از شغل دولتی تا کارآفرینی

این کارآفرین نمونه توتیب داده شده که به مختصری از زندگی سراسر کوشش ایشان پرداخته ایم.

آقای مهندس علایی برای آشنایی بیشتر مختصری از خودتان بفرمایید.
بندد اسمتلا لعل دشت معان استان اردبیل و متولد ۱۳۲۵ هجتم وندر سال ۱۳۲۷ به استخدام رسمی دولت درآمد. اما بعد از گذشت حدود سه سال طبعه موفقیات علمی سپار عالی به خاطر داشتن روحیه کارآفرینی و استقلال طلبی تمسید گرفت از کار رسمی و دولتی استعفا داده و یک شغل وحرفه جدید را شروع کند.

نحوه شروع فعالیت کار جدید را جهت استفاده جوانان بیان فرمائید.

بعد از استعفا با توجه به اینکه متاهل بودم و شروع کار جدید زمان بر بود به ناچار مدتی کوتاه حدود هفتاد شب ها تاکی شغل کل می کردم و بعد از آن موفق شدم که نمایندگی بیمه اسفا را اخذ کنم ولی با دو مشکل زیور بودم یکی اینکه به خاطر استخدام نتوانسته بودم تحصیلاتم را به تمام برسانم، فلذا همزمان با آن اقدام به ادامه تحصیل نموده و مقطع کارشناسی و کارشناسی ارشد مهندسی مکانیک را به اتمام رسانده و ضمن عضویت در سازمان نظام مهندسی، مهندس ناظر ساختمان شدم.

مشکل بعدی که پیش نیاز شغل جدید بود، اینکه من با عتبی فروش و بازاریابی بیگانه بودم بنابراین برای حل این مشکل نیز اقدام به مطالعه ده ها جلد کتب و مطالعه حضور در همایش های ملی و استانی و تلمذ از استادان برتر فروش و بازاریابی نمودم تا کارم را سریع گسترش داده و تبدیل به شرکت نمایندگی بشوم

در صورت امکان از نحوه گسترش کار خودتان توضیح مختصری ارائه فرمایید.
طبیعتا بعضی از اشخاص از شغل و درآمدشان راضی نیستند و حقوق شان کفاف زندگی را نمی دهد وقتی به آنها پیشنهاد تغییر شغل و با گسترش کارشان را می دهید مشکل را در نداشتن سرمایه اعلام می کنند.

با اینکه سرمایه در ایجاد شغل جدید مهم هست اما در اولویت چهارم و پنجم هست اولویت اول داشتن انگیزه و ولیر درونی و ترسیدن از تغییر است. در تمام مذاکر زندگی افراد موفق را مطالعه کنید در ابتدای شروع شغل جدید نه تنها هیچ سرمایه ای نداشتند بلکه زیور صفر وافر مطلق نداشتند بنده حقیر نیز با شرایط بسیار نامناسب مالی شغل جدید را شروع کردم ولی الحمدالله با توکل به خداوند و دمای پدرو مادرم و همراهی همسر مشکلات را یکی پس از دیگری پشت سر گذاشتیم بعد از تبدیل به شرکت نمایندگی جهت ایجاد کارآفرینی و گسترش شبکه فروش و خدمات سعی در افتتاح چهار شعبه و یک ساختمان مرکزی نمودیم، با توجه به اینکه اکثر نمایندگان بیمه در حد یک مغازه و در یک یا دو رشته بصورت تخصصی فعالیت می کنند، اما در شرکت ما با تخصصی یک ساختمان

۴ طبقه به صورت کلیلا تخصصی به انواع انواع رشته های بیمه ای توسط کارشناسان متخصص پرداخته می شود، به طور مثال در رشته بیمه های زندگی بارها رتبه اول اسنل و رتبه ۶ و ۸ کنشوری را بدست آوردیم.

اصولا انتخابی از تغییر شغل و از ریسک کردن هراسی دارنند شما چطور این کار را انجام دادید؟

در پاسخ به این سوال باید خدمتتان عرض کنم که اسنل ها دو راه بیشتر بر زندگی دارند یا باید تا آخر عمر با حداقل امکانات در دنیا زندگی کنند یا باید به موفقیت و تغییر دائمی فکر کنند. تعریف موفقیت با توجه به جاهل

مهندس علایی با اشاره به اینکه دانش به روز و آشنایی با قوانین بیمه ای کشور ضرورتی مهم در کارگزاری های بیمه است، نقطه انگاه مشتریان را تخصصی و تجربه کاری خود دانست.

جوان امروز نمونه از واقع و جوانی توانگون است و روزی نیست که از هر گوشه دنیا خبری از رخا های علمی و غیر علمی شنیده می شود و این ها حشرات جلی و مالی فراوانی به افراد جامعه وارد نمود، این اتفاقات برای هر کسی ممکن است روی دهد که برخی از آن ها قائل جبران سوده و ضروری است، جهت برطرف کردن خسارت وارده از کمک و مساعدت دیگران استفاده شود.

اینها بود که مفهومی به نام بیمه وارد زندگی اسنل شد که بصورت تخصصی به عنوان خدمتکار برای حوادث احتمالی بیمه برای بشر بود.
صنعت بیمه از جمله صنایعی است که در کنار بسیاری از فعالیت ها، صنایع و امور روزمره زندگی است و در بسیاری از جنبات زندگی ورود می کند، ورود این صنعت به ایران از دوره قاجاریه شروع شد و در سال ۱۲۸۹ خورشید روسی به نامهای « نادره » و « کافکار مرگوری» فعالیت‌های بیمه‌ای در ایران را آغاز کردند. بعد از روسی‌ها شرکت‌های بیمه خارجی دیگری وارد صنعت بیمه ایران شده و به مدت ۲۵ سال فعالیت‌های بیمه‌ای کشور صرفا در دست خارجی‌ها بود.

در سال ۱۳۱۴ تعداد شرکت‌های خارجی بیمه در ایران به رقم ۲۹ رسید که از میان آنها دو شرکت «پنجسرخ» و «پو کشایر» از طبقه فعال تر بوده و تا پیش از پیوستی انقلاب اسلامی در ایران فعالیت داشتند.

گفتنی است در سال ۱۳۱۴ شمسی بود که «گلکندلر افانین» و «علی اکبر دایره» با سرمایه دولتی ۲۰ میلیون ریالی، شرکت مهمانی بیمه ایران را تأسیس کردند که این زمان را می‌توان نقطه آغاز تحولات بازار بیمه در ایران دانست. در سال ۱۳۱۶، مجلس شورای ملی قانونی وضع کرد که بر اساس این قانون، بیمه سازمان‌های دولتی به شرکت بیمه ایران واگذار شد و شرکت‌های دولتی باید ۲۵ درصد از بیمه‌های صادره خود در ایران را در شرکت بیمه ایران، بیمه انکابی می‌کردند.

بعد از پیوستی انقلاب، در سال ۱۳۵۸ همه شرکت‌های بیمه ایرانی توسط شورای انقلاب مردم اعلام شده و طبق اصل ۴۴ قانون اساسی، تمامی فعالیت‌های بیمه‌ای زیر نظر دولت قرار گرفت. در سال‌های ۶۱ و ۶۲ فقط به سه شرکت بیمه ایران، اسفا و البرز مجوز صدور بیمه‌نامه داده شد. در سال ۶۷ نیز ۱۰ شرکت بیمه‌ای ادغام شدند و شرکت بیمه دانا شکل گرفت. شرکت بیمه توسعه صادرات نیز از سال ۷۳ فعالیت خود را آغاز کرد و تعداد شرکت‌های بیمه به ۵ شرکت دولتی رسید.

اکنون تعداد بیمه‌های فعال در ایران به شدت افزایش پیدا کرده است. بیمه‌هایی که به صورت مختلف مشغول به فعالیت هستند به ویژه بیمه‌هایی که وابسته به بانک‌های معتبر خصوصی بوده و توانست‌اند نظر بسیاری از مردم را به خود جلب کنند.

مهندس علایی از آن دسته مردانی است که با لگه بر توان و انگیزه خود توانست در مسیر زندگی بده های ثقی را یکی پس از دیگری طی نموده و با کوله باری از تجربه و تخصص، اکنون به عنوان یکی از افراد برتر و صاحب نظر در صنعت بیمه اسنل و کشور مطرح می باشد.

در ادامه گفتگویی صمیمی با



تخفیف متعلق به صاحب پلاک است به عبارتی شخص موقع فروش خودرو می تواند تعداد سالهایی که پلاک به نام خودش بوده، طی الحاقیه ای برآرد و به خودروی جدید انتقال نماید. همچنین انتقال تخفیف سنوات به اقوام درجه یک (پدر، مادر، همسر، فرزندان نیز ممکن می باشد.

جهت پاسخگویی به هر گونه سوال و ابهام در مورد بیمه های زندگی و انواع دیگر بیمه ها از سراسر کشور در خدمت موهطان عزیز هستیم تا بتوانیم دقتی هر چند کوچک در جهت گسترش فرهنگ بیمه ای بپردازیم.

با توجه به اینکه جنابعالی در رشته بیمه عمر (بیمه های زندگی) به صورت تخصصی عمل می کنید و رتبه برتر استان و رتبه ۶ کشور را کسب کرده اید چه پیشنهادی در مورد این بیمه دارید ؟

۱- اهداف مشخص و تعیین شده دارند و طبق لیست اهداف عمل می کنند.
۲- آدم های تغییر پذیری هستند و دائما در حال رشد و تغییر هستند.
۳- سخت کوش، ریسک پذیر و مثبت نگر هستند.
۴- دارای اعتماد به نفس بالا و در مسوولیت تشاهات خود را می پذیرند.

۵- به جمله "من می توانم" ایمان صمیم دارند.
۶- با افراد موفق نیست و برخاست دارند.

بنابر این رسیدن به موفقیت باید این خصوصیات را شناخت و آنها را کسب کرد و برای رسیدن به آنها تلاش کرد و از تجربه و دانش افراد موفق بهره جست.

در ادامه از شما به عنوان یک فرد موفق در صنعت بیمه و مدیر عامل شرکت که دانش و تجربه کافی در این عرصه را دارید، چند سوال بیمه ای داریم)

اول اینکه شرکت ها ، ادارات و کارخانه دارها و به طور کلی مردم در زمان صدور بیمه نامه به چه مسائلی باید دقت کنند تا در زمان خسارت دچار مشکل نشوند؟
بیمه یک مدل دو طرفه بین بیمه گذار و بیمه گر می باشد بنابراین بیمه گذار باید اطلاعات اولیه از قوانین بیمه که بسیار مهم هستند، از بیمه گر بخواهد یکی از بدفنده های مدیران عامل ، اصناف و کارفرمایان جوانانی است که محل کار، کارخانه و یا کارگران ایشان را تهدید می کند و نگران هستند که در زمان خسارت به ماده و نطره ها و اما و اگرها برخورند و نتوانند راحت خسارت خود را دریافت کنند برای این منظور بهترین کار دقت کاری در زمان صدور بیمه است زیرا بیمه یک برگ کاغذ هست اما قنی واورست صافتر شدن آن موقع خسارت مشخص می شود. بنابراین مهم است که کجا و چگونه بیمه را دریافت کنید ما برای حل بدفنده این عزیزان برای هر رشته بیمه ای به طور جداگانه کارشناسان متخصص گذاشته ایم . و تمام توان خود را جهت مشاوره به همه موهطان عزیز و مدور فنی و اصولی بیمه گذاشته ایم.

اخیرا تغییراتی در انتقال تخفیف سنوات خودرویی ایجاد شده، لطفا با توجه به اینکه اکثر جامعه درگیر این موضوع هستند، اطلاعاتی بفرمایید.

قبلا تخفیف سنوات خودرو به خریدار جدید منتقل می شد. یعنی شخصی با خریدن خودرو مالک کلیه تخفیفات سنوات گذشته می شد ولی از اواخر سال ۱۳۷۷ سنوات

تخفیف متعلق به صاحب پلاک است به عبارتی شخص موقع فروش خودرو می تواند تعداد سالهایی که پلاک به نام خودش بوده، طی الحاقیه ای برآرد و به خودروی جدید انتقال نماید. همچنین انتقال تخفیف سنوات به اقوام درجه یک (پدر، مادر، همسر، فرزندان نیز ممکن می باشد.

جهت پاسخگویی به هر گونه سوال و ابهام در مورد بیمه های زندگی و انواع دیگر بیمه ها از سراسر کشور در خدمت موهطان عزیز هستیم تا بتوانیم دقتی هر چند کوچک در جهت گسترش فرهنگ بیمه ای بپردازیم.

زکات العلوم نشر، زکات علم نشر دادن آن هست در این مدت همیشه در حال یادگیری و مطالعه اینک کتاب و شرکت در همایشهای مختلف بودم و آنچه را که یاد گرفتم و تجربه کردم در اختیار همکاران قرار داده ام. چندین همایش موفقیت تحت عنوان "موفقیت انقلابی" است برگزار کرده و سخنران همایش بودم. همچنین در استان های مختلف در همایش ها، کلاس های مختلف انتقال تجربه کرده و سخنران همایش بوده ام و در کنار آموزش در صنعت بیمه فعالیت های اجتماعی و سیاسی نیز داشته ام.

در آخر اگر خودتان سختی مطلبی دارید بفرمایید.
سخن آخر اینکه خوشحالم که در مجموعه ما مداندی جوان توانمند و تحصیلکرده مشغول به کار شده اند و با بیش از ۲۰ سال سابقه و کسب رتبه های برتر متعدد هزاران مشتری در کنارمان هستند که در واقع هزاران دوست داریم که همیشه از حمایت مشتریان وفادار برخوردار بودیم. با توجه به حضور آنلاین و اینترنتی بیمه نامه ارائه خدمات به همه موهطان در جای جای کشورمان هستیم و سعی خواهیم کرد مشاور آسین و صادق عزیزان باشیم.

بیمه آسیا نمایندگی مهندسی غلامعلی علایی * با ۴ شعبه در قم: ۰۲۵۳۷۳۸۱۰۴
جمهوری: ۰۲۵۳۸۰۰۰۰۰۰ * بازار منتظری: ۰۲۵۳۷۳۸۱۰۴
نیش توحید: ۰۲۵۳۸۷۰۳۳۲ * پردیسان، نیرازه: ۰۲۵۳۸۰۸۶۶۱
آدرس سات بیمه آسیا نمایندگی مهندس غلامی
http://Bimealae.ir

شهردار خبر داد: سند راهبردی و عملیاتی ۵ ساله آتش‌نشانی قم تدوین شود

آتش‌نشانی قم بر مبنای رسالت انسانی خدمات رسانی برون شهری انجام می‌دهد



برای تأمین تجهیزات امداد و نجات و اطفاء حریق تأکید کرد.

وی با اشاره به خسارت ۲۰ میلیارد تومانی به یکی از خودروهای آتش‌نشانی قم در یکی از عملیات اطفاء حریق خارج از محدوده شهری، ادامه داد: شهرداری قم هیچ‌گونه وظیفه و رسالت قانونی در عملیات

به میزبانی شرکت گاز استان برگزار شد؛

شرکت گاز جلسه هم اندیشی دستگاه های خدماتی آذربایجان شرقی



به گفته این مقام مسوول، شرکت گاز استان آذربایجان شرقی در تداوم پروژه های عمرانی، گازرسانی به ۱۱۰ روستا در مرحله طراحی و انتخاب پیمانکار و گازرسانی به ۱۵۸ روستا در مرحله اتمام قرار دارد. سیدرضا رهنمای توحیدی همچنین اظهار داشت: خدمات ارائه شده در شرکت گاز استان در قالب ۶۲ فرآیند تدوین و بر اساس نقشه

نوربان خبر داد:

مانور مشترک شرکت های تابعه وزارت نفت در ایلام برگزار می شود



کارگروه قرار خواهد گرفت.

نوربان با بیان اینکه می بایست آمادگی لازم برای مقابله و واکنش در شرایط بحرانی وجود داشته باشد تا بتوان به شکل موثری میزان آسیب های احتمالی وارده به پرسنل و خسارات رسیده به تأسیسات به حداقل و میزان تاب آوری و تولید پایدار را به مرز حداکثری رسانده تصریح کرد:انجام مانورهایی در چنین سطحی موجب می شود که تمامی شرکت های زیر مجموعه صنعت نفت در وقوع حوادث آمادگی لازم را داشته باشند.مدیرعامل شرکت پالایش گاز ایلام خاطرنشان کرد: آمادگی مواجه با تهدید در شرایط اضطراری، ارزیابی تیم های واکنش در شرایط اضطراری و همچنین ارزیابی و هماهنگی بین شرکت های تابعه

مدیرکل دامپزشکی استان اعلام کرد؛

آمادگی کارخانجات آذربایجان شرقی برای صادرات شیر ومحصولات لبنی



استان شد. بهداد بر لزوم آمادگی کامل کارخانجات لبنی استان جهت ممیزی تأکید کرد و سیاست اداره کل دامپزشکی آذربایجان شرقی را در این زمینه، حمایت و رفع مشکلات کارخانجات لبنی اعلام کرد. همچنین

تقدیر مدیر عامل شرکت برق منطقه ای خوزستان از فرمانده سپاه قم

اهواز- **شبنم قباوند:**مدیرعامل شرکت برق منطقه ای خوزستان از فرمانده سپاه قم، به دلیل تعامل و همکاری در عبور خط انتقال خطوط برق فشار قوی دو مداره نیروگاه دوکوهه اندیمشک تقدیر و قدردانی کرد. محمود دشت بزرگ مدیرعامل این شرکت با حضور در سپاه استان قم، از سردار محمد رضا موحّد فرمانده سپاه امام علی ابن ابیطالب(ع) قسم و نو نفر از معاونین و مدیران وی، بـه دلیل تعامل و همکاری در عبور خطوط برق فشار قوی نیروگاه سبکال ترکیبی تولید برق دوکوهه اندیمشک قدردانی کرد. بر اساس این گزارش، نیروگاه سبکال ترکیبی

اتصال تصفیه خانه رفع کدورت به خط انتقال شهر کرد

افزایش می یابد لزوم ایجاد تصفیه خانه کاهش کدورت آب را دو چندان نمود که شرکت آب و فاضلاب استان چهارمحال و بختیاری در جهت ارائه خدمات مطلوبتر به مشترکین این مهم را عملیاتی نمود . مهندس محمودی افزود: پس از برگزاری جلسات هماهنگی و برآورد نیاز آبی مشترکین ، مقدار آب مورد نیاز مصرف کنندگان تأمین و در مخازن شهر کرد ذخیره گردید سپس عملیات اجرایی با حضور عوامل اجرایی و

قم- خبرنگار فرصت امروز: شهردار قم گفت: برای خدمات‌رسانی مطلوب، احصای مشکلات و نیازهای آینده، لازم است تا سند راهبردی و عملیاتی ۵ ساله سازمان آتش‌نشانی و خدمات ایمنی شهرداری قم تدوین و ابلاغ شود. به گزارش شهرنیز، دکتر سید مرتضی سقاییان‌نژاد در جلسه شورای سازمان آتش‌نشانی و خدمات ایمنی شهرداری قم، با اشاره به‌ضرورت استفاده بیشتر از نیروهای امریه در بخش پشتیبانی سازمان آتش‌نشانی و خدمات ایمنی، اظهار داشت: با توجه به اینکه این افراد آمادگی لازم برای حضور در عملیات را ندارند، لازم است تا از این افراد در قسمت پشتیبانی استفاده کرد. وی بایان اینکه نیروهای امریه ظرفیتی غیرعملیاتی بوده که باید استفاده مناسب‌تری از آن شود، ابواز کرد: آتش‌نشانی یکی از سازمان‌های بسیار مهم در سطح شهرداری‌های کشور است و باید در به‌کارگیری نیروها در آن ظرفت‌های لازم موردتوجه باشد. شهردار قم با تأکید برافزایش چندین برابری تجهیزات آتش‌نشانی و خدمات ایمنی در سال‌های اخیر، بر استفاده از بودجه و کمک‌های دولتی

آذربایجان شرقی – ماهان فلاح: در راستای ایفای مسؤولیت های اجتماعی و کاهش زمان ارائه خدمات به ذینفعان مشترک، جلسه به اشتراک گذاری تجربیات موفق شرکت گاز با حضور نمایندگان دستگاه های خدماتی استان، به میزبانی شرکت گاز بر گزار شد. مدیرعامل شرکت گاز آذربایجان شرقی در این جلسه، اظهار کرد: برگزاری جلسه هم اندیشی و اشتراک گذاری تجربیات موفق دستگاه های خدماتی، راهبردی بر گرفته از مصوبات کارگروه توسعه مدیریت بوده که بـا هدف دانش افزایی، رعایت صرفه و صلاح اقتصادی و بهبود عملکرد جمعی سازمان ها در خدمت رسانی به مردم، معین شده است. سیدرضا رهنمای توحیدی ضمن معرفی شرکت گاز استان و استراتژی های اجرایی در نـیل به اهداف سازمانی افزود: این شرکت در سال ۶۸ در گستره سه استان شمال غرب کشور و از سال ۷۷ با ماهیت خدماتی مستقل فعالیت های خود را آغاز کرده و تاکنون با گازرسانی به تمامی شهرها و ۹۸،۲ درصد خانوار روستایی تمامی تعهدات گازرسانی مصوب خود را در استان محقق ساخته است.

استراتژیک و اهداف و چشم انداز سازمانی عملیاتی می شود. مدیرعامل شرکت گاز استان، مهم ترین تجربار ارزنده قابل ارائه در این شرکت را مباحث مدیریت دانش، ارزیابی مدیران به روش ۳۶۰ درجه، نظام پیشنهادات، پایش اهداف استراتژیک بر اساس مدل BSC اعلام نمود و تصریح کرد: هدف بهینه کاری، بهبود فعالیت ها برای نیل به بهترین وضعیت ممکن از لحاظ صرفه اقتصادی، کارایی و اثربخشی بوده که نهایتاً سطح مورد انتظار ذینفعان سازمانی را نیز بر آورده سازد.

معولن هماهنگی امور عمرانی استانداری آذربایجان شرقی نیز در این جلسه ضمن قدردانی از میزبانی و اقدامات ارزنده شرکت گاز استان در تجمیع و بهبود عملکرد دستگاه های خدمائی آذربایجان شرقی، گفت: هدف از این هم اندیشی و به اشتراک گذاری دانش، پیوند سازمانی در ارتباط با گروه بندی های زیربنایی در سطح استان است تا با تغییر شیوه های ارزیابی و ادغام فرآیندهای مشترک، زمینه مناسب تری برای رقابت و بررسی عملکردهای اجرایی فراهم گردد.

وزارت نفت در استان در شرایط بحرانی برای کسب آمادگی بیشتر جهت مواجهه با شرایط واقعی و تصمیم گیری بهینه و به موقع اعضای کمیته مدیریت شرایط حد از اهداف برگزاری این مانور خواهد بود. مدیرعامل شرکت پالایش گاز ایلام گفت: بازدید از تأسیسات سر چاهی تنگ بیجار، خطوط انتقال میعانات و گاز ترش از تنگ بیجار تا پالایشگاه و تأسیسات پالایشگاه و پتروشیمی ایلام انجام گرفت و در جلسه هم اندیشی جهت بررسی نمودن سناریوهای محتمل، کار گروهی از کارشناسان شرکت های تابعه وزارت نفت و مدیران HSE شرکت های نفتی استان تشکیل گردید و مقرر شد که سناریوهای محتمل و قابل اجرا در این راستا شناسایی شود.

نوربان افزود: پس از بررسی سناریو های محتمل توسط چهار شرکت اصلی تابعه وزارت نفت، جلسه نهایی پیش از اجرای مانور اصلی در ماه آینده با حضور نمایندگان HSE وزارت نفت و شرکت های نفت و گاز استان برگزار می شود. گفتنی است این جلسه با حضور رئیس ایمنی وزارت نفت، نمایندگان یافانده غیرعامل وزارت نفت، شرکت ملی گاز، شرکت ملی صنایع پتروشیمی و رئیس HSE طرح های نفت مناطق مرکزی با مشارکت شرکت پالایش گاز ایلام، شرکت پتروشیمی ایلام، شرکت نفت و گاز غرب(منطقه عملیاتی تنگ بیجار)، منطقه ۷ عملیات انتقال گاز، شرکت پالایش و پخش منطقه ایلام و شرکت گاز استان برگزار گردید.

اخبار

مدیر کل راهداری و حمل و نقل جاده‌ای:

۱۴ میلیون و ۵۰۰ هزار تن کالا امسال از استان مرکزی به نقاط کشور حمل شد



اراک-فرناز امیدي: مدیر کل راهداری و حمل و نقل جاده‌ای استان مرکزی گفت: ۱۴ میلیون و ۵۰۰ هزار تن کالا امسال از این استان با حمل و نقل جاده‌ای به نقاط مختلف کشور حمل شده است. مهرداد جهانی افزود: این کالاها در قالب ۷۷۰ هزار و ۴۷۱ پارتنامه به نقاط مختلف کشور حمل شده است. وی ادامه داد: ۴۸۰ هزار تن کالای اساسی از بنادر و شهرهای جنوبی کشور توسط ناوگان حمل و نقل جاده‌ای استان مرکزی حمل شده است.

مدیر کل راهداری و حمل و نقل جاده‌ای استان مرکزی گفت: کالاهای اساسی

توسط ۲۲ هزار دستگاه ناوگان حمل و نقل عمومی این استان از بنادر کشور به داخل استان مرکزی حمل شده است. جهانی ادامه داد: ۱۳۵ شرکت، هفت هزار و

وظیفه حمل بار را در استان مر کی به عهده دارند.

وی از جابه جایی ۹۰۰ هزار مسافر توسط ناوگان حمل و نقل جاده‌ای استان مرکزی در سال جاری خبرداد و گفت: جا به جایی مسافر توسط ناوگان حمل و نقل جاده‌ای این استان امسال نسبت به مدت مشابه سال گذشته، هفت درصد افزایش یافته است.

مدیر کل راهداری و حمل و نقل جاده‌ای استان مرکزی گفت: این تعداد مسافر توسط ۱۰۰ هزار سفر جاده‌ای از این استان به نقاط مختلف کشور جابه جا شده‌اند. جهانی افزود: ۷۳ درصد مسافران جابه جا شده توسط ناوگان حمل و نقل عمومی جاده‌ای استان مرکزی برون استانی و بقیه درون استانی بوده است. وی بیان داشت: ۴۸ شرکت حمل و نقل مسافری، یک هزار و ۲۵ نفر راننده و ۲۶۵ دستگاه اتوبوس در استان مرکزی وظیفه حمل و نقل مسافر به نقاط مختلف کشور و استان را برعهده دارند.

جهانی درپایان خاطرنشان کرد: ۶ هزار و ۴۰۰ کیلومتر انواع آزاد راه، راه اصلی و راه روستایی در استان مرکزی وجود دارد که چهار هزار کیلومتر آن را راههای روستایی تشکیل داده‌است و روزانه حدود ۴۹۰ هزار وسیله نقلیه از مسیرهای جاده‌ای استان مرکزی تردد می‌کنند.

آخرین آمار متقاضیان طرح نهضت ملی مسکن

در استان گلستان بیش از ۴۲هزارنفر



گرگان-نادر کریمی: مدیر کل راه و شهرسازی استان گلستان از ثبت‌نام بیش از ۴۲ هزار متقاضی در طرح نهضت ملی مسکن در گلستان خبر داد. مهندس محبوبی مدیرکل راه و شهرسازی استان گلستان درباره آخرین آمار ثبت نام متقاضیان در طرح نهضت ملی مسکن در استان گفت: تاکنون ۴۲۲۰۹ متقاضی در استان گلستان تا پایان مهلت ثبت‌نام مرحله اول در سامانه نهضت ملی مسکن ثبت‌نام کردند وی در خصوص جزئیات آمار ثبت نام کنندگان توضیح داد: تا پایان مهلت ثبت‌نام مرحله اول در شهر گرگان ۱۶۴۴۱، شهر مینودشت ۰۶۴۵۴، در شهر اق قلا ۲۸۷۱، در شهر آزادشهر ۲۳۸۸ نفردر سامانه نهضت ملی نام نویسی کرده‌اند وی با اشاره به این که نتایج اولیه استعلامات از سوی وزارت راه و شهرسازی اعلام می شود توضیح داد: به زودی نتیجه پالایش اولیه ثبت نام متقاضی اعلام می شود و در سامانه نهضت ملی مسکن (نتم) قابل مشاهده خواهد بود.وی افزود: تعداد متقاضیان حائز شرایط تاکنون ۱۹۹۴۰ نفر بوده که با توجه به اینکه پالایش متقاضیان جدید هنوز ادامه دارد، با پایش جدید تعداد متقاضیان واجد شرایط افزایش پیدا می کند.محبوبی ضمن اشاره به ثبت‌نام کنندگانی که به دلایل مختلف درخواست آنها رد شده است، بیان داشت: درخواست متقاضیان به دلیل وجود سابقه مالکیت و تعدادی نیز بابت وجود سابقه بانکی رد شده است که امکان اعتراض متقاضیان به نتیجه پالایش در مهلت تعیین شده در سامانه فراهم شده است.مهندس محبوبی با تأکید بر اینکه مهلت ثبت‌نام برای تمامی متقاضیان به غیر از مردان مجرد بالای ۲۳ سال سن ، ۱۵ دی به پایان رسیده است گفت: دوشنبه ۲۰ دی ماه سامانه نهضت ملی مسکن برای مردان مجرد بالای ۲۳ سال باز می‌شود و این دسته از متقاضیان باید با مراجعه به نشانی saman.mrudir نسبت به ثبت‌نام خود اقدام کنند.وی توضیح داد: ثبت‌نام مردان مجرد بالای ۲۳ سال سن در شهرهایی که باز شده انجام می‌شود و برنامه‌ریزی شده تا در شهرهایی دیگری که تأمین زمین در حال انجام است به زودی ثبت‌نام انجام بشود که جزئیات آن به محض فراهم شدن شرایط اعلام خواهد شد.گفتنی است، مجردها به شرط تنظیم تعهد نامه محضری برای ارائه عقد نامه در هنگام واگذاری واحد مسکونی می‌توانند در طرح نهضت ملی مسکن بعد از ابلاغ نهایی دستورالعمل، ثبت‌نام کنند.

مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه ساری :

سه‌میه نفت سفید خانوارهای فاقد گاز طبیعی شارژ شد



ساری –دهقان: مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه ساری گفت: برای هر خانوار ۵۰۰ لیتر نفت سفید در نظر گرفته شده‌است که در کارت بانکی معرفی شده مشتریان شارژ شده و تا تاریخ ۱۵ /۱۱/۱۴۰۰ اعتبار دارد. به گزارش خبرنگار مازندران به نقل روابط عمومی ، سبحان رجب پور مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه ساری اعتبار این دوره از توزیع سوخت نفت سفید را از تاریخ ۱۶/۱۱/۱۴۰۰ تا ۱۵/۱۱/۱۴۰۰ اعلام کرد و ادامه داد : عرضه نفت سفید به صورت الکترونیکی با شارژ سه‌میه در کارت بانکی معرفی شده از سوی مشتریان انجام می شود.

وی افزود : مصرف کنندگان نفت سفید سوز فاقد گاز طبیعی با در دست داشتن کارت بانکی به فروشندهگی های عرضه سوخت محل سکونت خود مراجعه و نسبت به دریافت مقدار سوخت تعیین شده اقدام نمایند .مدیر منطقه ساری از شهروندان خواست تا شکایات و پیشنهادات خود را با شماره تلفن های ۱۲۸-۳۳۲۷۰ و ۱۴۰-۳۳۲۷۰ منطقه ساری و شماره ۰۹۶۲۷ شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی ایران اطلاع دهند تا رسیدگی شود.

گفتگوی رادیویی مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان گیلان با مردم



رشت- خبرنگار فرصت امروز: مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب گیلان صبح امروز در برنامه رادیویی درجه گفت: ۱۳ واحد تصفیه خانه آب با ظرفیت ۴۴۴ هزار مترمکعب در ششانه روز در این استان فعال و در مدار بهره برداری است. به گزارش خبرنگار روابط عمومی و آموزش همگانی شرکت آب و فاضلاب گیلان؛ سید محسن حسینی با اشاره به اینکه در حال حاضر بیش از یک میلیون مشترک از خدمات آب شرب شرکت آبفا ی استان بهره مندند، افزود: منبع تأمین آب آشامیدنی این مشترکان ۶۹۹ حلقه چاه، ۵۷۶ دهنه چشمه و ۱۳ واحد تصفیه خانه به ظرفیت ۴۴۴ مترمکعب در ششانه روز است.

وی با بیان اینکه تصفیه خانه بزرگ آب گیلان واقع در شهر سنگر بزرگترین تصفیه خانه استان بشمار می رود، گفت: ظرفیت این تصفیه خانه ۶ مترمکعب در ثانیه است که به ۱۴ شهر و ۱۹۸ روستای گیلان آبرسانی می کند.

مدیرعامل شرکت آبفا ی گیلان با تأکید بر اینکه ظرفیت این تصفیه خانه مرحله به مرحله افزایش می یابد، افزود: در افق تصفیه خانه بزرگ آب گیلان به ۱۸ شهر و ۵۸۹ روستا آبرسانی خواهد شد. حسینی با اشاره به فعالیت ۱۱۲۶ باب مخزن ذخیره و تعدیل فشار آب شرب به حجم ۵۷۰ هزار مترمکعب در نقاط مختلف استان، گفت: تأمین آب شرب هر منطقه به دلیل وجود منابع آبی مختلف (از نظر کمیت و کیفیت) با مناطق دیگر متفاوت است. وی با تأکید بر اینکه در مناطق جلگه ای استان امکان حفر چاه به دلیل وجود املاح و منگنز بالا وجود ندارد و همچنین امکان آلودگی آب های سطحی هم زیاد است، افزود: به همین علت تأمین آب شرب استان علی رغم پر باران بودن آن دشوار و پُر هزینه است. وی تصریح کرد: آب مناسب برای شرب به راحتی در دسترس نیست و آبی که استانداردهای لازم برای شرب را داشته باشد به سختی تهیه می شود.

برگزاری دومین هفته از «دوشنبه های آبی» در دو روستای شرق و غرب استان اصفهان



اصفهان- قاسم اسد: در دومین هفته از اجرای طرح «دوشنبه های آبی» اهالی روستاهای «کمال آباد» جرقویه و«ئالوجه» چادگان با شیوه های مصرف صحیح آب آشنا شدند. روز دوشنبه ۲۰ دی ماه جاری بیش از ۵۰ نفر از ساکنان روستای ئالوجه از توابع شهرستان چادگان با حضور در حسینیه روستا و در حدود ۱۰۰ نفر از ساکنان روستای کمال آباد از توابع شهر حسن آباد جرقویه با حضور در سالن شهدای دستجرد پای صحبت کارشناسان آبفا ی استان اصفهان نشستند و روش های استفاده از لوازم کاهنده مصرف آب و شرایط استفاده از معایط طرح ملی «آب امید» را فرا گرفتند.

طرح «دوشنبه های آبی» از ۱۴ دی ماه جاری آغاز شده است و کارشناسان آبفا ی استان اصفهان تا پایان سال با حضور در ۲۰ روستای منتخب در ۱۰ شهرستان از ۲۸ شهرستان استان اصفهان، روش های مصرف بهینه را به آب ساکنان این روستاها آموزش می دهند. روستائیان شرکت کنند در طرح «دوشنبه های آبی» همچنین با حضور در تفرسنگی روابط عمومی آبفا ی استان اصفهان به ۲۴ سؤال در زمینه میزان مصرف آب در منزل، روش های صرفه جویی هنگام فعالیت های روزانه، اطلاع از میزان مصرف لوازم آب بر، میزان آشنایی با چگونگی کارکرد شیرآلات و لوازم کاهنده مصرف، روش صحیح پمپ و مخزن، آب خاکستری و میزان رضایت از نحوه اطلاع رسانی آبفا ی استان اصفهان پاسخ می دهند.



ارتقای کیفیت استراتژی بازاریابی B۲B با تکنیک‌های طلایی

به قلم: دبراج چترجی

کارشناس بازاریابی و خدمات مشتریان

ترجمه: علی آل علی

بازاریابی در حوزه B۲B همیشه نکته بسیار مهمی برای برندها محسوب می‌شود. امروزه افزایش رقابت در بازار B۲B فعالیت بازاریابی و تبلیغاتی را بیش از هر زمان دیگری مهم ساخته است. بنابراین شما باید برنامه‌های ویژه‌ای برای حضور در این عرصه و ارتقای کیفیت استراتژی‌های بازاریابی‌تان داشته باشید، در غیر این صورت شاید هرگز فرصتی برای رقابت با برندهای بزرگ و جلب نظر مشتریان پیدا نکنید. هدف اصلی در این مقاله بررسی برخی از مهمترین نکات برای ارتقای کیفیت استراتژی بازاریابی B۲B در دوران کنونی است. در ادامه برخی از نکات و تکنیک‌های مناسب در این راستا را مورد ارزیابی قرار خواهیم داد. **استفاده از ویدئوهای لایو**

استفاده از ویدئوهای لایو به عنوان یک راهکار مناسب بازاریابی فقط مخصوص حوزه B۲C نیست. شما هم به عنوان یک بازاریاب در دنیای B۲B می‌توانید به خوبی از این راهکار سود ببرید. یادتان باشد ماهیت کسب و کار شما استفاده از برخی ترندها در این حوزه را با مشکل رو به رو می‌سازد. بنابراین باید به جای استفاده از هر ترندی دم دستی به دنبال راهکارهای بهتری باشید.

یکی از شیوه‌های جذاب برای ساماندهی کمپین‌های B۲B در قالب استفاده از ویدئوهای لایو برگزاری جلسات تخصصی با حضور مهمان‌های ویژه است. شاید در حالت عادی چنین بحثی بسیار کلیشه‌ای محسوب شود، اما در دنیای B۲B این نکته جذابیت زیادی برای برندهای هدف شما خواهد داشت. بنابراین در صورت اجرای درست این شیوه می‌توانید دامنه مشتریان‌تان را به طور چشمگیری افزایش دهید.

درست مانند هر الگوی بازاریابی دیگری، در اینجا نیز شما برای استفاده از ویدئوهای لایو باید اول از همه پلتفرم محبوب میان مخاطب هدف‌تان را پیدا کنید. چنین امری به شما فرصت جلب نظر دامنه وسیعی از مخاطب هدف را خواهد داد. با این حساب هیچ مشکلی پیش روی شما برای تاثیر گذاری بر روی مخاطب‌تان باقی نخواهد ماند.

توسعه پرسونای مشتری

پرسونای مشتریان به ویژگی‌های عمومی شامل سلیقه، میزان تمایل برای پرداخت و همچنین علاقه‌شان به برند شما اشاره دارد. اگر کسب و کار شما پرسونای مشخصی از مشتریانش نداشته باشد، به طور مداوم درگیر فرایند ناآنایی برای تاثیر گذاری بر روی مخاطب هدف‌تان خواهید شد. این امر می‌تواند شما را در مدت زمانی کوتاه از یک برند حرفه‌ای تبدیل به کسب و کاری کلیشه‌ای نماید.

همانطور که می‌شود حدس زد، شما برای توسعه پرسونای مشتریان نیاز به راهکارهای حرفه‌ای دارید. در این میان هیچ نکته‌ای به اندازه تعامل مستقیم با مشتریان و تلاش برای دریافت اطلاعات موردنیازتان به طور مستقیم وجود دارد. این امر می‌تواند به شما فرصت کافی برای تاثیر گذاری بر روی مخاطب هدف و ایجاد رابطه‌ای عمیق را بدهد. به این ترتیب هیچ مشکلی پیش روی شما برای تعامل با مشتریان هدف‌تان باقی نخواهد ماند.

توجه به بازاریابی محتوا

بازاریابی محتوا یکی از ایده‌های جذاب برای تاثیر گذاری بر روی مخاطب هدف محسوب می‌شود. شما در صورت تولید محتوا و توجه به سلیقه مخاطب هدف در فرایند این امر به سادگی توانایی تاثیر گذاری بر روی مشتریان را خواهید داشت. مشکل اصلی بسیاری از برندها در حوزه B۲B بی‌توجهی مداوم به سلیقه و ایده‌های مشتریان است. بنابراین در نهایت محتوایی به شدت نامناسب برای مخاطب هدف روی دست برندها باقی می‌ماند.

شما در بازاریابی B۲B به جای مشتریان نهایی با شمار بالایی از برندها و شرکت‌های تجاری رو به رو هستید. با این حساب ایده‌ها و ترندهایی که برای مشتریان عادی جذاب است، شاید برای مشتریان شما چندان هیجان‌انگیز نباشد. معنای این امر ضرورت مطالعه دقیق درباره ویژگی‌های مشتریان در دنیای B۲B است. شما در این میان امکان استفاده از منابع جانبی متعددی را نیز دارید. چنین امری برای شما به شدت کاربردی خواهد بود.

گردآوری بازخوردها

فعالیت در دنیای بازاریابی و تعامل با مشتریان همیشه همراه با بازخورد‌های حرفه‌ای خواهد بود. این امر می‌تواند شانس شما برای تاثیر گذاری بر روی مشتریان را به طور قابل ملاحظه‌ای افزایش داده و کیفیت بازاریابی‌تان را متحول سازد. امروزه برخی از برندها برای گردآوری بازخورد‌های مربوط به مشتریان کارشان را جدی نمی‌گیرند. این امر مشکلات بسیار زیادی برای برندها به همراه خواهد داشت. درست به همین خاطر اگر شما به دنبال تاثیر گذاری بر روی مخاطب هدف و بهبود مداوم کیفیت کمپین‌های‌تان هستید، باید از همان ابتدای کار به دنبال استفاده از ایده‌های جذاب باشید، در غیر این صورت هرگز فرصتی برای تاثیر گذاری بر روی مخاطب‌تان پیدا نکرده و خیلی زود تبدیل به یک برند کلیشه‌ای در بازار خواهید شد. این امر می‌تواند شانس شما برای حضور مداوم در بازار را کاهش داده و تمام برندها را نیز از اطراف کسب و کارتان پراکنده سازد.

منبع: readwrite.com

فرصت امروز

روزنامه‌مدیریتی – اقتصادی

| شنبه | ۲۵دی ۱۴۰۰ | شماره ۱۹۴۳ | صفحه ۸ |

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمد رضا قدیمی

چاپ: هنر سرزمین سبز

دفتر مرکزی: مطهری، خیابان علی‌اکبری، پلاک ۱۱۵

دفتر مرکزی: ۸۸۳۱۷۳۸

سامان آگهی‌ها: ۸۸۳۲۰۹۶۰

آیین نامه اخلاق حرفه‌ای روزنامه:

WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

WWW.FORSATNET.IR

INFO@FORSATNET.IR

بازاریابی در یوتیوب با ترندهای اساسی سال ۲۰۲۲

ترجمه: علی آل علی

آیا تا به حال یک ویدئوی جذاب یوتیوب را برای چند بار پشت سر هم مشاهده کرده‌اید؟ شاید هم گاهی اوقات یک ویدئو بارها و بارها برای شما در لیست ویدئوهای توصیه شده نمایش داده شود. در این صورت بسیاری از افراد نظرشان به ویدئوی موردنظر جلب خواهد شد. چنین وضعیتی به خوبی اهمیت ترندها در تولید محتوا را نشان می‌دهد. اگر شما هم به دنبال استفاده از ترندهای بازاریابی در یوتیوب هستید، یکی از ساده‌ترین راهکارها الگوبرداری از تولیدکنندگان موفق و بزرگ محتوا در این فضااست. البته این امر همیشه نتیجه مناسبی برای شما به همراه نخواهد داشت. دلیل آن نیز عقب ماندن‌تان در زمینه استفاده از ترندهای موردنظر از سایر تولیدکنندگان محتوا خواهد بود.

اگر شما هم یک کانال یوتیوب برای خودتان دارید یا از مدت‌ها قبل به فکر راهاندازی یک کانال ویژه برای کسب و کارتان هستید، اکنون بهترین زمان برای بازاریابی و تاثیر گذاری بر روی مخاطب هدف محسوب می‌شود. شما می‌توانید با جست و جویی ساده در سطح اینترنت به خوبی با برخی از مهمترین تولیدکنندگان محتوا آشنا شوید. نکته جالب اینکه چنین گروهی از افراد هیچ کار عجیب یا غیرعادی انجام نداده‌اند. تنها نکته مثبت درباره عملکرد آنها مربوط به استفاده درست از ترندهای برتر در یوتیوب است. پس شما هم به سادگی هر چه تمام‌تر امکان تبدیل شدن به یک چهره هیجان‌انگیز و محبوب در یوتیوب را دارید.

هدف اصلی در این مقاله بررسی برخی از مهمترین ترندهای تولید محتوا و بازاریابی در یوتیوب است. اگر شما هم به دنبال کسب درآمد از یوتیوب یا تبدیل شدن به یک تولیدکننده محتوای حرفه‌ای در این فضا هستید، هرگز مقاله کنونی را از دست ندهید. در ادامه برخی از مهمترین نکات در این راستا را با هم مرور خواهیم کرد. امروزه کاربران یوتیوب در سراسر دنیا به طور چشمگیری افزایش پیدا کرده است. دلیل این امر اول از همه افزایش تمایل کاربران برای مشاهده محتوای ویدئویی در مقایسه با دیگر فرمت‌های موجود است. به علاوه، یوتیوب هم با سرمایه‌گذاری بر روی ارائه خدمات مناسب به کاربران در عمل هر رقیب دیگری را از میدان به در کرده است. امروزه هیچ رقیب بزرگی برای یوتیوب به عنوان بزرگترین پلتفرم ویدئویی جهان وجود ندارد. درست به همین خاطر سرمایه‌گذاری بر روی یوتیوس امری بدیهی به نظر می‌رسد. یکی از سیستم‌های جالب یوتیوب برای جلب نظر تولیدکنندگان محتوا مربوط به ارائه سهمی از درآمد تبلیغاتی‌اش به تولیدکنندگان محتواست. این امر نظر بسیاری از اینفلوئنسرها و تولیدکنندگان محتوا را به خودش جلب کرده است. درست به همین خاطر شمار کانال‌ها و ویدئوهای جذاب در این پلتفرم در طول سال‌های اخیر رشد بسیار قابل ملاحظه‌ای داشته است. اگر شما هم به دنبال استفاده از چنین راهکاری برای تاثیر گذاری بر روی مخاطب هدف‌تان هستید، در ادامه برخی از مهمترین ترندهای این حوزه را با هم مرور خواهیم کرد.

ویدئوهای لایو

ویدئوهای لایو از نزدیک به پنج سال پیش مهمترین ترند در زمینه تعامل با مخاطب هدف برای برندها محسوب می‌شود. امروزه بسیاری از برندهایی که در حالت عادی کمتر شانس برای تعامل با مشتریان‌شان دارند، در ویدئوهای لایو به راحتی با مشتریان ارتباط برقرار کرده و نظرشان را به کسب و کارشان جلب می‌کنند. این امر می‌تواند وضعیت بسیار خوبی برای برندها به همراه داشته باشید. بنابراین اگر شما به دنبال تاثیر گذاری بر روی مخاطب هدف‌تان هستید، می‌توانید به سادگی هر چه تمام‌تر از این فرصت برای جلب نظر مشتریان‌تان استفاده نمایید.

ویدئوهای لایو به طور معمول به سادگی در یوتیوب پشتیبانی می‌شود. نکته مهم اینکه اغلب اوقات در چنین ویدئوهایی فضای بسیار صمیمی میان شرکت‌کنندگان وجود دارد. بنابراین شما مشکل زیادی برای تعامل با مشتریان و تاثیر گذاری بر روی آنها نخواهید داشت.

شاید یکی از مهمترین اشتباهاتی که برندها و افراد در زمینه برگزاری ویدئوهای لایو مرتکب می‌شوند، مربوط به عدم اطلاع‌رسانی درباره زمان برگزاری لایوشان باشد. این امر در نهایت به استقبال بسیار اندک کاربران از ویدئوی موردنظر منجر خواهد شد. بنابراین شما باید همیشه ویدئوهای کوتاه را در مدتی قبل‌تر در میان کاربران به خوبی اطلاع‌رسانی کنید. این امر به کاربران فرصت لازم برای برنامه‌ریزی به منظور حضور در ویدئوی لایو برندان را خواهد داد. به این ترتیب دیگر خبری از نگرانی‌های رایج در این حوزه نخواهد بود. یادتان باشد مشتریان بی‌دلیل به هیچ برندی توجه نشان نخواهند داد. این امر درباره تولیدکنندگان ساده محتوا نیز مصداق دارد. بنابراین شما باید برنامه ویژه‌ای برای جلب نظر مخاطب هدف‌تان در ویدئوهای لایو داشته باشید. این امر می‌تواند در تلاش‌های بعدی‌تان برای جلب نظر کاربران تاثیر زیادی داشته باشد. به این ترتیب شما به سادگی هر چه تمام‌تر نظر دامنه گسترده‌ای از افراد را جلب خواهید کرد.

ویدئوهای مربوط به گیم

صنعت گیم یکی از پرتعدادترین حوزه‌های سرگرمی در سراسر دنیا محسوب می‌شود. گردش مالی این صنعت به اندازه‌ای بالاست که بسیاری از استودیوهای بازی‌سازی تازه کار نیز به اندازه برندهای بزرگ دنیا سود کسب می‌کنند. در این میان مشاهده ویدئوهای مربوط به این صنعت در میان ترندهای برتر برای سال ۲۰۲۲ امر عجیبی نیست. بسیاری از برندها و افراد دارای کانال در یوتیوب برای تاثیر گذاری بر روی مخاطب هدف‌شان به طور قابل ملاحظه‌ای در تلاش برای تولید محتوا در حوزه گیم هستند. این امر دامنه بسیار متنوعی از ویدئوها را نیز شامل می‌شود.

امروزه ویدئوهای بازاریابی دامنه بسیار متنوعی را شامل می‌شود. این امر درباره ویدئوهای مربوط به گیم نیز مصداق دارد. از آنجایی که ژانرهای بازی کامپیوتری تنوع بالایی پیدا کرده، تولیدکنندگان محتوا نیز گزینه‌های بسیار زیادی برای تاثیر گذاری بر روی مخاطب هدف‌شان دارند. بنابراین شما نیازی به نگرانی بابت نحوه تاثیر گذاری بر روی مخاطب‌تان نخواهید داشت. این امر می‌تواند به سادگی برای شما وضعیت بسیار مناسب و پایداری به همراه داشته باشد.

امروزه کانال‌های برتر در زمینه گیم و اخبار مربوط به آن در یوتیوب بازدیدهای بسیار زیادی دریافت می‌کنند. این امر حتی در برخی از موارد برای چنین کانال‌هایی درآمد بالایی نیز به همراه دارد. بنابراین اگر شما به دنبال کسب سود مناسب یا تبدیل شدن به چهره‌ای محبوب در یوتیوب هستید، می‌توانید اول از همه به ویدئوهای صنعت گیم توجه نشان دهید. این امر وضعیت شما را به طور قابل ملاحظه‌ای بهبود خواهد بخشید.

یادتان باشد اگر شما مهارت زیادی در بازی‌های رایانه‌ای دارید، ضبط بازی‌تان و سپس بازنشر آن در یوتیوب نیز می‌تواند گزینه جذابی برای کسب درآمد باشد. این امر در طول سال‌های اخیر بسیاری از گیمرهای دنیا را به شهرت‌های بالا رسانده است. بنابراین اگر شما به دنبال تاثیر گذاری بر روی مخاطب هدف‌تان هستید، باید به طور مداوم این نکات را مدنظر قرار دهید. در غیر این صورت هیچ شانس برای تاثیر گذاری بر روی مشتریان‌تان نخواهید داشت. گاهی اوقات گیمرهای مشهور برای تعامل بهتر با مشتریان اقدام به بازگذاری ویدئوهای لایو می‌کنند. این ویدئوها شامل انجام دادن بازی‌های مشهور به طور زنده و جلب نظر کاربران به کانال‌شان است. اینطور ی شما علاوه بر بازی و سرگرمی فرصت کسب درآمد از یوتیوب را نیز خواهید داشت.

تبلیغ محصولات مختلف در یوتیوب

امروزه برخی از افراد مشهور در یوتیوب اقدام به همکاری گسترده با برندها و موسسات مختلف می‌کنند. این امر شامل تبلیغ محصول یا خدمات چنین برندهایی از سوی یوتیوبرها می‌شود. اگر شما هم به دنبال تاثیر گذاری حرفه‌ای بر روی مخاطب هدف‌تان هستید، باید همیشه همکاری با یوتیوبرها را مدنظر قرار دهید. دلیل این امر نیز محبوبیت بالای یوتیوب و بازگشت سرمایه شگفت‌انگیز در این حوزه است. بنابراین شما باید همیشه چنین نکته‌ای را در کانون توجه کسب و کارتان قرار دهید، در غیر این صورت شاید خیلی زود در رقابت با دیگر برندها از صحنه خارج شوید. این امر برای یوتیوبرها خبر بسیار خوبی محسوب می‌شود. شما به عنوان یک یوتیوبر باید همیشه برای همکاری با افراد حرفه‌ای در این زمینه آمادگی داشته باشید. این امر می‌تواند شما را در یک چشم به هم زدن بدل به فردی حرفه‌ای در یوتیوب سازد. نکته جالب اینکه امروزه پیشنهاد‌های همکاری با برندها در فضای یوتیوب بسیار گسترده است. بنابراین شما مشکلی از نظر پیدا کردن همکار مناسب در این فضا نخواهید داشت.



اگر شما تا به حال هیچ همکاری با برندها در زمینه نمایش محتوای تبلیغاتی برای‌شان نداشته‌اید، به احتمال زیاد اولین تجربه‌تان بسیار سخت و پیچیده خواهد بود. یادتان باشد برندهایی که قصد همکاری با آنها را دارید، باید دست کم ارتباطی اندک با ماهیت کانال‌تان داشته باشد، در غیر این صورت واکنش منفی مخاطب‌های کانال امری اجتناب‌ناپذیر خواهد بود. این امر می‌تواند وضعیت شما برای تاثیر گذاری بر روی مخاطب هدف را به طور قابل ملاحظه‌ای دشوار سازد. یادتان باشد همکاری بیش از اندازه با برندها برای تبلیغات محصولات‌شان نیز ایده جذابی نیست. این امر می‌تواند وضعیت شما را به طور قابل ملاحظه‌ای تحت تاثیر قرار داده و به شدت کانال‌تان را کلیشه‌ای سازد. پس یادتان باشد همیشه هر چه تمام‌تر با برندها را در قالبی متعادل دنبال کنید، در غیر این صورت خیلی زود کاربران‌تان را از دست می‌دهید.

بازگذاری ویدئوهای شرت

ویدئوهای شرت بخش تازه‌ای در یوتیوب محسوب می‌شود که به طور مشخص برای رقابت با تیک تاک و اینستاگرام معرفی شده است. در این بخش یوتیوبرها و به طور کلی تمام کاربران امکان بازگذاری ویدئوهای کوتاه به سبک تیک تاک و اینستاگرام را دارند. بنابراین اگر شما به دنبال تولید محتوا در یوتیوب به سبک تازه‌ای هستید، این بخش می‌تواند جذابیت زیادی برای‌تان داشته باشد. بسیاری از کاربران در طول سال‌های اخیر به سوی عضویت در تیک تاک گرایش پیدا کرده‌اند. دلیل این امر نیز جذابیت بصری تیک تاک به همراه ایده حیرت‌انگیزش برای بازگرانی ویدئوهای کوتاه است. بنابراین شما به سادگی هر چه تمام‌تر امکان طراحی و انتشار ویدئوهای کوتاه‌تر در تیک تاک همراه با موزیک‌های جذاب را دارید.

یوتیوب در تلاش برای حفظ کاربران و جلوگیری از تبدیل شدن تیک تاک به رقیبی جدی برای خودش خیلی زود بخش شرت را راهاندازی کرد. همانطور که از اسم این بخش قابل حدس است، این بخش برای انتشار ویدئوهای کوتاه طراحی شده است. بنابراین اگر شما دوست دارید اخبار کوتاه کانال یا شوخی‌های مختصر را با مخاطب هدف‌تان به اشتراک بگذارید، هیچ ایده‌ای به



اندازه استفاده از این بخش جذابیت نخواهد داشت. امروزه بسیاری از برندها برای جلب نظر مخاطب هدف‌شان به طور مداوم از بخش شرت استفاده می‌کنند. یادتان باشد استفاده بیش از اندازه از بخش موردنظر در عمل فرصتی به کاربران برای تماشای تمام محتوای‌تان را نمی‌دهد. بنابراین در طول روز حداکثر دو بار استفاده از این بخش را مدنظر قرار دهید.

داستان‌سرایی

مردم در تمام دنیا عاشق داستان‌های جذاب هستند. بنابراین تلاش شما برای بیان داستان‌های هیجان‌انگیز و تاثیر گذاری بر روی مخاطب هدف هرگز با شکست همراه نخواهد شد. دلیل این امر نیز کاملاً روشن است، چراکه داستان‌های جذاب برای تمام مردم دنیا خاطره‌انگیز است.

اگر شما در یوتیوب فعالیت دارید، شاید داستان‌سرایی در قالب ویدئو نیز ایده جذابی برای‌تان باشد. به هر حال این امر در طول سال پیش روی یکی از ترندهای مهم یوتیوب محسوب می‌شود. بنابراین شما باید خودتان را به بهترین شکل ممکن با این ترند سازگار نمایید، در غیر این صورت شاید فرصت تاثیر گذاری بر روی مخاطب هدف‌تان را از دست بدهید. برخی از کانال‌های یوتیوب به طور تخصصی فقط در زمینه داستان‌سرایی فعالیت دارند. این امر جذابیت یوتیوب برای برندها را به طور قابل ملاحظه‌ای افزایش می‌دهد. نکته جالب اینکه شما در صورت تمایل امکان تاثیر گذاری ویژه بر روی مخاطب هدف‌تان را نیز خواهید داشت. تنها بخش مهم کار در این میان استفاده از ایده‌ای جذاب و هیجان‌انگیز برای تاثیر گذاری بر روی مخاطب هدف خواهد بود. چنین امری به شما فرصت بسیار خوبی برای جلب نظر مشتریان می‌دهد. بنابراین اگر شما داستان‌های خوبی در ذهن دارید، وقت آن رسیده که از پلتفرم جذاب یوتیوب برای پیشبرد اهداف‌تان سود ببرید. نکته جالب اینکه شما در یوتیوب در کنار انتشار محتوای‌تان امکان تاثیر گذاری بر روی مخاطب هدف و جلب نظر آنها به بهترین شکل ممکن را نیز خواهید داشت. بنابراین هیچ مشکلی پیش روی‌تان در این راستا نخواهد بود.

نمایش سبک‌های زندگی مختلف

سبک‌های زندگی متفاوت همیشه برای مردم نکته‌ای جذاب محسوب می‌شود. درست به همین خاطر تولید محتوا براساس این ترند یکی از گزینه‌های جذاب در سراسر دنیاست. بسیاری از کانال‌های یوتیوب در زمینه سبک زندگی فعالیت بسیار خوبی دارند. این امر جذابیت همکاری و تاثیر گذاری بر روی مخاطب هدف را به طور قابل ملاحظه‌ای افزایش می‌دهد. با این حساب اگر شما به دنبال تاثیر گذاری بر روی مخاطب هدف‌تان هستید، باید اول از همه آشنایی خوبی با سبک‌های زندگی مختلف داشته باشید. این امر می‌تواند در برخی از موارد شامل ویدئوهای هک زندگی نیز بشود. امروزه برخی از کاربران در یوتیوب به طور مداوم ویدئوهایی از زندگی روزمره‌شان برای دیگران تهیه و به اشتراک گذاری می‌کنند. شاید این امر در نگاه نخست بسیار عجیب به نظر برسد، اما جذابیت بالایی برای کاربران در یوتیوب دارد. با این حساب شما به سادگی هر چه تمام‌تر فرصت تعامل با مخاطب هدف‌تان در این فضا را خواهید داشت. این امر می‌تواند به شما امکان تبدیل شدن به یک اینفلوئنسر مشهور را نیز بدهد. با این حساب در طول سال پیش روی باید به طور قابل ملاحظه‌ای ترند مربوط به تولید محتوا در زمینه سبک زندگی را مدنظر قرار دهید.

ویدئوهای آموزشی

کاربران در شبکه‌های اجتماعی به غیر از اندکی سرگرمی و تفریح به دنبال یادگیری نکات تازه نیز هستند. این امر نقش مهمی در جلب نظر کاربران ایفا می‌کند. بنابراین اگر شما هم به دنبال تاثیر گذاری بر روی مخاطب هدف یا استفاده از ویدئوهای آموزشی هستید، می‌توانید از این شیوه سود ببرید. ویدئوهای آموزشی باید یکی از مشکلات اساسی مردم را مورد توجه قرار دهد. این امر موجب توجه عمومی کاربران به ویدئوهای شما خواهد شد. بنابراین هیچ مشکلی از نظر سطح تاثیر گذاری بر روی مخاطب هدف پیش روی‌تان قرار نمی‌گیرد. نکته مهم اینکه شما برای تاثیر گذاری بر روی مخاطب هدف باید همیشه کیفیت ویدئوی‌تان را ارزیابی نمایید. بی‌شک رقبای بسیار زیادی برای شما در سطح شبکه‌های اجتماعی وجود دارد. بنابراین اگر شما حواس‌تان به کیفیت ویدئوی‌تان نباشد، خیلی زود با مشکلات اساسی در زمینه جلب نظر مخاطب‌تان رو به رو می‌شوید.

الگوبرداری از برندهای بزرگ شاید در این مسیر ایده جذابی باشد، اما اگر به طور غیراصولی دنبال شود، هیچ نتیجه مناسبی برای برندان به همراه نخواهد داشت. بنابراین باید همیشه با آگاهی کامل در این حوزه فعالیت نمایید.

فروش آنلاین محصولات

آیا شما تا به حال پس از مشاهده یک ویدئو در یوتیوب اقدام به خرید یک محصول خاص کرده‌اید؟ در صورتی که پاسخ‌تان مثبت باشد، به خوبی ایده اساسی این بخش را درک می‌کنید. بسیاری از برندها برای تاثیر گذاری بر روی مخاطب هدف امکان استفاده از این تکنیک را دارند. اگر شما دارای یک کانال به نسبت مشهور در یوتیوب هستید، می‌توانید در همکاری با برخی از برندها نسبت به فروش محصولات اقدام نمایید. نکته مهم اینکه اسم شما نیز باید در فرایند تولید یا طراحی محصول موردنظر درج شده باشد. به این ترتیب شانس تاثیر گذاری بر روی مخاطب هدف برای خرید آن را خواهید داشت.

منبع: businessblogshub.com

نوبت اول

مناقصه عمومی یک مرحله ای فراخوان خرید ۴۸ دستگاه رایانه

وزارت کشور در نظر دارد فراخوان خرید ۴۸ دستگاه رایانه به شماره ۱۲۰۰۰۰۰۰۳۱ را از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت برگزار نماید.
کلیه مراحل برگزاری فراخوان از دریافت و تحویل اسناد فراخوان تا بازگشایی پاکت ها از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد.
مقتضیان شرکت در فراخوان در صورت عدم عضویت در سامانه ، نسبت به ثبت نام و دریافت گواهی امضای الکترونیکی (به صورت بر خط) برای کلیه صاحبان امضای مجاز و مهر سازمانی اقدام لازم را به عمل آورند.
مواعد زمانی:
- تاریخ انتشار فراخوان : ۱۴۰۰/۱۰/۲۵
- مهلت دریافت اسناد فراخوان : ۱۴۰۰/۱۰/۲۵ لغایت ۱۴۰۰/۱۰/۲۷
- مهلت ارسال پاکت پیشنهادات: تا ساعت ۱۶:۰۰ ۱۴۰۰/۱۱/۱۲
- زمان بازگشایی پاکت ها: ساعت ۱۰ صبح روز چهارشنبه ۱۴۰۰/۱۱/۱۳
نوع و مبلغ تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار: ضمانتنامه بانکی به مبلغ ۸۵۰,۰۰۰,۰۰۰ریال
اطلاعات تماس و آدرس دستگاه : میدان فاطمی – ساختمان ستاد وزارت کشور – اداره کل رفاه و پشتیبانی – طبقه ۲ . شماره تماس: ۰۲۱۸۴۸۶۵۲۳۳ (آقای ابراهیمی)
م.الف ۳۵۲۷