

تقاضا برای نفت در سال ۲۰۲۰ میلادی و در طول همه‌گیری کرونا شدیداً کاهش یافت؛ زمانی که قرنطینه‌ها باعث شد قیمت نفت برای اولین بار در طول تاریخ به دلیل رکود عمده در فعالیتهای اقتصادی به زیر صفر دلار برسد. قیمت طلای سیاه حالا پس از بهبود اقتصادی قوی به شدت افزایش پیدا کرده و به نزدیک ۱۰۰ دلار در هر بشکه رسیده است. با رشد اقتصاد، تقاضا برای نفت هم افزایش مییابد. علاوه بر این، افزایش تنش‌های ژئوپلیتیکی به ویژه احتمال حمله روسیه به اوکراین، ترس از عرضه را برانگیخته است و این امر به رشد تورم و نگرانی در مورد روند بهبود اقتصادی می‌افزاید. حال مجمع جهانی اقتصاد در مطلبی به این سوال پاسخ داده است که چرا قیمت نفت برای اقتصاد جهانی این‌همه مهم است؟ نفت تقریباً ۳درصد از تولید ناخالص داخلی جهانی را تشکیل می‌دهد و یکی...

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

با افت ۰.۶۱ درصدی در اولین روز معاملاتی اسفندماه

سقوط بورس ادامه دارد

فرصت امروز: روند نزولی بازار سهام همچنان ادامه دارد و شاخص بورس تهران در اولین روز معاملاتی اسفندماه با کاهش ۷ هزار و ۷۸۵ واحدی معادل ۰.۶۱ درصد، به رقم یک میلیون و ۲۷۴ هزار واحد رسید. تالار شیشه‌ای در معاملات روز یکشنبه شاهد افت دسته‌جمعی شاخص‌ها بود، به طوری که شاخص قیمت (وزنی-ارزشی) با کاهش ۱۹۲۰ واحدی به رقم ۳۱۴ هزار و ۳۹۶ واحد...

بازارهای دارایی در فاصله کمتر از یک ماه تا پایان سال ریزشی شدند

دومین ماه کاهشی بازار ارز

فرصت امروز: شمارش معکوس احیای برجام در بازارها آغاز شده و سیگنال‌های مثبت از مذاکرات وین، تاثیر خود را در بازارهای دارایی نشان داده است. به طوری که قیمت دلار در بازار آزاد تهران به کانال ۲۵ هزار تومان رسیده و قیمت سکه نیز مجدداً به کانال ۱۱ میلیون تومانی بازگشته است. بررسی‌ها نشان می‌دهد اسکناس سبز آمریکایی در معاملات بهمن ماه بیش از ۷ درصد و به موازات آن، قیمت سکه نیز بیش از ۴ درصد ریزش کرده است. این دومین...

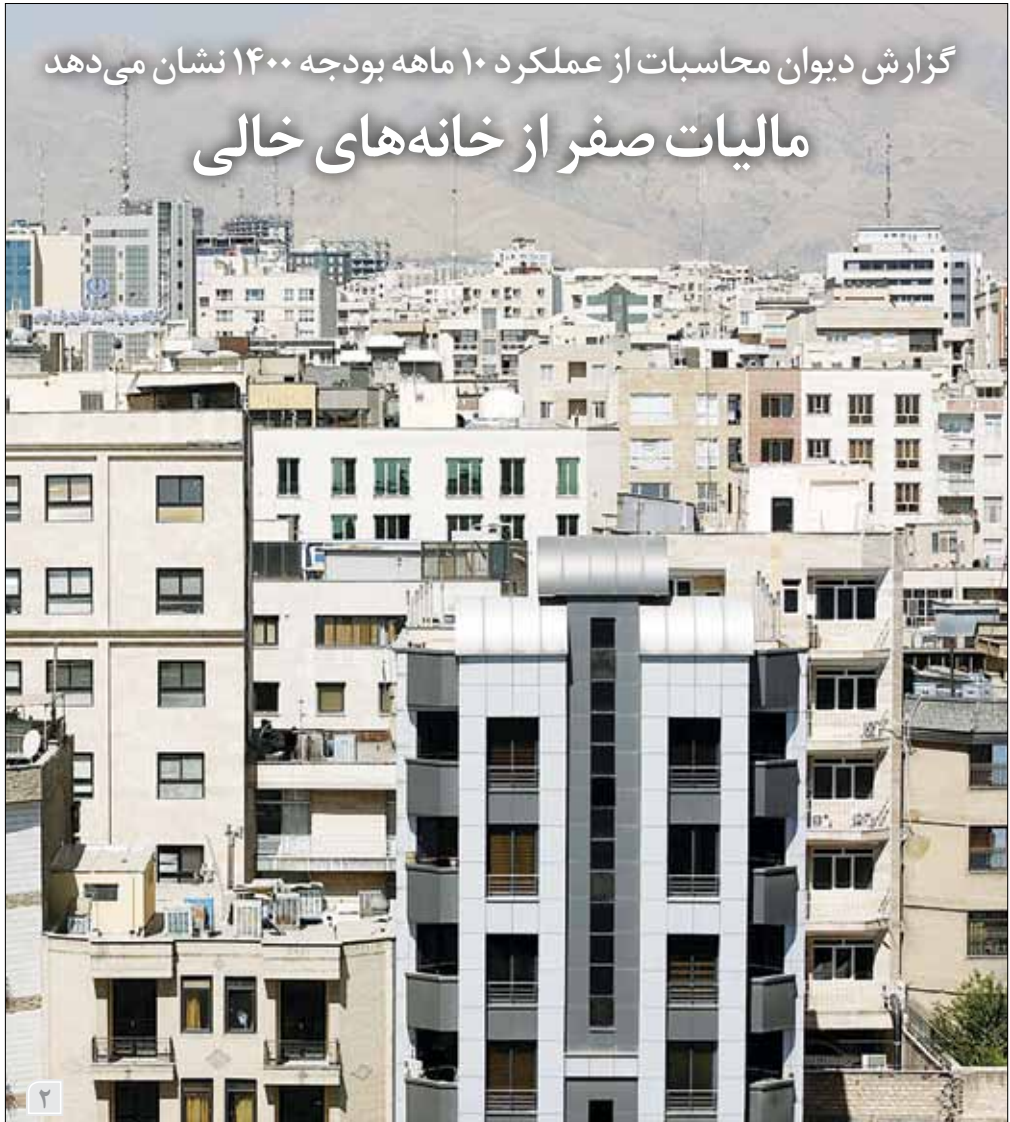
افزایش واردات قطعات یدکی به تولید داخل ضربه وارد کرده است

مدیریت و کسب و کار



بازاریابی و چالش جذب فالوورهای بیشتر در اینستاگرام

بازاریابی در اینستاگرام و جلب نظر کاربران شاید در نگاه نخست امری واحد به نظر برسد، اما در عمل تفاوت معناداری با هم دارند. امروزه شمار بسیار زیادی از برندها در عمل به سوی بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی حرکت می‌کنند، وقتی هم که صحبت از شبکه‌های اجتماعی می‌شود، تقریباً هیچ پلتفرمی به اندازه اینستاگرام در میان کاربران و برندها محبوبیت ندارد. درست به همین خاطر حضور پرشمار برندها در زمینه بازاریابی در اینستاگرام نباید امر عجیب یا غیرمنتظره‌ای باشد. این نکته برای بسیاری از برندها امر بی‌نهایت مهمی محسوب می‌شود. با این حساب اگر شما به دنبال تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان به طور حرفه‌ای هستید، باید علاوه بر انتخاب اینستاگرام به عنوان یک پلتفرم مهم برنامه‌ای ویژه برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف نیز داشته باشید، در غیر این صورت فرصت چندانی برای تاثیرگذاری بر روی کاربران پیدا نخواهید کرد...



گزارش دیوان محاسبات از عملکرد ۱۰ ماهه بودجه ۱۴۰۰ نشان می‌دهد مالیات صفر از خانه‌های خالی

بحران کرونا چطور نقش شغل را در زندگی میلیون‌ها نفر عوض کرد؟

حمله ویروسی به اشتغال

گفته‌اند که اگر قرار باشد دور کاری دوران کرونا به پایان برسد و آنها مجبور به بازگشت به دفاتر کار باشند، از شغل خود استعفا خواهند داد. طبیعی است که نسل‌های قبل‌تر (که ذهنیت مشخصی در مورد کار داشتند)، نسل‌های جدیدتر و ایده‌های آنها در مورد کار را ناشی از تنبلی بخوانند، اما واقعیت این است که ساعات کاری در کشورهای ثروتمند طی دهه‌های اخیر در تمام رده‌های سنی کاهش یافته و مسئله فرسودگی ناشی از کار فقط مختص به نسل هزاره و نسل زد نبوده است. با این حال، پدیده‌هایی مثل استعفا ی بزرگ در آمریکا و جنبش صاف دراز کشیدن در چین باید توجه ما را به مسائل دیگری هم جلب کنند؛ اینکه تلاش دائمی بشر برای به دست آوردن ثروت و منابع بیشتر، به تهدیدهای عظیمی مثل گرمایش زمین و پاندمی‌ها انجامیده و شاید تداوم این وضع به شکل سابق امکان‌پذیر نباشد. بنجامین گرانگر، رئیس خدمات مشاوره‌ای موسسه کوالتریکز می‌گوید: «در دوران کرونا و در مواجهه با قریب‌الوقوع بودن مرگ، خیلی‌ها از دیدگاه جدیدی به زندگی نگاه کردند. این باعث شد آنها به این نتیجه برسند که دیگر نمی‌خواهند فقط برای گرفتن دستمزد ماهانه زندگی کنند و به جایش ترجیح می‌دهند به سوی هدف‌شان در زندگی بروند.»

به جای کار می‌توانیم دراز بکشیم؟

جنبش صاف دراز کشیدن در چین، شورش است علیه هر آنچه اقتصاد چین در دهه‌های اخیر مبتکرش بوده است. این جنبش می‌تواند واقعا عداوی را که در سن کار هستند از بازار کار دور کند و به همین جهت است که شی جین‌پینگ، نخست وزیر چین تلاش کرده در صحبت‌هایش از لزوم مقابله با چنین احساساتی حرف بزند و بگوید که «کانال‌های زیادی برای ترقی در جامعه وجود دارد» و باید از آنها استفاده کرد، اما اصل ماجرای این جنبش چه بود؟ در ماه آوریل یک کاربر چینی پستی در پلتفرم بایبدو تیبای چین منتشر کرد که بلافاصله وایرال شد. او نوشت: «دو سال است که کار نمی‌کنم و به نظرم مشکلی هم ندارد. فشار اصولاً به خاطر مقایسه با آدم‌های دیگر و ارزش‌های نسل قبل پیش می‌آید، اما لزومی ندارد که ما همان مسیرها را برویم.» این کاربر سپس وضعیت خودش را با دیوژن، فیلسوف یونان باستان مقایسه کرد و نوشت: «فلسفه من این است که صاف دراز بکشم و کار نکنم.» منزل منووی این جنبش را باید شهر شِزن در جنوب شرقی چین دانست. این شهر مرکز اصلی شرکت‌های تکنولوژیک در چین است و مراکز و کارخانه‌های برندهای مهم مثل هواوی و تیسنت آنجاست. ۱۸ میلیون نفر در شزن زندگی می‌کنند که اکثرشان از نقاط دیگر چین به این شهر آمده‌اند تا پول دربیاورند و به آرزوهای‌شان برسند، اما اگر اقتصاد به هر دلیلی مثل بحران کرونا رشد آهسته‌ای داشته باشد، تکلیف آرزوهای این مردم چه می‌شود؟ جک ۳۲ ساله که در بخش تکنولوژی در شزن کار می‌کند، می‌گوید پنج سال پیش وقتی که در یک شرکت مخابرات استخدام شد، بر او امید و آرزو بود، اما فشار کاری بر او آنقدر زیاد بود که اصلاً موفقیتی که می‌خواست نصیبش نشد و به تدریج انگیزه‌اش هم از بین رفت. او حالا دارد همچنان کار می‌کند، اما نه با آن اعتقاد سابق. جک می‌گوید: «بسیاری از صنایع اینترنتی امروزه به مرحله‌ای رسیده‌اند که رشد انفجاری نمی‌تواند در آنها رخ دهد، اما فشار کاری شدید هنوز در این صنایع وجود دارد و استرس کاری هم بسیار بالاست. اینطور می‌شود که امیدت را از دست می‌دهی.»

اینکه شزن یکی از گران‌ترین شهرهای دنیا برای زندگی است، هم مشکلات افرادی مثل جک را بیشتر می‌کند. او می‌گوید: «حتی برای افرادی مثل من و نامزدم که در شغل‌شان حرفه‌ای‌اند و حقوق خوبی هم می‌گیرند، باز هزینه زندگی در شزن و به خصوص اجاره خانه خیلی بالاست. اکثریت حتی مجبورند از والدین‌شان هم کمک مالی بگیرند.»

در مساه اکسپر، هزاران نفر از کارکنان شرکت‌هایی مثل علی‌بابا و بایت‌دنس (صاحب اصلی تیک‌تاک) در یک کمپین آنلاین با عنوان «زندگی کارکنان اهمیت دارد» شرکت کردند. آنها ساعات کاری هر روز خود را در یک فرم مشترک با سایر

این روزها در اقصی نقاط جهان میلیون‌ها نفر دارند درباره زندگی و شغل‌شان تجدیدنظر می‌کنند، علت؟ بحران کرونا. به گزارش بلومبرگ، در آمریکا تعداد شگفت‌انگیزی از مردمانی که فلبا سر کار می‌رفتند، تصمیم گرفته‌اند شغل‌شان را ترک کنند. فقط در فاصله ماه‌های آوریل تا سپتامبر ۲۰۲۱ میلادی، ۲۴ میلیون آمریکایی چنین تصمیمی گرفته‌اند. از این میان، عده زیادی قصد ندارند فعلاً دوباره وارد بازار کار شوند و این پدیده در رسانه‌های آمریکا به «استعفا ی بزرگ» شهرت پیدا کرده است. آلمان، ژاپن و برخی دیگر از کشورهای ثروتمند هم با رویه مشابهی در نیروی کار خود مواجه شده‌اند. واقعیت این است که همه‌گیری کرونا تاثیر خود را بر مردم گذاشته است: احساس فرسودگی و خستگی شغلی بالاست و سلامت روان خیلی‌ها به خطر افتاده است.

اما این فشار در برخی از اقتصادهای توسعه‌یافته دنیا از دهه‌ها پیش احساس می‌شد. در آمریکا رشد خوبی نکرده بودند، امنیت شغلی میلیون‌ها نفر به شدت پایین بود، هزینه مسکن و تحصیلات دائم رو به افزایش بود و مجموعه این عوامل باعث شده بود افراد کمتری از نسل جوان موقعیت ساختن یک زندگی باثبات را برای خود داشته باشند. پدیده «استعفا ی بزرگ» در واقع پدیده‌ای است که در میان افراد زیر ۴۰ سال دیده می‌شود ولی جنبه‌هایش آنقدر زیاد است که به مباحث گسترده در باب شغل در جهان امروزی منجر شده است. نسل هزاره یا میلنیال (افراد متولد بین ۱۹۸۰ و اواخر دهه ۱۹۹۰ میلادی) و نسل زد (متولدین بعد از نسل هزاره) در قیاس با نسل قبل‌تر از خود، دیرتر ازدواج می‌کنند، دیرتر خانه می‌خرند و دیرتر بچه‌دار می‌شوند. عداوی از آنها هم اصلاً هیچ کدام از این کارها را انجام نمی‌دهند. حالا اما یحث اینکه این نسل‌ها می‌خواهند کار کنند یا نه، به موضوعی مهم برای آینده اقتصاد آمریکا و دیگر کشورها بدل شده است.

از استعفا ی بزرگ تا بی‌شغلی انتحابی

در آن سوی جهان، جنبش «صاف دراز کشیدن» هم پدیده دیگری است که در دوران کرونا شاهدش بوده‌ایم. گفته می‌شود این پدیده از چین و از یک پست در شبکه‌های اجتماعی شروع شد. این واکنشی بود به سیستم کار کردن از ۹ صبح تا ۹ شب در شزن روز هفته که در اکثر شرکت‌های تکنولوژیک در آسیای شرقی دنبال می‌شود. در کنار این سیستم که به ۹۹۶ معروف است، فرد تحت فشارهای مختلف از سوی خانواده، جامعه و حتی دولت قرار دارد تا از پله‌های نردبان ترقی با سرعت بالا برود. این در حالی است که اقتصاد کشورهایی مثل چین ظرف یک دهه گذشته دو برابر شده، اما میزان منفعت و سودی که اقشار مختلف جامعه از این رشد برده‌اند اصلاً یکسان نبوده است. هزینه‌های فزاینده زندگی در بسیاری از شهرها جلوی رشد دستمزدها را می‌گیرد و فشار کار را بر افراد بیشتر می‌کند. بنابراین برخی‌ها به این نتیجه می‌رسند که باید به اصطلاح «بی‌خیال کار» شوند و در اتاق‌شان صاف دراز بکشند و زحمت خاصی برای پول درآوردن به خودشان ندهند. این اتفاقی است که گاه در هنگام توسعه اقتصادی رخ می‌دهد و رکود و روخت خاصی را رقم می‌زند که قبلاً در ژاپن هم دیده شده است. عداوی دیگر هم استدلال می‌کنند که این اوضاع شبیه جنبش‌های ضد جریان غالب است که در دهه ۱۹۶۰ در آمریکا و بخش‌هایی از اروپای غربی دیده می‌شد و در چارچوب آن، عداوی ترجیح می‌دادند ضمن بی‌اعتنایی به فشارها و انتظارات جامعه، به توسعه فردی خودشان مشغول باشند. شیانگ بائو، مدیر انستیتو ماکس پلانک در آلمان می‌گوید: «همزمانی این دو گفتمان در نوع خود جالب است و می‌توان بین آنها ارتباط برقرار کرد. بخش زیادی از مسئله به گرم‌شدن بیش از حد اقتصادها و ناپایدار بودن آنها (چه از جنبه محیط زیستی و چه از جنبه زندگی ذهنی مردم) مربوط می‌شود.»

طبق نظرسنجی مایکروسافت، امروزه تقریباً نیمی از افراد شاغل در جهان دارند به ترک شغل‌شان فکر می‌کنند. همچنین نتایج نظرسنجی موسسه بین‌المللی کوالتریکز نشان می‌دهد در میان هر ۱۰ نفر از نسل هزاره و نسل زد، چهار نفر

خیلی‌ها خجالت می‌کشیدند که در شغل‌های غیرسرمی کار کنند، اما حالا بیشتر می‌دانند که قصدشان در زندگی چیست و چطور می‌خواهند پول دربیاورند.» حتی در اروپا که سیاست‌های رفاهی در مقایسه با آمریکا بیشتر مورد توجه قرار داشته و حمایت‌هایی از مشاغل مختلف در دوران کرونا نیز صورت گرفته، باز نسل جوان به ترک شغل‌های فعلی‌شان توجه نشان داده‌اند. در حوزه بورو، تعداد افراد شاغل در زمان حال در قیاس با دوران پیش از بروز کرونا ۲ میلیون نفر کمتر است. برخی از آنها از شهرهای بزرگ به روستاها رفته‌اند و آنجا کارهای ساده‌تر و کم‌درآمدتری را انجام می‌دهند و یا در شغل‌های فری‌لنسر مشغول به کارند.

بابی دافی، مدیر انستیتو سیاست‌گذاری در کینگز کالج لندن می‌گوید: معمولاً آنچه که به عنوان تغییر در دیدگاه جوانان تصویر می‌شود، ایجادکننده روندهای اصلی آینده خواهد بود و بنابراین اولویت‌های امروزی نسل جوان را باید به دقت بررسی کرد. کتاب او با عنوان «خراافات درباره یک نسل» هم دقیقاً به همین موضوع می‌پردازد. دافی معتقد است امروزه شمار زیادی از جوانان در دهه ۲۰ و ۳۰ سالگی به دنبال یادگیری مهارت‌هایی هستند که از نظر نسل قبلی‌شان بیهوده است، اما عملاً می‌تواند تاثیرات مختلفی را در جامعه آینده به جا بگذارد. از سوی دیگر، تعداد پرشمار افرادی که در آمریکا و اروپا شغل‌شان را ترک کرده‌اند، ما را به این نتیجه می‌رساند که تحولات ساختاری و ذهنی زیادی در این جوامع در حال رخ دادن است و می‌تواند اهداف واقعی نسل جدید را به نسل‌های دیگر نشان دهد. این تحولات در چین می‌تواند حتی بنیادی‌تر هم باشد. حزب کمونیست چین در تلاش است که پدیده صاف دراز کشیدن را با وعده صعود در نردبان ترقی از بین ببرد. برنامه دولت چین این است که تا سال ۲۰۳۵ میلادی، شمار افراد دارای درآمد متوسط در چین را دو برابر کند، اما اگر آهستگی رشد اقتصادی چین ادامه داشته باشد، احتمالاً این هدف برآورده نخواهد شد. در حال حاضر، دولت چین یک اولویت دیگر هم دارد و آن توزیع ثروت و رفاه است که البته مشخص نیست چطور می‌تواند در زندگی جوانان غیرعلاقه‌مند به کار تغییری ایجاد کند. به هر حال شکی نیست که اگر این روندها در مورد ارزش کار و کنار گذاشتن مشاغل ادامه داشته باشند، حتماً تاثیر بزرگی روی عملکرد اقتصادهای بزرگ دنیا خواهند گذاشت. پرسش‌های زیادی که پدیده‌هایی مثل صاف دراز کشیدن در چین یا استعفا ی بزرگ در آمریکا به وجود آورده‌اند، همان‌هایی هستند که پاسخ‌شان می‌تواند پارادایم‌های رشد در آینده را تعیین کند.



انتخاب به جا و شایسته سرکارعالی را به عنوان نائب رئیس فدراسیون تیراندازی کشور، که یابناگر تعهد، کارآمدی، لیاقت و شایستگی های شما در صحنه‌های خدمت صادقانه به نظام و میهن اسلامی است تبریک عرض نموده، موفقیت و سربلندی شما را از درگاه خداوند متعال مسئلت دارم. مدیر دفتر نمایندگی روزنامه فرصت امروز در استان قم



مجمع جهانی اقتصاد پاسخ داد

چرا نفت این‌همه مهم است؟

تقاضا برای نفت در سال ۲۰۲۰ میلادی و در طول همه‌گیری کرونا شدیدا کاهش یافت؛ زمانی که قرنطینهها باعث شد قیمت نفت برای اولین بار در طول تاریخ به دلیل رکود عمده در فعالیتهای اقتصادی به زیر صفر دلار برسد. قیمت طلای سیاه حالا پس از بهبود اقتصادی قوی به شدت افزایش پیدا کرده و به نزدیک ۱۰۰ دلار در هر بشکه رسیده است. با رشد اقتصاد، تقاضا برای نفت هم افزایش مییابد. علاوه بر این، افزایش تنش‌های ژئوپلیتیکی به ویژه احتمال حمله روسیه به اوکراین، ترس از عرضه را برانگیخته است و این امر به رشد تورم و نگرانی در مورد روند بهبود اقتصادی می‌افزاید. حال مجمع جهانی اقتصاد در مطلبی به این سوال پاسخ داده است که چرا قیمت نفت برای اقتصاد جهانی این‌همه مهم است؟

نفت تقریبا ۳درصد از تولید ناخالص داخلی جهانی را تشکیل می‌دهد و یکی از مهمترین کالاهای جهان است. از نسوی دیگر، فرآورده‌های نفتی را می‌توان در همه چیز از تجهیزات حفاظت فردی، پلاستیک، مواد شیمیایی و کود گرفته تا اسپرین، لباس، سوخت حمل و نقل و حتی پنل‌های خورشیدی جست‌وجو کرد. حرکت جهانی به سمت اقتصاد پایدار ممکن است در نهایت کشتش قیمتی پایین تقاضا برای نفت را تغییر دهد، اما در حالی که انتقال انرژی به سرعت ادامه دارد، مهم است که بدانیم چگونه عوامل عرضه و تقاضا بر قیمت نفت و در نتیجه بر اقتصاد جهانی به طور گسترده تاثیر می‌گذارند. ماسیج کولاچکوفسکی، مدیر صنعت نفت و گاز بخش انرژی مجمع جهانی اقتصاد، این موضوع را بررسی کرده است.

چرا قیمت نفت بی ثبات است؟

قیمت نفت در حال حاضر نزدیک به ۱۰۰ دلار در هر بشکه است، اما چه چیزی باعث این افزایش قیمت شده و چرا قیمت نفت تا این حد بی ثبات است؟ کولاچکوفسکی می‌گوید: هیچ فردی گوی شیشهای پیشگویی ندارد و فردا همه چیز میتواند دقیقا در جهت مخالف پیش برود. به نظر می‌رسد تغییر و نوسانات تنها فاکتور ثابت در بازار نفت باشند. با این حال، احتمالا می‌توان گفت که سه دلیل اصلی وجود دارد. نخست اینکه رشد اقتصادی پررونق باعث افزایش تقاضا برای نفت می‌شود. دو سال پیش زمانی که ویروس کووید-۱۹ شروع شد، فعالیتهای اقتصادی و تقاضای نفت شدیدا کاهش یافت. تولیدکنندگان در حال تعدیل سطح تولید بودند، اما بدون از بین بردن مخازن یا سرمایه کار زیادی نمیشد انجام داد. ظرفیت ذخیره‌سازی محدود است. علاوه بر این، عدم اطمینان در مورد شدت بحران اقتصادی و مدت زمان آن وجود داشت. این عوامل ترکیبی، قیمت نفت را به سطوحی رساند که در دهه‌های گذشته مشاهده نشده بود. حتی در مدت کوتاهی قیمت نفت به منفی ۴۰ دلار رسید. این دوران سخت چندین ماه به طول انجامید. سپس به دنبال آن، جهش اقتصادی شگفت‌انگیزی رخ داد که باعث افزایش تقاضا برای نفت و فرآورده‌های نفتی شد. حالا تقاضای نفت بالاتر از سطح قبل از همه‌گیری کرونا قرار دارد. همین ماجرا در مورد انتشار دی اکسید کربن هم رخ داد. به یاد دارم زمانی که همه‌گیری کووید-۱۹ آغاز شد، انتظارات زیادی برای کاهش انتشار دی اکسید کربن وجود داشت. البته این کاهش رخ داد و انتشار گازهای گلخانه‌ای در سال ۲۰۲۰ چندین درصد کاهش یافت، اما این دستاوردها عمر کوتاهی داشتند و امروز تخمین زده شده که انتشار گازهای گلخانه‌ای بالاتر از سطح قبل از همه‌گیری کرونا قرار دارد.

دلیل دوم به عرضه محدود نفت به واسطه چرخه طولانی سرمایهگذاری و تخصیص سرمایه محتاطانه برمی‌گردد؛ اینکه عرضه نتوانسته است به طور کامل به افزایش تقاضا پاسخ دهد. اوپک تولید نفت خود را به آرامی افزایش داده است، اما ظرفیت اضافی محدودی دارد و احتمالا احتیاط می‌کند که دوباره بازار با مازاد عرضه مواجه نشود. فراتر از ظرفیت مازاد، تولید نفت دارای چرخه سرمایهگذاری طولانی است. از لحظه تایید منابع تا رسیدن به اولین تولید ممکن است یک دهه زمان ببرد. همچنین تمامی تولیدکنندگان در تخصیص سرمایه محتاط هستند. اول اینکه آنها درس خود درباره بازار با مازاد عرضه و قیمت منفی ۴۰ دلار را آموخته‌اند. دوم هم اینکه فشار شدیدی بر صنعت برای توسعه ندادن میادین جدید وجود دارد، چراکه فشار جهانی به سمت هدایت سرمایه به سمت انرژی سبز و پایدار است.

دلیل سوم نیز افزایش تنش‌های ژئوپلیتیکی است، به طوری که تنش‌های بین روسیه و اوکراین و همینطور افزایش بی‌ثباتی در خاورمیانه بر اضطراب بازار نفت افزوده است.

جهت‌یابی تورم با تراز نفت

سوال دیگر این است که افزایش قیمت نفت چگونه بر روی تورم تاثیر می‌گذارد و چه معنایی برای اقتصاد جهانی دارد؟ کولاچکوفسکی اینطور پاسخ می‌دهد: نفت ۳درصد از تولید ناخالص داخلی جهان را تشکیل می‌دهد. بنابراین اگر فردا ۳ درصد از تولید ناخالص داخلی جهان دو برابر گران شود، واضح است که این امر تا حدی بر تورم تاثیر خواهد گذاشت، اما من فکر نمی‌کنم که این، محرک اصلی در مورد تورم باشد. به اعتقاد من، تورم ناشی از سیاست‌های پولی بی‌پایه است. در این زمینه، قیمت نفت بزرگترین عامل تاثیرگذار در مورد تورم نخواهد بود، اما همچنان مهم است. چرا؟ چون نفت اساسا در همه چیز وجود دارد. بنابراین تاثیر حجمی ندارد، اما تقریبا بر قیمت همه چیز تاثیر می‌گذارد. افزایش قیمت نفت نه تنها در پمپ بنزین‌ها بلکه تقریبا در تمام کالاها و خدماتی که ما استفاده می‌کنیم، احساس می‌شود، زیرا نفت خام، منبع انرژی است و در حمل و نقل بسیاری از چیزها استفاده می‌شود.

گزارش دیوان محاسبات از عملکرد ۱۰ ماهه بودجه ۱۴۰۰ نشان می‌دهد

مالیات صفر از خانه‌های خالی



ققره ملک و صدور مجوز فروش بابت ۲۲۸۷ فقره، عملیاتی نشده است. قابل توجه است که تنها ۵۵ درصد از منابع پیش‌بینی‌شده بابت واگذاری دارایی‌های مالی وصول شده و منابع حاصل از «ارانه حق‌الامتياز واگذاری سهام و حقوق مالکانه» شرکت‌های دولتی و سایر دستگاه‌ها و همچنین منابع حاصل از فروش سهام، سهم‌الشركه، اموال و دارایی‌های دولت در شرکت‌ها و موسسات دولتی فاقد هرگونه وصولی بوده است.»

به نظر می‌رسد ناکارآمد بودن سیاست مالیاتی پیش‌بینی شده برای املاک لوکس و خالی نه‌تنها باعث عدم تحقق این هدف شده، بلکه حتی مانعی برای تحقق هدف دوم یعنی فروش املاک مازاد دستگاه‌های اجرایی شده است. دولت به جای وضع یک مالیات قابل وصول، دو مالیات سالانه املاک یک ویژه خانه‌های خالی و یکی ویژه خانه‌های لوکس تعریف کرده که هر یک از آنها اشکالات متعددی دارد. به عنوان مثال، کف قیمت خانه‌های لوکس ۱۰میلیارد تومان اعلام شده و بسیاری از این خانه‌ها در نقاط مختلف کشور که قیمتی بین ۵ تا ۱۰ میلیارد تومان دارند عملا در دایره شمول مالیات قرار نمی‌گیرند. از سوی دیگر، تبصره‌ها و استثناهای زیادی در قانون مالیات از خانه‌های خالی وجود دارد که عملا بسیاری از این خانه‌ها را از پرداخت مالیات معاف می‌کند. البته چالش اصلی که باعث شده عملکرد دولت در تحقق اهداف مالیاتی مذکور صفر باشد، این است که در کشور هیچ بانک اطلاعاتی مدونی از املاک وجود ندارد و ایجاد آن نیز با توجه به اتکا به خوداظهاری (فرهنگ آماری ضعیف) با گذشت حدود یک سال هنوز به نتیجه نرسیده است. این در حالی است که دولت می‌تواند با وضع مالیات سالانه املاک از تمام خانه‌ها متناسب با ارزش روز مالیات بگیرد و به این ترتیب ضمن کاهش انگیزه مالکان برای احتکار و خالی نگه داشتن خانه‌ها، به تنظیم بازار مسکن کمک کند. مادامی که مالیات‌های ملکی فراگیر نباشد و تنها بخش‌هایی از بازار را شامل شود، با توجه به نبود بانک اطلاعاتی عملا امکان تحقق درآمدهای پیش‌بینی شده از این محل وجود ندارد. همچنین دستگاه‌های اجرایی نیز مادامی که ابزارهای مالیاتی ملکی به درستی کار نکند، دلیلی برای فروش این املاک ندارند و حتی با وجود شناسایی املاکی که باید واگذار شود، در برابر آن مقاومت می‌کنند.

اعلام فهرست خانه‌های خالی به دلیل نبود بانک اطلاعاتی جامع، به چالش جدی سازمان امور مالیاتی و وزارت راه و شهرسازی تبدیل شده است. با وجود اراده دولت برای دریافت مالیات از خانه‌های خالی و لوکس، اما گزارش دیوان محاسبات می‌گوید که مالیات واریزی آنها صفر بوده است. تقریبا یک سال پیش بود که نمایندگان مجلس، شرایط دریافت مالیات از خانه‌ها و خودروهای لوکس را اعلام کردند. پیشتر نیز قرار بود از خانه‌های خالی مالیات گرفته شود و حتی در مردامه‌ها گفته شده بود مالکانی که ملک خود را در چهار ماه ابتدایی امسال خالی نگه داشته، شناسایی و مشمول مالیات شده‌اند. سپس محمود محمودزاده، معاون وزیر راه و شهرسازی در آذرماه امسال از شناسایی ۲ میلیون و ۳۰۰ هزار واحد مسکونی خالی در کشور خبر داد و گفت که «ملک ۹۰۰ هزار واحد در اختیار دستگاه‌های دولتی است.» با وجود همه این تلاش‌ها اما گزارش دیوان محاسبات نشان می‌دهد که تقریبا هیچ اتفاق جدیدی در این زمینه رخ نداده است: «با وجود تعیین پایان بهمن به عنوان آخرین مهلت واریز مالیات واحدهای مسکونی گران‌قیمت تحقق آن تا پایان دی همچنان صفر درصد بوده و میزان وصول مالیات بر واحدهای مسکونی خالی از سکنه نیز فاقد وصولی است.»

در حالی دولت دریافت مالیات از واحدهای خالی را یکی از راه‌های تنظیم بازار مسکن و تقویت بخش عرضه می‌داند که کارشناسان معتقدند مشکل بازار مسکن تنها با تقویت بخش عرضه حل نمی‌شود و هم‌زمان برای طرف تقاضا نیز باید چاره‌ای اندیشید. در حال حاضر با وام ۴۵۰ میلیون تومانی زوجین، می‌توان سوپیت‌هایی کمتر از ۴۰۰ متر در ارزان‌ترین محله‌های تهران خرید. البته که با این میزان وام در پاینخت می‌توان ودیعه یک واحد مسکونی در محله‌ای متوسط از نظر قیمتی را پرداخت کرد. مقایسه قیمت‌های خانه و وام مسکن نشان می‌دهد که کمک به طرف تقاضا که با کاهش تورم میسر می‌شود، به پویایی بازار مسکن کمک‌های بیشتری خواهد کرد.

شکست مالیاتی دولت در بخش مسکن

فروش املاک مازاد نیز از دیگر مواردی است که در گزارش دیوان محاسبات به چشم می‌خورد: «اهداف قانونگذار در شناسایی و فروش املاک مازاد دستگاه‌های اجرایی ملی و استانی، به‌رغم شناسایی ۲۶۲۸

فرصت امروز: با اینکه دریافت مالیات از خانه‌های خالی از سال ۱۳۹۴ در قانون آمده و دولت موظف شده بود که با طراحی سازوکاری، خانه‌های خالی را شناسایی کرده و از مالکان آنها مالیات بگیرد، اما این تکلیف قانونی بر زمین ماند تا اینکه سازمان امور مالیاتی اخیرا اعلام کرده که از بهمن ماه از مالکان واحدهای خالی مالیات دریافت می‌شود. طبق قانون بودجه سال ۱۴۰۰ کل کشور، در حالی مهلت پرداخت این مالیات تا پایان بهمن ماه امسال تعیین شده است که حالا گزارش تازه دیوان محاسبات از عملکرد ۱۰ ماهه بودجه ۱۴۰۰ نشان می‌دهد هیچ مالیاتی از خانه‌های خالی تا دی ماه امسال دریافت نشده است.

البته بسیاری از کارشناسان و فعالان بازار مسکن از همان ابتدای امر، دریافت این نوع مالیات را نه‌تنها کاری دشوار و عملا غیرممکن – به دلیل فقدان بانک اطلاعاتی جامع و کامل برای شناسایی خانه‌های خالی – ارزیابی کردند، بلکه این روش دریافت مالیات را روشی ناکارآمد برای کنترل سوداگری و تنظیم بازار مسکن می‌دانند. دیدگاه‌های کارشناسی نشان می‌دهد که موثرترین، کم‌هزینه‌ترین و کاربردی‌ترین شکل تنظیم بازار مسکن و رفع انجماد ملکی با استفاده از ابزارهای مالیاتی، همانا وضع و دریافت مالیات سالانه از املاک مسکونی است که در اغلب کشورهای توسعه‌یافته جهان به شکل اخذ ۰.۵ تا ۱.۵ درصد از ارزش روز ملک به کار گرفته می‌شود. بدین ترتیب با دریافت مالیات سالانه از املاک مسکونی و با افزایش هزینه‌های سفته‌بازی و دلالی، ریسک سفته‌بازی در بازار مسکن افزایش یافته و خانه‌های خالی و واحدهای احتکارشده به بازار عرضه خواهند شد.

مالیات توخالی علیه خانه‌های خالی

مالیات‌ستانی صفر از خانه‌های خالی و لوکس از جمله نکات مهم گزارش تازه دیوان محاسبات کشور از عملکرد ۱۰ ماهه بودجه ۱۴۰۰ است. در حالی متوسط قیمت هر مترمربع واحد مسکونی در دی ماه امسال طبق اعلام بانک مرکزی به بالاترین رقم خود رسیده و بیش از ۳۲ میلیون تومان گزارش خانه لوکس و ۵۶۸ هزار خانه خالی قبض مالیاتی صادر شده است. دولت برای تنظیم بازار مسکن تبدیل شده است، اما مالیات‌ستانی صفر از واحدهای خالی تا پایان دی ماه امسال نشان می‌دهد که چالش‌های زیادی پیش روی اجرای این قانون قرار دارد؛ کما اینکه در ماه‌های گذشته نیز

سازمان امور مالیاتی در واکنش به گزارش دیوان محاسبات مبنی بر صفر بودن عملکردها در اجرای مالیات خانه‌های خالی و گران قیمت، اعلام کرد که این سازمان طبق قوانین به تکالیف خود عمل کرده و برای ۱۲ هزار و ۵۰۰ خانه لوکس و ۵۶۸ هزار خانه خالی قبض مالیاتی صادر شده است. دیوان محاسبات کشور به تازگی در گزارشی به بررسی اجزای قانون بودجه در ۱۰ ماهه امسال پرداخت و نوشت: علی‌رغم تعیین «پایان بهمن ماه به عنوان آخرین مهلت واریز مالیات واحدهای مسکونی گران‌قیمت» در قانون بودجه، تحقق آن تا پایان دی‌ماه همچنان صفر درصد بوده و به طور مشابه میزان وصول مالیات بر «واحدهای مسکونی خالی از سکنه» نیز به دلیل تصویب نشدن این‌نامه اجرایی آن فاقد وصولی است.

در واکنش به گزارش دیوان محاسبات، سازمان امور مالیاتی اعلام کرد که درخصوص مالیات بر واحدهای مسکونی و باغ ویلاهای گران‌قیمت، بالغ بر ۱۲ هزار و ۵۰۰ واحد مسکونی مشمول مالیات شناسایی و مالیات مربوط به آنها به همراه اطلاعات واحد مسکونی و مالکان ذی‌ربط، در درگاه الکترونیکی سازمان امور مالیاتی کشور صادر شده و بارگذاری شده است. همچنین پرداخت این مالیات به صورت سیستمی بوده و امکان صدور قبض مالیاتی در درگاه مزبور (به نشانی My.Taxgovir) برای تمام مشمولان فراهم شده است.

طبق اعلام سازمان امور مالیاتی، به موجب جزء (۳) بند (خ) تبصره (۶) قانون بودجه سال ۱۴۰۰ کل کشور، وزارت‌خانه‌های راه و شهرسازی، صنعت و معدن و تجارت، سازمان ثبت اسناد و املاک کشور و شهرداری‌ها موظف بوده‌اند امکان دسترسی برخط به اطلاعات املاک موردنیز سازمان در حوزه املاک را در اختیار این سازمان قرار دهند، اما صرفا وزارت راه و شهرسازی اطلاعات ۶۵۰۰ واحد را در قالب لوح فشرده به سازمان

واکنش سازمان مالیاتی به گزارش دیوان محاسبات

برای ۱۲ هزار خانه لوکس و ۵۶۸ هزار خانه خالی قبض مالیاتی صادر شد

و در درگاه خدمات الکترونیک سازمان (به نشانی My.Taxgovir) اطلاع‌رسانی شده است. حسب بند (۹) دستورالعمل فوق‌الذکر مالک یا مالکان واحدهای مشمول مالیات مکلف به پرداخت مالیات حداکثر یک ماه پس از اعلام سازمان هستند. بنابر این سازمان امور مالیاتی کشور حسب قوانین و مقررات موضوعه به تکالیف خود عمل کرده و امید است مؤدیان مالیاتی به تکالیف خود در پرداخت مالیات‌های متعلقه اقدام کنند، در غیر این صورت سازمان برابر مقررات موجود نسبت به وصول مالیات‌های تعلق گرفته اقدام خواهد کرد.

براساس این گزارش، طبق قانون بودجه سال جاری صاحبان خانه‌های بالای ۱۰ میلیارد تومان و باغ‌ویلاهای گران‌قیمت باید مالیات ببرازند که البته واحدهای مسکونی و باغ‌ویلاهای در حال ساخت و در حال تملک از این مالیات معاف هستند. در این راستا، نرخی که در قانون برای این خانه‌ها در نظر گرفته شده، به این شرح است: «نسبت به مازاد ۱۰ میلیارد تا ۱۵ میلیارد تومان؛ یک در هزار»، «نسبت به مازاد ۱۵ میلیارد تا ۲۵ میلیارد تومان؛ دو در هزار»، «نسبت به مازاد ۲۵ میلیارد تا ۴۰ میلیارد تومان؛ سه در هزار»، «نسبت به مازاد ۴۰ میلیارد تا ۶۰ میلیارد تومان؛ چهار در هزار» و «نسبت به مازاد ۶۰ میلیارد تومان به بالا؛ پنج در هزار».

از نسوی دیگر، طبق قانون مالیات خانه‌های خالی مصوب آذرماه سال گذشته نیز اگر واحد مسکونی در شهرهای بالای ۱۰۰ هزار نفر بیش از ۱۲۰ روز خالی از سکنه باشد، مشمول مالیات می‌شود و به ازای هر ماه بیش از زمان مذکور، ماهانه مشمول مالیاتی برمبنای مالیات بر درآمد اجاره به شرح ضرایب سال اول معادل شش برابر مالیات متعلقه، سال دوم معادل ۱۲ برابر مالیات متعلقه و سال سوم به بعد معادل ۱۸ برابر مالیات متعلقه خواهد شد.



بانک نامه

سکه ۵۰ هزار تومان ارزان شد

نوسان سکه در کانال ۱۱ میلیونی

دلار در حالی در بازار آزاد به کانال ۲۵ هزار تومان رسیده است که در صرافی‌های بانکی در کانال ۲۴ هزار تومان قرار دارد. نرخ دلار در صرافی‌های بانکی دیپروژ (یکشنبه اول اسفندماه) با ۲۵۹ هزار تومان کاهش نسبت به روز قبل ۲۴ هزار و ۴۷۲ تومان معامله شد. قیمت فروش یورو نیز با افزایش ۷۳۱ تومانی به ۲۸ هزار و ۱۳۹ تومان رسید. قیمت خرید هر دلار ۲۴ هزار و ۲۲۸ تومان و نرخ خرید هر یورو نیز ۲۷ هزار و ۸۵۹ هزار تومان اعلام شد.

قیمت سکه نیز در بازار تهران با ۵۰ هزار تومان کاهش به بهای ۱۱ میلیون و ۷۲۰ هزار تومان رسید. بدین ترتیب، ارزش هر قطعه سکه تمام بهار آزادی طرح جدید با ۵۰ هزار تومان کاهش قیمت به ۱۱ میلیون و ۷۲۰ هزار تومان رسید و سکه تمام بهار آزادی طرح قدیم نیز با قیمت ۱۱ میلیون و ۶۰۰ هزار تومان معامله شد. همچنین نیم‌سکه بهار آزادی ۶ میلیون و ۶۰۰ هزار تومان، ربع سکه ۳میلیون و ۶۵۰ هزار تومان و سکه یک گرمی ۲ میلیون و ۳۰۰ هزار تومان قیمت خورد. در بازار طلا نیز نرخ هر گرم طلای ۱۸ عیار به یک میلیون و ۱۷۶ هزار تومان رسید و قیمت هر مثقال طلا نیز ۵ میلیون و ۹۷ هزار تومان شد. انس جهانی طلا نیز با توجه به تعطیلی بازارهای جهانی در همان قیمت یک هزار و ۸۹۹ دلار و ۱۷ سنت معامله شد.

رئیس هیأت عامل صندوق توسعه ملی خبر داد

رتبه ۲۰ ایران در صندوق‌های ثروت ملی جهان

رئیس هیأت عامل صندوق توسعه ملی با بیان اینکه از نظر هیأت عامل صندوق هرگونه پرداخت از صندوق به هر نهادی اعم از ملی، فراملی، دولتی و نیمه دولتی و خصوصی به منزله تسهیلات از منابع صندوق بوده و باید برگشت داده شود، گفت: هم‌اکنون یکی از مهمترین وظایف هیأت عامل، پیگیری تعیین وضعیت نهایی تسهیلات‌گیرندگان و وصول مطالبات از آنان است.

مهدی غنصفری در نشست تخصصی-علمی صندوق توسعه ملی با موضوع «مقایسه صندوق توسعه ملی ایران با صندوق ثروت ملی دیگر کشورها»، با اشاره به صندوق‌های ثروت ملی در جهان گفت: حداقل ۵۵ صندوق بوده و فعالیتهای متنوع دارای صندوق ثروت ملی هستند که برخی مانند آمریکا ۱۲ و امارات شش صندوق دارند. مجموع سرمایههای صندوق‌های ثروت ملی جهان رو به تزاید است و هم‌اکنون بالغ بر ۹،۳ تریلیون دلار برآورد می‌شود که صندوق نروژ باسابقه‌ترین و بالاترین دارایی را داشته و در این بین، ایران رتبه بیستم جهان را داراست.

او با بیان اینکه شروع فعالیت اولین صندوق ثروت ملی در جهان به سال ۱۹۵۳ در کویت برمی گردد، توضیح داد: شروع کار در صندوق ثروت ملی در ایران نیز بعد از تجربه حساب ذخیره ارزی، به ۱۰ سال قبل برمی گردد که صندوق نسبت به حساب ذخیره، مبنای قوی‌تر و اساسنامه محکم‌تری دارد. به گفته وی، صندوق‌های ثروت ملی از نظر ورودی سه دسته هستند. برخی از مازاد فروش نفت و فرآورده‌های نفتی منابع خود را دریافت می کنند و برخی از مازاد فروش کالاهای معدنی مثل مس و سایر مواد کانی و برخی دیگر مثل صندوق‌های چین و هنگ کنگ از محل مازاد تجارت خارجی ورودی دارند.

غنصفری همچنین خروجی نحوه مصرف این منابع را سه گونه دانست: صندوق‌های ثروت ملی با هدف تثبیتی دارند یا توسعه‌ای و یا صیانتی. البته گاهی اهداف ترکیبی نیز دارند. منظور از تثبیتی آن است که همه یا اندکی از منابع صندوق نقش بودجه ثانویه را برای دولت پیدا می کنند. در هدف صیانتی، منابع صندوق به صورت تسهیلات و سایر روش‌های در مسیر توسعه قرار می‌گیرد، اما بهترین هدف صندوق‌ها، با هدف صیانتی است که در این روش صندوق به فکر تزاید دارایی خود برای نسل‌های بعدی است و لذا در این شیوه که از جمله اهداف قریب به اتفاق همه صندوق‌های جهان است، خود صندوق دارای دارایی‌های بسیاری است و همه آنها را به صورت سهام، یا مستقلات و یا اوراق قرضه کمک کرده و به جای اعطای تسهیلات، سرمایه‌گذاری می‌کند. وی با بیان اینکه در اساسنامه صندوق توسعه ملی هم نحوه تأمین منابع و هم شیوه مصارف، ذکر شده است، گفت: در اساسنامه صندوق آمده است تبدیل بخشی از عواید ناشی از فروش نفت و گاز و میعانات گازی و فرآورده‌های نفتی به ثروت‌های ماندگار، مولد و سرمایه‌های زاینده اقتصادی و نیز حفظ سهم سهام‌های آینده از منابع خدادادی که بر این اساس، صندوق توسعه ملی دارای ویژگی‌های توسعه‌ای و صیانتی است ولی البته باید اصلاحاتی در اساسنامه صورت گیرد که بتواند وظایف ووظایف صیانتی خود را بهتر و روان‌تر انجام دهد.

بیت‌کوین به کانال ۳۰ هزار دلاری برگشت

سیگنال جنگ به رمزارزها

احتمال حمله روسیه به اوکراین همچنان وجود دارد و این امر به ریزش گسترده رمزارزها منجر شده است. فیزیکدانان بر این باورند که هر چه بالا رود، باید پایین آید و این موضوع درباره ارز دیجیتال پرمعامله جهان یعنی بیت‌کوین نیز درست است. چنانکه یک تحلیلگر برجسته ارزهای دیجیتال هشدار می‌دهد که بیت‌کوین ممکن است با کاهش اندک و افزایش احتمالی نرخ بهره در ماه مارس، به سطوح پایین‌تری سقوط کند.

به گزارش نیوز، بیت‌کوین در ژانویه برای اولین‌بار از ماه جولای به کمتر از ۳۳ هزار دلار سقوط کرد و قیمت آن بیش از ۵۰ درصد در فروش کاهش یافت، اما انتظار می‌رود با وجود شروع آشفته بیت‌کوین در سال ۲۰۲۲، به هدف صعودی ۲۰۰ هزار دلاری در نیمه دوم دست یابد. گزارش‌ها نشان می‌دهد که بیت‌کوین در عملکرد خود بازتاب بازار سهام بوده است زیرا با این احتمال مواجه می‌شود که فدرال رزرو می‌تواند نرخ بهره را در اوایل ماه آینده افزایش دهد. به گزارش کوین دسک، بیت‌کوین در پایان سه ماهه چهارم سال گذشته به طور فزاینده‌ای به سهام مرتبط و زمانی که با چشم‌انداز انقباض بانک مرکزی مواجه شد، سقوط کرد. قیمت بیت‌کوین در ۲۴ ساعت گذشته به رقم ۳۹ هزار و ۶۴۵،۶۴ دلار رسید. مجموع ارزش بازار جهانی ارزهای دیجیتالی در حال حاضر ۱،۹۶ تریلیون دلار برآورد می‌شود. در حال حاضر ۴۱،۲۶ درصد کل بازار ارزهای دیجیتالی در اختیار بیت‌کوین است.

بازارهای دارایی در فاصله کمتر از یک ماه تا پایان سال ریزشی شدند

دومین ماه کاهشی بازار ارز



در صحبت‌های اخیر سخنگوی بانک مرکزی نیز مشاهده کرد؛ مصطفی

قمری‌وفا شامگاه شنبه در پاسخ به توییت یکی از خبرنگاران صدا و سیما، توافقی را بسیار نزدیک و در دسترس توصیف کرد و این موضوع را وابسته به اراده طرف‌های مذاکره با ایران دانست. در حال حاضر، اغلب رسانه‌ها و کاربران شبکه‌های اجتماعی، این توییت مدیر روابط عمومی بانک مرکزی را به عنوان تایید تلویحی نزدیک بودن توافقی بین ایران و قدرت‌های جهانی تلقی کرده‌اند.

در این میان، وزیر امور خارجه ایران که برای شرکت در کنفرانس امنیتی مونیخ در آلمان به سر می‌برد، در گفت‌وگو با شبکه سی‌ان‌ان گفت: ایران نسبت به حصول توافقی در مذاکرات وین خوش‌بین است. حسین امیرعبداللهیان در توضیح این صحبت خود افزود: چرا خوش‌بین هستیم؟ چون دولت آقای دکتر رئیسی اراده جدی دارد برای اینکه به توافقی خوب در وین دست پیدا کنیم، ما در هفته‌های گذشته برای رسیدن به یک توافق خوب تلاش‌های زیادی کرده‌ایم. اگر آمریکا و طرف غربی در این لحظات حساس و شرایط حساس مذاکرات ما در وین واقع‌بینانه برخورد نکنند، حتما مسئول شکست احتمالی مذاکرات خواهند بود، اما ما با خوش‌بینی و با جدیت برای رسیدن به یک توافق خوب در وین تلاش می‌کنیم. میخائیل اولیانوف، نماینده روسیه در سازمان‌های بین‌المللی نیز اخیرا در توییتی نوشت: مذاکرات وین بر سر برجام می‌تواند تا پایان ماه جاری با موفقیت به اتمام برسد.

به دنبال این تحولات مثبت برجامی و سیگنال‌های مثبت از وین، قیمت دلار در بازار آزاد تهران یک کانال عقب‌تر رفت و وارد کانال ۲۵ هزار تومان شد. بررسی‌ها نشان می‌دهد که نرخ دلار آمریکا در اولین روز اسفندماه با کاهش ۲۴۲ تومانی به رقم ۲۵ هزار و ۶۴۷ تومان رسید. در این شرایط، فعالان بازار ارز می‌گویند سایه توافق هسته‌ای بر بازار ارز وجود دارد و هر لحظه ممکن است که دلار قیمت‌های پایین‌تری را تجربه کند.

کف قیمتی دلار پس از توافق وین

در چنین شرایطی، پیش‌بینی‌ها حاکی از آن است که در صورت حصول توافق وین، دلار رقم‌های پایین‌تری را تجربه خواهد کرد. برخی از ناظران بازار ارز، کف قیمتی دلار را در شرایط کنونی و در آستانه توافقی که گفته

یک کارشناس پولی و بانکی بررسی کرد

پرداخت وام بدون ضامن چگونه موجب نارضایتی مشتریان می‌شود؟

تبعاتی به همراه دارد؟
کامران ندری، کارشناس پولی و بانکی در پاسخ به این سوال می‌گوید: در این مرحله که وزارت اقتصاد از بانک‌های دولتی خواسته است که از تعداد ضامن‌ها برای اعطای تسهیلات بکاهند و به جای آن سیستم اعتبارسنجی خود را تقویت کنند، مشکلی وجود ندارد. آنچه که ممکن است مسئله ایجاد کند، تعیین تکلیفی نرخ بهره است که شورای پول و اعتبار آن را به صورت دستوری به بانک‌ها ابلاغ می‌کند. از آنجا که نرخ بهره دستوری شورای پول و اعتبار کمتر از نرخ تورم است، این مسئله موجب شکل‌گیری مازاد تقاضا برای وام و تسهیلات در اقتصاد ایران شده است. او با بیان اینکه بانک‌ها در گذشته این مازاد تقاضا را با مانع‌تراشی در برابر اعطای تسهیلات مدیریت می‌کردند، توضیح می‌دهد: یعنی زمانی که متقاضی می‌خواست با آن نرخ‌های تکلیفی وام دریافت کند، بانک‌ها از طریق درخواست ضامن، چک و سفته و قرار دادن متقاضی در صف انتظار، این

دولت سیزدهم از زمانی که روی کار آمده است، به دنبال آن بوده که اعطای تسهیلات خرد را تا توسل به روش‌هایی نظیر حذف یا کاهش تعداد ضامنین تسهیل کند؛ چنانکه حدود دو هفته پس از اولتیماتوم ۲۴ ساعته وزارت اقتصاد به بانک‌ها برای پرداخت تسهیلات بدون ضامن، وزیر اقتصاد در صفحه توئیتر خود گفت که براساس گزارش بانک‌های دولتی طی سه هفته اخیر (منتهی به ۲۶پهن‌ماه) بیش از ۶۵ هزار نفر بدون ضامن از وام‌های خرد استفاده کرده‌اند. رئیس کل بانک مرکزی نیز از بازنگری در مقررات جدید برای تسهیل ضمانت و تقویت اعتبارسنجی بانک‌ها تا پایان سال خبر داد و اعلام کرد به هیچ عنوان به بهانه اینکه مقررات جدیدی ممکن است ابلاغ شود، نباید خللی در روند پرداخت وام‌های خرد در جامعه به وجود آید. اما با وجود اصرار دولت برای تسهیل پرداخت تسهیلات به مردم، بانک‌ها چقدر قادر به تمکین از این ضوابط هستند و آیا این سیاست

در ۷ سال گذشته

۴۲۰ درصد رشد نقدینگی چطور رخ داد؟

است. حال اگر جریان رشد نقدینگی را براساس حضور روسای کل بانک مرکزی تفکیک کنیم، از اواسط سال ۱۳۹۲ ولی‌اله سیف، ریاست بانک مرکزی را تا اواسط سال ۱۳۹۷ برعهده داشت؛ یعنی زمانی که آمارها نشان می‌دهد در فاصله سال ۱۳۹۲ تا ۱۳۹۷ حجم نقدینگی از حدود ۷۸۲ هزار میلیارد به ۱۸۸۲ میلیارد رسیده که رشد ۱۱۰۰ میلیاردی داشته است. اما پس از رفتن سیف از بانک مرکزی از ابتدای مردادماه ۱۳۹۷ تا اواخر بهار ۱۳۹۹، عبدالناصر همتی رئیس کل بانک مرکزی بود و در این فاصله نقدینگی از ۱۸۸۲ هزار میلیارد را رشد حدود ۲۹۰۰ میلیاردی به ۳۷۰۰ میلیارد تومان افزایش یافته است. بعد از رفتن همتی از اواخر بهار امسال نیز برای چند ماه و تا ابتدای مهرماه، اکبر کمیجانی به عنوان رئیس کل بانک مرکزی انتخاب شد که در این فاصله نیز میزان نقدینگی حدود ۳۰۰ هزار میلیارد رشد داشته و در ادامه نیز علی صالح‌آبادی به ریاست بانک مرکزی رسید. اما اجزای تشکیل‌دهنده نقدینگی در این فاصله چه رشدی

داشته‌اند؟
اسکناس و مسکوک در دست اشخاص از حدود ۳۵،۲ هزار میلیارد تومان در سال ۱۳۹۳ به ۷۲،۷ هزار میلیارد در تابستان امسال رسیده که رشد بیش از ۱۰۶ درصدی دارد. همچنین سپرده‌های دپواری دیگر اجزای تشکیل‌دهنده نقدینگی است که شامل پول‌های در دسترس و همان سپرده‌های کوتاه مدت و در گردش مردم در بانک‌ها می‌شود که میزان آن از ۸۵،۶ هزار میلیارد در سال ۱۳۹۳ به ۷۴۳،۸ هزار میلیارد در سال جاری رسیده که افزایش نزدیک به ۷۶۹ درصدی دارد، اما عمده حجم نقدینگی را سپرده‌های غیردپواری و یا همان شبه پول تشکیل می‌دهند که عمدتاً مربوط به منابع سرمایه‌گذاری شده و یا سپرده‌های بلندمدت در بانک‌هاست که میزان آن در سال ۱۳۹۳ حدود ۶۶۱،۶ هزار میلیارد بوده که در سال جاری ۳۲۵۱ هزار میلیارد تومان افزایش دارد. بر این اساس، سپرده‌های غیردپواری در این سال‌ها رشد بیش از ۳۹۰ درصدی داشته است.

رخدادهای تورمی بهمن ماه از نگاه مرکز آمار

تورم ۴۱،۴ درصد شد

مرکز آمار ایران از کاهش نرخ تورم به رقم ۴۱.۴ درصد در بهمن ماه امسال خبر داده است. گزارش مرکز آمار از رخدادهای تورمی بهمن ماه نشان می‌دهد که نرخ تورم سالانه برای خانوارهای کشور در این ماه به ۴۱،۴ درصد رسیده که نسبت به همین اطلاع در ماه قبل، یک درصد کاهش داشته است. نرخ تورم سالانه برای خانوارهای شهری و روستایی به ترتیب ۴۰.۸ درصد و ۴۴.۲ درصد است که برای خانوارهای شهری ۱۰۰ واحد درصد کاهش و برای خانوارهای روستایی ۱.۶ واحد درصد کاهش داشته است.

همچنین نرخ تورم نقطه‌ای در بهمن ماه امسال به عدد ۳۵،۴ درصد رسیده است که ۰.۵ درصد کاهش دارد. نرخ تورم نقطه‌ای برای خانوارهای شهری ۳۵،۳ درصد است که نسبت به ماه قبل ۰.۵ واحد درصد کاهش داشته است. این نرخ برای خانوارهای روستایی ۳۵،۸ درصد بوده که نسبت به ماه قبل ۰.۷ واحد درصد کاهش داشته است. منظور از نرخ تورم ماهانه، درصد تغییر عدد شاخص قیمت نسبت به ماه قبل است. بر این اساس، نرخ تورم ماهانه بهمن به ۲،۱ درصد رسیده که در مقایسه با همین اطلاع در ماه قبل، ۰.۳ واحد درصد کاهش داشته است. تورم ماهانه برای گروه‌های عمده «خوراکی‌ها، آشامیدنی‌ها و دخانیات» و «کالاهای غیر خوراکی و خدمات» به ترتیب ۳.۹ درصد و ۱.۱ درصد بوده است.

مدیرعامل بانک مسکن:

مسکن مهر باعث رشد نقدینگی نشد

مدیرعامل بانک مسکن با بیان اینکه از سال ۱۳۵۳ تا ۱۳۹۹ متوسط رشد نقدینگی کشور ۲۷ درصد بوده که در زمان اجرای مسکن مهر به ۲۸ درصد رسیده است، گفت آمار نشان می‌دهد برخلاف برخی صحبت‌ها پروژه مسکن مهر تأثیر چندانی در رشد نقدینگی و پایه پولی کشور نداشته است.

محمود شایان در هشتمین همایش سالانه اقتصاد مقاومتی «مسکن؛ پیشران تولید» با بیان اینکه حوزه مسکن می‌تواند به عنوان پیشران در صف اول تولید و کمک به حرکت سایر صنایع و اشتغال و نهایتا رشد اقتصادی کشور مورد توجه قرار گیرد، افزود: بخش مسکن شاخص‌های پیوند پیشین و پسین بزرگی با صنایع و فعالیت‌های دیگر دارد. بنابراین راهکارهای ایجاد رونق‌بخش مسکن همراه با سیاست‌های حمایتی دولت منجر به رونق اقتصادی می‌شود. به گفته وی، عدم وابستگی به واردات نهاده‌های بخش مسکن، حرکت این بخش، کمک به سه توان اقتصادی خانوار و نهایتا رشد اقتصادی کشور را در پی دارد. مسکن به طور مستقیم ۵ درصد و به طور غیرمستقیم ۱۲ درصد از تولید ناخالص داخلی را تشکیل می‌دهد.

او با بیان اینکه ابزارها و روش‌های متنوعی برای تأمین مالی بخش مسکن وجود دارد، ادامه داد: از جمله این ابزارها تجمع وجوه مردم، وجوه برخی از مانده حساب‌های دولتی بخصوص در بانک مسکن، انتشار و فروش اوراق بهادری که پشت‌توانه تسهیلات رهنی، تودیع منابع مالی صندوق‌ها، تمرکز بخش قابل توجهی از بودجه سازمان‌های مختلف دولتی برای مدت سه سال در بافت‌های ناکارآمد شهری به منظور افزایش سرانه است که منجر به افزایش سرمایه‌گذاری در این مناطق خواهد شد. همچنین تأمین مالی از طریق زنجیره تأمین، استفاده از صندوق پروژه‌ها و فراهم کردن زمینه پیاده‌سازی منابع خارجی می‌تواند در دستور کار قرار گیرد. پیشنهاد من این است کارگروهی مرکب از وزارت اقتصاد، وزارت راه و شهرسازی، سازمان بورس، بانک مرکزی و بانک مسکن تشکیل شود تا به بررسی یکپاک ابزارهای مالی در بخش مسکن اقدام کنند.

شایان با اشاره به اقدامات بانک مسکن در تأمین مالی بخش مسکن نیز گفت: انواع حساب‌های صندوق پس‌انداز مسکن جوانان، اوراق گواهی حق تقدم، تسهیلات بدون سپرده از محل منابع داخلی و محل انتشار اوراق رهنی از جمله روش‌های تأمین مالی است.

وی همچنین درباره طرح نهضت ملی مسکن هم گفت: با توجه به اینکه ساخت سالانه یک میلیون واحد مسکونی پیش‌بینی شده مجلس یک میلیون و ۸۰۰ هزار واحد را پیش‌بینی کرده که ۴۰۰ هزار واحد روستایی و ۱۵۰ هزار واحد شهری است. تأمین مالی ۲۱۰ هزار واحد برعهده بانک مسکن گذاشته شده که تا امروز بیش از ۱۵۰ هزار واحد تأمین مالی شده است.

مدیرعامل بانک مسکن با بیان اینکه ما بایستی تسهیلات را سمت تولید ببریم که بهترین روش، مشارکت مدنی است، افزود: تا پایان سال ۱۴۰۰ بانک‌ها بیش از ۲۲۰۰ هزار میلیارد تومان تسهیلات پرداخت کردند که پیش‌بینی می‌شود تا پایان سال به ۲۷۰۰ هزار میلیارد تومان برسد. از این مبلغ ۱۵۰ هزار میلیارد تومان به بخش مسکن اختصاص داده شده است. به گفته وی، در سال ۱۴۰۰ باید ۳۶۰ هزار میلیارد تومان تسهیلات به بخش مسکن پرداخت می‌شد که سیستم بانکی شروع به اعطای این تسهیلات کرده و آنطور که من اطلاع دارم تمام بانک‌ها تسهیلات مشارکت مدنی را آغاز کرده‌اند. یکی از مشکلاتی که به وجود آمده تسهیلات تسهیلات پرداختی با مشکلات اختصاص یافته به بخش مسکن است. قبل از سال ۱۳۹۰ سیاستهای بانک مرکزی سهم را مشخص می‌کرد که بخش مسکن ۲۰ درصد تسهیلات را به خود اختصاص می‌داد.

شایان خاطرنشان کرد: از سال ۱۳۹۰ به بعد سیاست تغییر کرد و به سمت عقود مبادله‌ای و تجاری رفت که در نرخ‌های ۲۲ تا ۲۷ درصد تسهیلات پرداخت شد، اما در بخش مسکن علی‌رغم اینکه نرخ سود تسهیلات بالا بود، به این دلیل که وام‌ها بلندمدت بود بانک‌ها تمایلی برای پرداخت آن نداشتند. به همین دلیل تسهیلات بخش مسکن به ۵.۵ درصد کاهش یافته باید به ۲۰ درصد افزایش پیدا کند. در جلساتی که در شورای هماهنگی بانک‌ها با دوستان داشتم، این نگرانی تا حدودی رفع شده و قرار است سهم بخش‌ها را جابه‌جا کنند که به تأمین نقدینگی بخش مسکن کمک شود.

مدیرعامل بانک مسکن با بیان اینکه برخلاف برخی صحبت‌ها مسکن مهر در رشد پایه پولی تأثیرگذار نبوده است، یادآور شد: تحلیل‌های مختلفی بود که مسکن مهر، رشد نقدینگی و رشد پایه پولی را بالا برده است اما آمار بانک مرکزی، خلاف این صحبت را نشان می‌دهد. رشد نقدینگی از سال ۱۳۵۳ تا سال ۱۳۹۹ به میزان ۲۷ درصد بوده است. متوسط رشد نقدینگی در زمان اجرای طرح مسکن مهر بین سال‌های ۱۳۸۶ تا ۱۳۹۲ به میزان ۲۸ درصد بود که از ۱۲۹۳ تا ۱۳۹۹ به ۲۷ درصد رسید. یعنی مسکن مهر تأثیر چندانی در رشد نقدینگی به وجود نیاورده است.

با افت ۰،۶۱ درصدی در اولین روز معاملاتی اسفندماه

سقوط بورس ادامه دارد



فرصت امروز: روند نزولی بازار سهام همچنان ادامه دارد و شاخص بورس تهران در اولین روز معاملاتی اسفندماه با کاهش ۷ هزار و ۷۸۵ واحدی معادل ۰.۶۱ درصد، به رقم یک میلیون و ۲۷۴ هزار واحد رسید. تالار شیشه‌ای در معاملات روز یکشنبه شاهد افت دسته‌جمعی شاخص‌ها بود، به طوری که شاخص قیمت (وزنی-ارزشی) با کاهش ۱۹۲۰ واحدی به رقم ۳۱۴ هزار و ۳۹۶ واحد رسید. شاخص کل هم‌وزن نیز با کاهش ۶۵۷ واحدی، عدد ۲۲۴ هزار و ۴۳۱ واحد را به نمایش گذاشت. شاخص قیمت (هم‌وزن) نیز با کاهش ۴۱۲ واحدی به رقم ۲۰۳ هزار و ۴۴۴ واحد رسید. همچنین شاخص سهام آزاد شناور ۸۳۲۴ واحد کاهش را رقم زد و به سطح یک میلیون و ۶۴۲ هزار و ۸۰۲ واحد رسید. شاخص بازار اول با ۲۹۴۱ واحد کاهش به رقم ۹۷۵ هزار و ۷۳۴ واحد رسید و شاخص بازار دوم نیز با ۲۴۲۱۱ واحد کاهش همراه بود و عدد ۲ میلیون و ۴۳۵ هزار و ۵۴۰ واحد را به نمایش گذاشت.

در معاملات دیروز بورس تهران، نمادهای معاملاتی فارس، وغدیر، نوری، شبندر، تاپیکو و شتران بیشترین تأثیر منفی در روند نزولی شاخص کل بورس داشتند و در سوی مقابل نیز نمادهای معاملاتی وبملت، وتجارت، حکشتی و ونوین با تأثیر مثبت بر روند شاخص کل همراه شدند. با پایان فعالیت بازار سهام در دومین روز هفته، معامله‌گران بورس ۵ میلیارد و ۴۸ میلیون برگه بهادار و سهام را در قالب ۳۲۶ هزار و ۹۶۰ نوبت معامله و به ارزش ۲۹۳ هزار و ۴۸۰ میلیارد ریال داد و ستد کردند. بیشترین افزایش قیمت متعلق به نماد دامین (داروسازی امین) با ۴.۸۶ درصد رشد و پس از آن، نمادهای غادر، خنصیر، حفارس و فلامی بود. همچنین نماد معاملاتی غنوش (نوش مازندران) با ۴.۹۶ درصد، بیشترین کاهش قیمت را داشت و پس از آن نیز نمادهای لپارس، کساوه، دزهرای و کاب قرار گرفتند.

تأثیر نرخ بهره بین بانکی در بازار سهام

پس از هفته‌ها روند صعودی در نرخ بهره بین بانکی اخیرا روند حرکتی این نرخ نزولی شده تا شاید پایانی بر یکی از دغدغه‌های اهالی بازار سرمایه باشد. منظور از نرخ بهره بین بانکی، نرخي است که در بازار بین بانکی تعیین می‌شود. این نرخ بر سایر بازارها تأثیر می‌گذارد؛ افزایش آن، هزینه تأمین کسری را افزایش می‌دهد و بانک‌ها حاضر می‌شوند با نرخ‌ها بالاتری به سپرده‌گذارها سود پرداخت کنند تا کسری خود را جبران کنند.

در این زمینه، بهروز شهدایی تحلیلگر بازار سرمایه با بررسی تأثیر نرخ بهره بین‌بانکی بر حوزه ریسک و بازدهی این بازار می‌گوید: نرخ بهره بین بانکی یکی از مهمترین شاخص‌های سنجش وضعیت اعتباری در بازار پول و شمار می‌رود. این نرخ یکی از اصلی‌ترین نماگرهای سیاست‌های پولی هر کشور تلقی می‌شود و نوسانات نرخ بهره بین‌بانکی همواره مورد بحث میان اهالی اقتصاد بوده است. او با بیان اینکه نرخ بهره بین بانکی به طور مستقیم در بازار سرمایه اثرگذار نیست، اما به عنوان سیگنالی برای تعیین مسیر نرخ بهره در کل اقتصاد تلقی می‌شود، به پایگاه خبری بازار سرمایه (سما) توضیح می‌دهد: نرخ بهره بین‌بانکی بر بازار پول همچون سپرده‌های بانکی و همچنین جهت‌دهی نرخ بهره موثر اوراق و نیز نرخ سود تسهیلات بانکی به تولیدکننده‌ها اثرگذار است. به گفته شهدایی، ثبات در نرخ بهره بین‌بانکی، تثبیت نرخ سود سپرده‌های مدت‌دار بانکی را در پی دارد و به تثبیت نرخ سود تسهیلات بانکی و در نتیجه کاهش هزینه‌های تأمین مالی بخش‌های واقعی اقتصاد کشور می‌انجامد و از این حیث نقش بسزایی در رشد بازار سرمایه به عنوان آینه بخش واقعی و شفاف اقتصاد کشور خواهد داشت.

این تحلیلگر بازار سرمایه با بیان اینکه نرخ بهره بین‌بانکی، بر روند نرخ بهره در آینده تأثیرگذار است، می‌افزاید: با کاهش یا افزایش نرخ بهره،

در بیستمین نشست هیأت نمایندگان اتاق ایران مطرح شد

ایران اولویت تجاری هیچ کشوری نیست

واقعی کند. در ادامه این نشست، محمد قاسمی، رئیس مرکز پژوهش‌های اتاق ایران گزارشی را درباره جایگاه ایران در دیپلماسی اقتصادی همسایگان ارائه داد. بر اساس گفته‌های او، این جایگاه برای ایران مهم است زیرا در حال حاضر همسایگان مهمترین کشورهای هدف تجاری هستند و باید بدانیم که این مهر روی وضعیت کسب‌وکار کلیه بنگاه‌های اقتصادی اثر دارد. اگر قرار دادن این کشورها به عنوان اولویت مهم است باید بدانیم که آیا این کشورها هم ایران را در اولویت خود قرار دادند؟ در واقع باید بدانیم که رویکرد آنها نسبت به ایران چیست.

قاسمی با نگاهی اجمالی به ساختار سیاست‌های تجاری و داخلی کشورهایی چون روسیه، ترکیه، افغانستان، پاکستان و عراق گفت: همه کشورهای همسایه‌های ایران سهم ۶ درصدی در تجارت جهانی دارند، اما جایگاهی در مدیریت اقتصاد جهانی ندارند و این روند در ۷۰ سال اخیر تغییری نکرده است.

رئیس مرکز پژوهش‌های اتاق ایران با اشاره به اینکه در محیط همسایگی ایران همه کشورها به تمرکز بر داخل حکمرانی می‌کنند، از عدم موفقیت اتحادیه‌های شکل گرفته در منطقه مانند اکو، شانگهای، اوراسیا و ... سخن گفت و افزود: کشورهای همسایه اسناد راهبردی صادراتی بلندمدت خود را منتشر کرده و در هیچ‌کدام از این اسناد، ایران در اولویت تجاری قرار ندارند. به گفته وی، ایران خود را به ۶ درصد تجارت جهانی محدود کرده است و متأسفانه در اولویت تجاری هیچ‌یک از کشورهای همسایه قرار ندارد. از طرف دیگر تمام این کشورها دنبال پیوستن به زنجیره‌های ارزش جهانی دیگری هستند؛ ازاین‌رو دولت باید متناسب با این شرایط، سیاست‌های خود را تغییر دهد و در پی سیاست‌های جایگزین باشد.

همچنین حسین سلاح‌ورزی، نایبرئیس اتاق ایران در این نشست، با انتقاد از استفاده از ترکیب «بخش غیردولتی» به جای بخش خصوصی یا تعاونی در بودجه ۱۴۰۱ خواستار تجدیدنظر در این رویکرد شد و از نمایندگان مجلس خواست تا از ورود این ترکیب مبهم که در واقع برخلاف قانون اساسی است، به قانون بودجه جلوگیری کنند. او با توجه به اینکه اخباری مبنی بر نهایی شدن توافقات در وین به گوش می‌رسد، تصریح کرد: در دورانی که برجام نهایی شد نتوانستیم از فرصت استفاده کنیم و با وجود اینکه شرایط فراهم شد تا وضعیت اقتصادی را تغییر دهیم، موفق نبودیم؛ چراکه برنامه نداشتیم. از طرفی شاهد حضور دولت به جای بخش خصوصی در صحنه اجرا و انعقاد قراردادهای تجاری با سایر کشورها بودیم که امیدواریم این رویکرد در آینده تغییر کند و بتوانیم از توافقی پیش‌رو

تصمیم‌های اقتصادی مردم تغییر می‌کند. هرچه این مقدار بیشتر باشد مردم تمایل بیشتری دارند تا پول‌های خود را در بانک سرمایه‌گذاری کنند و تعداد کمتری اقدام به وام گرفتن می‌کنند و هرچه نرخ بهره کمتر باشد، تمایل افراد برای واگذاری دارایی‌های خود به بانک کمتر شده و از طرفی تعداد وام‌گیرندگان افزایش می‌یابد، زیرا مجبور نیستند هزینه زیادی را به عنوان بهره به بانک‌ها بپردازند.

کاهش هزینه‌های تأمین مالی تولید

به عقیده این فعال بورسی، آن چیزی که بر بازار سرمایه تأثیر مستقیم دارد، نرخ بهره کم‌ریسکی است که امروز در بازار مشکل مالی وجود دارد. نرخ بهره بین‌بانکی بیشتر در میان خود بانک‌ها و بانک‌هایی که از قدرت جذب سپرده بالایی برخوردار هستند، تأثیرگذار است.

این تحلیلگر بازار سرمایه با بیان اینکه بانک مرکزی، بانک‌ها را به یک نرخ بهره مشخص محدود کرده است، می‌گوید: این اقدام بانک مرکزی شامل پول‌های خیلی درشت با شرایط خاص نمی‌شود؛ در نتیجه بانک‌ها به‌طور معمول قادر به جذب منابع بیشتری از آنچه که در حال حاضر دارند، نمی‌توانند داشته باشند. بنابراین بهره بین‌بانکی تأثیر آنی کمتری نسبت به نرخ بهره در بازار بدهی بر بازار سرمایه دارد.

شهدایی همچنین تثبیت نرخ بهره بین‌بانکی را در ارتباط با رشد بازار سرمایه بسیار مهم می‌خواند و خاطرنشان می‌کند: ثبات در نرخ بهره بین‌بانکی به تثبیت نرخ سود سپرده‌های مدت‌دار بانکی می‌انجامد و از افزایش آن پیشگیری می‌کند. این موضوع، تثبیت نرخ سود تسهیلات بانکی و در نتیجه کاهش هزینه‌های تأمین مالی بخش‌های واقعی اقتصاد کشور را در پی دارد. از سوی دیگر، موجب کفایت ذخایر بانک‌ها و افزایش قدرت آنها برای تقویت اعتباری واسطه‌ها و نهادهای مالی بازار سرمایه می‌شود.

بهره کافی را ببریم.

او سپس از بی‌توجهی به قانون درباره شیوه تعیین حداقل مزد و رفتن به سمت شیوه چانه‌زنی بین نمایندگان کارفرمایی و کارگری را انتقاد کرد و افزود: در سال جاری می‌خواهیم از این سیاست ببرهیزیم و با توجه به وضعیت معیشت کارگران، شیوه چانه‌زنی را کنار گذاشته و طبق قانون جلو برویم و با در نظر گرفتن موضوعات جغرافیایی، تقسیمات صنعتی منطقه‌ای و بهروری نیروی کار، مزد انعطاف‌پذیرتری را تعیین کنیم. در ادامه نشست نیز علی ملایی، معاون کسب‌وکار اتاق ایران به ارائه گزارشی از شرایط و عملکرد سامانه جامع تجارت پرداخت و با اشاره به اینکه با انتقال روند صدور و تمدید کارت بازرگانی به سامانه جامع تجارت حدود ۴۶ روز زمان برد تا اولین کارت در این چارچوب صادر شود، گفت: در ابتدا قرار بود برای مدتی این طرح به صورت پایلوت در چند استان اجرایی شود، اما درنهایت از سوی وزارت صنعت، معدن و تجارت اعلام شد که یک‌باره همه فرآیند صدور و تمدید کارت بازرگانی از طریق سامانه جامع تجارت انجام شود. به گفته ملایی، تا پنج ماه اول با مشکلات و نواقص خاصی مواجه بودیم که خوشبختانه شرایط به مرور بهتر شد. البته هنوز جلساتی برای رفع مسائل موردی داریم. در ابتدا بیشتر مشکلات در حوزه امور فنی سامانه بود، اما امروز بیشتر با مشکلات آیین‌نامه‌ای مواجه هستیم. او با بیان اینکه در سال ۹۹ به دلیل مشکلات سامانه، صدور و تمدید کارت بازرگانی نسبت به سال ۹۸ کاهش یافت و در سال ۱۴۰۰ هم گرچه روند صدور تا حدودی بهتر شده اما هنوز به حد ایده‌آل نرسیده است، گفت: در بخش تمدید کارت هنوز با چالش‌هایی مواجه هستیم.

در بخش دیگری از این نشست همچنین احکام بودجه سال ۱۴۰۱ اتاق بازرگانی ایران از سوی علی چاغروند، مدیر طرح و برنامه‌ریزی و پایش این اتاق تشریح شد. سپس احکام بودجه ۱۴۰۱ اتاق ایران با کسب ۸۲ درصد آرا به تصویب اعضای هیأت نمایندگان اتاق ایران رسید و مقرر شد متن بودجه سال آینده اتاق ایران در نشست آتی هیأت نمایندگان، طرح و به رأی گذاشته شود. در ادامه نشست و در بخش تذکرات یک دقیقه‌ای، محمدرضا نجفی‌منش، عضو هیأت نمایندگان اتاق ایران به کمبود نیروی کارگری در استان‌های صنعتی اشاره کرد و پیشنهاد داد: شرایط برای ارائه مجوز به کل اتباع بیگانه مستقر در کشور برای کار، تسهیل شود. در همین ارتباط دیگر اعضای هیأت نمایندگان اتاق ایران از مهاجرت نیروی کار تخصصی از کشور سخن گفتند و معادل‌سازی سطح دریافتی کارگران با آنچه در کشورهای دیگر پرداخت می‌شود را پیشنهاد دادند.

بهترین اهداف ممکن برای طراحی استراتژی بازاریابی کدامند؟

برندگان هستند، باید این نکته مهم را نیز مد نظر قرار دهید، در غیر این صورت شاید در رقابت با دیگر برندها هیچ فرصتی برای جلب نظر مشتریان به دست نیایورید. این امر می‌تواند وضعیت‌تان در بازار را به شدت تحت تاثیر قرار دهد.

افزایش سطح تعامل مشتریان با برند

سطح تعامل مشتریان با برند تعیین‌کننده بسیاری از نکات و جنبه‌های برند است. امروزه برندهای بزرگ به طور مداوم در تلاش برای بهبود وضعیت تعامل‌شان با مخاطب هدف هستند. بنابراین اگر شما در این راستا عملکرد خوبی از خودتان به جای بگذارید، شانس‌تان برای رقابت با دیگر برندها دوچندان می‌شود. نخسین گام برای تعامل بالاتر مشتریان با برند شامل استفاده از تکنیک گروه‌بندی مشتریان است. این امر شاید بسیار ابتدایی به نظر برسد، اما به شما فرصت خوبی برای تولید محتوای اختصاصی برای هر دسته از مشتریان می‌دهد.

یکی از ایرادهای اساسی برندها در زمینه تولید محتوا مربوط به بی‌توجهی به سلیقه هر کدام از کاربران است. این امر در نهایت شرایط بازاریابی و تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را دشوار خواهد ساخت. درست به همین خاطر شما باید به طور مداوم در راستای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف از شیوه‌های حرفه‌ای سود ببرید. این امر شامل تولید محتوا، شخصی‌سازی آن و در صورت امکان تعامل متفاوت با هر گروه از مشتریان است. چنین نکته‌ای شانس شما در بازار را افزایش داده و تمایل کاربران برای تعامل با برندگان را نیز به شدت بیشتر می‌کند.

افزایش سود

افزایش سود نیز یکی دیگر از نکات جالب و مهم برای برندها محسوب می‌شود. با این حساب مشاهده‌آن به عنوان یک هدف مستقل امر عجیبی نیست. هدف نهایی هر برند در بازار پس از فعالیت‌های سخت و نفسگیر شامل کسب درآمد و سود مناسب است. بنابراین شما باید به طور ویژه‌ای چنین نکاتی را مدنظر قرار دهید. این امر فرصت‌های بسیار خوبی پیش روی شما برای تعامل با مشتریان و بهبود وضعیت بازاریابی برندگان قرار می‌دهد.

کمپین‌های بازاریابی که با هدف افزایش سود برند طراحی می‌شود، باید فروش محصولات به طور آنلاین را نیز مدنظر داشته باشند. این امر با توجه به ساختار مناسب شبکه‌های اجتماعی در این میان اهمیت بالایی داشته و فرصت شما در بازار را نیز به طور قابل ملاحظه‌ای افزایش می‌دهد. بنابراین شما باید همیشه فروش آنلاین محصولات‌تان را در ذهن داشته باشید. شاید این امر وضعیت شما را به طور قابل ملاحظه‌ای عوض نکند، اما در بلندمدت مشتریان را با خرید آنلاین از شما آشنا خواهد ساخت. این نکته در دنیایی که روز به روز با فناوری‌های دیجیتال بیشتر محاصره می‌شود، اهمیت بالایی خواهد داشت.

منبع: هاب اسپات



محسوب می‌شود. اگر شما در این حوزه عملکرد خوبی از خودتان نشان دهید، شانس‌تان برای بازاریابی بهتر به طور قابل ملاحظه‌ای افزایش پیدا می‌کند. همچنین محصولات‌تان نیز در مدت زمانی کوتاه در بازار فروش خواهد رفت. امروزه برندهای بزرگ در رقابت با هم به دنبال افزایش سطح رضایت مشتریان در مدت زمانی کوتاه هستند. این امر به آنها فرصت خوبی برای کسب سود بیشتر در بازار می‌دهد.

یادتان باشد شما برای افزایش میزان رضایت مشتریان از برندگان همیشه ابزارهای تاثیرگذاری در کنار خودتان دارید. یکی از این ابزارهای بازاریابی است. محتوای بازاریابی که با نیم نگاهی به رضایت مشتریان تولید شود، همیشه وضعیت‌تان در بازار را بهینه‌سازی خواهد کرد. استفاده از انواع نظر‌سنجی‌ها به منظور اطلاع از وضعیت مخاطب هدف در این راستا امر مهمی خواهد بود. شما در این صورت به سادگی هرچه تمام‌تر فرصت تاثیرگذاری بر روی مخاطب‌تان را خواهید داشت. این امر در بلندمدت از برند شما چهره‌ای به شدت حرفه‌ای و مناسب می‌سازد. با این حساب مشکل چندانی پیش روی شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف باقی نخواهد ماند.

توجه به مشکلات مشتریان در محتوای بازاریابی امکان بسیار مهمی برای بهبود وضعیت شما محسوب می‌شود. امروزه یکی از پرطرفدارترین ایده‌های بازاریابی شامل ویدئوهای آموزشی است. چنین ویدئوهایی به شدت در میان کاربران محبوب بوده و شانس شما در بازار را نیز به حداکثر می‌رساند. با این حساب اگر شما به دنبال افزایش رضایت مشتریان از

این امر اهمیت فوق‌العاده بالایی داشته و به شما فرصت افزایش درآمد برندگان را می‌دهد. متأسفانه بسیاری از برندها در حوزه بازاریابی فقط به دنبال حفظ مشتریان فعلی‌شان هستند. این امر اگرچه مزایای بسیار زیادی به همراه دارد، اما در صورت بی‌توجهی شما به مشکلی اساسی تبدیل خواهد شد. توصیه ما در این بخش تلاش برای حفظ مشتریان در کنار هدف‌گذاری بر روی جلب نظر تعدادی از مشتریان تازه و بالقوه در بازار است. این امر وضعیت بازاریابی شما را به طور قابل ملاحظه‌ای بهینه‌سازی خواهد کرد. با این حساب دیگر دلیلی برای مشاهده مشکلات اساسی در این حوزه نخواهد بود.

شما برای جلب نظر مشتریان تازه در بازار علاوه بر تعیین آن به عنوان هدف باید به فکر شناخت نحوه رفتار آنها نیز باشید. امروزه مشتریان اغلب اوقات رفتارهای عجیب و متفاوتی از خودشان نشان می‌دهند. بنابراین اگر شما خیلی زود به فکر بهینه‌سازی نحوه رفتار‌تان با مخاطب هدف نباشید، شاید به زودی با مشکلاتی در این حوزه رو به رو شوید. این امر می‌تواند شانس شما در بازار را به طور قابل ملاحظه‌ای کاهش داده و مشکلات‌تان را نیز افزایش دهد.

استفاده از داده‌های معتبر برای شناسایی مخاطب هدف در عرصه بازاریابی اغلب اوقات یکی از تکنیک‌های جذاب و تاثیرگذار در این حوزه محسوب می‌شود. این امر می‌تواند شانس شما در بازار را به طور قابل ملاحظه‌ای افزایش داده و شمار بالایی از مشکلات‌تان را نیز حل کند. با این حساب شما باید به طور مداوم در این زمینه عملکردتان را بهینه‌سازی نمایید. گام نخست هم در این راستا استفاده از ابزارهای درست مانند گوگل آنالیتیکس یا در صورت عضویت در شبکه‌های اجتماعی استناد به گزارش‌های آنهاست. چنین نکاتی به مرور زمان توانایی شما برای تعامل بهتر با مخاطب هدف و جلب نظر وی به طور حرفه‌ای را افزایش می‌دهد. به این ترتیب شما دیگر مشکلی از نقطه نظر تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان نخواهید داشت.

افزایش ترافیک سایت

تولید محتوا و بازاریابی همیشه با هدف افزایش فروش یا دسترسی به مشتریان تازه صورت نمی‌گیرد. گاهی اوقات پیدا کردن مشتریان تازه در کنار سایر نکات دارای اهمیت است. یکی از نکات مهم که خودش نیز هدفی مجزا محسوب می‌شود، افزایش ترافیک سایت است. این امر به شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف به طور حرفه‌ای کمک خواهد کرد. اگر شما در زمینه بازاریابی مشکلات زیادی برای جلب نظر مخاطب هدف‌تان دارید، هدف‌گذاری بر روی افزایش ترافیک سایت راهکار مناسبی برای شما خواهد بود.

یک نمونه مناسب از بازاریابی با هدف افزایش ترافیک سایت مربوط به حوزه ایمیل مارکتینگ است. شما در صورت اضافه کردن لینک‌های مربوط به سایت‌تان در ایمیل‌های بازاریابی امکان جلب نظر مخاطب هدف و ترغیب وی برای حضور در سایت رسمی برندگان را پیدا می‌کنید. این امر فرصت بسیار خوبی پیش روی شما برای بازاریابی و تاثیرگذاری حرفه‌ای بر روی مخاطب هدف خواهد داد. با این حساب دیگر هیچ مشکلی از نقطه نظر تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف پیش روی شما نخواهد بود.

بهره‌گیری از نکات سئو یکی دیگر از راهکارهای مناسب برای دستیابی به هدف افزایش ترافیک سایت محسوب می‌شود. امروزه بسیاری از برندهای بزرگ فقط به دلیل رعایت دقیق نکات سئو و تولید محتوا براساس آن رتبه‌های برتر گوگل را در اختیار دارند. بنابراین شما هم به منظور تاثیرگذاری حرفه‌ای بر روی مخاطب هدف باید همیشه این نکته مهم را در خاطر داشته باشید، در غیر این صورت به سرعت توانایی‌تان برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف و جلب نظر آنها را از دست می‌دهید. این امر می‌تواند شرایط شما در حوزه بازاریابی را به شدت دشوار و پیچیده سازد.

ارتقای جایگاه و اعتبار برند در بازار

همیشه در بازارهای بزرگ برخی از برندها دارای جایگاه ویژه‌ای هستند. این امر مربوط به اقتدار یا به عبارت بهتر اعتبار برندها در بازار است. مشتریان هم در رفتارهای‌شان همیشه به برخی از برندها توجه بالاتری نشان می‌دهند. درست به همین خاطر شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف باید همیشه نکات مربوط به بهبود جایگاه‌تان را در نظر داشته باشید.

امروزه برندها برای بهبود جایگاه‌شان امکان بهینه‌سازی محتوای‌شان به طور حرفه‌ای را دارند. این امر باید از شما برندی جذاب و هیجان‌انگیز در نگاه مشتریان بسازد. در این صورت شانس‌تان برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف به طور قابل ملاحظه‌ای افزایش پیدا کرده و فرصت‌های بی‌نظیری پیش رو خواهید داشت. توصیه ما در این بخش تلاش برای ارائه راهنمای‌های حرفه‌ای برای مخاطب هدف است. در این صورت شما هیچ مشکلی از نقطه نظر تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف و بهبود اعتبارتان در بازار نخواهید داشت. به محض اینکه مشتریان شما را به عنوان مشاور مطمئن‌شان در نظر بگیرند، شانس شما در بازار به طور قابل ملاحظه‌ای افزایش پیدا خواهد کرد. پس در کنار فعالیت‌های معمولی در زمینه تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف همیشه این نکته کلیدی را نیز مدنظر قرار دهید.

افزایش رضایت مشتریان

رضایت مشتریان همیشه نکته‌ای مهم و تاثیرگذار در سرنوشت یک برند

به قلم: هالی هیگا
کارشناس بازاریابی در موسسه هاب اسپات
ترجمه: علی آل‌علی

بازاریابی بدون داشتن مجموعه‌ای از بهترین اهداف ممکن برای تمام برندها همراه با شکست خواهد بود. درست مانند هر کاری، در بازاریابی نیز تعیین اهداف درست کمک شایانی به شما در مسیر تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف خواهد کرد. این امر در بازه‌های زمانی طولانی از شما برندی منظم و توانمند برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف با کمپین‌های بازاریابی استاندارد خواهد ساخت. درست به همین خاطر شما باید به طور مداوم در زمینه بازاریابی و طراحی استراتژی در این حوزه به فکر اهداف درست باشید، در غیر این صورت خیلی زود توانایی‌تان برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف از بین می‌رود. امروزه بسیاری از بازاریاب‌ها برای تولید محتوا ایده‌های بسیار زیادی دارند، اما وقتی حرف از اهداف بازاریابی به میان می‌آید تقریباً تمام آنها متعجب خواهند شد. دلیل این امر عدم بحث یا تبادل نظر به اندازه کافی درباره اهمیت اهداف در حوزه بازاریابی است. همین امر موجب تلاش برای بدون نتیجه تیم‌های بازاریابی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف می‌شود. اگر شما به دنبال تغییر این روند در حوزه بازاریابی هستید، باید هرچه زودتر روند فعالیت‌تان را به طور قابل ملاحظه‌ای تغییر دهید، در غیر این صورت هرگز فرصتی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف و بهبود عملکردتان پیدا نخواهید کرد. هدف اصلی در مقاله کنونی بررسی برخی از اهداف مهم و استاندارد برای بازاریابی و تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف است. این امر به شما برای پیگیری فعالیت‌های‌تان به طور استاندارد کمک خواهد کرد. همچنین تمام مشکلات‌تان در این حوزه را نیز به طور قابل ملاحظه‌ای کاهش داده و شانس‌تان در عمل را به شدت افزایش می‌دهد. در ادامه برخی از مهمترین نکات برای بررسی در این رابطه را مورد ارزیابی قرار می‌دهیم.

افزایش آگاهی مشتریان درباره برند

وقتی یک برند وارد بازار می‌شود، اولین نکته‌ای که دارای اهمیت بسیار زیادی است، مربوط به افزایش آگاهی مشتریان درباره حضورش است. شما تا وقت مشتریان را نسبت به حضور برندگان در بازار مطلع نکنید، امکان ترسیم اهداف بزرگ‌تر را نخواهید داشت. امروزه بسیاری از برندها برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف شرایط بسیار دشواری را پشت سر می‌گذارند. این امر اغلب اوقات شرایط آنها را به طور قابل ملاحظه‌ای دشوار ساخته و توانایی‌شان برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را نیز به شدت کاهش می‌دهد. دلیل این امر نیز ناشناس بودن برندگان برای مخاطب هدف است. اگر شما به دنبال تاثیرگذاری حرفه‌ای بر روی مخاطب هدف‌تان هستید، باید اول از همه در کمپین‌ها و استراتژی بازاریابی‌تان به دنبال معرفی برندگان به مخاطب هدف باشید، در غیر این صورت خیلی زود فرصت مناسب برای جلب نظر مشتریان را از دست می‌دهید.

یادتان باشد هر برندی دارای شخصیت خاص خودش است. بنابراین شما باید شخصیت خاص خودتان برای مشتریان را طراحی و به خوبی در معرض نمایش قرار دهید. این امر اغلب اوقات با بیان یک داستان مناسب شروع می‌شود. داستان برند به شما برای ایجاد آشنایی اولیه با مشتریان کمک کرده و تمام موانع این مسیر را به طور قابل ملاحظه‌ای کاهش می‌دهد. با این حساب اگر شما به دنبال تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان هستید، باید هرچه زودتر شرایط‌تان را بهینه‌سازی نمایید، در غیر این صورت شاید هرگز فرصت لازم برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان را پیدا نکنید.

پس از اینکه شما داستان برندگان را طراحی و در اختیار مخاطب هدف قرار دادید، نوبت به تولید محتوای بازاریابی به طور مداوم می‌رسد. امروزه برندها در صورتی که مدت زمانی کوتاه هم از تعامل با مخاطب هدف‌شان دست بکشند، به زودی از یاد آنها خواهند رفت. بنابراین شما باید همیشه تعامل با مخاطب هدف در بهترین وضعیت را در دستور کار قرار دهید، در غیر این صورت شاید شانس‌تان در بازار به سرعت کاهش پیدا کرده و کمتر شانس‌ی برای جلب نظر مخاطب هدف‌تان پیدا کنید.

بارگذاری مداوم محتوای جذاب برای مخاطب هدف شاید امر بسیار سختی به نظر برسد، اما شما در عمل چاره‌ای به غیر از این برای تعامل و بهبود وضعیت‌تان در بازار ندارید. درست به همین خاطر اهداف مربوط به معرفی برند به مشتریان یا افزایش آگاهی‌شان از برند باید همیشه براساس توجه به این نکته نیز ساماندهی شود. این امر نظم بازاریابی شما در عرصه کسب و کار را به طور مشخصی رو به جلو تعریف می‌کند.

استفاده از لیدهای (Leads) قوی

جلب نظر مخاطب هدف به برند فقط یکی از اهداف مناسب در حوزه بازاریابی محسوب می‌شود. شما در مراحل بعدی برای تاثیرگذاری حرفه‌ای بر روی مخاطب هدف‌تان باید به فکر سایر شرایط نیز باشید. تولید لیدهای قوی به شما امکان تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف و دستیابی به سطح فروش بالای محصولات یا خدمات را می‌دهد. درست به همین خاطر شما باید همیشه در زمینه طراحی استراتژی بازاریابی به این هدف مهم توجه نشان دهید، در غیر این صورت شاید کمتر فرصتی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف پیدا کنید.

یادتان باشد شما برای طراحی محتوای جذاب همیشه امکان الگوبرداری از برندهای بزرگ را دارید. بنابراین بدون تعارف اقدام به شناسایی برندهای موفق در حوزه کاری‌تان کرده و به خوبی از عملکردشان برای بهبود وضعیت‌تان در حوزه بازاریابی سود ببرید. این امر بدون دردرس‌های اضافی به شما امکان استفاده از یک کلاس درس با کیفیت جهانی را می‌دهد.

بهینه‌سازی وضعیت سایت از نقطه نظر کیفیت قالب و همچنین سرعت بارگذاری یکی دیگر از نکات حرفه‌ای و جذاب برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف محسوب می‌شود. این نکته به شما فرصت بسیار خوبی در راستای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف می‌دهد. با این حساب شما دیگر هیچ مشکلی از نقطه نظر تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف و بهبود وضعیت آنها نخواهید داشت. گاهی اوقات برندها به دلیل پایین بودن سرعت بارگذاری صفحات سایت‌شان به سادگی هرچه تمام‌تر مخاطب هدف‌شان را از دست می‌دهند. در این میان حتی اگر شما بهترین محتوای بازاریابی دنیا را هم داشته باشید، باز هم تاثیری بر روی تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف نخواهد داشت.

جلب نظر مشتریان تازه

مشتریان یک برند همیشه تعداد ثابتی ندارند. این امر در قالب افزایش مشتری یا ریزش آنها خود را نشان می‌دهد. درست به همین خاطر شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف باید از تمام توانایی‌تان بهره ببرید.

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

آگهی موضوع ماده ۳ قانون و ماده ۱۳ آئین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی برابر رای شماره ۱۴۰۰/۰۶/۳۱۸۶۰۳۰۹۳۸۹ مورخ ۱۴۰۰/۰۸/۲۰ هیات موضوع قانون تعیین و تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ملک ناحیه ۲، تصرفات مالکانه بلامعراض خانم فخری ثابت گلفرانی فرزند موسی به شماره شناسنامه ۷۷۲ صادره از قومن در قریه شالکو در ششدانگ اعیان یک قطعه زمین مشتمل بر اعیان احدائی به مساحت ۲۱۶.۷۸ متر مربع پلاک فرعی ۴۰۹۸۴ از اصلی ۷۷ مفروز محزی از پلاک ۱۲۱۶ از اصلی ۷۷ واقع در بخش چهار رشت خریداری از مالک رسمی آقای ابراهیم محمدعلی پور محرز گردیده است، لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراض داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض، دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۰/۱۱/۱۷
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۰/۱۲/۰۷
۳۰۱۵ م الف
رئیس اداره ثبت اسناد و املاک ناحیه دو رشت - سعید بدوی

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی به دادخواست

نظر به اینکه آقای مکان مهرا ن فرزند عباس دارای کارت ملی به شماره ۲۵۸۰۳۲۰۴۱۵ دادخواست خود را بطرفیت سیامک ندیم ندیمواللو به خواسته سایر تسلیم مدیریت تعاون کار و رفاه اجتماعی شهرستان رشت نموده است و جلسه ای به همین منظور راس ساعت ۱۳:۴۵ عصر روز سه شنبه مورخ ۱۴۰۰/۱۱/۲۳ در شعبه ۷ هیئت تشخیص اداره فوق الاشاره برگزار میگردد. لذا با توجه به مجهول امکان بودن سیامک ندیمو اللو مستند به ماده ۷۳ آئین دادرسی مدنی و ماده ۴۸ آئین دادرسی کار آگهی دعوت به جلسه فوق را یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار درج تا خواندگان موصوف قبل از حلول جلسه رسیدگی جهت اعلام آدرس و دریافت نسخه دعوتنامه و دادخواست مربوطه به دبیرخانه مدیریت تعاون، کار و رفاه اجتماعی رشت واقع در استان گیلان رشت چهارراه گلسار پشت اداره امور شعب بانک ملی مراجعه تا در جلسه موصوف حضور بهم رسانند.

۳۱۶۹ م الف
مدیریت تعاون، کار و رفاه اجتماعی شهرستان رشت - سجاد پورموسی - سرپرست

اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک کوچصفهان
هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی
آگهی موضوع ماده ۳ قانون و ماده ۱۳ آئین نامه قانون تعیین و تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی
برابر رای شماره ۱۴۰۰/۰۶/۳۱۸۰۲۱۰۱۰۳۲ مورخ ۱۴۰۰/۱۰/۱۲ هیات موضوع قانون تعیین و تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ملک کوچصفهان تصرفات مالکانه بلامعراض آقای حجت حیدری ایمن آبادی فرزند حسین شماره شناسنامه ۱۰۲۰ صادره کوچصفهان در ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل بر اعیان احدائی به مساحت ۱۰۸۲.۱۵ متر مربع پلاک ۱۹۱ مفروز و محزی شده از پلاک ۱۱ فرعی از ۱ اصلی واقع در قریه ایمن اباد خریداری از مالک رسمی آقای حسین حیدری محرزگردیده است، لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراض داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور وعدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.
تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۰/۱۲/۰۲
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۰/۱۲/۱۷ سه شنبه
۳۱۸۸ م الف
رئیس اداره ثبت اسناد و املاک کوچصفهان - لیمودهی

اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک کرمانشاه
اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک کرمانشاه ناحیه یک
هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی
آگهی موضوع ماده ۳ قانون و ماده ۱۳ آئین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی
برابر رای شماره ۱۴۰۰/۰۶/۳۱۶۰۰۱۰۰۰۲۹۵ مورخ ۱۴۰۰،۱۰،۱ هیات اول دوم موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک کرمانشاه ناحیه یک تصرفات مالکانه بلامعراض متقاضی آقای فردین مومنه فرزند هادی بشماره شناسنامه ۳۴۰۵ م ملی ۳۲۵۶۷۷۲۶۱۷ صادره از کرمانشاه در ششدانگ اعیان یک باب ساختمان به مساحت ۴۰.۱۵ متر مربع در محدوده پلاک ۱ و ۵ اصلی واقع دربخش یک حومه کرمانشاه به آدرس شاطرآباد خیابان ابوذرکوی نازپوریان بن بست دوم که اداره اوقاف بعنوان مالک عرصه موافقت خود را با صدور سند مالکیت اعیانی اعلام نمود محرزگردیده است .لذا به منظور اطلاع عموم مراتب دردو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدورسندمالکیت متقاضی اعتراض داشته باشند می توانندازتاریخ انتشاراولین آگهی به مدت دوماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذرسید،ظرف مدت یک ماه ازتاریخ تسلیم اعتراض ،دادخواست خودرابه مراجع قضایی تقدیم نمایند،بدیهی است درصورت انقضای مدت مذکور وعدم وصول اعتراض طبق مقررات سندمالکیت صادر خواهد شد.
تاریخ انتشار نوبت اول ۱۴۰۰،۱۱،۱۶
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۰،۱۲،۲۰
محمدعباسی
رئیس ثبت اسناد و املاک

اخبار

در جلسه کمیسیون سرمایه‌گذاری و توسعه زیرساخت اتاق بازرگانی اصفهان مطرح شد؛

رونق اشتغال دانش آموختگان و متخصصین حوزه سلامت

با ایجاد شهرک دارویی در اصفهان



اصفهان-قاسم اسد: در هفتمین جلسه کمیسیون سرمایه‌گذاری و توسعه زیرساخت اتاق بازرگانی اصفهان که با حضور نماینده مجلس شورای اسلامی برگزار شد، آخرین اقدامات صورت‌گرفته در خصوص احداث شهرک دارویی اصفهان بررسی گردید.
به گزارش روابط عمومی اتاق بازرگانی اصفهان، احمد خوروش، رئیس کمیسیون سرمایه‌گذاری و توسعه زیرساخت اتاق بازرگانی اصفهان در ابتدای این نشست با بیان اینکه اهتمام خوبی برای ایجاد شهرک‌های گوناگون در اصفهان وجود دارد، اظهار داشت، با توجه به مسائل محیط زیستی و آب در استان، ایجاد شهرک‌هایی مانند شهرک دارویی و شهرک پوشاک می‌تواند

به پویایی اقتصاد اصفهان کمک کند. وی با بیان اینکه براساس آمارها درصد قابل توجهی از داروی مورد نیاز کشور در داخل تولید می‌شود، ادامه داد: بنابراین ظرفیت علمی بسیار خوبی در داخل کشور وجود دارد و ایجاد شهرک دارویی فرصتی بسیار طلایی برای اشتغال‌زایی در اصفهان خواهد بود. امیدوارم بتوانیم در این زمینه به جمع‌بندی مناسبی برسیم تا بتوان اثر از سفر استانی هیئت دولت به اصفهان مطرح و تصویب نمود.
غلامرضا اخوان فرید رئیس کمیسیون توسعه و بهبود محیط کسب‌وکار اتاق بازرگانی اصفهان نیز با بیان اینکه مردم در بیشتر کشورهای جهان استفاده از خدمات سلامت و مراقبت‌های بهداشتی را حق مسلم خود می‌دانند و در این زمینه از دولت‌ها انتظار دارند، گفت: هرچه یک کشور پیشرفته‌تر باشد خدمات سلامت آن بیشتر است. امروزه صنعت داروسازی یکی از صنایع پرسود است که به جز حوزه سلامت، نقش مهمی در حوزه سیاسی و اجتماعی دارد. وی با اشاره به اینکه از ۵۰۰ شرکت دارویی کشور، ۳۵۰ شرکت دانش‌بنیان است افزود: با این حال با اینکه تعداد شرکت‌های دانش‌بنیان اصفهان بیشتر از متوسط کشوری است اما تنها پنج شرکت در حوزه دارویی فعالیت دارند.

برگزاری نمایشگاه توانمندی حوزه صادرات غیر نفتی در بندر جاسک؛

استفاده از ظرفیت های مهم استراتژیکی در قلب سواحل مکران



بندرعباس- خبرنگار فرصت امروز: مدیر بندر و دریانوردی شهید باهنر و شرق هرمزگان از برپایی اولین نمایشگاه توانمندی های صادراتی غیر نفتی در بندر جاسک خبر داد و گفت: استفاده از ظرفیت های بالقوه در قلب سواحل مکران علم مهمی در توسعه اقتصاد دریا محور در بندر کوچک بشمار می رود. به گزارش روابط عمومی اداره کل بندر و دریانوردی هرمزگان، "حمیدرضا محمدحسینی تختی" در حاشیه برگزاری نمایشگاه توانمندی های صادراتی غیرنفتی عنوان کرد: این نمایشگاه با حضور ارگان های دولتی گمرک، جهاد کشاورزی، میراث فرهنگی و گردشگری و نیز شرکت های خصوصی کشتیرانی

و تخلیه بارگیری فعال در این زمینه به طور گشایش یافت . وی افزود: این نمایشگاه شامل ۱۲ غرفه از تاریخ ۱۷ بهمن لغایت ۲۱ بهمن ماهجاری به مدت ۴ روز در محل اداره بندر و دریانوردی جاسک دایر می باشد. این مقام مسول اظهار داشت: بخش اعظم عملیات تخلیه بارگیری در بندر جاسک مربوط به انواع کاشی و سرامیک، میوه های فصل، ترشیجات، انواع رب، آب لیمو، آب معدنی، کتب و مصنوعات پلاستیکی می باشد که در این نمایشگاه در معرض دید عموم قرار گرفته است. محمد حسینی گفت: بندر جاسک به لحاظ قرار گیری موقعیت جغرافیایی خاص نسبت به بعد مسافت با کشورهای حوزه خلیج فارس از اهمیت ویژه ای به عنوان پایگاه مهم صادراتی در سواحل مکران برخوردار می باشد.

بازدید و ارزیابی ایستگاه تقویت فشار گاز قلعه جیق توسط مدیر

دیسپچینگ شرکت ملی گاز ایران



ساری -دهتقان: مدیر دیسپچینگ شرکت ملی گاز ایران با حضور در ایستگاه تقویت فشار گاز قلعه جیق در منطقه ۹ عملیات انتقال گاز سامانه اندازه گیری این تاسیسات را مورد ارزیابی قرار داد. به گزارش خبرنگار مازندران به نقل روابط عمومی منطقه ۹ عملیات انتقال گاز، محمدرضا جولایی مدیر دیسپچیپینگ شرکت ملی گاز با حضور محی الدین مخمخی سرپرست منطقه ۹ و هیئت همراه از مراخل تعمیر واحد سوم کمپرسور تاسیسات تقویت فشار گاز قلعه جیق و همچنین دستگاه اندازه گیری پورتابل اولتراسونیک نصب شده در این تاسیسات بازدید به

عمل آورد و در ادامه با حضور در ایستگاه اندازه گیری گاز قلعه جیق شرایط عملیاتی این ایستگاه را مورد ارزیابی قرار داد و رهنمودهای لازم را در ارتباط با تجهیزات و راه اندازی سامانه اندازه گیری این ایستگاه ارائه کرد. جولایی در ادامه با حضور در نقطه صفر مرزی در سنگر تپه در جریان موقعیت ایستگاه اندازه گیری گاز جالوپک نیز قرار گرفت. از همکاری و تعامل منطقه ۹ عملیات انتقال گاز جهت پایداری گاز و مدیریت شبکه در یک مصرف در شمال کشور قدردانی کرد. در این بازدید محی الدین مخمخی سرپرست منطقه ۹ عملیات انتقال گاز با ارائه گزارشی از اقدامات منطقه جهت انتقال پایدار گاز در استان های شمالی جهت مواجهه با بحران های احتمالی و عبور از فصل سرما خبر داد.

نشست مدیرکل بنیاد شهید و امور ایثارگران استان ایلام با دکتر نوریان

مدیر عامل پالایشگاه گاز استان ایلام

ایلام-هدی منصور:مدیرکل بنیاد شهید و امور ایثارگران استان ایلام با هدف بررسی مسائل و مشکلات اشتغال خانواده های معظم شهدا و ایثارگران و پیگیری پرونده های تبدیل وضعیت استخدامی آنان، روز شنبه ۳۰ بهمن ماه، با حضور در پالایشگاه گاز ایلام با دکتر نوریان دیدار و گفتگو کرد. دکتر جمال اسدی در این نشست با اشاره به لزوم ترویج فرهنگ ایثار و شهادت در جامعه، گفت: کار شما امروز همانند کار رزمندگان دوران دفاع مقدس است و باید با تلاش و کوشش مصافق بسیجی وار دشمنان نظام را مایوس کرد. وی اضافه کرد: بسیجی بودن به منزله این است که هر کجای نظام نیاز داشت حضور داشته باشد. دکتر اسدی در ادامه بر لزوم تکريم و تجلیل از خانواده های معظم شهیدان و ایثارگران عزیز در جامعه تاکید کرد و گفت: یکی از مهمترین وظایف مسئولین، دیدار، سرکشی و سابسگزاری از خانواده های شهدا و ایثارگران است. اسدی به بیان مسئله اشتغال جامعه ایثارگری پرداخت و افزود: انتظار می رود مجموعه پالایشگاه گاز استان ، نقش خود را در ارائه خدمات به جامعه ایثارگری و رفع مشکلات تبدیل وضعیت کارکنان ایثارگران شاغل در پالایشگاه را ایفا نماید. دکتر نوریان مدیر عامل پالایشگاه گاز ایلام نیز در این نشست با تاکید بر اینکه ایثارگران در سخت ترین شرایط حساس این نظام نقش خود را بخوبی ادا نموده اند، ابراز امیدواری کرد: در جهت تبدیل وضعیت این عزیزان اقدامات لازم صورت گرفته و در مرحله پایانی کار این عزیزان هستیم.

برای مددجویان کمیته امداد قم مصوب و اجرا شد:

آب، مجانی؛ برق، مجانی؛ گاز، مجانی



قم- خبرنگار فرصت امروز: مدیرکل کمیته امداد استان قم: مددجویان کمیته امداد استان قم که در اشتراک قبوض آب، برق و گاز خود را در سامانه soha.emdad.ir ثبت کرده‌اند، لازم نیست هزینه قبض‌های خود را پرداخت کنند. به گزارش پایگاه اطلاع رسانی کمیته امداد، محسن مسعودیان راه، مدیر کل کمیته امداد استان قم با بیان اینکه آب، برق و گاز برای مددجویانی که الگوی مصرف را رعایت کنند رایگان است گفت: این افراد برای بهره مندی از این طرح باید در سامانه soha.emdad.ir ثبت نام کنند. وی روش‌های ثبت مشخصات لازم در این سامانه را خاطرنشان و اظهار کرد: افراد خودشان باید مشخصات لازم را در سامانه سها ثبت کنند و یا با مراجعه به دفاتر پیشخوان خدمات دولت این کار را انجام دهند. مدیرکل کمیته امداد استان قم نحوه ثبت قبوض ویژه مددجویان را تشریح کرد و گفت: مددجو پس از ورود به سامانه سها و درج کد ملی در قسمت نام کاربری و رمز، کد اشتراک قبوض آب، برق و گاز خود را در این سامانه ثبت کند تا نسبت به معافیت پرداخت قبوض خانوار اقدام شود.

آتش سوزی انبار یونولیت و منزل مسکونی با تلاش آتشنشانان شهرداری گرگان مهار شد

گرگان - خبرنگار فرصت امروز: به نقل از موسی الرضا صفری مدیرعامل سازمان آتشنشانی و خدمات ایمنی شهرداری گرگان، ساعت ۶ و ۲۰ دقیقه صبح روز پنجشنبه ۲۸ بهمن یک مورد حریق در جرجان ۲۶ به سامانه ۱۲۵ گزارش شد که دو تیم عملیاتی از ایستگاه های شماره ۲ و ۴ به محل حادثه اعزام شدندصفری افزود: در محل حادثه مشاهده شد حریق مربوط به یک کارگاه بوده که در آن یونولیت های انبار شده دچار حریق شده و از دیوار جنب کارگاه به نیزار سرایت کرده است.به گفته وی، خوشبختانه حریق با تلاش آتش نشانان های شادمدرعامل سازمان آتشنشانی و خدمات ایمنی شهرداری گرگان در ادامه گفت: همچنین حوالی ساعت ۵:۳۳صبح امروز یک مورد حریق منزل مسکونی واقع در الغدیر به سامانه ۱۲۵ گزارش شد که با هماهنگی ستاد فرماندهی یک تیم اطفاء حریق از ایستگاه شماره یک به محل حادثه اعزام شدندصفری ادامه داد: حریق طبقه بالای یک خانه دو طبقه که به دلیل واژگونی تک شعله و سرایت حریق به فرش و لوازم منزل گسترش یافته که با حضور آتش نشانان عملیات اطفاء آغاز گردید و از سرایت حریق به منازل مجاور و طبقه پایین منزل جلوگیری بعمل آمیده گفته وی، متأسفانه این حادثه یک نفر مصدوم داشته است.

مراجعان خود نسبت به رعایت پروتکل‌ها اقدام کنند. وی با اشاره به رشد فزاینده تعداد مبتلایان و فوتی‌های ناشی از کرونا در استان و کشور، گفت: برای پیشگیری از خطر و به وجود آمدن مشکل برای مراکز درمانی، اقدام جدی و هماگنی همه بخش‌ها ضروری است. خرم درخصوص فعالیت مدارس، دانشگاه‌ها و مراکز آموزشی نیز گفت: با توجه به واکسیناسیون افراد بالای ۱۲ سال در استان، تعطیلی مدارس دوره‌های بالا و دانشگاه‌ها جز در موارد حاد، ضرورتی ندارد و فعالیت‌های آموزشی با رعایت شیوه‌نامه‌های بهداشتنی ادامه خواهد داشت. وی همچنین خواستار تولید محتوای هنرمندانه تبلیغی و استفاده از ظرفیت رسانه‌های بومی و محلی برای ایجاد حساسیت و جلب همکاری مردم برای مدیریت کرونا شد و گفت: صداوسیما با دعوت از متخصصان و تولید برنامه‌های ثابت تلویزیونی، شرایط بیماری را برای مردم تشریح کند. استاندار آذربایجان شرقی همچنین بر تقویت کنترل و غربالگری در مرزهای زمینی و هوایی، استقرار گروه‌های نظارتی در بازارها و مراکز تجاری سروپوشیده و نظارت جدی بر رعایت شیوه‌نامه‌های بهداشتی در رستوران‌ها تاکید کرد.

آیین تکریم و معارفه مدیرعامل و سرپرست شرکت نفت و گاز کارون برگزار شد

گنجینه بی‌ظنیر و قوام سازمان است که باید در بازتعریف روحیه آنها تلاش‌مان را مضاف کنیم و آنچه را که در توان داریم برای اصلاح و ارتقاء کمی و کیفی آنها انجام دهیم. در این نشست مهندس مفیدی مدیرعامل پیشین شرکت نفت و گاز کارون نیز ضمن تبریک به مهندس شهروی و آرزوی توفیق برای ایشان، اظهار داشت: در مدت ۳ سال گذشته تلاش کرده‌ایم متناسب با داشته‌هایمان در راستای اهداف و خط‌مشی سازمان، برنامه‌ریزی و اقدامات لازم را انجام دهیم که جا دارد از زحمات و تلاش همه همکاران در ستاد مناطق نفتخیز جنوب و شرکت بهره‌بردار نفت و گاز کارون که در این مدت و علیرغم محدودیت‌ها از جمله شیوع کرونا همراه ما بوده‌اند تقدیر و تشکر کنم. در این نشست همچنین مهندس حسن شهرونی سرپرست شرکت بهره‌بردار نفت و گاز کارون با بیان اینکه این شرکت با بیش از ۳۰ واحد عملیاتی در محدوده کلاتشهر اهواز، در بخش نوسازی تاسیسات، خطوط لوله و نیروی انسانی شایسته توجه بیشتر است از زحمات و تلاش‌های مدیران عامل قبلی این شرکت از: بدو تأسیس تاکنون قدردانی و اظهار امیدواری کرد با ممدلی و همراهی همکاران بتوانیم برنامه‌های اولویت‌دار این شرکت را به سرانجام برسانیم.

مراسم تودیع و معارفه سرپرست شرکت گاز استان گیلان برگزار شد

مسئولیت خود تشکر و قدردانی نمود.

در ادامه آقای عیسی جمال نیکویی سرپرست جدید شرکت گاز استان گیلان ضمن قدردانی از اعتماد و حمایت مدیران شرکت گاز بر همت و تلاش هرچه بیش‌تر برای دست‌یابی به اهداف عالیه سازمان تأکید کرد و گفت: ان شاءالله بتوانیم با حمایت های مدیران محترم شرکت ملی گاز ایران، کمک و همکاری همه پرسنل و همراهی مسئولین استان گیلان درجهت خدمت رسانی هرچه بهتر به مردم شریف گیلان گام های بلند و موثری برداریم. در پایان این مراسم حکم مسئولیت آقای عیسی جمال نیکویی به عنوان سرپرست جدید شرکت گاز استان گیلان از سوی آقای سید جلال نورموسوی مدیر گازرسانی شرکت ملی گاز ایران به وی هدا شد.

لازم به ذکر است آقای عیسی جمال نیکویی متولد ۱۳۴۹ بوده و دارای مدرک مهندسی مکانیک و کارشناسی ارشد مدیریت دولتی می باشد. وی در سال ۱۳۷۷ به استخدام شرکت گاز در آمد و سابقه ریاست واحدهای حراست و اندازه گیری و توزیع و ادارات شلمن، خمام، انزلی و لاهیجان را در کارنامه خود دارد.

علم و فناوری افزود: در ارزیابی دانشگاه‌های جوان در رتبه‌بندی تایمز از سه منبع اطلاعاتی شامل اطلاعات حاصل از نظرسنجی‌ها؛ اطلاعات ارائه شده از سوی دانشگاه‌هااطلاعات پژوهشی دانشگاه‌ها در پایگاه استنادی اسکوپوس جهت محاسبه شاخص‌ها و نمرات بهره گرفته شده است. دانشگاه شهید مدنی آذربایجان یکی از دانشگاه‌های وزارت علوم، تحقیقات و فناوری در آذربایجان شرقی است که در رشته‌های گوناگون فنی مهندسی، علوم پایه و علوم انسانی در مقاطع مختلف از کاردانی تا دکترا و همچنین پژوهشگر پساکتری دانشجو می‌پذیرد. دانشگاه صنعتی سهند نیز یکی از

دانشگاه‌های صنعتی ایران است که در سال ۱۳۶۹ فعالیت خود را آغاز کرد و هم‌کنون سالانه بیش از ۶۰۰ دانشجوی ورودی جدید در مقاطع تحصیلی کارشناسی به صورت روزانه و شبانه و چندصد دانشجوی کارشناسی ارشد و دکترا می‌پذیرد. دانشگاه مراغه نیز یک دانشگاه مادر وابسته به وزارت علوم، تحقیقات و فناوری در شهر مراغه است. این دانشگاه در زمینه به مساحت ۱۱۰ هکتار احداث شده و متشکل از چهار دانشکده کشاورزی، علوم پایه، فنی و مهندسی و علوم انسانی است.

کاهش ترافیک برادری اراک با حضور مدیران ارشد استانی

کاهش ترافیک برادریم. شهردار اراک خاطرنشان کرد: کارگاه سازندگی خاتم الانبیاء تعامل و همکاری مناسبی با مدیریت شهری اراک در راستای اجرا و بهره‌برداری از طرح‌های تقاطع غیرمعمیل میدان شریعتی، میدان ورزش، میدان امام حسن(ع) و همچنین فاز دوم راستگرد میدان امام حسن(ع) داشته که جای تقدیر دارد.
استاندار مرکزی نیز درجمع خبرنگاران بیان داشت: در معیت مدیران حوزه شهری کلاتشهر اراک و مدیران ارشد استان بازدیدی از برخی پروژه‌های عمرانی سطح شهر اراک داشتیم و به هر حال توسعه و رفاه شهری مستلزم اجرای برخی پروژه های عمرانی است که عموماً توسط شهرداری‌ها صورت می گیرد.
فرزاد مخلص الانبیه با بیان اینکه واقعاً وضعیت ترافیکی شهر مناسب نیست، گفت: امروز فرصت شد چهار پروژه عمرانی را شامل تقاطع غیرمعمیل میدان مقاومت، بل قالم (شهید صیدی)، میدان امام حسین (ع) و میدان امام خمینی (ره) ورودی شهر از سمت تهران را بازدید کنیم و روند پیشرفت پروژه‌ها را مرور و گزارش‌های لازم توسط پیمانکاران و عوامل کارفرمایی ارائه شد.



تشکر کنیم، افزود: با توجه به اینکه، واکسن بهترین و آسان‌ترین راه پیشگیری از این بیماری است، همچنان اصرار داریم افرادی که به هر دلیلی از واکسن استقبال نکرده‌اند هرچه سریع‌تر به مراکز واکسیناسیون مراجعه کنند.
استاندار آذربایجان شرقی با اشاره به گزارش دانشگاه علوم پزشکی تبریز مبنی بر رعایت ۴۸ درصدی شیوه‌نامه‌های بهداشتی در مراکز عمومی استان، گفت: این رقم در شرایط فعلی، بسیار پایین است و لازم است فعالان همه بخش‌های اداری و عمومی نسبت به الزام کارکنان و



پوشیده نیست و باید رسیدگی به مسائل این شرکت علی‌الخصوص مسائلی که مرتبط با کاهش اهواز است در اولویت نخست باشد. مهندس دانشی با تأکید بر ایجاد نوآوری در سازمان گفت: قطعاً با ممدلی، روحیه جهادی و از خودگذشتگی می‌توان کارهای بزرگی برای حرکت به سمت آینده بهتر و فتح قله‌های پیشرفت انجام داد. وی توجه به نیروی انسانی و طراوت محیط کار را مورد تأکید قرار داد و بیان داشت: نیروی انسانی



برداریم. آقای نورموسوی در خاتمه ضمن قدردانی از تلاش ها و خدمات ارزنده آقای اکبر در طی دوران مدیریت وی، برای آقای عیسی جمال نیکویی درجهت انجام هرچه بهتر وظایف محوله آرزوی موفقیت نمود. همچنین در این مراسم آقای حسین اکبر ضمن عرض تبریک وآرزوی موفقیت برای آقای عیسی جمال نیکویی به عنوان سرپرست جدید گاز گیلان، از همراهی ، تلاش و تعامل سازنده همه پرسنل و ارکان شرکت گاز در طی سال های

در جدیدترین رتبه‌بندی موسسه «تایمز»؛

سه دانشگاه نوبنیاد آذربایجان شرقی در جمع دانشگاه‌های برتر دنیا قرار گرفتند



رتبه‌بندی، رتبه‌های اول و دوم را دارند و کشور مصر با ۱۷ دانشگاه در رتبه سوم قرار دارد.وی خاطرنشان کرد:رتبه‌بندی «تایمز» یکی از مشهورترین نظام‌های رتبه‌بندی بین‌المللی است که هر ساله دانشگاه‌های برتر دنیا را بر اساس ۱۳ شاخص عملکردی در قالب پنج معیار کلی آموزش، پژوهش، استنادات، درآمد صنعتی و وجه بین‌المللی جهت انجام مقایسه‌های جامع و متوازن مورد ارزیابی و رتبه‌بندی قرار می‌دهد. رییس مؤسسه استنادی علوم و پایش

آذربایجان شرقی – ماهان فلاح: استاندار آذربایجان شرقی با اشاره به گزارش دانشگاه علوم پزشکی تبریز مبنی بر رعایت ۴۸ درصدی شیوه‌نامه‌های بهداشتی در مراکز عمومی استان، گفت: این رقم در شرایط فعلی، بسیار پایین و لازم است فعالان همه بخش‌های اداری و عمومی کارکنان و مراجمان خود به رعایت پروتکل‌ها ملزوم کنند.
عابدین خرم در چهل و هشتمین جلسه ستاد استانی مقابله با کرونا، بر اهتمام و اقدام هماگنی همه بخش‌های استان برای کنترل و مدیریت موج ششم کرونا تأکید کرد و با اشاره به اینکه واکسیناسیون، مهم‌ترین عامل جلوگیری از ابتلا و مرگومیر ناشی از کروناست، ضمن قدردانی از استقبال خوب مردم استان از تزریق واکسن، از همه کسانی که به هر دلیل تاکنون واکسن دریافت نکرده‌اند خواست تا هرچه زودتر به مراکز واکسیناسیون مراجعه کنند. وی از زحمات کادر بهداشت و درمان، پزشکان، پرستاران و همه اعضای این ستاد تشکر کرد و گفت: متأسفانه با وجود همه تلاش‌ها، موج ششم کرونا آغاز شد؛ البته اگر واکسیناسیون وسیع انجام نمی‌شد با شدت و سرعت تسری سویه آمیکرون، وضعیت به مراتب خطرناک‌تری داشتیم. خرم با بیان اینکه باید از استقبال خوب مردم از واکسن کرونا

اهواز- شبنم فجاوند: در مراسمی با حضور مدیرعامل شرکت ملی مناطق نفتخیز جنوب،مراسم تکریم مدیرعامل پیشین ومعارفه سرپرست جدید شرکت بهره‌برداری نفت وگاز کارون برگزار شد. در این مراسم در ساختمان مرکزی شرکت نفت و گاز کارون برگزار شد. مدیرعامل شرکت ملی مناطق نفتخیز جنوب با قدردانی از زحمات غلامرضا مفیدی مدیرعامل پیشین شرکت نفت و گاز کارون، حسن شهرونی را به عنوان سرپرست این شرکت معرفی کرد. مهندس علیرضا دانشی با بیان اینکه تغییرات مدیریتی با هدف ایجاد روحیه و برنامه جدید برای ارتقاء و پیشرفت سازمان انجام می‌شود گفت: همه مدیرانی که در این شرکت مسئولیت داشته‌اند قابل احترام‌اند و از زحمات و تلاش‌های همه آنها قدردانی می‌کنم. وی با اشاره به سوابق سرپرست جدید شرکت نفت و گاز کارون گفت: افراد زیادی در شرکت نفت و گاز کارون شایسته این مسئولیت هستند که از میان گزینه‌های موجود مهندس شهرونی که از بدنه شرکت نفت و گاز کارون است انتخاب شد. مدیرعامل شرکت ملی مناطق نفتخیز جنوب افزود: شرکت نفت و گاز کارون از مهم‌ترین شرکت‌های تابعه مناطق نفتخیز جنوب است و اهمیت آن بر کسی

از عهده این وظیفه مهم سریلند بیرون خواهد آمد.

وی با اشاره به اهمیت ویژه کار گروهی و هم افزایی برای رسیدن به موفقیت، اظهار داشت: باید در کنار تخصص و تجربه، از هم افزایی و خرد جمعی برای رسیدن به اهداف عالیه سازمان بهره برد. مدیر گازرسانی شرکت ملی گاز ایران در خصوص وضعیت گازرسانی گفت: بحمدالله در بخش توسعه گاز به انتهای کار خود رسیده ایم و باید با تلاش و همت همه پرسنل درجهت افزایش سطح کیفی خدمات، هوشمندسازی و بهینه سازی سازمان گام

رشت - خبرنگار فرصت امروز: عصر روز شنبه ۳۰ بهمن ۱۴۰۰، مراسم معارفه عیسی جمال نیکویی به عنوان سرپرست جدید شرکت گاز استان گیلان با حضور سید جلال نورموسوی مدیر گازرسانی شرکت ملی گاز ایران برگزار شد.

به گزارش روابط عمومی گاز گیلان - در این مراسم آقای سید جلال نورموسوی ضمن گرامیداشت ماه بر خیر و برکت رجب، توفیق خدمتگزاری به مردم را هدیه ای از جانب خداوند عنوان کرد و گفت: خدمت به مردم مسئولیتی بسیار سنگین است که ان شاءالله آقای نیکویی با همکاری همه سطوح کارکنان گاز گیلان از عهده این وظیفه مهم سریلند بیرون خواهد آمد.
وی با اشاره به اهمیت ویژه کار گروهی و هم افزایی برای رسیدن به موفقیت، اظهار داشت: باید در کنار تخصص و تجربه، از هم افزایی و خرد جمعی برای رسیدن به اهداف عالیه سازمان بهره برد. مدیر گازرسانی شرکت ملی گاز ایران در خصوص وضعیت گازرسانی گفت: بحمدالله در بخش توسعه گاز به انتهای کار خود رسیده ایم و باید با تلاش و همت همه پرسنل درجهت افزایش سطح کیفی خدمات، هوشمندسازی و بهینه سازی سازمان گام

بازدید میدانی از پروژه های عمرانی شهرداری اراک با حضور مدیران ارشد استانی

اراک- فرناز امیدی: شهردار اراک در جریان بازدید از طرح‌های مدیریت شهری اراک که باحضور استاندار مرکزی،فرماندار اراک و جمعی از مدیران ارشد استانی همراه بود، درجمع خبرنگاران شهردار اراک بیان داشت: ۲۰۰ میلیارد تومان اعتبار برای اجرای ۶ طرح میدان مقاومت، میدان امام حسین (ع)، میدان امام خمینی(ره)، تقاطع فرودگاه، تقاطع فراهان و تقاطع آرامستان اختصاص یافته است. علیرضا کریمی افزود: طرح میدان مقاومت مقرر بود پایان آبان ماه و زودتر از برنامه زمان بندی به بهره برداری برسد که به دلیل ناهماهنگ بودن شرایط جوی وقفه ایجاد شد، اما اکنون پیشرفت فیزیکی این طرح بالای ۹۸ درصد است و در صورت مناسب بودن شرایط آب و هوا، طی ۱۰ روز آتی این طرح عمرانی بهره‌برداری و در اختیار شهروندان قرار می‌گیرد. شهردار کلاتشهر اراک اظهار داشت: در رویکرد مدیریت جدید شهری، افتتاحیه طرح های عمرانی مردم محور است که از ایسن رو در هفته های اخیر، بل انتهای سیدالشهدا توسط مردم به بهره‌برداری رسید. کریمی عنوان کرد: معارضین میدان امام حسین(ع) و همچنین میدان امام خمینی(ره)

بازاریابی و چالش جذب فالوورهای بیشتر در اینستاگرام

به قلم: کریستین مک کورمیک
کارشناس بازاریابی
ترجمه: علی آل‌علی

بازاریابی در اینستاگرام و جلب نظر کاربران شاید در نگاه نخست امری واحد به نظر برسد، اما در عمل تفاوت معناداری با هم دارند. امروزه شمار بسیار زیادی از برندها در عمل به سوی بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی حرکت می‌کنند. وقتی هم که صحبت از شبکه‌های اجتماعی می‌شود، تقریباً هیچ پلتفرمی به اندازه اینستاگرام در میان کاربران و برندها محبوبیت ندارد. درست به همین خاطر حضور پرشمار برندها در زمینه بازاریابی در اینستاگرام نباید امر عجیب یا غیرمنتظره‌ای باشد. این نکته برای بسیاری از برندها امر بی‌نهایت مهمی محسوب می‌شود. با این حساب اگر شما به دنبال تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان به طور حرفه‌ای هستید، باید علاوه بر انتخاب اینستاگرام به عنوان یک پلتفرم مهم برنامه‌ای ویژه برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف نیز داشته باشید، در غیر این صورت فرصت چندانی برای تاثیرگذاری بر روی کاربران پیدا نخواهید کرد.

امروزه داشتن فالوورهای پرتعداد آرزوی هر برندی در اینستاگرام است. این امر اعتبار و موقعیت برندها را به طور قابل ملاحظه‌ای افزایش می‌دهد. درست به همین خاطر شما هم باید حضور پررنگی در اینستاگرام و برنامه‌ای دقیق به منظور جلب نظر کاربران داشته باشید. کاربران در شبکه‌های اجتماعی به طور طبیعی به برندهایی با فالوورهای بیشتر توجه بالاتری نشان خواهند داد. همین امر برخی از برندها را در تکاوپو برای جذب فالوور بیشتر قرار داده است. بدون تردید همیشه امکان استفاده از راهکارهای عجیب یا غیرمنتظره در این حوزه وجود دارد. با این حال در مقاله کنونی هدف ما بررسی برخی از ساده‌ترین و مطمئن‌ترین راهکارها برای جذب فالوور در فضای اینستاگرام است.

اگر شما هم برای افزایش تعداد فالوورهای برندان عجله دارید یا منتظر تکنیک‌های حرفه‌ای هستید، این مقاله کاربرد فراوانی برای شما خواهد داشت. در ادامه برخی از مهمترین نکات در این راستا را با هم مورد ارزیابی قرار می‌دهیم. این امر به شما برای بازاریابی بهتر در اینستاگرام و جلب نظر کاربران به طور حرفه‌ای کمک شایانی خواهد کرد.

به کاربران دلیلی برای دنبال کردن اکانت‌تان بدهید

کاربران در فضای اینستاگرام باید همیشه دلیلی برای دنبال کردن شما داشته باشند. این امر می‌تواند از هر بخشی با حوزه‌ای از کار شما حاصل شود. نکته مهم در این میان توجه به وضعیت کاربران در شبکه‌های اجتماعی و تلاش برای هرپز برندان از کلیشه‌های رایج است. این امر می‌تواند شانس شما در بازار را به طور قابل ملاحظه‌ای افزایش داده و به شما برای تاثیرگذاری پهمینه بر روی کاربران کمک نمایند. همیشه برندهای نوآور در زمینه بازاریابی و تولید محتوا مورد توجه ویژه کاربران در شبکه‌های اجتماعی قرار دارند. یکی از حوزه‌هایی که می‌تواند نقطه شروع خوبی برای شما و برندان به منظور نوآوری باشد، بحث مربوط به انتخاب بیوگرافی مناسب در اینستاگرام است. این بخش اغلب اوقات از سوی برندها و تیم‌های بازاریابی مورد بی‌توجهی قرار می‌گیرد. درست به همین خاطر بسیاری از برندها در عمل شرایط سختی برای جلب نظر کاربران، به ویژه در نگاه نخست، دارند. توصیه ما در این مقاله تلاش برای توضیح کوتاه و مختصر درباره برندان و دلیل دنبال کردن اکانت آن در اینستاگرام از سوی کاربران است. شما باید یک دلیل واضح و بسیار ساده پیش روی کاربران قرار دهید. در این صورت شانس‌تان برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف به طور قابل ملاحظه‌ای افزایش پیدا خواهد کرد. این امر شما را در مسیر جلب نظر کاربران راهنمایی کرده و مشکلات پیش روی‌تان را نیز کاهش خواهد داد.

امروزه بسیاری از کاربران در مواجهه با برندها در همان ابتدا سوالات زیادی برای‌شان مطرح می‌شود. این سوالات شامل حوزه فعالیت برند موردنظر و همچنین نحوه

تاثیرگذاری بر روی برند موردنظر است. اگر شما توانایی پاسخگویی به چنین سوالاتی را نداشته باشید، خیلی زود از دامنه برندهای مورد مورد علاقه یا توجه مشتریان کنار گذاشته خواهید شد. تمام هنر شما در این میان توضیح حوزه کاری و مزیت‌تان در بازار در قالبی بسیار کوتاه است.

استفاده از نام کاربردی درست

نام کاربردی برند شما در اینستاگرام تکلیف بسیاری از مسائل را روشن می‌کند. امروزه برندها برای ثبت نام در اینستاگرام باید مثل دیگر برندهای باسابقه در این فضا به دنبال اسم خودشان باشند. انتخاب یک اسم متفاوت از برند در اینستاگرام می‌تواند ددرسه‌های زیادی برای جلب نظر آنها در ابتدای کار به همراه داشته باشد. درست به همین خاطر شما باید از همان ابتدا برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان به سختی تلاش نمایید، در غیر این صورت شاید هرگز فرصتی برای تاثیرگذاری بر روی

معتبر در فیس‌بوک نیز نیاز ضروری شما خواهد بود. به این ترتیب به سادگی هرچه تمام‌تر فرصت تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف با یک فروشگاه آنلاین درون برنامه‌ای را خواهید داشت.

خداحافظی با لینک‌های کسل‌کننده

لینک‌هایی که شما در بخش بیوگرافی برندان قرار می‌دهید، باید کاملاً دقیق و کاربردی باشد. گاهی اوقات برندها فقط به درج آدرس سایت برندشان در این بخش اکتفا می‌کنند. این امر اگرچه جذابیت‌های بسیار زیادی برای شما و برندان به همراه خواهد داشت، اما میزان تاثیرگذاری‌اش به شدت در ابهام قرار دارد. درست به همین خاطر باید لینک موردنظر را براساس شرایط جاری تغییر دهید. این امر به شما برای تاثیرگذاری پهمینه بر روی مخاطب هدف کمک کرده و شانس‌تان در اینستاگرام را به طور قابل ملاحظه‌ای افزایش می‌دهد. با این حساب شما

می‌تواند میزان تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را به شدت تحت تاثیر قرار دهد.

توصیه ما در این بخش برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف به طور عمده شامل استفاده از سرویس‌های مختلف اینستاگرام نظیر پست، استوری و ریلز است. همچنین توجه به بخش IGTV نیز در صورت داشتن ایده‌های مناسب برای تولید محتوای طولانی امر مناسبی خواهد بود. این نکات نقش مهمی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف به همراه دارد.

در مرحله بعد شما باید به دنبال استفاده از فرمت‌های مختلف نظیر ویدئو، متن، تصویر و حتی صوت باشید. امروزه برخی از برندها با افزایش محبوبیت فرمت صوتی اقدام به انتشار پادکست ویژه برندشان می‌کنند. اگر شما هم به دنبال تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان هستید، می‌توانید انتشار پادکست و بازنشر بخشی از آن در



اینستاگرام را در دستور کار قرار دهید. به این ترتیب شما دیگر مشکلی از نظر سطح تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان نخواهید داشت. این نکات می‌تواند شانس شما در بازار را به شدت افزایش داده و وضعیت‌تان را نیز تا حد زیادی پهمینه‌سازی نماید.

انتشار مداوم محتوای باکیفیت

انتشار محتوای باکیفیت برای جلب نظر مخاطب هدف امری دائمی است. با این حساب شما نمی‌توانید فقط برای مدت زمانی محدود اقدام به بارگذاری محتوای مناسب نمایید. این امر اغلب اوقات مورد بی‌توجهی بازاریاب‌های تازه کار قرار می‌گیرد. به این ترتیب در نهایت برندشان فقط برای مدت زمانی محدود در صدر فهرست برندهای مورد علاقه مشتریان قرار گرفته و سپس باید دوباره از اول برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان تلاش نمایند. انتشار محتوای باکیفیت برای بسیاری از برندها نوعی دردسر مداوم محسوب می‌شود. بحث اصلی در این میان پیدا کردن ایده‌های مناسب و تاثیرگذار است. این امر می‌تواند شانس شما برای جلب نظر مخاطب هدف را به طور قابل ملاحظه‌ای کاهش دهد. درست به همین خاطر شما باید همیشه ایده‌هایی مناسب و تاثیرگذار در کناران داشته باشید. این امر از طریق تعامل عمیق با مشتریان و همچنین استفاده از ترندهای داغ در بازار به خوبی امکان‌پذیر خواهد بود. به همین خاطر امروزه تیم‌های بازاریابی اغلب ارتباطی بسیار خوب و نزدیک با مخاطب هدف‌شان دارند. چنین امری به آنها برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف به بهترین شکل ممکن کمک می‌نماید. اگر شما به این نکته مهم توجه لازم را نشان دهید، دیگر هیچ مشکلی از نقطه نظر تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان نخواهید داشت.

یکی از بهترین ایده‌ها برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف از طریق محتوای باکیفیت مربوط به برند میل چمپ است. این برند همیشه موضوعات مختلف نظیر سرگرمی، آموزش بازاریابی و توضیح کمپین‌های موفق در دنیا را در دستور کار قرار می‌دهد. درست به همین خاطر همیشه فرصت‌های بی‌نظیری برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف و جلب نظر آنها به بهترین شکل ممکن پیدا می‌کند. این امر نقش مهمی در تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف و بهبود شرایطشان در بازار دارد. با این حساب اگر شما به دنبال تاثیرگذاری مناسب بر روی مخاطب هدف‌تان هستید، می‌توانید به ساده‌ترین شکل ممکن وضعیت‌تان را پهمینه‌سازی نمایید.

توجه به وجه سرگرمی اکانت‌تان

بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی فقط مربوط به انتشار محتوای تخصصی یا بحث جدی با مشتریان نیست. شما باید گاهی اوقات خیلی راحت مثل یک دوست نزدیک با مشتریان‌تان تعامل داشته باشید. این امر میزان تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را به شکل قابل ملاحظه‌ای افزایش می‌دهد. با این حساب شما هیچ مشکلی از نظر سطح تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان نخواهید داشت. امروزه کاربران در شبکه‌های اجتماعی بیش از هر نکته دیگری به دنبال مشاهده برخی از محتواهای سرگرم‌کننده هستند. درست به همین خاطر در صورت موقعیت شما برای نمایش چنین محتوایی به آنها شانس‌تان برای بازاریابی تاثیرگذار و همچنین افزایش تعداد فالوورهای‌تان در بازه زمانی کوتاه بیشتری می‌شود. هر کاربری در شبکه‌های اجتماعی همیشه نسبت به تعامل با برندهای دارای ویدئوهای جذاب و سرگرم‌کننده واکنش نشان

دیگر مشکلی از نظر سطح تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان نخواهید داشت.

اگر شما در سایت رسمی برندان محتوای تازه و همچنین اخبار مهم کسب و کارتان را پوشش می‌دهید، استفاده از کادر لینک در اینستاگرام می‌تواند کمک شایانی به شما کند. این بخش به طور سنتی برای اطلاع‌رسانی به کاربران راه‌اندازی شده است. با این حساب اگر شما اخبار یا اطلاعات دقیقی برای مخاطب هدف دارید، می‌توانید به ساده‌ترین شکل ممکن میزان تاثیرگذاری‌تان بر روی مخاطب هدف را افزایش دهید. این امر شانس شما در زمینه بهبود رابطه با مشتریان را دوچندان خواهد کرد.

برخی از ابزارها در طول سال‌های اخیر برای پهمینه‌سازی درج لینک در اینستاگرام طراحی شده‌اند. به عنوان مثال، ابزار Link Tree، به طور مشخص برای بارگذاری چندین لینک به طور همزمان در اینستاگرام طراحی شده است.

مزیت اصلی این ابزار تبدیل چندین لینک به یک آدرس کوتاه و امکان بارگذاری‌اش در اینستاگرام است. به این ترتیب شما بدون تغییر لینک‌های برندان به سادگی هرچه تمام‌تر امکان تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف و راهنمایی‌اش به سوی لینک‌های مختلف را خواهید داشت. اگر شما هم در زمینه تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف با مشکلات بسیار زیادی رو به رو هستید، استفاده از ابزارهای مختلف برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف امر بسیار مهمی محسوب می‌شود. این نکته می‌تواند شما را در مسیر جلب نظر کاربران و افزایش تعداد فالوورهای‌تان کمک کند. به این ترتیب دیگر هیچ مشکلی از نقطه نظر سطح تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان باقی نخواهد ماند.

توجه به کیفیت فالوورها

امروزه بسیاری از برندها به دنبال افزایش کمیت یا تعداد فالوورهای برندشان هستند. این امر همیشه مشکلات زیادی برای برندها به همراه داشته و حتی در صورت کسب میلیون‌ها فالوور نیز نمی‌توانند نسبت به تاثیرگذاری مناسب بر روی مخاطب هدف مطمئن باشند. درست به همین خاطر شما در این میان باید بر روی معیارهای متفاوتی سرمایه‌گذاری نمایید. این معیارها شامل استفاده از چشم‌انداز کیفی در برخورد با مخاطب هدف است. حتی اگر شما نسبت به دیگر رقبای‌تان در بازار تعداد فالوورهای کمتری داشته باشید، در صورتی سطح تعامل‌تان با مخاطب هدف بهتر باشد می‌توانید بازگشت سرمایه بالاتری را تجربه نمایید. این امر شانس شما در بازار را به طور قابل ملاحظه‌ای افزایش داده و سطح تاثیرگذاری‌تان را نیز پهمینه‌سازی خواهد کرد.

یادتان باشد شما در نهایت نیازمند مخاطب هدفی با میزان علاقه بالا به کسب و کارتان هستید. بنابراین باید تمام تلاش‌تان را در این حوزه برای تاثیرگذاری مناسب بر روی مخاطب هدف را انجام دهید. اگر تعداد فالوورهای شما چند ده میلیون هم باشد، اما توانایی فروش محصولات یا تحقق اهداف بازاریابی‌تان را نداشته باشید، در نهایت هیچ سودی از فرآیند بازاریابی نصیب‌تان نخواهد شد.

استفاده از تمام فرمت‌های محتوا

بازاریابی در اینستاگرام فقط مربوط به استفاده از یک فرمت خاص نیست. شما باید برای موفقیت در این فضا از تمام فرمت‌های محتوایی به طور یکسان و متعادل سود ببرید، در غیر این صورت همیشه بخشی از مخاطب هدف‌تان از دست شما نراضی خواهند ماند. این امر

می‌دهد. درست به همین خاطر شما باید از توانایی‌تان در این حوزه به بهترین شکل ممکن سود ببرید، در غیر این صورت شاید توانایی‌تان را به سرعت از دست بدهید.

توجه به سئو اینستاگرام

سئو در اینستاگرام هم دارای اهمیت بالایی است. شاید در نگاه نخست این بخش فقط مخصوص گوگل و موتور جست و جوی جذابیش باشد، اما در طول سال‌های اخیر سئو به عنوان تکنیکی مهم در تمام بخش‌های بازاریابی توسعه پیدا کرده است. درست به همین خاطر شما باید همیشه آمادگی لازم برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان را داشته باشید.

کار شما برای سئو محتوا در اینستاگرام تا حدود زیادی شبیه به گوگل است. شما باید کلیدواژه‌های مهم در این فضا را شناسایی کرده و برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان از آنها به بهترین شکل ممکن سود ببرید. این امر شما را در مدت زمانی اندک بدل به برند مورد علاقه مشتریان خواهد کرد. به این ترتیب دیگر هیچ مانعی پیش روی‌تان برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف و بهبود شرایطتان نخواهد بود.

یادتان باشد استفاده مداوم از توصیه‌های مربوط به دیگر کارشناس‌های سئو در فضای اینستاگرام می‌تواند امر مهم و تاثیرگذاری باشد. این نکته برای بسیاری از برندها قابل تأمل و مهم محسوب می‌گردد.

توسعه سبک منحصر به فرد برندان در

اینستاگرام

امروزه هر برند بزرگی در اینستاگرام به نوعی سبک خاص خودش را توسعه می‌دهد. این امر نقش مهمی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف و پهمینه‌سازی شرایط برندان خواهد داشت. درست به همین خاطر شما باید همیشه الگوبرداری از دیگر برندها را در کنار توسعه الگوی ویژه و منحصر به فردتان دنبال کنید.

بدون تردید الگوبرداری از برندهای بزرگ و موفق در سراسر دنیا امر بی‌نهایت مهمی محسوب می‌شود. این امر با توجه به تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف به طور مداوم اهمیتش افزایش پیدا می‌کند. با این حساب اگر شما هم به دنبال جلب نظر فالوورها در اینستاگرام هستید، می‌توانید از تجربه دیگر برندها سود ببرید. البته نکته مهم در این میان ضرورت استفاده از راهکاری منحصر به فرد برای کسب و کارتان است. به طور مشخص منظور ما استفاده از ارزش‌ها و تعهدات برندان به طور مداوم در زمینه فعالیت در اینستاگرام است. شما در این صورت به بهترین شکل ممکن شناسن تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان را پیدا می‌کنید، در غیر این صورت برای جلب نظر مخاطب هدف‌تان باید مدت‌ها تلاش نمایید.

نگارش کپشن‌های مناسب

نگارش کپشن یکی از مهمترین بخش‌ها در زمینه تعامل با مخاطب هدف و افزایش تعداد فالوورهای برند است. متأسفانه این امر کمتر مورد توجه برندها قرار داشته و برخی از بازاریاب‌ها تقریباً هیچ توجهی بدان نشان نمی‌دهند. این امر فرصت‌های بسیار زیادی را از بازاریاب‌ها می‌گیرد. شما با یک کپشن خوب می‌توانید علاوه بر جلب رضایت فالوورهای فعلی برندان به خوبی نگاه مخاطب هدف تازه را نیز به خودتان جلب کنید.

امروزه بسیاری از پست‌های مربوط به برندها در بخش اکسپلور اینستاگرام به راحتی یافت می‌شود. حالا اگر محتوای شما دارای کپشن مناسب نباشد، کاربران تازه هرگز بـا برندان ارتباط معناداری پیدا نخواهند کرد. این امر اهمیت بسیار زیادی برای شما و برندان داشته و باید به خوبی از سوی شما رعایت شود. در غیر این صورت شاید توانایی‌تان در این حوزه را به طور کامل از دست بدهید.

بی‌شک نگارش کپشن می‌تواند در مراحل ابتدایی برای هر بازاریابی سخت باشد. نکته مهم در این میان توجه به رعایت اختصار و تلاش برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف براساس استفاده از نکات مورد علاقه آنهاست. در این صورت شما به سادگی هرچه تمام‌تر فرصت تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان را به دست آورده و امکان موفقیت در این حوزه را خواهید داشت.

بازاریابی محلی را فراموش نکنید

بازاریابی محلی یکی از نکات بسیار مهم برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف است. این امر به شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف کمک کرده و به سادگی مسیرتان در بازارهای محلی را باز می‌کند. امروزه حتی برخی از برندهای بزرگ نیز برای حضور در بازارهای محلی با مشکل رو به رو هستند. درست به همین خاطر سرمایه‌گذاری درست شما در این حوزه امکان بهبود شرایطتان در یک چشم به هم زدن را فراهم می‌سازد. این امر باید همیشه مورد توجه دقیق شما قرار داشته باشد، در غیر این صورت شاید هرگز فرصتی برای جلب نظر کاربران‌تان پیدا نکنید.

بی‌شک بازاریابی محلی علاوه بر اینکه فرآیند جذابی محسوب می‌شود، از نقطه نظر مالی نیز برای بسیاری از برندها جذاب و هیجان‌انگیز خواهد بود. دلیل این امر نیز اتکای بسیاری از برندها به کمپین‌های پرهزینه و عدم نیاز به صرف چنین بودجه‌هایی در بازاریابی محلی است. شما به این ترتیب بودجه بسیار مناسبی برای سایر فعالیت‌های برنداتن در دسترس خواهید داشت. این امر می‌تواند توانایی مالی برند شما را به طور چشمگیری افزایش داده و سود نهایی‌تان را نیز دوچندان سازد.

بدون تردید بازاریابی در دنیای اینستاگرام در طول سال‌های اخیر تغییرات زیادی به خود دیده است. در این میان جذب فالوور نیز راهکارهای تازه‌ای را نیاز دارد. نکات مورد بحث در این مقاله مقدمه مناسبی برای آشنایی شما با این شرایط تازه محسوب می‌شود.

منبع: wordstream.com