

دریچه

فروش محصولات دیجیتال
کاهش یافت

تحولات بازار دیجیتال در ۲۰۲۲

به نظر می‌رسد بازار محصولات دیجیتال در سال ۲۰۲۲، وضعیت کم‌رمقی را تجربه کرده است.
آنطور که موسسه پژوهشی گارتنر گزارش داده، میزان فروش جهانی رایانه‌های شخصی و سایر دستگاه‌های دیجیتال در سه ماهه نخست سال ۲۰۲۲ نسبت به مدت مشابه سال قبل به شدت کاهش یافته است.
هرچند این اتفاق به اعتقاد برخی‌ها به معنای پایان امپراتوری دستگاه‌های دیجیتال است، اما فعالان صنعت آی تی، نظر دیگری دارند و می‌گویند که فروش رایانه‌های شخصی در سه ماهه نخست سال ۲۰۲۱، رکورد سریع‌ترین رشد در ۲۰ سال گذشته را شکست، چراکه با ادامه بحران کرونا، هر روز بر تعداد شاغلان دور کار، دانش‌آموزان و دانشجویان حاضر در کلاس‌های آنلاین و حجم خریدهای غیرحضوری افزوده شد و بدین ترتیب، بازار فروش رایانه‌های شخصی، نت‌بوک، لپ‌تاپ و... به رونق هرچه بیشتر رسید، اما حالا به نظر می‌رسد که وضعیت بازار...

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

با رشد ۱۳ هزار واحدی در اولین روز هفته

بورس یکپارچه سبز شد

فرصت امروز: بازار سهام اگرچه در سومین هفته کاری سال جدید به روند صعودی اخیر خود ادامه داد، اما بخشنامه جنجالی وضع عوارض صادراتی بر محصولات معدنی در روز سه‌شنبه هفته گذشته، منفی‌ترین روز بورس تهران در طول سه ماه گذشته را رقم زد و شاخص کل بورس با کاهش ۳۳ هزار واحدی معادل ۲،۲۷ درصد بار دیگر از میانه کانال ۱،۴ میلیون واحدی پایین‌تر رفت...

گزارش بانک جهانی از رشد ناموزون منطقه منا

رشد اقتصادی ایران شتاب می‌گیرد

بانک جهانی پیش‌بینی خود از رشد اقتصادی ایران در سال ۲۰۲۲ را به ۳،۷ درصد افزایش داد و از بهبود وضعیت تورم، تراز حساب‌های جاری و تراز مالی دولت نسبت به سال قبل خبر داد.
این نهاد بین‌المللی که در ژانویه ۲۰۲۲ از پیش‌بینی رشد ۲،۴ درصدی اقتصاد ایران در سال ۲۰۲۲ سخن گفته بود، در گزارش تازه خود این رقم را به ۳،۷ درصد افزایش داد.
وضعیت تورم نیز در برآورد جدید بانک جهانی بهبود یافته و در حالی که نرخ تورم ایران در سال ۲۰۲۱ بالغ بر ۴۰،۷ درصد بوده پیش‌بینی شده است، این رقم در سال جاری میلادی...

۳

۹ بانک بیش از ۷۶ درصد تراکنش‌های شبکه پرداخت را برعهده دارند

سهام بانک‌ها از تراکنش‌ها

۳

مدیریت و کسب‌وکار

اجرای استراتژی‌های سئو با تکنیک‌های کاربردی

اجرای استراتژی‌های سئو نقش مهمی در موفقیت سایت‌ها در دنیای امروز دارد. بسیاری از کسب و کارها برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف به طور مداوم نیازمند استفاده از تکنیک‌های تازه و تولید محتوای کاربردی هستند. در این میان بدون سئو هیچ‌کدام از تلاش‌های بازاریاب‌ها مورد توجه کاربران قرار نمی‌گیرد. اگرچه استفاده از سئو به عنوان یکی از راهکارهای کاربردی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف امر مهمی محسوب می‌شود، اما براساس گزارش همکاران ما در موسسه SemRush، نزدیک به ۶۵ درصد از سایت‌ها و بازاریاب‌ها نسبت به زمانبر بودن اجرای این استراتژی اظهارنظر کرده‌اند. بر این اساس استفاده از تکنیک‌های مختلف سئو دست کم یک ماه از بازاریاب‌ها زمان می‌گیرد. این بازه زمانی اهمیت بسیار زیادی داشته و نحوه تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را به شدت تحت تاثیر قرار می‌دهد. در میان کسب و کارها، استفاده از...

۸

ورود به باشگاه نوظهورها در گروی رفع تحریم و ثبات اقتصادی است

در مسیر اقتصادهای نوظهور

توانایی‌های بالقوه عظیم، دچار انزوای سیاسی و اقتصادی شد و به حاشیه‌ی اقتصاد جهانی رانده شد و فرصت بسیار مهمی جای گرفتن در بین اعضای گروه ۲۰، متشکل از کشورهای مهم و تاثیرگذار در عرصه جهانی را از دست داد. نتایج سیاست‌های خارجی و اقتصادی دولت‌های نهم و دهم حتی باعث شد که در سال‌های ۲۰۱۱ تا ۲۰۱۴ اقتصاد ایران به ردیف کشورهای با درآمد سرانه پایین‌تر از میانگین جهانی و همچنین نرخ رشد اقتصادی پایین‌تر از میانگین جهانی تنزل کند و در نتیجه به کشوری با درآمد سرانه پایین و نرخ رشد پایین تبدیل شود.

طبق گزارش مرکز تحقیقات و بررسی‌های اتاق ایران، دو کشور ایران و ونزوئلا با وجود کسب درآمدهای عظیم از محل صدور نفت و گاز، به دلیل سیاست‌های پوپولیستی که در یک دهه گذشته اجرا کردند، دچار رشد اقتصادی پایینی شده‌اند که آنها را در خارج از گروه اقتصادی نوظهور قرار داده است. ایران برای جای گرفتن در گروه اقتصادهای نوظهور به میانگین نرخ رشد اقتصادی دست کم ۵ درصدی نیاز دارد. البته به لطف برخورداری موقت از درآمد بالای نفتی در سال‌های ۲۰۰۶ تا ۲۰۱۰، اقتصاد ایران توانست به میانگین نرخ رشد ۴،۹ درصدی دست یابد. بدیهی است چنین نرخ رشدی که متکی بر توان و استعداد نیروهای داخلی نباشد، قابل دوام و پایدار نخواهد بود. در نتیجه با تشدید تحریم‌های نفتی و بانکی بین سال‌های ۲۰۱۱ تا ۲۰۱۴، این نرخ رشد به میانگین منفی ۰،۱ درصد سقوط کرد که بدترین عملکرد در نرخ رشد ایران طی نیم

اقتصاد سیاسی ایران در شرایطی اولین سال قرن جدید را پشت سر می‌گذارد که همچنان چشم به احیای برجام دارد و این در حالی است که مذاکرات پیرامون احیای برجام دچار وقفه‌ای طولانی شده است؛ وضعیتی که می‌توان از آن به «پایان باز تحریم‌ها در اقتصاد ایران» یاد کرد.

ایران وارد باشگاه نوظهورها می‌شود؟

اقتصادهای نوظهور امروزه یکی از سرفصل‌های مهم اقتصاد و سیاست بین‌الملل را تشکیل می‌دهند. وجه مشترک همه اقتصادهای نوظهور، مشارکت در تجارت و بازارهای جهانی همگام با رشد اقتصادی و تقلا برای همپایی در تکنولوژی‌های بالا بوده؛ فرآیندی گلوله برفی که پس از جنگ جهانی دوم ابتدا در شرق آسیا (کشورهای کره جنوبی، تایوان و سنگاپور) و اخیرا در همه مناطق جهان، از چین و هند گرفته تا برزیل و ترکیه را درگیر کرده است، بدین ترتیب، ساخت اقتصادهای نوظهور در یک خط سیر مشخص صورت گرفته است.

ایران از انقلاب بازارهای نوظهور که از میانه دهه ۸۰ میلادی به این سو، شکوفایی اقتصادی و چند برابر شدن درآمد سرانه در کشورهایی مانند چین، هند و ترکیه را محقق کرد، تاکنون به دور مانده است. در دهه ۱۳۸۰ و در شرایطی که سند چشم‌انداز ایران ۱۴۰۴ به تصویب رسید، فرصتی تاریخی برای پیوستن ایران به اقتصادهای نوظهور وجود داشت که متأسفانه این فرصت به‌راحتی از دست رفت. در دولت‌های نهم و دهم شاهد بودیم که ایران با وجود

ایمان ولی‌پور
ایمیل: IvanKaramazof@yahoo.com

اقتصادهای نوظهور در ادبیات اقتصادی، از جمله اصطلاحات مهمی است که در چند دهه گذشته به موارات رشد و گسترش پدیده جهانی شدن، بسامد بالایی پیدا کرده و در حال حاضر، یکی از سرفصل‌های مهم اقتصاد و سیاست بین‌الملل را تشکیل می‌دهند. اقتصادهای نوظهور به گروهی از کشورها گفته می‌شود که میانگین درآمد سرانه آنها پایین‌تر از میانگین جهانی و میانگین نرخ رشدشان بالاتر از میانگین جهانی باشد، یعنی کشوری در سطح درآمدی پایین اما با نرخ رشد اقتصادی بالا. از آنجا که با احیای احتمالی برجام، ایران توانایی خیز دوباره در اقتصاد جهان و تبدیل به یک بازار نوظهور جهانی را دارد، بررسی تجربیات و چالش‌های اقتصادهای نوظهور می‌تواند چراغ راه توسعه در این مسیر باشد.

مطالعات جهانی نشان می‌دهد که وجه مشترک همه اقتصادهای نوظهور، مشارکت در تجارت و بازارهای جهانی همگام با رشد اقتصادی و تقلا برای همپایی در تکنولوژی‌های بالا بوده است؛ آنچه پیش‌نیاز آن بیش و پیش از هر چیز به ویژه برای ایران، رفع تحریم‌ها و ثبات اقتصاد کلان است. در واقع، ورود ایران به باشگاه اقتصادهای نوظهور بیش از همه در گروی رفع تحریم‌ها و ثبات در سطح اقتصاد کلان است. ایران دو موج بزرگ تحریمی را در ابتدا و انتهای دهه ۹۰ از سر گذراند که اثرات آن در سیر شاخص‌های اقتصادی و اجتماعی این سال‌ها قابل ردگیری است. در حال حاضر،

در سال ۲۰۲۲، یاندمی کرونا به مثابه یک کاتالیزور همچنان به جذب فناوری دیجیتال و اپری در تمامی فعالیت‌های تجاری ادامه می‌دهد و بدون شک، بازاریابی از این قاعده مستثنی نیست. به نوشته مجله فوربس، البته بازاریابان همیشه مشتاقان اولیه هر گرایش فناوری جدید بوده‌اند؛ از تجزیه و تحلیل داده‌های بزرگ گرفته تا رسانه‌های اجتماعی و هوش مصنوعی. این روند در سال‌های آینده نیز ادامه خواهد داشت. بازاریابان به استقرار راحل‌های فناوری برای انطباق با شیوه زندگی آنلاین و دیجیتالی ادامه خواهند داد. برندها و سازمان‌ها با چالش‌های اندازه‌گیری و واکنش به تغییرات رفتار مصرف‌کننده در تعداد روزافزون کانال‌ها سازگار می‌شوند. همچنین چالش‌های منحصربه‌فردی در این سال وجود خواهند داشت که پایان عصر کوکی‌ها از آن جمله است. برای مقابله با این چالش‌ها، بازاریابان ابزارهای بیشتری از همیشه در اختیار خواهند داشت که توسط هوش مصنوعی و تجزیه و تحلیل پیشرفته تقویت می‌شود. در گزارش حاضر، مهمترین روندهای بازاریابی در سال ۲۰۲۲ پیش‌بینی شده است.

• راحل‌های بازاریابی مبتنی بر هوش مصنوعی: هوش مصنوعی، مدت زیادی است که بخشی از بازاریابی بوده است. کافی است به تبلیغات فیس‌بوک، گوگل یا هر یک از هزاران سرویس دیگر که از الگوریتم‌های هوشمند برای ارائه تبلیغات به مشتریان بالقوه استفاده می‌کنند، نگاه کنید تا متوجه نفوذ هوش مصنوعی در صنعت بازاریابی شوید. همچنین می‌توان در سال ۲۰۲۲ شاهد رشد استفاده از راحل‌های پردازش زبان طبیعی (NLP) باشیم که برای ایجاد

قرن اخیر بوده است.

در آمد نفتی، بلای رشد اقتصادی

ایران برای ورود به باشگاه اقتصادهای نوظهور به رشد اقتصادی باثبات نیاز دارد، اما اقتصادهای نفتی در تداوم رشد اقتصادی با مشکلات و معضلات زیادی مواجه هستند که این‌موضوع در نظریات قتصادی به «قرین منابع» شهره شده است. گزارش تازه بازاری پژوهشی سازمان برنامه و بودجه تحت عنوان «هقابسه ایران و اقتصادهای نوظهور در خط سیرها و شاخص‌های بنیادین توسعه» نشان می‌دهد درآمدهای نفتی همان‌طور که به ظاهر موهبت الهی قلمداد می‌شوند، در صورت عدم‌مدیریت می‌توانند صدمات قابل توجهی را برای اقتصاد یک کشور به همراه داشته باشند. مرکز پژوهش‌های توسعه و آینده‌نگری در این گزارش می‌گوید که عملکرد رشد اقتصادی در ایران نسبت به میزان هدف‌گذاری‌شده در برنامه‌ها پایین‌تر است، چراکه در اکثر سال‌های برنامه اول و دوم توسعه و برنامه‌های مبتنی بر چشانداز یعنی برنامه چهارم، پنجم و ششم توسعه، عملکرد رشد از هدف‌گذاری ۸درصد پایین‌تر بوده است، زیرا در غیاب مولفه کلیدی بهبود نهادی، رشد اقتصادی ایران از شوک‌های اقتصادی بیرون‌زا و نوسان درآمدهای نفتی، متغیرهای بیرونی پیش‌بینی‌شده مانند تحریم و شرایط سیاسی بی‌ثبات (مانند تاثیر سال‌های انقلاب و جنگ در کاهش شتاب رشد و عدم‌تداوم آن و نیز تاثیر تحریم‌های هسته‌ای از سال ۲۰۱۱ به بعد) تاثیرپذیری بیشتری داشته و دارد. از میان اقتصادهای نوظهور

در این گزارش، مواردی چون ایران و برزیل که برخوردار از منابع طبیعی سرشار و بیشتر وابسته به اتصالات جهانی هستند، در تداوم رشد دچار معضلات بیشتری هستند. نوسانات رشد تولید ناخالص داخلی برزیل و ثبت ارقام منفی از دهه ۲۰۰۰ به بعد نشان می‌دهد که اقتصادهای نوظهور حتی در شرایط اصلاحات نهادی نیز با شدت بیشتری متأثر از فعل و انفعالات سرمایه جهانی هستند. بنابراین تنها اقتصادهایی می‌توانند از این مهلکه بگریزند که نخست، مقدم بر اصلاحات نهادی و بازاری، زیرساخت‌های اجتماعی لازم را ایجاد کرده باشند و دوم، از طریق تقویت فرآیند یادگیری فناورانه، انتقال و جذب دانش علمی و فنی، سریع‌تر به مرز پیشرفت و تکنولوژی جهانی رسیده باشند. مثال بارز آن، ثبت بزرگ‌ترین روند مداوم رشد اقتصادی چهار دهه‌ای در چین در تاریخ اقتصادهای جهان و در مرتبه بعدی، رکورد بسیار مثبت هند است.

در نقطه مقابل اما نوسان رشد اقتصادی، تجربه‌ای متفاوت از تجربه اقتصادهای نوظهوری مانند چین، هند و در مراتب بعدی، ترکیه و برزیل را برای کشورمان رقم زده است. البته در سالیان اخیر، یافتن کشورهایی که بعضا نرخ رشد سریع‌تری از ایران داشته‌اند، ازجمله در آسیای جنوب شرقی (کره‌جنوبی، تایوان و مالزی) و منطقه منا (عربستان، امارات و قطر)، کار دشواری نیست. در واقع، فشار رقابت میان دولت‌ها از سوی اقتصادهای نوظهور در تصاحب «فضای توسعه»، روز به روز جایگاه ایران در اقتصاد منطقه‌ای و جهانی را تنگ‌تر می‌کند.

این تغییر منجر به افزایش قابل‌توجه هزینه‌ها برای دستیابی به نتایج مشابه در سال ۲۰۲۱ خواهد شد. یکی از عناصر مهم در راستای این تحول را می‌توان تغییر تمرکز به سمت جمع‌آوری داده‌های شخص اول به جای تکیه بر داده‌های شخص ثالث ارائه شده توسط کوکی‌ها دانست. شاید بتوان مهمترین بخش را کنار گذاشتن توانایی تکیه بر کوکی‌های شخص ثالث برای اندازه‌گیری رفتار کاربر در نظر گرفت و این یک هشدار مهم به بازاریابان است که بیش از حد به فناوری یا ابزار دیجیتالی وابسته نشوند.

• رویدادهای ترکیبی بازاریابی: برای اولین بار، نمایشگاه CES ۲۰۲۲ به عنوان رویدادهای ترکیبی بازاریابی (Hybrid Events) برگزار شد که شرکت‌کنندگان می‌توانستند به صورت حضوری یا غیرحضوری از آن بازدید کنند. این یک روند قوی در طول سال و به احتمال زیاد فراتر از آن خواهد بود، زیرا شرکت‌ها به مزایای اجازه حضور از هر نقطه در جهان فراتر از واکنش ساده به همه‌گیری پی می‌برند. رویدادهای ترکیبی بازاریابی می‌توانند اشکال مختلفی داشته باشند، اما در ابتدایی‌ترین حالت شامل تکرار یا دسترسی به محتوای رویداد مانند ارائه‌ها، سخنرانی‌ها، اجراها و فرصت‌های شبکه از راه دور هستند. در حالت پیچیده‌تر، می‌تواند شامل استقرار فناوری‌هایی مانند VR یا AR باشند تا به مخاطبان از راه دور اجازه دهد تا به کوش و تعامل با یک رویداد به گونه‌ای که گویی روی زمین هستند، بپردازند یا به شرکت‌کنندگان حضوری اجازه دهد تا با عناصر دیجیتالی یا مجازی درگیر شوند.

فوریس پیش‌بینی کرد

۵ روند بازاریابی در سال ۲۰۲۲

بازاریابی شخصی، اولویت کلیدی برای بسیاری از بازاریابان در سال ۲۰۲۲ خواهد بود. امروز، مصرف‌کنندگان از برندها انتظار دارند که نیازهای خود را به عنوان یک فرد درک کنند و به آنها پاسخ دهند و در نهایت محصولی منحصربه‌فرد به آنها ارائه دهند. به عنوان مثال شرکتی مانند Expedia یا TripAdvisor تشخیص می‌دهد که مشتری بالقوه چه زمانی به یک شهر جدید وارد شده است تا توصیه‌های هتل یا رستوران را به آنها ارائه دهد. فناوری، از جمله هوش مصنوعی و یادگیری ماشینی، می‌تواند برای شناسایی این لحظات و ایجاد رویکردهای شخصی‌سازی شده برای هدایت مصرف‌کنندگان به سمت کالاها یا خدمات استفاده شود. در نمونه‌ای دیگر، فناوری یادگیری ماشینی که توسط Exit Bee توسعه یافته است، از الگوریتم‌های تشخیص رفتار استفاده می‌کند تا تشخیص دهد چه زمانی کاربران با محتوا درگیر و آماده دریافت مطالب تبلیغاتی هدفمند هستند.

• زندگی بعد از کوکی‌ها: به لطف آگاهی روزافزون از مسائل مربوط به حریم خصوصی آنلاین، عصر کوکی‌ها (کدی که توسط وبسایت‌ها برای ردیابی رفتار ما روی رایانه‌های ما تعبیه شده است) رو به پایان است. تا پایان سال ۲۰۲۲، گوگل کروم به سایر مرورگرهای محبوب از جمله فایرفاکس و اپرا ملحق خواهد شد تا پشتیبانی از کوکی‌های خواسته‌های مشتریان خود در هر زمان و مکانی پاسخ دهد. اکنون این نوع بازاریابی به لطف ابزارهای پیچیده موجود برای اندازه‌گیری و پیش‌بینی رفتار مشتری توسط برندها قابل شناسایی هستند. توسعه توانایی تشخیص و پاسخگویی به این لحظات با رویکردهای

نسخه‌های بازاریابی طراحی شده‌اند تا مخاطبان را به خود جذب کنند. این فناوری مشخص می‌کند که محصولات و خدمات در کدام یک از رسانه‌های اجتماعی مورد بحث قرار گیرند. بدیهی است که هوش مصنوعی و یادگیری ماشین به‌طور فزاینده‌ای برای ارائه «دیدگاه ۳۶۰ درجه مشتری» که بازاریابان مدت‌هاست به صورت خودکار و هدفمند برای رسیدن به آن تلاش کرده‌اند، استفاده می‌شود. هرچه بیشتر بازاریابان به ارزشی که هوش مصنوعی برای فرآیندهای بازاریابی به ارمغان می‌آورد اعتماد کنند، مقدار ارزشی که این هوش مصنوعی ایجاد می‌کند افزایش پیدا می‌کند. به طور کلی، بازارش‌ترین کاربرد استفاده از هوش مصنوعی، در سازمان‌هایی است که به‌طور فزاینده‌ای به منابع داده شخص ثالث و خارجی نگاه می‌کنند تا بینش‌هایی را بیابند که به عرضه محصولات و خدمات به بازار کمک می‌کند. روشن است که بخش بزرگی از این حجم داده‌ها مربوط به اطلاعات شخصی مشتریان خواهد بود.

• واقعیت ترکیبی (MR) و متاورس: متصفانه است که بگوییم بازاریابان هنوز کاملاً تصمیم خود را درباره چگونگی مقابله با متاورس نگرفته‌اند. ایده بزرگ واقعیت‌های دیجیتالی به هم پیوسته و پایدار که در آن هر جنبه از زندگی ما می‌تواند به صورت آنلاین انجام شود، هنوز کمی دور از واقعیت است. با این حال، برای برخی از بلوک‌های سازنده اصلی آن، مانند واقعیت توسعه‌یافته شامل واقعیت مجازی، افزوده و ترکیبی (VR/AR/MR)، گام بلندی داشته‌شده است. در بسیاری از استراتژی‌های بازاریابی، واقعیت افزوده (AR) نقش مهمی برای

دریچه

فروش محصولات دیجیتال کاهش یافت

تحولات بازار دیجیتال در ۲۰۲۲

به نظر می‌رسد بازار محصولات دیجیتال در سال ۲۰۲۲، وضعیت کم‌رمقی را تجربه کرده است.
آنطور که موسسه پژوهشی گارتنر گزارش داده، میزان فروش جهانی رایانه‌های شخصی و سایر دستگاه‌های دیجیتال در سه ماهه نخست سال ۲۰۲۲ نسبت به مدت مشابه سال قبل به شدت کاهش یافته است. هرچند این اتفاق به اعتقاد برخی‌ها به معنای پایان امپراتوری دستگاه‌های دیجیتال است، اما فعالان صنعت آی تی، نظر دیگری دارند و می‌گویند که فروش رایانه‌های شخصی در سه ماهه نخست سال ۲۰۲۱، رکورد سریع‌ترین رشد در ۲۰ سال گذشته را شکست، چراکه با ادامه بحران کرونا، هر روز بر تعداد شافلان دورکار، دانش‌آموزان و دانشجویان حاضر در کلاس‌های آنلاین و حجم خریده‌های غیرحضوری افزوده شد و بدین ترتیب، بازار فروش رایانه‌های شخصی، لپ‌تاپ و... به رونق هرچه بیشتر رسید، اما حالا به نظر می‌رسد که وضعیت بازار محصولات دیجیتال تغییر کرده است.

موسسه پژوهشی گارتنر در گزارش تازه خود می‌گوید که کاهش میزان فروش صنعت آی تی در سه ماهه نخست سال ۲۰۲۲، تفاوت قابل توجهی با سرعت بالای رشد فروش در سال ۲۰۲۱ دارد. به طوری که میزان فروش رایانه‌ها در سال ۲۰۲۱ حدود ۱۵ درصد رشد کرد و پس از نزدیک به یک دهه رشد آهسته یا بدون رشد، سرانجام به سطح سال ۲۰۱۲ بازگشت. با این حال، شرایط در سال ۲۰۲۲، جور دیگری رقم خورد و کاهش فروش کروم‌بوک‌ها، سیر نزولی را برای کل بازار رایانه جهان رقم زد. در این گزارش، کاهش میزان فروش کروم‌بوک، به کاهش تقاضای آموزشی در ایالات متحده نسبت داده شده است؛ جایی که کروم‌بوک‌ها به طور گسترده توسط معلمان و دانش‌آموزان استفاده می‌شوند.

براساس این گزارش، میزان فروش جهانی رایانه‌ها در سه ماهه نخست سال ۲۰۲۲ به رقم ۷۷٫۵ میلیون دستگاه رسید که این رقم نسبت به سه ماهه نخست سال ۲۰۲۱، کاهش ۷٫۳درصدی را نشان می‌دهد. البته کروم‌بوک‌ها در این میان، بیشترین میزان کاهش فروش را داشتند، اما اگر کروم‌بوک‌ها را از این آمار کنار بگذاریم، می‌بینیم که در همین مدت، بازار خرده‌فروشی رایانه‌ها حدود ۳٫۳ درصد رشد داشته است. هرچند کارشناسان موسسه پژوهشی گارتنر به طور خاصی به صنعت گیم اشاره نکرده‌اند، اما به نظر می‌رسد که میزان تقاضا برای رایانه‌های ویژه بازی همچنان بالاست.

«لنوو»، «اچ‌پی»، «دل»، «اپل»، «ایسوس» و «ایسر»، شش شرکت بزرگ و مطرح جهان هستند که در سه ماهه نخست سال ۲۰۲۲، بیشترین تعداد محصول را فروخته‌اند. سه فروشنده برتر بازار جهانی رایانه‌ها همچنان بدون تغییر باقی ماندند و «لنوو» با ۲۳٫۸ درصد از سهم بازار، جایگاه نخست را از نظر میزان فروش حفظ کرد و «اچ پی» با سهم ۲۰٫۴درصدی بازار در جایگاه دوم قرار گرفت. «لنوو» و «اچ پی» هر دو تأثیرات قابل توجهی را از نظر کاهش میزان فروش کروم‌بوک در سه ماهه نخست امسال تجربه کرده‌اند. البته «لنوو» تحت تأثیر کاهش فروش کروم‌بوک در ایالات متحده قرار گرفت، اما این کاهش با رشد آن در آمریکای لاتین، آسیا – اقیانوسیه تعدیل شد. کمپانی «دل» (Dell) هم در سه ماهه اول ۲۰۲۲، سهم ۱۷٫۷ درصدی از بازار فروش رایانه را به خود اختصاص داد و در ردیف سوم قرار گرفت که به این ترتیب ششمین دوره متوالی رشد برای کمپانی «دل» رقم خورد. اپل هم با سهم ۱۵درصدی از بازار فروش رایانه‌ها در این مدت، در جایگاه چهارم ایستاد که یکی از دلایل آن، محبوبیت دستگاه‌های مک مبتنی بر M1 به‌دلیل نقاط قوت این پرزنده‌ها است. در سه ماهه ابتدایی امسال، اپل مک استودیو (یک مدل دسکتاپ ممتاز مبتنی بر M1) را معرفی کرد که همین امر میزان فروش اپل را در میان کاربران رایانه‌های شخصی که به قدرت پردازش بالایی نیاز دارند، افزایش داد. البته برخی هم انتظار داشتند که اپل رتبه بهتری کسب کند. پس اگر شما هم از عقب ماندن اپل در رتبه چهارم شگفت‌زده شده‌اید، باید بدانید که این کمپانی امسال وضعیت بدی نداشت و میزان فروش آن، رشد ۸٫۶ درصدی نسبت به مدت مشابه سال گذشته داشته است. در مقابل ا «لنوو» و «اچ پی» در سه ماهه نخست امسال به ترتیب با ۱۱٫۱ درصد و ۱۷٫۸ درصد، بیشترین کاهش میزان فروش را تجربه کرده‌اند. ایسوس هم با سهم ۷٫۲ درصدی از بازار فروش رایانه، در رتبه پنجم قرار دارد و البته نسبت به سال گذشته رشد چشمگیر ۲۰٫۶ درصدی را تجربه کرده است.

بررسی جغرافیای منطقه‌ای بازار محصولات دیجیتال نشان می‌دهد که آمریکا بیشترین تأثیر را از کاهش میزان فروش کروم‌بوک داشته، به‌طوری که فروش کلی رایانه‌های شخصی در این منطقه ۱۶٫۵ درصد نسبت به مدت مشابه سال قبل کاهش داشته است. کمپانی «دل» در بازار رایانه‌های آمریکا با سهم ۲۷٫۱ درصدی از فروش بازار، جایگاه اول و HPP با سهم ۱۲٫۷ درصدی در جایگاه دوم قرار گرفتند. «لنوو» با سهم ۲۲٫۲ درصدی، «اپل» با سهم ۱۴٫۵ درصدی و «ایسر» با سهم ۵٫۸ درصدی، در جایگاه‌های بعدی ایستادند.

در منطقه EMEA یعنی اروپا، خاورمیانه و آفریقا نیز میزان فروش رایانه‌های شخصی نسبت به مدت مشابه سال قبل ۶٫۳ درصد کاهش داشته و به ۲۲٫۵ میلیون دستگاه رسیده است. به گفته کارشناسان موسسه گارتنر، علاوه بر کم شدن میزان تقاضا برای خرید کروم‌بوک، جنگ در اوکراین هم تأثیر زیادی بر روند فروش رایانه‌های شخصی در این منطقه داشته است. به طوری که بسیاری از فروشندگان، ارسال رایانه‌ها را به روسیه متوقف کرده‌اند و از سوسو دیگر میزان تقاضا در اوکراین هم کاهش داشته است. همچنین تأثیر فزاینده فشار توری به ویژه در اروپای شرقی که حدود ۱۸ درصد از بازار رایانه‌های EMEA را تشکیل می‌دهد، باعث شده تا مصرف‌کنندگان از خرید رایانه جدید خودداری کنند. همچنین بازار رایانه در آسیا – اقیانوسیه بدون احتساب ژاپن نیز ۴٫۱ درصد نسبت به سال گذشته میلادی رشد داشته که این امر عمدتا به دلیل افزایش تقاضا برای رایانه‌های سیار از جمله لپ‌تاپ و کروم‌بوک بوده است. میزان فروش رایانه‌های رومیزی هم در این منطقه به‌دلیل تقاضای پایین مصرف‌کنندگان و مشاغل مختلف، افت قابل توجهی را در سه ماهه نخست ۲۰۲۲ نشان می‌دهد.

فرصت امروز

سازمان تجارت جهانی از کاهش رشد تجارت در سال ۲۰۲۲ خبر داد

عواقب جنگ در تجارت جهانی



سسیم مهار را برای زنجیره ارزش خودرو اروپا فراهم می‌کند. بنابراین طولانی شدن اختلال در عرضه این محصولات می‌تواند به بازیابی تولید خودرو ضربه وارد کند.

تحریم‌ها در حال حاضر، تأثیر زیادی بر اقتصاد روسیه داشته است که می‌تواند تأثیرات میان‌مدت و بلندمدتی را به دنبال داشته باشد. قطع دسترسی بانک‌های روسی به سیستم سوئیفت و محدودیت دسترسی به ذخایر ارزی باعث کاهش شدید ارزش روبل شده و درآمد واقعی در این کشور را کاهش داده است. بسیاری از شرکت‌های بین‌المللی نیز بازار روسیه را ترک کرده‌اند. صادرات نفت و گاز تا حد زیادی تحت‌تأثیر تحریم‌ها قرار داشته ولی این بحران می‌تواند انتقال به سمت منابع انرژی سبز را سرعت بخشد.

جدیدترین پیش‌بینی صندوق بین‌المللی پول در ژانویه گذشته، رشد تولید ناخالص جهانی براساس برابری قدرت خرید در سال ۲۰۲۲ را ۴٫۴ درصد برآورده کرده است، ولی تخمین جدیدی از کپیتال‌اکنونمیت در شانزدهم مارس نشان‌دهنده پیش‌بینی رشد تنها ۳٫۲ درصدی تولید ناخالص جهانی در این سال است. با این‌وجود، کارشناسان سازمان تجارت جهانی معتقدند که این پیش‌بینی براساس داده‌های محدودی شکل گرفته و با نااطمینانی بالایی همراه است.

صادرات از بنادر دریای سیاه تا حد زیادی به واسطه جنگ مختل شده است. آفریقا و خاورمیانه آسیب‌پذیرترین مناطق هستند، چراکه حدود ۵۰ درصد از غلات موردنیاز خود را از اوکراین یا روسیه تأمین می‌کنند. در حالت کلی، ۳۵ کشور آفریقایی غذا و ۲۲ کشور از اوکراین و روسیه (یا هر کدام از این کشورها) کود وارد می‌کنند. برخی از آنها به‌شدت به هر دوی این کشورها برای تأمین مواد غذایی اصلی نظیر گندم وابسته هستند. بنادر اوکراین به دلیل جنگ بسته‌اند و این مسئله صادرات موجودی غلات را با مشکل مواجه کرده است و در غیاب یک آتش‌بس فوری که به کشاورزان اجازه می‌دهد به مزارع‌شان بازگردند، اختلال در کاشت بهار، تولید آتی را تا حد زیادی کاهش خواهد داد. افزایش قیمت‌های اخیر (۲۵ تا ۳۰ درصد برای گندم و ۳۵ درصد برای دانه سویا)، به کشورهای واردکننده به ویژه کشورهای کم‌درآمد ضربه خواهد زد. غذا و انرژی، سهم بزرگی از سبد مصرفی اقتصادهای در حال توسعه را تشکیل می‌دهد. در شرایطی که قیمت‌ها قبلا هم به واسطه همه‌گیری کرونا و عوامل دیگر افزایش یافته بودند، بحران فعلی احتمالا امنیت غذایی جهان را بدتر خواهد کرد.

و انرژی و کاهش عرضه کالاهای صادراتی روسیه و اوکراین به مردم سایر نقاط جهان نیز وارد می‌شود. از آنجایی که کشورهای فقیرتر، سهم بیشتری از درآمد خود را نسبت به کشورهای ثروتمند به غذا اختصاص می‌دهند، با ریسک بالاتری مواجه هستند و این مسئله می‌تواند بر ثبات سیاسی آنها نیز تأثیرگذار باشد.

بنابراین افزایش قیمت غذا و انرژی، درآمدهای واقعی را کاهش داده و تقاضای وارداتی جهانی را تحت‌تأثیر قرار می‌دهد. تحریم‌ها نه‌تنها به‌طور مستقیم به روسیه هزینه‌های اقتصادی وارد می‌کنند، بلکه بر شرکای تجاری‌اش نیز تأثیر می‌گذارند. کاهش تولید ناخالص داخلی علاوه بر روسیه و اوکراین می‌تواند به قاره اروپا نیز کشیده شود که علت آن به نزدیکی جغرافیایی و وابستگی به انرژی روسیه برمی‌گردد. تحریم‌ها، محدودیت‌های صادراتی، افزایش هزینه‌های انرژی و اختلال در حمل‌ونقل باعث افزایش هزینه‌های تجارت در کوتاه‌مدت خواهند شد، در نتیجه اثر جنگ بسر تجارت جهانی در سال ۲۰۲۲ می‌تواند بزرگ‌تر از اثر آن بر تولید ناخالص داخلی جهانی باشد.

در حالی که سهم روسیه و اوکراین در تولید و تجارت جهانی نسبتا کوچک است، این دو کشور از تأمین‌کنندگان مهم محصولات اساسی به‌ویژه غذا و انرژی هستند. هر دوی این کشورها ۲٫۵ درصد از تجارت کالایی جهان و ۱٫۹ درصد از تولید ناخالص داخلی جهان را در سال ۲۰۲۱ داشته‌اند. همچنین تأمین‌کننده حدود ۲۵ درصد گندم، ۱۵ درصد جو و ۴۵ درصد محصولات آفتابگردان در سال ۲۰۱۹ بوده‌اند. روسیه به تنهایی ۹٫۴ درصد از تجارت جهانی سوخت را به عهده دارد و ۲۰ درصد صادرات گاز جهان از سوی این کشور انجام شده است. بسیاری از کشورها به واردات غذا از روسیه و اوکراین وابسته هستند. به عنوان مثال، نیمی از واردات مصر و تونس از طریق روسیه و اوکراین تأمین می‌شود. کشورهای دیگر همچون فنلاند (۶۳ درصد) و ترکیه (۳۵ درصد) بیشتر به واردات سوخت از روسیه وابسته هستند.

امنیت غذایی جهان زیر تیغ

روسیه و اوکراین همچنین از مهمترین تأمین‌کنندگان نهاده‌ها در زنجیره ارزش تولید صنعتی نیز به شمار می‌آیند. روسیه یکی از تأمین‌کنندگان اصلی پالادیوم و رادیوم جهان است که از نهاده‌های اصلی در تولید مدل‌های کاتالیزوری در بخش خودرو و تولید نیمه‌های‌ها هستند. تولید نیمه‌های‌ها تا حد زیادی به عرضه نئون اوکراین نیز وابسته است که گروهی از محصولات با فناوری پایین مثل

فرصت امروز: جنگ در اوکراین علاوه بر درد و رنج انسانی عظیمی که به همراه داشته، به رشد اقتصاد جهانی نیز آسیب رسانده است. طبق پیش‌بینی سازمان تجارت جهانی، درگیری روسیه و اوکراین می‌تواند رشد تولید ناخالص داخلی جهان را بین ۰٫۷ تا ۱٫۳ درصد کاهش دهد و آن را به حوالی ۳٫۱ و ۳٫۷ درصد برساند. کارشناسان سازمان تجارت جهانی با استفاده از یک مدل شبیه‌سازی اقتصادی پیش‌بینی کرده‌اند که چشم‌انداز رشد تجارت جهانی در سال ۲۰۲۲ میلادی تقریبا به نصف کاهش پیدا می‌کند و از رقم ۴٫۷ درصدی برآورد شده در گزارش پیشین (اکتبر) به حدود ۲٫۴ تا ۳ درصد می‌رسد. البته جنگ تنها عاملی نیست که بهبود شکننده تجارت جهانی را در معرض خطر قرار می‌دهد و دورتر از مرزهای شرق اروپا، قرنطینه در چین و اجرای سیاست «کووید صفر» نیز زنجیره تأمین را مختل کرده و این در ادامه به کمبود نهاده های تولید و تورم بیشتر می‌انجامد.

سازمان تجارت جهانی (WTO) در گزارش اخیر خود با تأکید بر اینکه چشم‌انداز اقتصاد جهانی از زمان شروع جنگ در اوکراین تاریک شده است، به ارزیابی خسارت جنگ بر تجارت جهان پرداخت و نسبت به کاهش رشد تجارت در سال جاری میلادی هشدار داد، چراکه هزینه این جنگ محدود به اروپا نیست و به صورت کاهش تولید و تجارت، از طریق افزایش قیمت غذا و انرژی و کاهش عرضه کالاهای صادراتی روسیه و اوکراین به مردم سایر نقاط جهان نیز وارد می‌شود. از آنجا که کشورهای فقیرتر، سهم بیشتری از درآمدها را نسبت به کشورهای ثروتمند به غذا اختصاص می‌دهند، این کشورها با ریسک بالاتری مواجه هستند و این موضوع می‌تواند ثبات سیاسی آنها را به خطر بیندازد.

رشد تجارت جهان نصف می‌شود

چشم‌انداز اقتصاد جهان از زمان شروع جنگ در اوکراین در ۲۴ فوریه تاریک شده است و این امر، اقتصاددانان سازمان تجارت جهانی را بر آن داشت تا با استفاده از یک مدل شبیه‌سازی اقتصادی به ارزیابی خسارت جنگ بر تجارت جهان بپردازند. به نوشته سازمان تجارت جهانی، بحران جنگ و سیاست‌های مرتبط با آن می‌تواند رشد تولید ناخالص داخلی جهان را با افت ۰٫۷ تا ۱٫۳ درصدی به رقم ۳٫۱ و ۳٫۷ درصد برساند. بدین ترتیب، رشد تجارت جهانی در سال ۲۰۲۲ تقریبا نصف می‌شود و از رقم ۴٫۷ درصدی که پیشتر در گزارش اکتبر برآورد شده بود، به حدود ۲٫۴ تا ۳ درصد می‌رسد. هزینه جنگ روسیه و اوکراین به صورت کاهش تولید و تجارت، از طریق افزایش قیمت غذا

از همه‌گیری کرونا تا اقتصاد ناپسامان و جنگ اوکراین

چین کجا اشتباه کرد؟

باشد. شی از برخی جهات پیروز شده است. جوسازان می‌توانند با نرخ مرگومیر کرونا در چین که کمترین میزان در میان کشورهای بزرگ است و اقتصادی که از سال ۲۰۱۸ بیشتر از هر کشور دیگری در گروه ۲۰ رشد کرده است، لاف بزنند. در حالی که اروپا در جنگ فرو می‌رود، چین با زرادخانه هسته‌ای در حال رشد و پول و قدرت در امنیت ایستاده است. با این حال اگر دقیق‌تر نگاه کنید، آخرین سال دولت شی، ضعف‌ها و قدرت‌های چین را نمایان می‌کند. با همه‌گیری کووید شروع کنید. از زمانی که ویروس کرونا در شهر ووهان شناسایی شد، چین سیاست کووید صفر را دنبال کرده است. با وجودی که مرزهای این کشور برای دو سال بسته بوده و شیوع بیماری با قرنطینه، تست‌گیری دسته‌جمعی اجباری و تعطیلی‌های سخت همراه بوده است، اما کنترل شیوع بیماری سخته‌تر شده است. علاوه بر شانگهای، پنج استان دیگر تعطیلی‌هایی دارند و مدارس در گوانجو بسته شده‌اند. حداقل ۱۵۰ میلیون نفر تحت تأثیر قرار گرفته‌اند و هیچ استراتژی خروجی وجود ندارد. حزب حاکم، مردم را برای زندگی با کووید آماده نکرده و نتوانسته است جمعیت کافی از افراد سالمند را واکسینه یا از واکسن‌های موثر تر غربی استفاده کند. حالاانتخاب میان راهاندازی یک کمپین واکسیناسیون مجدد که طبق برخی مدل‌ها می‌تواند ۲میلیون نفر را از بین ببرد، یا انزوای نامحدود و محدودیت‌های رفت‌وآمد مکرر است.

این تعطیلی‌ها صدابلته به اقتصاد ضربه می‌زنند و تلاش‌ها برای بازسازی اقتصاد را بی‌اثر می‌کنند. شی از سرمایه‌گذاران خواسته است که بیشتر

به خود متکی باشند. مقامات برای شعارهایی چون «شکوفایی جمعی»، کنترل دولتی را اعمال کرده و موفق‌ترین کارآفرینان را مرعوب کرده‌اند. چین امیدوار است بتواند به جای آنها نسل جدیدی از استارت‌آپ‌ها ایجاد کند که از اهداف حزب پیروی می‌کنند. بسیاری از سرمایه‌داران وطن‌پرست، این استارت‌آپ‌ها را حمایت می‌کنند؛ ولی بسیاری از آنها کلاهبرداری یا تقلبی هستند که توسط مقاماتی که مشتاق به تحقق اهداف توسعه محلی هستند، پذیرفته شده‌اند. صنعت فناوری که انگیزه‌های آن، یارانه یا ترس باشد و از سیستم سرمایه‌گذاری خطرپذیر جهانی جدا شود، احتمالا از مرزهای نوآوری عقب خواهد ماند.

مشکل آخر مربوط به جنگ در اوکراین و سیاست پولی است. شی با توجه به اعتقادش مبنی بر اینکه غرب در حال افول است، کنار روسیه ایستاده است؛ ولی این موضع هزینه‌هایی به همراه دارد. این مسئله می‌تواند به روابط چین با آمریکا و اروپا که پکن به بازارهای آنها متکی است، صدمه بیشتری وارد کند، با متمرکز شدن قدرت، سیستم دولتی چین، نقص‌های جدیدی پیدا می‌کند. دولت‌های اقتدارگرا می‌توانند کارها را درست انجام دهند، ولی از پذیرش اشتباهات خود تنفر دارند. هرچه موقعیت شی قبل از کنگره حزب ارتقا یابد، خوش‌خدمتی‌ها نیز بیشتر می‌شود. زمانی که بوروکرات‌ها برای نشان دادن غیرت با هم رقابت می‌کنند، کارایی دولت کاهش می‌یابد؛ در صورتی که مقامات از صحبت کردن بترسند، مکانیسم بازخورد شکست می‌خورد. آزمون چشم‌انداز بلندمدت چین این است که آیا می‌تواند مسیر خود را تغییر دهد!

بانک نامه

نوسان دلار در کانال ۲۷ هزار تومانی

سکه ۱۳ میلیون و ۲۳۰ هزار تومان شد

قیمت دلار در بازار آزاد تهران در حالی در میانه کانال ۲۷ هزار تومان در حال نوسان است که نرخ آن در صرافی‌های بانکی با ۲۳۱ تومان افزایش در روز شنبه، با رقم ۲۵ هزار و ۴۱۸ تومان معامله شد.
قیمت فروش یورو نیز با ۲۰۸ تومان افزایش به ۲۸ هزار و ۶۴۲ تومان رسید.
قیمت خرید هر دلار ۲۵ هزار و ۱۶۵ تومان و نرخ خرید هر یورو نیز ۲۸ هزار و ۳۵۷ تومان اعلام شد.
قیمت سکه طرح جدید نیز به ۱۳ میلیون و ۲۳۰ هزار تومان رسید و سکه تمام بهار آزادی طرح قدیم با قیمت ۱۲ میلیون و ۹۰۰ هزار تومان معامله شد.
همچنین نیم‌سکه بهار آزادی ۷ میلیون و ۳۵۰ هزار تومان، ربع سکه ۴ میلیون و ۲۸۰ هزار تومان و سکه یک گرمی ۲ میلیون و ۵۸۰ هزار تومان قیمت خورد.
در بازار طلا نیز نرخ هر گرم طلای ۱۸ عیار به یک میلیون و ۳۱۰ هزار تومان رسید و قیمت هر مثقال طلا نیز ۵ میلیون و ۶۷۵ هزار تومان شد.
انس جهانی طلا نیز با قیمت یک‌هزار و ۹۷۳ دلار و ۷۱ سنت معامله شد.

واردات شمش طلا، نقره و پلاتین آسان تر می‌شود؟

۳ شرط تجارت فلزات گرانبها

براساس ضوابط جدید، ورود قطعی شمش فلزات گرانبها شامل طلا، نقره و پلاتین با سه شرط و البته رعایت کامل سایر قوانین و مقررات مربوط ممکن خواهد بود.

هیأت عامل بانک مرکزی، ضوابط اجرایی ورود و صدور فلزات گرانبها را نهایی و ابلاغ کرد. ۴ تیرماه ۹۸ بود که شورای پول و اعتبار این‌نامه ورود و فلزات گرانبها را با هدف تسهیل واردات شمش و طلای ذوب شده، صادرات مصنوعات فلزات گرانبها و رفع موانع تسویه تعهدات صادراتی صادرکنندگان این مصنوعات مصوب کرد، اما همان زمان مقرر شد ضوابط اجرایی موردنیاز برای اجرای این آیین‌نامه را بانک مرکزی تدوین و ابلاغ کند. اما تعیین و ضوابط اجرایی ورود و خروج فلزات گرانبها تا اسفندماه سال گذشته طول کشید تا اینکه ۲۱ اسفندماه هیأت عامل بانک مرکزی تصمیم نهایی خود را اعلام و به تازگی آن را برای اجرا ابلاغ کرد.

براساس ضوابط جدید، ورود قطعی شمش فلزات گرانبها شامل طلا، نقره و پلاتین با سه شرط و البته رعایت کامل سایر قوانین و مقررات مربوط ممکن خواهد بود. شرط نخست، ثبت سفارش و اظهار آن در سامانه جامع تجارت، شرط دوم صدور تأییدیه انطباق شمش وارداتی در سازمان استاندارد و شرط سوم هم انجام تشریفات گمرکی خواهد بود. همچنین ورود موقت برای پردازش شمش فلزات گرانبها و فلزات گرانبهای ذوب شده براساس مفاد تعیین شده در قانون امور گمرکی و این‌نامه اجرایی آن قابل تعمیم و تسری است.

طبق اعلام نظر بانک مرکزی همچنین از این پس واردات فلزات گرانبهای ذوب شده خام برای متقاضیان دارای مجوز تولید با رعایت کامل سایر قوانین و مقررات به شرط ثبت سفارش و اظهار آن در سامانه جامع تجارت، اخذ مجوز و تأییدیه از وزارت صمت، صدور تأییدیه انطباق فلزات گرانبهای ذوب شده خام وارداتی در سازمان استاندارد و همچنین انجام تشریفات گمرکی امکان‌پذیر است. واردات کالاهای صنعتی فلزات گرانبها هم مشروط به ثبت سفارش و اظهار آن در سامانه تجارت، اخذ مجوز از وزارت صمت و انجام تشریفات گمرکی شده است.

از سوی دیگر، این‌نامه مصوب تیرماه سال۱۳۹۸ شورای پول و اعتبار تأکید دارد صدور فلزات گرانبها به‌صورت شمش، ذوب شده خام و مسکوک از کشور به هر نحو ممنوع است مگر از طریق بانک مرکزی. اما صادرات قطعی مصنوعات فلزات گرانبها شامل طلا، پلاتین و نقره امکان‌پذیر است. صادرات قطعی این مصنوعات ارزشمند و گرانبها به ثبت تقاضا و اظهار محموله صادراتی در سامانه جامع تجارت مشروط خواهد بود البته به شرط اینکه این مصنوعات صادراتی به صورت محصول تکمیل شده و نهایی باشد. البته برای صادرات این مصنوعات، متقاضیان باید تقاضای خود را شامل مشخصات هویتی، مشخصات محموله صادراتی و تعیین گمرک تخصصی به همراه کل محموله صادراتی را به بانک مرکزی ارسال کنند تا نسبت به انجام امور کارشناسی این مصنوعات درخصوص بررسی ارزش افزوده و همچنین محاسبه ارزش ربایی و ارزی آن و تعیین میزان معوض شمش یا فلزات گرانبهای ذوب شده در بانک مرکزی اقدام شود. این‌نامه فعلی تأکید دارد که مصنوعات فلزات گرانبهای صادراتی در مورد طلا و پلاتین حداقل ۵ درصد و در مورد نقره حداقل ۱۵درصد باید ارزش افزوده داشته باشند. صادرکنندگان مصنوعات ساخته شده با طلا، نقره و پلاتین حتما باید تضمین بانکی به بانک مرکزی بدهند و محموله صادراتی هم پلمب شده باشد و مجوز صادرات هم با عنوان گمرک تخصصی شامل مشخصات هویتی، مشخصات محموله، میزان تعهدات ارزی و معوض فلزات گرانبها و شماره انحصاری پلمب شده را از بانک مرکزی گرفته باشند.

وزیر اقتصاد خبر داد

مراجعه بدهکاران برای پرداخت بدهی

وزیر اقتصاد درباره عملکرد این وزارتخانه برای افشای ابربدهکاران بانکی گفت تعدادی از این بدهکاران بزرگ برای پرداخت بدهی‌شان به بانک‌ها و خروج از لیست بدهکاران مراجعه کرده‌اند. احسان خاندوزی در این باره گفت: مسئله افشای ابربدهکاران بانکی کشور که سال‌ها در اقتصاد ایران تنها حرفش زده می‌شد، هفته گذشته با فشار وزارت اقتصاد بحمدالله در بانک‌های دولتی انجام شد، به گفته خاندوزی، معضل بدهی‌های کلان بانکی موجب عدم دسترسی بخش زیادی از مردم به تسهیلاتی بود که سال‌ها و سال‌ها منجمد دست چند بدهکار بزرگ بدحساب باقی مانده بود و اجازه دسترسی به آن حجم از تسهیلات به بقیه مردم داده نمی‌شد.

طبق اعلام وزات اقتصاد، او با انتقاد از اینکه از این مسئله در گذشته به عنوان یک حربه سیاسی استفاده می‌شد و لیست بدهکاران در جیب برخی از افراد بود که از آن علیه جریان رقیب استفاده می‌کردند، افزود: ما در وزارت اقتصاد کاملا علمی و کارشناسی و به نفع مردم حرکت خواهیم کرد. در هفته‌های آینده هم این افشای اطلاعات و شفافیت کامل‌تر خواهد شد. در دیدار نوروزی در این مدیران عامل بانک‌ها داشتم، حرف‌ها و حدیث‌ها و مقاومت‌هایی در این زمینه وجود داشت اما از آنان خواستیم اگر همه همزمان این سیاست را پیاده کنند، هیچ مسئله‌ای به جهت اینکه منابع و سپرده‌ها از یک بانک خارج شود و وارد بانک دیگری گردد، رخ نخواهد داد. از مدیران بانک‌ها خواستیم که روزهای بیستم و بیست و یکم فروردین ماه آخرین زمانی باشد که این سیاست اجرا می‌شود و الحمدالله این سیاست در کشور پیاده شد و برای آینده هم نظر ما این است که این روند را ادامه دهیم.

۹ بانک بیش از ۷۶ درصد تراکنش‌های شبکه پرداخت را برعهده دارند

سهم بانک‌ها از تراکنش‌ها



۹ بانک بیش از ۷۶ درصد تراکنش‌های شبکه پرداخت را برعهده دارند.

بررسی سهم تعدادی و مبلغی بانک‌های پذیرنده از کل بازار منجر

به شناخت حوزه فعالیت و نحوه بازاریابی هر یک از بانک‌ها به منظور

پذیرش وجوه مربوط به داد و ستدهای کارت‌های بانکی در هر یک از

ابزارهای پذیرش می‌شود. ذکر این نکته ضروری است که در محاسبه

این شاخص، آمار تعدادی و مبلغی تراکنش‌ها به ازای تمامی بانک‌های

پذیرنده در کارتخوان‌های چندشباهی (منظور از لفظ چندشباهی،

تعریف و اتصال بیش از یک شماره شبا به ابزار پذیرش است) نیز در نظر

گرفته می‌شود. بر این اساس، بررسی سهم تعدادی بانک‌های پذیرنده

از کل بازار تراکنش‌های هر یک از ابزارهای پذیرش در اسفندماه

۱۴۰۰ نشان می‌دهد که بالاترین سهم تعدادی از تراکنش‌های ابزار

کارتخوان فروشگاه‌ی به ترتیب به بانک‌های ملت (۱۸.۵۵ درصد)، ملی

(۱۵.۱۹ درصد)، سپه (۱۰.۷۷ درصد) و صادرات (۸.۶۳ درصد) تعلق

دارد. بالاترین سهم تعدادی از تراکنش‌های ابزار پذیرش اینترنتی نیز

به بانک‌های ملی ایران (۲۴.۳۱ درصد)، ملت (۱۶.۷۰ درصد)، سامان

(۱۱.۳۲ درصد) و آینده (۸.۱۸ درصد) اختصاص داشته است. بالاترین

سهم تعدادی از تراکنش‌های ابزار پذیرش موبایلی هم به بانک‌های ملت

(۳۹.۶۶ درصد)، آینده (۲۶.۶۴ درصد)، اقتصاد نوین (۱۴.۶۳ درصد) و

ملی (۶.۹۸ درصد) تعلق دارد.

همچنین در طرف دیگر بررسی سهم مبلغی بانک‌های پذیرنده از

کل بازار تراکنش‌های هر یک از ابزارهای پذیرش در اسفندماه ۱۴۰۰

حاک از آن است که بالاترین سهم مبلغی از تراکنش‌های ابزار کارتخوان

فروشگاهی به بانک‌های ملت (۱۸.۹۰ درصد)، ملی (۱۳.۷۸ درصد)،

صادرات (۱۱.۶۵ درصد) و سپه (۹.۲۷ درصد) تعلق دارد. بالاترین سهم

مبلغی از تراکنش‌های ابزار پذیرش اینترنتی نیز به بانک‌های ملت (۲۱.۷۶

درصد)، سامان (۱۱.۷۶ درصد)، تجارت (۱۱.۵۴ درصد) و آینده (۱۱.۵۳

درصد) اختصاص یافته است. بالاترین سهم مبلغی از تراکنش‌های ابزارهای

پذیرش موبایلی هم به بانک‌های ملت (۴۱.۷۰ درصد)، آینده (۲۳.۲۶

گزارش بانک جهانی از رشد ناموزون منطقه منا

رشد اقتصادی ایران شتاب می‌گیرد

از تورم مواد خوراکی که خانواده‌ها با آن روبه‌رو می‌شوند، به راحتی گذر کرد. بالا رفتن نرخ مواد خوراکی به خصوص مواد اولیه حتی در کشورهای تولیدکننده نفت نیز بر خانواده‌ها تاثیر می‌گذارد.

بانک جهانی در ادامه گزارش خود همچنین به افزایش «نااطمینانی» در جهان اشاره کرده و به همین دلیل هر گونه پیش‌بینی از وضعیت جهان در سال جاری را به دلیل تمام نشدن پاندمی کرونا، بن‌بست دیپلماتیک در بررسی وضعیت اوکراین و روسیه و سایر نااطمینانی‌ها، «سیال» می‌داند.

پیش‌بینی بانک جهانی از نرخ رشد اقتصادی ایران در سال میلادی جاری حدود ۳.۷ درصد است. رشدی که می‌تواند به دلیل بالا رفتن قیمت نفت باشد، چراکه پیش‌بینی می‌شود در صورت تداوم روند شاخص‌های پولی از یکسو و نمایان شدن تبعات سیاست‌های اعمالی مانند افزایش حدود ۶۰ درصدی حداقل دستمزد از سوی دیگر، بیکاری و تورم به اعداد نگران‌کننده‌تری برسد که در تاریخ اقتصادی کشور بی‌سابقه باشد.

در بخش دیگری از گزارش بانک جهانی به افزایش بدهی کشورهای خاورمیانه و شمال آفریقا اشاره و آمده است که افزایش بدهی به عنوان یکی از تبعات جنگ در اوکراین چگونه بر روی شاخص‌های رفاهی و متغیرهای پولی کشورهای تاثیرگذار خواهد بود، چراکه بی‌ثباتی مالی و بالا رفتن بدهی‌ها باعث تنزل ارزش پول ملی این کشورها می‌شود. همچنین متوسط رشد اقتصادی پیش‌بینی شده برای همه کشورها یکسان نخواهد بود و آنهایی که نفت صادر می‌کنند، امکان این را دارند که رشد اقتصادی خود را به ۵.۴ درصد نیز برسانند، چرا که انتظارها بر افزایش ۴ درصدی واردات نفت توسط کشورهای خریدار انرژی است.

طبق ارزیابی بانک جهانی، بیشترین رشد اقتصادی کشورهای مورد مطالعه، در اختیار عراق خواهد بود که بالغ بر ۸.۹ درصد برآورد شده است؛ پس از آن نیز کشورهای عربستان سعودی و کویت به ترتیب با رشد‌های

فرصت امروز: مدت‌هاست که شبکه پرداخت بانکی ایران یکدسته شده

و به همین خاطر به راحتی می‌توان با رصد اطلاعات و داده‌ها به آمار

پرداخت‌های بانکی و بین بانکی دست یافت. یکی از این آمارها، تعداد

و مبلغ تراکنش‌های بانکی در شبکه پرداخت و سهم هر بانک پذیرنده

از این مبادلات است و بررسی‌ها نشان می‌دهد که بیش از ۷۶ درصد

تراکنش‌های شبکه پرداخت در اسفندماه سال گذشته در اختیار ۹ بانک

بوده است. به طوری که بانک‌های ملت، ملی، سپه، صادرات، کشاورزی،

تجارت، پارسیان، سامان و رفاه بیشترین سهم را از تعداد تراکنش‌های

شبکه پرداخت در آخرین ماه ۱۴۰۰ داشته‌اند.

بررسی آمار سهم بازار هر یک از بانک‌های پذیرنده از تعداد و مبلغ

تراکنش‌های شبکه پرداخت در اسفندماه ۱۴۰۰ حاکی از آن است که

بانک ملت با سهم ۱۹،۰۹ درصدی از تعداد تراکنش‌ها و سهم ۱۹،۲۷

درصدی از مبلغ تراکنش‌ها همچنان با اختلاف زیاد، بالاترین سهم از

پذیرش تراکنش‌های بازار را به خود اختصاص داده و در جایگاه نخست

در بین تمام بانک‌های پذیرنده قرار گرفته است. پس از بانک ملت نیز

به ترتیب بانک‌های ملی، سپه، صادرات، کشاورزی، تجارت، پارسیان،

سامان و رفاه کارگران بیشترین سهم را از تعداد تراکنش‌ها و بانک‌های

ملی، صادرات، سپه، تجارت، کشاورزی، سامان، رفاه کارگران و پاسارگاد

بیشترین سهم را از مبلغ تراکنش‌های شبکه پرداخت داشته‌اند. بنابراین

می‌توان نتیجه گرفت که بیش از ۷۶ درصد از تعداد و مبلغ تراکنش‌های

بانکی در اسفندماه پارسال به ۹ بانک رسیده است.

سهم ۷۶ درصدی ۹ بانک از تراکنش‌ها

براساس آمارها در پایان سال ۱۴۰۰، بانک‌های ملت، ملی، سپه، صادرات،

کشاورزی، تجارت، پارسیان، سامان و رفاه بیشترین سهم را از تعداد

تراکنش‌های شبکه پرداخت داشته‌اند که در مقایسه با بهمن ماه تغییری

نداشته است. همچنین بانک‌های ملی، صادرات، سپه، تجارت، کشاورزی،

سامان، رفاه کارگران و پاسارگاد بیشترین سهم را از مبلغ تراکنش‌های

شبکه پرداخت در اسفندماه داشته‌اند. بنابراین می‌توان نتیجه گرفت که

بانک جهانی پیش‌بینی خود از رشد اقتصادی ایران در سال ۲۰۲۲ را به ۳.۷ درصد افزایش داد و از بهبود وضعیت تورم، تراز حساب‌های جاری و تراز مالی دولت نسبت به سال قبل خبر داد. این نهاد بین‌المللی که در

ژانویه ۲۰۲۲ از پیش‌بینی رشد ۲.۴ درصدی اقتصاد ایران در سال ۲۰۲۲

سخن گفته بود، در گزارش تازه خود این رقم را به ۳.۷ درصد افزایش داد.

وضعیت تورم نیز در برآورد جدید بانک جهانی بهبود یافته و در حالی که

نرخ تورم ایران در سال ۲۰۲۱ بالغ بر ۴۰.۷ درصد بوده پیش‌بینی شده

است، این رقم در سال جاری میلادی به ۳۷.۶ درصد کاهش خواهد یافت.

همچنین تراز حساب‌های جاری ایران در سال میلادی گذشته معادل

۱.۸ درصد تولید ناخالص داخلی بوده که براساس پیش‌بینی بانک جهانی

این رقم در سال ۲۰۲۲ به معادل ۴.۷ درصد تولید ناخالص داخلی ایران

می‌رسد. طبق برآوردهای بانک جهانی، تراز مالی دولت ایران در سال

گذشته معادل منفی ۵.۵ درصد جی دی پی بوده و پیش‌بینی می‌شود

این رقم امسال به معادل ۳.۷ درصد جی دی پی برسد که بیانگر کاهش

کسری بودجه دولت نسبت به سال قبل از آن است.

پیش‌بینی تازه بانک جهانی از رشد اقتصادی کشورهای خاورمیانه و

شمال آفریقا، تحت تاثیر جنگ روسیه و اوکراین ارائه شده که البته دلیل

آن، وابستگی بسیاری از کشورهای این منطقه به گندمی است که از این

دو کشور وارد می‌کنند. البته افزایش قیمت نفت نیز می‌تواند نرخ رشد

اقتصادی برخی از کشورها را افزایش دهد، اما در نهایت تاثیر جنگ و

ناامنی غذایی می‌تواند تهدیدی علیه همه کشورها باشد. در این راستا،

بانک جهانی انتظار دارد که نرخ رشد اقتصادی کشورهای حوزه منا از ۳.۳

درصد در سال ۲۰۲۱ به ۵.۲ درصد در سال ۲۰۲۲ برسد. این نهاد پولی

معتقد است که به دلیل بالا رفتن قیمت نفت، وضعیت برای کشورهای

صادرکننده انرژی به بدی کشورهای واردکننده نخواهد بود، اما نمی‌توان

خبرخوان

در نشست مشترک صالح آبادی و فاطمی‌امین با مدیران بانکی مطرح شد

گسترش تامین مالی زنجیره تولید

اجرای دقیق و عملیاتی «طرح تأمین مالی زنجیره تولید» به منظور حمایت عملی از رونق تولید، اقتصاد دانش‌بنیان و کارآفرینی پایدار در نشست مشترک رئیس کل بانک مرکزی، وزیر صمت و مدیران عامل بانک‌های منتخب مورد بررسی قرار گرفت. به گزارش بانک مرکزی، علی صالح‌آبادی در این نشست با اشاره به احترام و هدررفت منابع در روش‌های قدیمی اعطای تسهیلات، در خصوص روش تأمین مالی زنجیره تولید گفت: با انجام طرح تأمین مالی زنجیره تولید، امکان نظارت بر مصرف صحیح تسهیلات که یکی از تاکیدات رئیس جمهور برای نظام بانکی است فراهم می‌شود. هر نوع تشویقی که در راستای رونق تولید باشد و بتواند اشتغال آفرینی پایدار ایجاد کند در دستور کار بانک مرکزی قرار دارد و در این باره نیز از تمام ظرفیت‌های بانکی استفاده خواهیم کرد.

رئیس کل بانک مرکزی ادامه داد: همچنین با استفاده از این طرح با منابع کمتر امکان حمایت و تأمین سرمایه در گردش بنگاه‌های تولیدی بیشتری فراهم می‌شود و در مقایسه با روش‌های قدیمی فشار بسیار کمتری به منابع مالی بانک‌ها وارد می‌شود. او اوراق گام را یکی از ابزارهای نوین در تأمین مالی زنجیره تولید برشمرد و افزود: با اصلاحات انجام شده در دستورالعمل اجرایی اوراق گام در پایان سال گذشته، گام مؤثری در بهبود عملکرد و استفاده از این ابزار برداشته شده است و امیدواریم با همکاری بانک‌ها بتوانیم گامی مهم در تسریع و گسترش تأمین مالی زنجیره تولید برداریم.

رئیس شورای پول و اعتبار با اشاره به اهمیت نقش آموزش شبکه بانکی در تسریع فرآیند تأمین مالی زنجیره تولید، اضافه کرد: با توجه به هدف گذاری ۵۰ درصدی تأمین مالی سرمایه در گردش بنگاه‌های تولیدی از طریق این طرح، باید با استفاده از ظرفیت موسسه آموزش عالی بانکداری نسبت به آموزش روند اجرای طرح در بانک‌های عامل اقدام کنیم.

صالح‌آبادی با اشاره به اهمیت موضوع تأمین مالی زنجیره تولید در مجموعه اقتصادی کشور تاکید کرد: پایبندی به زمانبندی در عملیاتی شدن و گسترش استفاده از این طرح از الزامات موفقیت طرح است، لذا گزارش اقدامات انجام شده از سوی بانک‌ها در این خصوص باید به صورت ماهانه ارائه شود تا برنامه ریزی‌های آتی برمبنای آن انجام شده و اهداف تعیین‌شده محقق شود.

وزیر صنعت، معدن و تجارت نیز در این جلسه، نقش طرح تأمین مالی زنجیره تولید در دستیابی به هدف رشد اقتصادی ۸ درصدی را بسیار حیاتی دانست و گفت: با توجه به افزایش هزینه‌های تولید به دلیل افزایش قیمت مواد اولیه، تغییر سیاست‌های در تخصیص ارز ترجیحی و افزایش دستمزد و هزینه‌های جانبی تولید، دستیابی به رشد اقتصادی تنها از مسیر تأمین سرمایه در گردش بنگاه‌های تولیدی و افزایش ظرفیت تولید از این طریق میسر خواهد شد. به گفته فاطمی‌امین، عملیاتی شدن این طرح نقش مؤثری در جهش تولید، اشتغال و رشد اقتصادی خواهد داشت و از این رو وزارت صمت و بانک مرکزی با همکاری بانک‌ها به جدیت به دنبال عملیاتی شدن طرح تأمین مالی زنجیره تولید هستند.

او در این نشست با تقدیر و تشکر از تلاش شبکه بانکی در چند ماه گذشته درخصوص تأمین مالی زنجیره‌ای و پرداخت تسهیلات مبتنی بر صورت‌حساب‌های سامانه جامع تجارت افزود: مرحله پایلوت از ابتدای اردیبهشت ماه متقاضیان تسهیلات در هفت استان به صورت پایلوت و در پنج صنعت منتخب الزاما دارای صورت‌حساب الکترونیکی از سامانه جامع تجارت باشند. در مرحله دوم و از ۱۵ اردیبهشت در تمام استان‌های کشور این الزام عملیاتی شود و در گام سوم و از ابتدای خردادماه تمامی صنایع برای استفاده از تسهیلات مرتبط با تأمین مالی زنجیره تولید دارای صورت‌حساب الکترونیکی از سامانه جامع تجارت باشند. گفتنی است مدیران عامل بانک‌ها نیز در این جلسه، مشکلات و همچنین راهکارهای خود برای بهبود عملکرد طرح تأمین مالی زنجیره تولید را مطرح کردند.

همچنین در این جلسه با پیشنهاد وزارت صمت و موافقت بانک مرکزی مقرر شد از ابتدای اردیبهشت ماه متقاضیان تسهیلات در هفت استان به صورت پایلوت و در پنج صنعت منتخب الزاما دارای صورت‌حساب الکترونیکی از سامانه جامع تجارت باشند. در مرحله دوم و از ۱۵ اردیبهشت در تمام استان‌های کشور این الزام عملیاتی شود و در گام سوم و از ابتدای خردادماه تمامی صنایع برای استفاده از تسهیلات مرتبط با تأمین مالی زنجیره تولید دارای صورت‌حساب الکترونیکی از سامانه جامع تجارت باشند. گفتنی است مدیران عامل بانک‌ها نیز در این جلسه، مشکلات و همچنین راهکارهای خود برای بهبود عملکرد طرح تأمین مالی زنجیره تولید را مطرح کردند.

صدرنشینی دوباره ایرانیان در خرید خانه در ترکیه

شهروندان ایرانی با خرید ۷۸۴ واحد خانه طی مارس گذشته برای سومین ماه متوالی در سال جاری در جایگاه نخست متقاضیان خارجی خرید مسکن قرار گرفتند. براساس داده‌های سازمان آمار ترکیه «توتیک»، در ماه مارس گذشته ۵ هزار و ۵۶۷ واحد مسکونی در سراسر کشور به اتباع خارجی فروخته شده که از این تعداد بیشترین میزان با ۷۸۴ واحد توسط شهروندان ایران خریداری شده است. بر این اساس میزان کل فروش مسکن در ماه مارس به اتباع خارجی نسبت به سال گذشته ۳۱ درصد افزایش داشته است که در این زمینه اتباع کشورهای عراق با خریداری ۷۴۱ واحد و روسیه با ۵۴۷ واحد مسکن پس از ایرانی‌ها قرار گرفتند. از سوی دیگر شهر استانبول بار دیگر در زمینه فروش خانه به خارجی‌ها در صدر قرار گرفت. در ماه مارس ۲ هزار و ۲۴۵ واحد مسکن در این شهر توسط اتباع خارجی خریداری شد. آنتالیا و آنکارا به ترتیب با فروش ۱۴۳۴ و ۳۴۷ واحد مسکن در این زمینه پس از استانبول قرار گرفتند. لازم به ذکر است شهروندان ایرانی در سه ماهه نخست سال ۲۰۲۲ در کل ۲ هزار و ۷۵۶ واحد مسکونی در ترکیه خریداری کرده‌اند. تعداد فروش مسکن در ماه مارس به اتباع خارجی در مجموع ۴۰۱ درصد از کل مسکن‌های به فروش رسیده در سراسر ترکیه را تشکیل می‌دهد.



فرصت امروز: بازار سهام اگرچه در سومین هفته کاری سال جدید به روند صعودی اخیر خود ادامه داد، اما بخشنامه جنجالی وضع عوارض صادراتی بر محصولات معدنی در روز سه‌شنبه هفته گذشته، منفی‌ترین روز بورس تهران در طول سه ماه گذشته را رقم زد و شاخص کل بورس با کاهش ۲۳ هزار واحدی معادل ۲.۲۷ درصد بار دیگر از میانه کانال ۱۰۴ میلیون واحدی پایین‌تر رفت. هرچند این فضای تردید و نااطمینانی در آخرین روز معاملاتی هفته تا اندازه‌ای فروکش کرد و شاخص کل بورس در روز چهارشنبه با رشد ۰.۵۶ درصدی مجددا به بالای این سطح رسید، اما این شوک منفی، بازدهی هفتگی بورس را به منفی ۰.۷ درصد رساند تا پس از چهار هفته صعود متوالی، بازدهی هفتگی بورس این بار نزولی شود. در اولین روز معاملاتی هفته جاری نیز این روند مثبت ادامه یافت و تالار شیشه‌ای شاهد رشد یکپارچه و دسته‌جمعی شاخص‌ها در روز شنبه بود.

به طوری که شاخص کل بورس تهران با افزایش ۱۳ هزار و ۵۳۹ واحدی در ارتفاع یک میلیون و ۴۶۷ هزار واحد ایستاد. شاخص کل هم‌وزن نیز با ۴ هزار و ۶۷۵ واحد افزایش به رقم ۳۸۷ هزار و ۶۳۹ واحد رسید. در جریان نخستین روز معاملاتی هفته بیش از ۸ میلیارد و ۴۳۸ میلیون سهم، حق تقدم و اوراق بهادار به ارزش ۴۷ هزار و ۹۰۷ میلیارد ریال در بورس اوراق بهادار تهران دادوستد شد. شاخص بازار اول، افزایش ۱۱ هزار و ۵۴ واحدی و شاخص بازار دوم، افزایش ۲۳ هزار و ۷۴۷ واحدی را تجربه کردند. شاخص کل فرابورس نیز با افزایش ۲۰۹ واحدی به رقم ۲۰ هزار و ۲۴۷ واحد رسید. در مجموع، ۱۸۸ نماد به ارزش ۵ هزار و ۴۹۸ ملییارد ریال صف خرید و ۱۵ نماد به ارزش ۴۹۸ میلیارد ریال نیز صف فروش بودند.

آنچه در بازار بورس و فرابورس گذشت

بازار سهام هفته جدید را سبزپوش آغاز کرد و همه شاخص‌ها در این روز صعودی بودند. در جریان معاملات روز شنبه ۲۷ فروردین ماه، شاخص کل بورس با افزایش ۱۳ هزار و ۵۳۹ واحدی به رقم یک میلیون و ۴۶۷ هزار واحد و شاخص کل هم‌وزن با ۴ هزار و ۶۷۵ واحد افزایش به رقم

۳۸۷ هزار و ۶۳۹ واحد رسید. نمادهای فولاد، فملی، پارسان، شتران و رمپنا بیشترین تاثیر مثبت را و نمادهای فخوز، پاکشو، تملت، ذوب و کاوه بیشترین تاثیر منفی را بر رشد شاخص کل بورس داشتند. در این روز بیش از ۸ میلیارد و ۴۳۸ میلیون سهم، حق تقدم و اوراق بهادار به ارزش ۴۷ هزار و ۹۰۷ میلیارد ریال در بورس اوراق بهادار تهران دادوستد شد. شاخص بازار اول، ۱۱ هزار و ۵۴ واحد و شاخص بازار دوم، ۲۳ هزار و ۷۴۷ واحد افزایش داشتند. گروه خودرو با ۸۲ هزار و ۴۷۰ معامله به ارزش ۸ هزار و ۱۱۵ میلیارد ریال باز هم در صدر گروه‌های بورسی نشست. همچنین گروه سرمایه‌گذاری‌ها با ۲۲ هزار و ۲۷۴ معامله به ارزش ۳ هزار و ۳۱۱ میلیارد ریال، گروه شیمیایی با ۳۷ هزار و ۳۵۹ معامله به ارزش ۳ هزار و یک میلیارد ریال، گروه فلزات اساسی با ۳۶ هزار و ۴۱۷ معامله به ارزش ۲ هزار و ۹۱۱ میلیارد ریال و گروه فرآورده‌های نفتی با ۲۴ هزار و ۱۳۷ معامله به ارزش یک هزار و ۹۷۴ میلیارد ریال در صدر برترین گروه‌ها قرار گرفتند. شرکت فولاد مبارکه اصفهان با ۹۵۶ واحد، شرکت ملی صنایع مس ایران با ۸۰۳ واحد، شرکت گسترش نفت و گاز پارسیان با ۷۷۲ واحد، شرکت پالایش نفت تهران با ۶۴۰ واحد و گروه مپنا با ۶۱۲ واحد بیشترین تاثیر مثبت را بر رشد شاخص کل داشتند. در سوی مقابل نیز شرکت فولاد خوزستان با ۱۵۰ واحد، گروه صنعتی پاکشو با ۳۶ واحد، شرکت تأمین سرمایه بانک ملت با ۳۳ واحد، شرکت ذوب آهن اصفهان با ۳۲ واحد و شرکت فولاد کاوه جنوب کیش با ۳۰ واحد با بیشترین تاثیر منفی بر رشد شاخص کل همراه شدند. در آن سوی بازار نیز شاخص کل فرابورس بیش از ۲۰۹ واحد افزایش داشت و به ۲۰ هزار و ۲۴۷ واحد رسید. بیش از ۲ میلیارد و ۴۲۷ میلیون سهم، حق تقدم و اوراق بهادار به ارزش ۵۸ هزار و ۷۸۵ میلیارد ریال دادوستد شد. شرکت پلیمر آریا ساسول با ۸۸ واحد، شرکت پتروشیمی تندگویان با ۲۰ واحد، شرکت پالایش نفت لاوان با ۸ واحد، شرکت پتروشیمی مارون با ۷ واحد و شرکت زغال سنگ پروده طبس با ۶ واحد بیشترین تاثیر مثبت را بر رشد شاخص داشتند. همچنین

با وجود ۷ عامل کاهنده

رشد قیمت نفت ادامه دارد

نیز از آزادسازی ۱۸۰ میلیون بشکه نفت خبر داد که منجر به کاهش نفت تا محدوده ۱۰۵ دلار شد. همچنین صدور مجوزهای جدید برای حفاری دکل‌های نفتی منطقه شیل و افزایش صادرات آمریکا تا ۲۵ درصد طی ماه گذشته نیز از جمله عوامل موثر بر کاهش قیمت نفت بوده‌اند، اما با وجود سیاست‌های حمایتی برای کنترل قیمت نفت، اما همچنان قیمت نفت بالای محدوده ۱۰۰ دلاری باقی ماند.

او افزایش قرنطینه در چین را از دیگر فاکتورهای مهم اثرگذار بر قیمت نفت برشمرد و خاطرنشان کرد: قرنطینه شدن بزرگ‌ترین شهر تجاری چین بر تقاضای نفت تاثیرگذار بوده و کاهش آن را در پی داشته، اما پس از مدت کوتاهی، قیمت نفت دوباره به همان محدوده ۱۰۰ دلاری بازگشت. ذوالفقاری با اشاره به کاهش مصارف گرمایشی در نیمه نخست سال افزود: به طور سنتی، در بهار و تابستان با افزایش دما، تقاضا برای نفت برای مصارف گرمایشی کاهش می‌یابد و در نتیجه، کاهش تقاضا بر قیمت نفت اثرگذار بوده و از قیمت آن می‌کاهد. در مجموع، پیش‌بینی‌ها را افزایش



شرکت سرمایه‌گذاری مالی سپهر صادرات با ۱۴ واحد، شرکت نیروی تولید برق دماوند با ۸ واحد، شرکت سرمایه‌گذاری اعتلا البرز با ۲ واحد، بیمه اتکایی ایرانیان با ۱،۴۹ واحد و شرکت ویتانا با ۰.۳۹ واحد با بیشترین تاثیر منفی بر رشد شاخص فرابورس همراه شدند.

شرط صعود پیوسته بورس چیست؟

در حالی‌که افزایش معاملات خرد و روند صعودی شاخص‌ها باعث افزایش اعتماد سهامداران به بازار شده بود، یک بخشنامه ترمز صعود بورس را کشید و باعث شد منفی‌ترین روز بورس در طول سه ماه گذشته رقم بخورد. یک کارشناس بازار سهام با اشاره به شروط صعود پیوسته بورس در این باره معتقد است: بازار سهام برای صعود یا به زمان نیاز دارد یا به اینکه اخبار مثبتی از جمله لغو بخشنامه عوارض صادراتی بر محصولات معدنی و یا واگذاری سهام خودروسازها به بازار تزریق شود. ولید هلال‌ات با اشاره به بخشنامه وزارت صمت در مورد عوارض صادراتی بر محصولات معدنی به ایسنا می‌گوید: این اقدام وزارت صمت واکنش بازار را در پی داشت و در حالی که انتظار می‌رفت یک رالی صعودی جدید در بازار آغاز شود، این اتفاق رخ نداد. او با بیان اینکه بازار در حال استراحت بود که دوباره برای حرکت تجدید قوا کند، توضیح می‌دهد: بخشنامه مذکور کمی نگرانی ایجاد کرد و ذهن‌ها را به سمت اتفاقات سال ۱۴۰۰ برد که بسیاری از نمادها صف فروش‌هایی داشتند که متعادل نمی‌شدند و سهامداران را ترساند. به همین دلیل روز سه‌شنبه که بخشنامه صادر شد شاهد این موضوع بودیم که نمادهای کوچکی که ارتباطی هم با این موضوع ندارند، در صف فروش شدند. در واقع، این اتفاق، پاسخی به اقدام دولت بود. وی با تاکید بر اینکه بازار برای اینکه حرکت صعودی خود را آغاز کند به زمان نیاز دارد، می‌افزاید: مگر اینکه اخبار مثبتی مانند لغو عوارض صادراتی یا اخباری در زمینه واگذاری سهام شرکت‌های خودروسازی به بازار پمپاژ شود. در غیر این صورت بازار به زمان نیاز دارد. فصل مجامع هم سوپاپ اطمینانی است برای اینکه گفته شود قیمت‌ها می‌تواند نقطای که به دست آورده را حفظ کند.

قیمت نفت حکایت دارد.
استاد اقتصاد دانشگاه تربیت مدرس ذوالفقاری با بیان اینکه قیمت نفت بر برخی از شرکت‌های بورسی اثر مستقیم دارد، ادامه داد: سودآوری شرکت‌های پالایشی با افزایش قیمت نفت، بالا می‌رود. از آنجا که افزایش قیمت نفت، افزایش قیمت جهانی محصولات پالایشی را در پی داشته و بسیاری از شرکت‌های پتروشیمی کشور نیز صادرات محور هستند، آنها از این موضوع منتفع شده و سودآوری خود را افزایش داده‌اند. او با اشاره به اینکه افزایش قیمت نفت، تورم جهانی را نیز در پی دارد، اذعان کرد: حرکت قیمت جهانی فلزات اساسی نیز همسو با قیمت نفت است. بر همین اساس، صنعت بورسی فلزات اساسی و کانه‌های معدنی نیز به عنوان سومین گروه بورسی از این تورم جهانی منتفع می‌شوند. برای نمونه، فلزات مس و روی طی ایین مدت از رشد قابل توجهی برخوردار شده‌اند. همین طور تحریم روسیه به عنوان یکی از بزرگ‌ترین صادرکنندگان آلومینیوم بر افزایش قیمت این فلز تاثیرگذار بوده است.

شانه آگهی ۱۳۰۱۶۶۱

آگهی تجدید فراخوان

شماره مناقصه ۱۴۰۰-۱۲/۱۳۰

نام سازمان مناقصه‌گزار: سازمان صدا و سیما جمهوری اسلامی ایران.
موضوع مناقصه دو مرحله‌ای: تأمین تجهیزات زیرساخت ایستگاه‌های تلویزیونی سیستان بلوچستان شرح اسناد مناقصه مهلت دریافت اسناد: از تاریخ چاپ نوبت دوم حداکثر تا پایان وقت اداری مورخ ۱۳۰۱/۱۰/۱۴۰۱ می‌باشد. محل دریافت اسناد: کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد تا ارائه پیشنهاد مناقصه گران و بازگشایی پاکت از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد)به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد و لازم است مناقصه گران در صورت عدم عضویت قبلی، مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت کواهی امضا الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه را محقق سازند. میزان سیرده شرکت در مناقصه: مبلغ ۱۰/۷۲۳/۶۵۰/۰۰۰ ریال به صورت ضمانتنامه بانکی قابل تمدید. مهلت تحویل پاکت پیشنهادی: تصاویر پاکت حاوی ضمانت نامه (الف)، پاکت(ب) حاوی اسناد و شرایط عمومی و پاکت (ج)حاوی قیمت پیشنهادی می بایست حداکثر تا ساعت ۱۵ روزشنبه مورخ ۱۴۰۱/۰۲/۱۷دریستر سامانه ستاد ایران بارگزاری شده و پاکت" الف" حاوی ضمانت‌نامه به صورت فیزیکی به آدرس تهران، خیابان ولیعصر، خیابان جام‌جم، سازمان صدا و سیما، ساختمان شماره ۲ معاونت توسعه و فناوری رسانه، امور خرید کالای فنی، دبیرخانه کمیسیون مناقصات ارسال گردد. زمان مناقصه و محل فرات پیشنهادها: زمان گشایش پاکت‌های الف و ب رأس ساعت ۸:۳۰ روزیکشنبه مورخ ۱۴۰۱/۰۲/۱۸ در دفتر مدیر کل مالی و اداری معاونت توسعه و فناوری رسانه واقع در تهران فرات خواهد شد . مرحله دوم گشایش پاکت‌های ج پس از ارائه نظر کارشناسی سازمان انجام خواهد پذیرفت. شرکت‌کننده می‌بایستی دارای مجوز صلاحیت انجام امور از مراجع ذیصلاح باشد. برای کسب اطلاعات بیش تر با شماره تلفن‌های ۲۲۱۶۶۴۱۳ تماس حاصل فرمایید .

مهال ۱۷۵

رهبریبازار یابی دیجیتال و مزایای پادکست‌ها

به قلم: جینی ساراواتسی
کارشناس بازاریابی آنلاین
ترجمه: علی آل علی

بازاریابی در سال‌های اخیر تغییرات بسیار زیادی را داشته است. این امر برای برخی از بازاریاب‌ها به معنای خروج کامل از فرآیند بازاریابی و تبلیغات بوده است. در دنیایی که به سرعت در حال تغییر است، شما حتی اگر یک ثانیه هم غفلت کنید به سادگی از جریان رقابت کنار گذاشته خواهید شد. عرصه بازاریابی نیز در این میان استثنا نیست.

طراحی پادکست به عنوان یکی از شیوه‌های جذاب برای تعامل با کاربران در طول سال‌های اخیر طرفدارهای بسیار زیادی در میان بازاریاب‌ها پیدا کرده است. این امر به شما برای تاثیر گذاری بر روی مخاطب هدف بدون هزینه اضافی و به طور بلندمدت کمک می‌کند. برخی از برندها در این میان برای تاثیر گذاری بر روی مخاطب هدف‌شان به طور مداوم از شیوه‌هایی نظیر تبلیغات در پادکست‌های حرفه‌ای سود می‌برند. این امر هزینه به نسبت بالایی برای برندها به همراه دارد و بیشتر برای برندهای بزرگ مناسب است. سایر کسب و کارها امکان کاهش هزینه‌ها با طراحی پادکست خودشان را دارند. این امر به آنها برای تاثیر گذاری بر روی مخاطب هدف کمک کرده و اعتبار برندشان را نیز بالا می‌برند. نکته اساسی در این میان مزایای پادکست برای بازاریابی در دوران کنونی است. در ادامه برخی از نکات مهم در این راستا را مورد ارزیابی قرار می‌دهیم.

دسترسی ساده‌تر به اطلاعات با پادکست‌ها

مردم امروزه حوصله دردسرهای فراوان برای دسترسی به اطلاعات موردنیازشان را ندارند. همین امر محبوبیت شبکه‌های اجتماعی را بی‌نهایت افزایش داده است. در این میان دسترسی به پادکست‌ها نیز بسیار ساده به نظر می‌رسد. شما با چنین کاری فرصت تاثیر گذاری حرفه‌ای بسر روی مخاطب هدف بدون بروز دردسرهای اضافی را خواهید داشت.

بسیاری از مردم در سراسر دنیا برای استفاده از پادکست در دسر زیادی را محتمل نمی‌شوند. همین امر جذابیت پادکست‌ها را به طور قابل ملاحظه‌ای افزایش داده است. شما می‌توانید برای تاثیر گذاری مناسب بر روی مخاطب هدف‌تان اقدام به طراحی و انتشار پادکست‌تان به طور مداوم کنید. این امر از شما چهره‌ای معتبر در میان مشتریان خواهد ساخت. امکان دسترسی در هر زمان و مکانی به پادکست‌ها جذابیت آن برای بازاریاب‌ها را به شدت افزایش داده است. شما با چنین کاری به سادگی فرصت تاثیر گذاری بر روی مخاطب هدف را پیدا می‌کنید.

پادکست‌ها و آینده تبلیغات تجاری

پادکست‌ها به دلیل محبوبیت در میان کاربران و ایجاد فرصت‌های مناسب برای برندها به منظور بازاریابی بی‌دردسر جذابیت بالایی دارند. این امر به شما برای تاثیر گذاری بر روی مخاطب هدف کمک کرده و موقعیت‌تان را نیز بی‌نهایت بهینه‌سازی خواهد کرد. آینده دنیای تبلیغات به طور اجتناب‌ناپذیری با عرصه پادکست‌ها گره خورده است. با این حساب اگر شما مایل به موفقیت در این فضا هستید، باید همیشه از ظرفیت مناسب پادکست‌ها سود ببرید، در غیر این صورت شاید شانس زیادی برای بهینه‌سازی موقعیت‌تان در بازار پیدا نکنید.

بسیاری از برندها در طول زمان به دلیل جا ماندن از سیر تحولات بازاریابی شانس‌شان برای تاثیر گذاری بر روی مخاطب هدف را از دست می‌دهند. با این حساب اگر شما توانایی‌تان در این راستا را حفظ کرده و پیش از رقا بر روی پادکست سرمایه‌گذاری کنید، وضعیت‌تان چندان به هم ریخته نخواهد شد.

تعامل بهتر با مخاطب هدف

پادکست‌ها به برندها امکان تعامل مستقیم با کاربران بدون نیاز به دردسرهای رایج را می‌دهد. اگر شما در حوزه تخصصی کار‌تان پادکستی حرفه‌ای طراحی کنید، محبوبیت‌تان حتی فراتر از صرف یک برند خواهد شد. این امر به شما فرصت ارائه نظرات کارشناس را داده و موقعیت‌تان در بازار را نیز به شدت بهینه‌سازی می‌کند. امروزه مشتریان به برندهایی که در جایگاه مشاور قرار می‌گیرند، اعتماد بسیار بیشتری نشان خواهند داد. این امر می‌تواند برای شما جذابیت زیادی به همراه داشته و سطح فعالیت‌تان را نیز بی‌نهایت افزایش دهد. بنابراین باید همیشه به تعامل بهتر با مخاطب هدف در قالب استفاده از پادکست به عنوان بازار بازاریابی تازه‌تان توجه داشته باشید.

منبع: entrepreneur.com



سازمان آگهی‌ها

۸۸۹۳۶۶۵۱

۹ قانون برای ساختن یک تجارت موفق

باشد، بنابراین آن را به به فضا پرتاب کردم. پرواز فضایی خصوصی به سادگی وجود نداشت. در نهایت، آیا این دقیقاً معنای کارآفرین بودن نیست؟ یک کارآفرین به وضوح آینده را تصور می‌کند و چنان شیفته آن می‌شود که افکار خود را به واقعیت تبدیل می‌کند و آینده‌ای را که می‌خواهد به وجود می‌آورد.



قانون شماره ۶: نظر متخصص حرف آخر نیست. در سال ۱۷۱۴، هنگامی که هیأت طول جغرافیایی (مشکل از بزرگترین ستاره‌شناس سلطنتی جهان) ساعت کاری ساخته شده توسط ساعت‌ساز جان هریسون را دید که تمام الزامات جایزه طول جغرافیایی را برآورده می‌کند، آنها از پرداخت کیف به او خودداری کردند زیرا کاملاً مطمئن بودند که چنین خواهد شد. توسط یک ستاره‌شناس برنده شد.

در یک چرخش نسبتاً انحرافی، یک متخصص به طور گسترده انگیزه‌ای برای ترویج راه حل رادیکال و مغرب شخص دیگری ندارد. این به این دلیل است که اختراعات جدیدی که منجر به تغییرات عمده می‌شوند، باعث تغییری می‌شوند که در آن «متخصصان» می‌توانند به «از کار افتاده» تبدیل شوند.

بنابراین برخی از متخصصان الهام گرفته و متعهد هستند که چیزها را دقیقاً همانطور که هستند نگه دارند. به همین دلیل مهم است که همیشه به آنچه می‌توان انجام داد فکر کرد.

قانون شماره ۷: بیشتر پیشرفت‌ها به عنوان یک ایده دیوانه‌کننده شروع می‌شوند.

من برای اولین بار تغییری از این مفهوم را از زبان برت روتان شنیدم، مردی که وسیله پرتاب درخشانی که برنده جایزه ۱۰ میلیون دلاری شد را طراحی کرد و ساخت.

همانطور که روتان آن را برای من توضیح داد - همانطور که در چگونه یک سفینه فضایی بسازیم توضیح داده شد - یک پیشرفت تدریجی کوچک، پیشرفتی محسوب نمی‌شود.

به عنوان مثال، رایانه‌ای که ۵۰ درصد سریع‌تر از مدل سال گذشته باشد، قابل پیش‌بینی و انتظار است، اما رفتن از رایانه‌های مبتنی بر لوله‌های خلأ به محاسبات مبتنی بر ویفرهای سیلیکونی یک پیشرفت بزرگ است. بنابراین سوال من از شما این است: در کجای سازمان خود اجازه می‌دهید ایده‌های احمقانه آزمایش و آزمایش شوند؟ چگونه فضایی را برای خود ایجاد می‌کنید تا ایده‌های دیوانه‌کننده را تصور کنید و آنها را آزمایش کنید؟

اگر این کار را امتحان نکنید - اگر در معرض خطر هستید و از گام‌های مطمئن و اثبات شده پیروی می‌کنید - در نهایت درگیر پیشرفت تدریجی هستید، نه پیشرفت‌ها.

یک چیز دیگر: برت روتان همچنین دوست دارد بگوید در جایی که دیگران چیزهای بیهوده می‌بینند پیشرفت‌هایی پیدا می‌کند. جای تعجب نیست که او شش هواپیمای بی‌نظیر در موزه هوا و فضای اسمیت سونی در.

قانون شماره ۸: اگر آسان بود، قبلاً انجام شده بود.

انجام هر کاری بزرگ و جسورانه کار سختی است. رفتن به دنبال یک

اعلام مفقودی

برگه سبز ، برگ کمپانی و بنجاق خودرو سواری پراید به شماره شلسی S۱۴۱۲۲۸۴۴۶۵۳۳۵۳ و شماره موتور ۰۱۰۸۷۱۳۸ و شماره انتظامی ایران ۲۱-۶۸۶۷۲-۶۸ متعلق به آقای نصرت زلفی دارابی فرزند محمد علی به شماره شناسنامه ۲۱۲۶۱ مفقود گردیده وازدرجه اعتبار ساقط می باشد .

مفقودی مدارک خودرو

برگ سبز پژو ROA (رو آ) به شماره موتور ۱۷۷۹۸۰۱۱۶۸۵۰ و شماره شاسی ۱۵۴۱۵۴۵۶ و شماره پلاک انتظامی ۵۳۱ ب ۲۶ ایران ۷۹ مفقود و از درجه اعتبار ساقط است .

برد آسان و سریع با این معنی است که سعی نمی‌کنید دنیا را تغییر دهید یا اینکه تسلط کاذب بر واقعیت دارید.

با ۵ میلیارد انسان متصل با دسترسی به خدمات وب گوگل و آمازون، می‌توانید انتظار داشته باشید که چیزهای ساده امتحان شده و بر آنها غلبه کرده‌اند.

اگر روی چیزی کار می‌کنید که واقعاً به حل آن اهمیت می‌دهید، انجام آن سخت است و هیچ کس دیگری را نمی‌بینید که تلاش می‌کند، این نشانه بسیار خوبی است که شما در مسیری برای حل چیزی مهم و ارزشمند است که دنبالش کنید.

از کار سخت نترسید آن را به عنوان معیاری برای اندازه آسانی و تأثیری که در جهان ایجاد می‌کنید جشن بگیرید.

قانون شماره ۹: گرانبهاترین منبع دنیا یک ذهن پرشور است.

من اغلب از توانایی یک فرد برای تغییر جهان شگفت‌زده می‌شوم. به توماس ادیسون، هنری فورد، ایلان ماسک، لری پیج، ریچارد برانسون، مارتین لوتر کینگ و مهاتما گاندی فکر کنید. هر کدام بدون پول یا مزیت تکنولوژیکی، فقط با اشتیاق و پشتکار شروع کردند.

در نهایت، سه چیز هر چیزی را ممکن می‌سازد: مردم، فناوری و پول. اگر افراد مناسب و پول کافی در اختیار داشته باشید، می‌توانید فناوری ایجاد کنید - که به آن نوآوری می‌گویند. اگر افراد مناسب و فناوری مناسب داشته باشید، می‌توانید سرمایه جذب کنید - به این سرمایه‌گذاری خطرپذیر می‌گویند.

اما پول و فناوری به تنهایی، بدون اینکه ذهن مداوم و پرشور انسانی شما را به جلو سوق دهد، هرگز دنیا را تغییر نخواهد داد.

انجام یک کار بزرگ و جسورانه - پذیرفتن خطراتی که به نفع شمامت و می‌تواند برای جامعه مفید باشد - به معنای غلبه بر موانع فوق‌العاده است. این بدان معناست که با تمام انرژی و تمرکز خود به یک چالش حمله کنید و بارها برای یک دهه یا بیشتر با انگیزه باقی بمانید. چنین اشتیاق و تعهد زمانی می‌تواند به وجود بیاید که از نظر عاطفی با تمام قلب و روح خود متعهد باشید و این سطح از تعهد تنها زمانی تحقق می‌یابد که هدف شما با انرژی شدید تقویت شود.

هیچ چیز در زندگی شما قدرتمندتر از هدفی نیست که با کمال میل برای آن بمیرید، خواه خانواده‌تان باشد یا اعتقادی که برای وجود خود دارید.

پیروی از این اشتیاق این است که چگونه دنیایی می‌سازید که ارزش زیستن داشته باشد، زندگی‌ای که شما را صبح از خواب بیدار می‌کند و هیجان زده می‌شود.

به قلبت گوش کن و اجازه نده این رویاها نابود شوند.

منبع: tim.blog

آگهی فقدان سند مالکیت

خانم آذر جعفری با ارائه دو برگ استشهادیه المثنی که در دفترخانه اسناد رسمی ۱۴۶ بابل تصدیق امضاء شده و طی درخواست شماره ۱۳۹۵۲۰۳۱۰۰۰۴۰۱۴۷۳۸ مورخ ۱۴۰۱/۱۰/۱۰۸ تقاضای صدور سند المثنی سی سهم مشاع از دویست و چهل سهم شش‌دانگ تحت پلاک ۱۸۷ فرعی از ۷- اصلی بخش هشت بابل ذیل دفتر الکترونیک ۱۴۷۳۸/۱۴۷۳۸۰۰۴۰۳۱۰۰۰۵۲۱۳۹۵۲ بنام آذر جعفری صادر و تسلیم گردید در اثر جابجایی مفقود شده را نموده است در اجرای ماده ۱۲۰ – اصلاحی آئین نامه قانون ثبت مراتب در یک نوبت آگهی تا چنانچه اشخاصی مدعی انجام معامله یا وجود سند مالکیت یا سند معامله به اداره ثبت محل ارائه و رسید دریافت نمایند چنانچه پس از اتمام مدت مقرر اعتراض ارائه نگردید و یا در صورت اعتراض اصل سند مالکیت یا سند معامله ارائه نشود این اداره مطابق مقررات اقدام به صدور سند مالکیت المثنی بنام مالک خواهد نمود. تاریخ انتشار: ۱۴۰۱/۱۰/۱۲۸ حسینی- رئیس ثبت اسناد و املاک بابل شناسه آگهی ۱۲۹۹۰۶۴

آگهی فقدان سند مالکیت (موضوع ماده ۱۲۰)

آقای محمد علی زلفی دارابی فرزند زلفعلی به شناسنامه شماره ۴۸ صادره از سراب وکیل مالک به اسناد و کالتنامه شماره ۱۸۶۸۴۶ مورخ ۱۴۰۰/۴/۱۲ دفتر ۶۹ تبریز وسند اقرارنامه شماره مورخ دفتر اسناد رسمی اسلامشهر با تسلیم درخواستی به شماره وارده ۷۵۱۷ مورخ ۱۴۰۰/۴/۲۰ اعلام داشته سند مالکیت ۱۱۲۰ سهم مشاع از ۱۷۳۵/۷۵ سهم شش‌دانگ یک قطعه باغ به مساحت ۷۵/۲۵۷۱متر مربع پلاک ۶۳۹فرعی از ۴۲ اصلی مغروز و مجزی شده از پلاک فرعی از اصلی واقع در شهرستان اسلامشهر بخش ۱۲تهران ذیل ثبت ۴۳۹۸۵ صفحه ۸۸دفتر ۳۵۳ بنام ا کرم علی اصغری صدری ثبت وسند جایی ۴۹۹۲/۸۵ب صادر وتسلیم شده است سپس به علت مفقود شدن سند اولیه تقاضای صدور سند المثنی به پلاک مذکور را نموده است ملک مذکور ثبت شده در رهن نبوده و بازداشت نداردودر همین راستا وفق ماده ۱۲۰ آیین نامه اصلاحی ق_ ثبت مصوب۱۳۸۰/۱۱/۸ مراتب در یک نوبت آگهی می گردد تا چنانچه کسی مدعی حقی برای خود باشد از تاریخ انتشار این آگهی ظرف مدت ده روز به این اداره مراجعه و ضمن ارائه اصل سند مالکیت یا سند معامله ، اعتراض خود را تسلیم نماید . بدیهی است در صورت عدم وصول اعتراض در مهلت مقرر قانونی و یا عدم ارائه اصل سند مالکیت یا سند معامله ، المنی سند مالکیت بلاک مبحوث عنه طبق مقررات صادر و به متقاضی تسلیم خواهد شد.

همایون صفری- رئیس واحد ثبتی حوزه ثبت ملک اسلامشهر

اخبار

واحد یک بخار نیروگاه نکا پس از انجام تعمیرات غیرمترقبه به مدار تولید بازگشت



ساری – مرآتی: واحد یک بخار نیروگاه شهیدسلیمی نکا با ظرفیت ۴۴۰ مگاوات پس از انجام تعمیرات غیرمترقبه به شبکه سراسری برق کشور پیوست. مدیر امور بهره برداری بخار شرکت مدیریت تولید برق نکا با اعلام این خبر افزود، درپی افزایش نشستی آب در بویلر و با هماهنگی مرکز کنترل شبکه برق کشور، واحد یک بخار به منظور بررسی و رفع اشکال از مدار تولید خارج گردید.

سیدابوالقاسم محمدی گفت: نظر به نیاز شبکه برق کشور، همکاران

فعالیت های تعمیراتی مورد نیاز را به سرعت آغاز کردند که در کوتاه

ترین زمان ممکن ۴ لوله در رهیت، یک لوله درسوپرهیت ۴ و یک لوله دردیواره جنوبی درارتفاع ۱۰متری فاز آب بالای مشعل ۶۳ تعویض و یک سرجوش در هدر باکس رهیت ترمیم شد و واحد با تلاش شبانه روزی و مداوم همکاران به مدار تولید پیوست. نیروگاه شهیدسلیمی نکا با ظرفیت تولید ۲۲۱۴ مگاوات به عنوان یکی از بزرگترین نیروگاههای کشور، سهم بسزایی در تأمین و پایداری شبکه سراسری برق کشور دارد.

مدیرعامل و عضو هیات مدیره شرکت توسعه ارتباطات ترافیکی اعلام کرد

الزام پارکینگ‌های خصوصی به اخذ مجوز



مشهد- صابر ابراهیم‌بای:سید جلال‌الدین حسینی واعظ دراین خصوص، گفت: پی‌گیری‌های مکرر زائران و مجاوران در خصوص تخلف و همچنین دریافت مبالغ خلاف ضوابط، و بازرسی‌های نامحسوس از سطح شهر مشهد، بر اساس مصوبه شورای اسلامی شهر مشهد، در مرحله ابتدایی ۵۰ پارکینگ غیرمجاز که با خلأهای موجود در نظارت، نسبت به پذیرش خودرو اقدام و خارج از تعرفه مصوب از زائران و مجاوران بارگاه ملکوتی حضرت رضا (ع) دریافت وجه می‌کردند شناسایی و ابلاغیه و اخطاریه برای آن‌ها صادر شده است.

وی در خصوص خاصه‌ها و الزامات دستورالعمل مصوب در بهره‌برداری پارکینگ‌ها نیز گفت :در مرحله ابتدایی هر فرد که مکانی مناسب جهت بهره‌برداری به‌عنوان پارکینگ را دارد بایستی در سایت به نشانی tat.mashhad.ir ثبت‌نام و مشخصات ملک موردنظر را ثبت کند، پس از تایید بایستی زیرساخت‌های مناسب را از قبیل نرم‌افزار یکپارچه مدیریت پارکینگ‌ها، دستگاه‌های سخت‌افزاری و ایمنی را فراهم سازد و بعد از صدور مجوز بایستی بر اساس تعرفه مصوب صف و اتحادیه توقف‌گاه‌های خودرو مشهد نسبت به اخذ بهاء اقدام کند.

مدیرعامل و عضو هیات مدیره شرکت توسعه ارتباطات ترافیکی مشهد به مسائل اتفاق افتاده در پارکینگ هم‌جوار باغ‌وحش وکیل‌آباد نیز اشاره و اظهار کرد: چندی پیش یکی از پارکینگ‌های هم‌جوار با باغ‌وحش با سوءاستفاده از برند البت نسبت به بهره‌برداری از پارکینگ‌ها اقدام کرده و هزینه خلاف از ورودی خودروها دریافت می‌کرد.

بیست و دومین جلسه رسمی

شورای اسلامی شهر اسلامشهر برگزار شد

اسلامشهر – سحر عمروانی: رئیس شورای اسلامی شهر اسلامشهر گفت: در این شرایط سخت آرامش روانی شهروندان با وحدت رویه مسئولین و برنامه ریزی دقیق میسر می‌شود.

محمد مهدی سلیمی رئیس شورای اسلامی شهر اسلامشهر در بیست و دومین نشست رسمی شورا که با حضور تمامی اعضای شورا، شهردار، مدیران شهری و اصحاب رسانه برگزار شد، ضمن آرزوی قیولی طاعات و عبادات در ماه ضیافت الهی اظهار کرد: در سالی که به نام تولید، دانش بنیان و اشتغال آفرینی نامگذاری شده امیدواریم مجموعه مدیریت شهری با فہم دقیق از فرمایشات مقام معظم رهبری در تحقق شعار سال خط مشی درستی را اتخاذ کنند و بسترسازی مناسبی برای تولیدکنندگان و اشتغال آفرینان فراهم شود.

وی افزود: در سال گذشته در شورای پنجم و ابتدای دوره ششم شورا اتفاقات خوبی برای شهر رقم خورده و شورای ششم با همت مضاعف و تعهد هر چه بیشتر به استقبال تکمیل پروژه‌های عمرانی رفته و با برنامه‌ریزی دقیق مانع از تعطیلی عملیات اجرایی فعالیت‌های عمرانی در شهر شده و این رویداد های مثبت در شهر ماحصل زحمات همه دستگاه‌های شهرستان است.

سلیمی با تاکید بر اینکه همه مدیران شهری طبق سنوات گذشته با جدیت و برنامه‌ریزی دقیق به استقبال کارها بروند، بیان کرد: در همین روزهای آغازین سال جاری همگی قول می‌دهیم همچون روال گذشته برای شهرمان تلاش کنیم، مردم در شرایط سختی قرار دارند باید با وحدت رویه مسئولین و برنامه ریزی دقیق موجب افزایش آرامش روانی شهروندان شویم.

تفاهم نامه همکاری بین شرکت آب و فاضلاب و سپاه صاحب الامر (عج) استان قزوین منعقد شد



قزوین - خبرنگار فرصت امروز: تفاهم نامه همکاری شرکت آب و فاضلاب استان قزوین و سپاه صاحب الامر (عج) این استان در راستای جلب مشارکت و استفاده از ظرفیت نواحی و پایگاه های بسیج در شهرها و روستاها برای تحقق اهداف تعیین شده امضاء شد.

به گزارش روابط عمومی، در نشستیی که به همین منظور برگزار شد مدیر عامل شرکت آب و فاضلاب استان قزوین گفت: در حالیکه سه برابر میانگین جهانی تبخیر و کمتر از یک سوم میانگین جهانی بارش داریم مساله آب در منطقه خاورمیانه، ایران و اسان قزوین نمود پیدا کرده است. داراب بیرنوندی

افزود: میزان بارش ها کافی نیست و کیفیت طعم و مزه آب چاه ها در حال کاهش هست چرا که مجبوریم آب را از ژرفای عمیق تری استحصال کنیم و به لایه های آب شور نزدیک شده ایم و در این حال تنها ۵۲ درصد مردم الگوی مصرف ۱۴ مترمکعب در ماه را رعایت می کنند. وی ادامه داد: در حالیکه استان قزوین یکی از قطب های صنعتی و کشاورزی کشور است اما برای پساب تصفیه شده مشتری نداریم و متأسفانه چرخه های استفاده از پساب ها در صنایع وجود ندارد، چون آب تاکنون ارزان و در دسترس بوده است. بیرنوندی خاطر نشان کرد: باید بپذیریم که آب نیست و به همین دلیل از همه ی مردم، دستگاه ها و نهادهای برای همراهی و همکاری در حل بحران کمبود آب کمک می خواهیم و توانمندی سپاه می تواند در این زمینه مهم ارزیابی شود. همچنین فرمانده سپاه صاحب الامر (عج) استان قزوین در ادامه این نشست گفت: در یک کشور غنی از فرهنگ دینی و ملی، مساله چالش آب غیر قابل قبول ولی در عین حال قابل حل است.

در راستای کاهش آلودگی های زیست محیطی

۱۵ قطره گیر در تاسیسات شرکت آغاچاری نصب شد



اهواز – ششیم قنجداد: رئیس عملیات بهره برداری شرکت نفت و گاز آغاچاری از نصب ۱۵ قطره گیر در مسیر خطوط لوله گاز خروجی تفکیک گره‌های نفت و گاز واحدهای بهره برداری خبر داد.

مهندس منوچهر قنواتی در این رابطه بیان کرد: این اقدام در راستای بهبود کیفی محصولات تولیدی و افزایش راندمان تفکیک گره‌ای نفت و گاز

و همچنین کاهش آلودگی های زیست محیطی در تاسیسات صورت گرفت.

وی از دیگر مزایای نصب این قطره گیرها را تأثیرم مطلوب بر تجهیزات واحدهای پایین دستی از جمله واحدهای گاز و گاز مایع و ایستگاههای تقویت

فشار گاز و نیز پیشگیری از سوختن برش هایی از هیدروکربن های مایع همراه با گاز به مشعل بر شمرد. رئیس عملیات بهره برداری شرکت آغاچاری افزود: نصب این قطره گیرها همزمان با انجام تعمیرات اساسی تجهیزات فرآورشی توسط اداره تعمیرات اساسی انجام شد.

مدیرعامل شرکت گاز استان گلستان:

حجم گاز دریاftی استان در سال گذشته افزون بر ۳ میلیارد و ۶۴۳

میلیون متر مکعب

گرگان – خبرنگار فرصت امروز: علی طالبی با بیان خبرفوق از دریافت افزون بر ۳ میلیارد ۶۴۳ میلیون و ۸۷۴ هزار مترمکعب گاز در سال ۱۴۰۰ در استان گلستان خبردادوی افزوداین میزان مربوط به بخشهای مختلف گازسانی اعم از بخش خانگی،تجاری، صنعتی،نیروگاه ،کارخانه سیمان و جایگاههای CNG می باشد که از ابتدای فروردین لغایت پایان اسفند ماه دریافت و به مصرف رسیده است.طالبی ادامه داداز این میزان مصرف ،حدود یک میلیارد و ۱۰۶ میلیون و ۴۰۴ هزار مترمکعب که ۳۰ درصد را شامل می شود مربوط به نیروگاه ها، حدود ۷۹ میلیون ۵۵۵ هزار مترمکعب مربوط به کارخانه سیمان و ۲۵۰ میلیون و ۷۸۱هزار مترمکعب برای جایگاههای CNG می باشدوی افزود:بخشهای خانگی و تجاری استان بامصرف ۲ میلیارد و ۲۰۷میلیون و ۴۳۳ هزار مترمکعب بیشترین حجم مصرف گاز استان درطول سال ۱۴۰۰ را داشتند که بیش از ۶۰ درصد را شامل می شودمدیرعامل شرکت گازاستان گلستان تصریح کرد:درهمین راستا درمدت زمان مشابه سال گذشته کل حجم گاز دریافتی استان در بخشهای مختلف مصرفمعادل ۳میلیارد۲۰۲ میلیون متر مکعب بوده است.

رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت آذربایجان شرقی:

تبریز به دومین تولیدکننده کمک فنر خودروهای سواری تبدیل می‌شود

شرقی در حمایت از تولیدکنندگان به ویژه در سال تولید، دانش بنیان و اشتغال زا‎ی تأکید کرد.

رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت آذربایجان شرقی در ادامه بازدید های میدانی خود از ظرفیت های صنعتی و معدنی استان از واحد تولیدی کابل وران سازنده قطعات برقی و سیم کشی خودرو بازدید کرد. بازدید از واحد کنونی و طرح توسعه شرکت کولیس تولیدکننده قطعات خودرو نیز از دیگر برنامه های میدانی پررئبان بود، با اجرایی شدن طرح توسعه این واحد صنعتی ظرفیت تولید آن تا چهار برابر افزایش می یابد. آذربایجان شرقی نیز به دلیل داشتن مجموعه های تراکتورسازی، ماشین سازی، ایدم، چرخشگر و دیگر تولیدکنندگان و صنعتگران به عنوان قطب تولید قطعات خودرو به شمار می آید.

آذربایجان شرقی – فلاح: رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت آذربایجان شرقی گفت: با راه اندازی مرحله دوم شرکت دانش بنیان تولیدکننده قطعات جلوندی خودرو در تبریز در ۶ ماه آینده این شهر تبدیل به دومین تولیدکننده کمک فنر خودروهای سواری می‌شود. صابر پررئبان در بازدید از طرح توسعه شرکت دانش بنیان پارت صنعت اظهار کرد: واحد یاد شده با استقرار در محل جدید و اختصاصی زمین در شهر ک صنعتی بعثت زمینه ساز اشتغال بالای جوانان تحصیلکرده دانشگاهی و نخبگان علمی شده و به پشتوانه توان فنی و تخصصی مهندسان و شاغلان خود پیشرفت های قابل ملاحظه ای خواهد داشت تا تبدیل به مجموعه پرافتخار شود.

وی بر آمادگی کامل مجموعه صنعت، معدن و تجارت آذربایجان

شهردار قم:

حل مشکلات فرهنگی نیازمند اقدامات ایجابی است



شهردار قم در ادامه با تأکید بر اینکه شهرداری بزرگترین سیستم اجرایی شهر است و شهروندان از تولد تا زمان مرگ با این نهاد مردمی سر و کار دارند، گفت: شهرداری ۲۷۲ مسوولیت اجرایی دارد؛ شهرداری یک نهاد بسترساز است و اقداماتی که در مجموعه مدیریت شهری انجام

سرپرست جدید اداره کل آموزش فنی و حرفه ای آذربایجان شرقی:

آموزشگاه ها خلاقیت و ایده های نوین آموزش های مهارتی را در دستور کار قرار دهند

های فنی و حرفه ای آزاد از اهمیت و جایگاه ویژه ای برخوردار است و منافع این بخش و همچنین بخش دولتی ملاک و هدف برای رسیدن به موفقیت خواهد بود. وی در بخش دیگری از سخنانش با اشاره به ظرفیت‌های موجود در این بخش گفت: نقشه راه و حرکت آموزش‌های مهارتی در بخش خصوصی باید از سمت سنتی به سوی مدرن باشد. مشایخی گفت: آموزشگاه های آزاد باید خلاق و ایده پردازانه ارائه آموزش‌های نوین مهارتی را در دستور کار قرار دهند. این مقام مسوول، نگاه‌ها و سیاست‌های مجموعه اداره کل آموزش فنی و حرفه‌ای استان را در راستای تقویت و حمایت از بخش خصوصی عنوان کرد. وی از رئیس اداره و موسسات کارآموزی خواست برنامه منسجم و منظم در خصوص بازدید از آموزشگاه‌های آزاد را در دستور کار قرار دهند. در این جلسه روسای انجمن های کانون به بیان دیدگاه ها و نقطه نظرات خود در حوزه های مختلف همچون آموزش، آزمون و مسایل پیرامونی مهارت آموزی پرداختند. مدیریت و کارکنان دفتر نمایندگی روزنامه در استان آذربایجان شرقی، انتصاب مهندس علی مشایخی به سمت سرپرست جدید اداره کل آموزش فنی و حرفه‌ای استان آذربایجان شرقی را به ایشان تبریک و تهنیت عرض نموده و مزید توقیقات و تفضلات روزافزون وی را از درگاه ایزد منان آرزومند هستند.

مدیر روابط عمومی شرکت برق منطقه ای گیلان:

با راهکارهای ساده، هزینه های برق مصرفی خودتان را کاهش دهید



وی افزود: به منظور اشاعه فرهنگ استفاده بهینه از انرژی برق، برنامه ها و نشست های متواتر با اصحاب رسانه، انجمن ها، مپدهای کودک،

شمس الهی :

واگذاری نزدیک به ۲ هزار اشتراک رایگان گاز به مددجویان نهادهای حمایتی در ایلام

مسجد و اماکن مذهبی در نقاط شهری و روستایی استان به صورت رایگان واگذار شده است. مدیرعامل شرکت گاز استان تصریح کرد: برای واگذاری اشتراک رایگان به خانواده‌های تحت حمایت کمیته امداد حضرت (ام‌ره)، بهزیستی، خانواده‌های معظم شهدا و جانبازان، مساجد و اماکن مذهبی از ابتدای سال جاری تاکنون مبلغ ۴ میلیارد و ۱۶۵ میلیون و ۶۰۶ هزار و ۲۵۰ ریال از پرداخت هزینه اشتراک‌پذیری معاف و دارای اشتراک رایگان شده‌اند. شمس‌اللهی به معافیت از پرداخت گازبهای مشترکان تحت پوشش نهادهای حمایتی اشاره کرد و گفت: مبلغ ۳ میلیارد و ۹۸ میلیون و ۳۰۸ هزار و ۳۲۰ ریال بخشودگی هزینه

استان مرکزی حائز رتبه نخست تولیدنسخه الکترونیکی در کشور

همزمان با آغاز طرح، ۴۰۰ هزار نسخه الکترونیکی در استان تولید شد که در سال گذشته این رقم به سه میلیون و ۳۰۰ هزار نسخه رسید به طوری که استان مرکزی در سال گذشته در تولید نسخه الکترونیک رتبه نخست کشور را کسب کرد و ۹۷ درصد نسخه ها الکترونیکی بوده اند، اما ۸۷.۵ درصد این نسخ به سرانجام رسیده است.

سهرابی در خصوص استفاده پزشکان از دستگاه کارِتخوان اظهار کرد: امور مالیاتی درصد مشارکت پزشکان در پرداخت مالیات را اعلام کند، چراکه خوب است مردم بدانند چند درصد مالیات استان توسط پزشکان پرداخت شده است. اینکه تعدادی از پزشکان مرتکب تخلف می شوند قابل کتمان نیست، اما این قشر خدمتگزار جامعه هستند و نباید با عنوان فرار مالیاتی نام آنها را خراب کرد.

مهیا نیست. دکتر روح الله سهرابی، ر کارگروه تخصصی اجتماعی، فرهنگی، سلامت، زنان و خانواده استان مرکزی، در خصوص ارائه نسخه الکترونیک، بیان کرد: از اول دی ماه سال گذشته ارائه خدمات به شکل غیرالکترونیکی تخلف اعلام شد. وی تصریح کرد: مسلما برای ارائه خدمات برخط زیرساخت های فناوری اطلاعات نیاز است، سال گذشته در موارد متعددی در ششولغترین ساعات ارائه خدمت در مراکز درمان، قطعی برق داشتیم، سهرابی با تأکید بر اینکه سازمان تأمین اجتماعی نیز مجبور به ارائه خدمات الکترونیک شده است، افزود: امسال احتمال قطعی برق و کندی اینترنت را خواهیم داشت که مسلما این امر ارائه خدمات ۱۰۰ درصدی الکترونیکی را مختل می کند.

مدیر درمان تأمین اجتماعی استان مرکزی تصریح کرد: سال ۹۹



قم- خبرنگار فرصت امروز: شهردار قم با اشاره به احداث ۱۱۹ بوستان و پارک شهری از سال ۹۴ تا کنون در قم گفت: توسعه زیرساخت‌های زندگی شهری بستر اولیه انجام اقدامات فرهنگی است. به گزارش، دکتر سیدمرتضی سقائیان نژاد در هفتمین جلسه ستاد پیشگیری و درمان آسیب‌های اجتماعی جامعه که به میزبانی شهرداری قم برگزار شد، با تأکید براینکه بخش زیادی از ناهنجاری‌های جامعه بدلیل عدم اقدامات مؤثر در بخش ایجابی است، افزود: به نظر می‌رسد در مسائل فرهنگی به مقداری که کارهای سلبی صورت گرفته، اقدام ایجابی انجام نشده است.

وی ادامه داد: یکی از مباحث مهم در آسیب‌های فرهنگی و اجتماعی از عدم جامعه پذیری درست در بین برخی از افراد ناشی شده و موضوع مهم دیگر تبلیغات فرهنگی و ترویج سبک زندگی غربی بر اساس مسائل مادی و برتری جویی ظاهری است.

آذربایجان شرقی – فلاح: نشست هم اندیشی سرپرست جدید اداره کل آموزش فنی و حرفه ای آذربایجان شرقی با رئیس و اعضای کانون انجمن های صنفی آموزشگاه های فنی و حرفه ای آزاد استان در جهت بهبود امور در بخش خصوصی برگزار شد.

در این نشست هم اندیشی که با حضور رئیس اداره آموزشگاه های آزاد و مشارکت‌های مردمی و مسئول روابط عمومی اداره کل آموزش فنی و حرفه‌ای آذربایجان شرقی برگزار شد، به نقش مؤثر آموزشگاه‌های آزاد استان در امر اشاعه آموزش‌های مهارتی، توسعه و همکاری با بخش دولتی و غیردولتی تأکید شد.

در این دیدار صمد قاسمی‌ه، رئیس کانون انجمن‌های صنفی آموزشگاه‌های فنی و حرفه‌ای آزاد استان ضمن تبریک انتصاب علی مشایخی به عنوان سرپرست اداره کل آموزش فنی و حرفه ای گفت: همسو شدن کانون و کارگروه‌های تخصصی این حوزه با مجموعه و سایر همکاران در بخش دولتی منجر به موفقیت اداره کل آموزش فنی و حرفه ای استان در امر رسالت مهم خویش که همان مهارت‌آموزی در جامعه است خواهد شد.

علی مشایخی سرپرست جدید اداره کل آموزش فنی و حرفه‌ای استان در این دیدار ضمن خوشامدگویی به اعضای کانون گفت: در خانواده بزرگ آموزش فنی و حرفه‌ای استان بخش خصوصی آموزشگاه

رشت – خبرنگار فرصت امروز: رضا احمدی مدیر روابط عمومی برق منطقه ای گیلان با تعدادی از اصحاب رسانه دیدار کرد.

رضا احمدی در دیدار با تعدادی از اصحاب رسانه با اشاره به پیک تابستان جاری گفت: برق با هزینه زیاد و به سختی تولید می شود و به دست ما می رسد بنابراین باید در مصرف آن هوشمندانه رفتار کنیم. با توجه به تابستان سخت پیش رو، باید با تدابیر و مصرف هوشمندانه در اشاعه فرهنگ استفاده بهینه از انرژی برق کوشید تا بتوان با موفقیت از پیک تابستان جاری عبور کرد.

احمدی با اشاره به نقش مهم رسانه ها در فرهنگ سازی گفت: رسانه‌ها دارای قدرتی نرم و تاثیر گذار هستند که می توانند افکار و نگاه مخاطبان را نسبت به جامعه خود تغییر و تعدیل دهند.

شمس الهی :

واگذاری نزدیک به ۲ هزار اشتراک رایگان گاز به مددجویان نهادهای حمایتی در ایلام

ایلام- هدی منصور:مدیرعامل شرکت گاز ایلام از واگذاری یک هزار و ۹۲۸ مورد اشتراک رایگان گاز به مددجویان تحت‌پوشش کمیته امداد، بهزیستی، خانواده‌های معظم شهدا، جانبازان، مساجد و اماکن مذهبی در نقاط مختلف شهری و روستایی این استان در سال ۱۴۰۰ خبر داد. عباس شمس‌اللهی افزود: این اقدام در راستای مسئولیت‌های اجتماعی و کمک به نیازمندان در اقصی نقاط شهری و روستایی ایلام انجام شده است. وی اظهار داشت: در طول سال گذشته واگذاری اشتراک به یک‌هزارو ۱۴۷ خانوار تحت‌پوشش کمیته امداد، ۳۱۱ خانوار تحت حمایت بهزیستی، ۴۴۲ ایثارگران و خانواده‌های معظم شهدا، ۲۷



اراک- فرناز امیدی: مدیر درمان تأمین اجتماعی استان مرکزی با اشاره به کسب رتبه نخست تولید نسخه الکترونیکی در کشور توسط استان، گفت: هنوز زیرساخت های لازم برای اجرای کامل طرح



بهبود کار تیمی با ۴ راهکار ساده

به قلم: مایک کیپل
نویسنده حوزه کسب و کار
مترجم: امیر آل علی

واقعیت این است که برای موفقیت در کسب و کار خود، نیاز به کار تیمی حرفه‌ای است. با این حال براساس آمارها، بیش از ۶۰ درصد شرکت‌ها، در این زمینه با مشکلات متعددی مواجه هستند. درواقع شیوه رایج کار، شامل انجام فعالیت‌های مشخص شده است که در آنها، کمترین تعامل و کار تیمی دیده می‌شود. این امر در حالی است که با توجه کردن به این بخش، می‌توانید اقدامات متعددی را در کمترین زمان ممکن انجام دهید. در کنار این موضوع، نکته دیگری که باید مورد توجه قرار دهید این است که برای بهبود کار تیمی، نیاز به اقدامات سخت نبوده و با چند تمرین هرچند ساده، می‌توان در این رابطه شاهد رشد باشید. درواقع بسیاری از مدیران تصور می‌کنند که فعالیت در این بخش، بیش از حد سخت، زمانبر و پرهزینه است. به همین خاطر در ادامه چهار راهکار ساده‌ای را بررسی خواهیم کرد که به بهبود جدی کار تیمی در شرکت شما منجر خواهد شد. نکته‌ای که در این بخش باید مورد توجه قرار دهید این است که برای کسب نتایج لازم، بهتر است که تمامی موارد را به صورت همزمان مورد توجه قرار دهید.

۱-ناهار و جلسات یادگیری

زمان صرف ناهار، فرصتی بسیار مناسب محسوب می‌شود تا افراد با یکدیگر ارتباط بیشتری را پیدا کرده و صمیمیت افزایش پیدا کند. درواقع تعاملات، باعث می‌شود تا میزان استرس کاهش پیدا کند و شاهد افزایش رضایت شغلی باشید. در کنار این مسئله، نکته دیگری که باید مورد توجه قرار دهید این است که به کارمندان خود اجازه ندهید که وعده ناهار را به تنهایی صرف کنند. درواقع ممکن است برخی از افراد تمایل داشته باشند که وعده غذایی از خانه بیاورند. این موضوع اگرچه بدون مانع است، با این حال نباید منجر به ماندن افراد در دفتر کار شود. در کنار این موضوع، شما نیاز دارید تا به صورت مداوم به دنبال افزایش دانش تیم خود باشید. درواقع دانسته‌های قدیمی، در جهان به شدت متغیر امروز، ارزش خود را در مدت زمان کم از دست می‌دهد. با این حال شما از این فرصت نیز می‌توانید برای افزایش تعامل کارمندان خود استفاده کنید. درواقع تنها کافی است که جلسات، به صورت تیمی انجام شود. در این زمینه شما تنها به برگزاری دوره‌های حضوری محدود می‌شوید و این مسئله برای تیم‌های دورکار نیز یک فرصت خوب خواهد بود. درواقع این دسته از شرکت‌ها، نباید تصور کنند که شانسِ برای کار تیمی ندارند.

۲-کتابخانه

یکی از مواردی که باید به آن توجه داشته باشید این است که نمی‌توان انتظار داشت افراد از درآمد ماهانه خود، برای بهبود وضعیت کاری خرج نمایند. این امر در حالی است که کارمندان شما در ماه حداقل باید یک کتاب تخصصی در زمینه کاری را مطالعه نمایند. درواقع اهمیت این موضوع به حدی زیاد است که بسیاری از شرکت‌ها، نیم ساعت از زمان کاری افراد را به مطالعه کارمندان خود اختصاص می‌دهند. در این زمینه، کتابخوانی نیز فرصتی برای ایجاد تعامل بیشتر میان کارمندان محسوب می‌شود و با این اقدام، شما به چند هدف به صورت همزمان دست پیدا خواهید کرد. در این زمینه شما می‌توانید جلسات کتابخوانی، نقد و بررسی ... داشته باشید. در این راستا حتی می‌توان هر هفته را به یک نفر اختصاص داد تا در رابطه با آخرین کتابی که مطالعه کرده است، صحبت نماید و خلاصه آن را در اختیار سایر همکاران قرار دهد.

۳-بازی و مسابقه

مسابقات می‌تواند فرصتی باشد تا افراد به صورت تیمی، فعالیت کرده و روحیه آنها افزایش پیدا کند. با این حال نکته‌ای که در این بخش باید مورد توجه قرار دهید این است که بازی‌ها و مسابقاتی را انتخاب کنید که تا حد امکان، برخورد فیزیکی ندارد. درواقع این مسئله ممکن است باعث دلخوری‌هایی شود که ابدا مناسب نخواهد بود. در این زمینه بازی‌های تخته‌ای و کارتی، از جمله گزینه‌های کاملا مناسب محسوب می‌شود. همچنین می‌توانید از رویدادها نیز استفاده کنید. برای مثال از هر بخش بخواهید تا برای هالووین، لباسی را تهیه کنید و در آخر به بهترین گزینه، جایزه دهید.

۴-محیط کار اشتراکی

درواقع نوع معماری بنا نیز در میزان تعامل کارمندان تاثیرگذار است. برای مثال اگر هر کارمند دفتر خاص خود را داشته باشد که ۹۰ درصد اقدامات در آن انجام می‌شود، بدون شک فضا برای کار تیمی، مهیا نخواهد بود. در این راستا توصیه می‌شود که با کمی تغییر، فضاهای کار اشتراکی را ایجاد نمایید. برای مثال می‌توانید تنها یک دستگاه پرینت در وسط دفتر قرار دهید تا به این دلیل، افراد مجبور به ترک دفتر خود شوند. نکته دیگری که باید به آن توجه داشته باشید این است که نشستن‌های طولانی، مضرات بسیاری برای سلامت افراد به همراه دارد. به همین خاطر با این اقدام، از یک اتفاق ناگوار نیز جلوگیری خواهید کرد. با یک جست و جوی ساده می‌توانید با انواع ایده‌ها برای ایجاد محیط کار اشتراکی، آشنا شوید. در کنار این مسئله شما باید استانداردهایی برای استفاده‌های خود داشته باشید تا نسبت به وجود روحیه کار تیمی در تیم خود، اطمینان داشته باشید.

منبع: allbusiness.com



فرصت امروز

روزنامه‌مدیریتی –اقتصادی

| یکشنبه | ۲۸ فروردین ۱۴۰۱ | شماره ۱۹۹۵ | صفحه ۸ |

صاحب امتیاز:موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: هنر سرزمین سبز

دفتر مرکزی: مطهری، خیابان علی‌اکبری، پلاک ۱۱۵

دفتر مرکزی: ۸۸۲۱۷۷۳۸

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۳۲۰۹۶۰

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

WWW.FORSATNET.IR

INFO@FORSATNET.IR

تبلیغات خلاق

اجرای استراتژی‌های سئو با تکنیک‌های کاربردی

برای بهینه‌سازی موقعیت‌شان از تکنیک‌های گوناگون سود می‌برند. دلیل موفقیت در این زمینه از سوی چنین کسب و کارهایی هماهنگی بالای میان بخش‌های مختلف است. در این میان همکاری میان کارشناس‌های سئو و بازاریاب‌ها بیش از همه به چشم می‌آید. با این حساب شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف کار چندان دشواری پیش رو نخواهید داشت.

استفاده از ابزارهای ارزیابی شرایط سئو

شما برای ارزیابی وضعیت سئو باید به طور مداوم شرایط قبل و بعد از اجرای استراتژی‌ها را مورد ارزیابی قرار دهید. این امر به شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف کمک کرده و شانس‌تان در این میان را بهینه‌سازی خواهد کرد. نکته مهم اینکه ابزارهای مربوط به ارزیابی شرایط کسب و کار به طور معمول در قالبی کاملا رایگان پیش روی بازاریاب‌ها قرار می‌گیرد. شما به عنوان یک فرد حرفه‌ای در دنیای سئو نیز می‌توانید بدون نیاز به پرداخت هزینه اضافی از تکنیک‌های مورد نظر به خوبی بهره ببرید. این امر به شما نقشه‌راه منسجمی از نظر نحوه توسعه‌امور ارائه خواهد کرد. با این حساب دیگر مشکلی از نظر تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف پیش روی شما قرار نمی‌گیرد.

امروزه ابزارهای بسیار زیادی در بازار پیش روی بازاریاب‌ها و کارشناس‌های سئو قرار دارد. نکته مهم اینکه شما باید از همان نقطه نخست نسبت به استفاده از ابزارهای مورد نظر توجه نشان دهید، در غیر این صورت شاید هر گز توانایی تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را به دست نیاورید.

وقتی شما وضعیت قبل و بعد از اجرای استراتژی‌های سئو را در نظر داشته باشید، امکان پیدا کردن نقاط قوت و ضعف کارتان را خواهید داشت. این امر در بلندمدت برای شما مزایای بسیار زیادی داشته و کارتان را ساده‌تر از هر زمان دیگری خواهد کرد. بدون شک اصلاح روند سئو در شرکت همیشه امر سخت و دشواری است. با این حساب اگر شما توصیه‌های مربوط به این بخش را در نظر داشته باشید، کارتان به طور مداوم ساده‌تر از هر زمان دیگری خواهد شد.

استفاده زبان‌های محلی

شما در دنیای سئو امکان استفاده از یک زبان برای تعامل با تمام کاربران را ندارید. گاهی اوقات برندهای بزرگ برای موفقیت در بازارهای مختلف علاوه بر زبان انگلیسی باید نسبت به زبان‌های محلی در بازارهای موردنظرشان نیز توجه نشان دهند. این امر شانس شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را به طور قابل ملاحظه‌ای توسعه خواهد داد. بدون تردید تمام مشتریان در بازار با استفاده از یک زبان اقدام به جست و جوی محتوا یا تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف نمی‌کنند. درست به همین دلیل شما باید همیشه از بهترین الگوها و زبان‌های محلی برای محتوای‌سود ببرید. این امر هم شخصی‌سازی بسیار خوبی برای محتوای‌تان ارائه می‌کند، هم توانایی‌تان برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را افزایش خواهد داد.

وقتی شما در دنیای سئو از زبانی مشابه با آنچه مشتریان محلی‌تان بدان عادت دارند استفاده کنید، فرآیند تاثیرگذاری بر روی مشتریان بی‌نهایت ساده‌تر از هر زمان دیگری خواهد شد. شما در این صورت فرصت بسیار خوبی برای ارتقای کیفی محتوای‌تان و تاثیرگذاری بهینه بر روی مخاطب هدف خواهید داشت. یادتان باشد در این میان آشنایی با تفاوت‌های فرهنگی در بازار موردنظر نیز امر تعیین‌کننده‌ای خواهد بود.

درک درست از اهداف مخاطب هدف

هر کسی در بازار به دنبال نیازهای خودش است. این امر در مورد شبکه‌های اجتماعی و به طور کلی فضای آنلاین نیز مصداق دارد. درست به همین خاطر شما باید به عنوان یک کارشناس سئو به دنبال رفع مشکلات مخاطب هدف‌تان در کوتاه‌ترین زمان ممکن باشید، در غیر این صورت شاید هر گز فرصتی برای بهینه‌سازی موقعیت برندتان پیدا نکنید.

دسته‌بندی کاربران در فضای آنلاین و تلاش برای رسیدگی به نیازها و اهداف آنها در قالب محتوای منحصر به فرد ایده بسیار خوبی محسوب می‌شود. این امر به شما فرصت لازم برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را داده و شرایط‌تان را به طور قابل تغییر می‌دهد.

برخی از تیم‌های بازاریابی بدون در نظر داشتن اهداف و سلیقه مخاطب هدف به طور مقطعی در تلاش برای تولید محتوا هستند. در این شرایط شاید برند مورد نظر هزینه زیادی نیز در راستای تولید محتوا کرده باشد، اما در نهایت هیچ شانسِی برای تاثیرگذاری مناسب بر روی مخاطب هدفش نخواهد داشت.

کارشناس‌های سئو برای بهینه‌سازی فرصت‌های پیش روی یک برند باید به طور مداوم در تلاش برای استفاده از روش‌های کاربردی باشند. درک درست از اهداف مخاطب هدف در این میان یک شیوه قدیمی اما همچنان کاربردی است. شما با چنین کاری امکان تاثیرگذاری بهینه بر روی مخاطب هدف را پیدا می‌کنید. پس دفعه بعد که در تلاش برای تولید محتوای بازاریابی بودید، همیشه به فکر اهداف مخاطب هدف‌تان هم باشید. این امر به شما فرصت بسیار خوبی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف خواهد داد.

بدون تردید امروزه فعالیت در حوزه سئو امر ساده‌ای نیست. این حوزه برای بسیاری از افراد علاقه‌مند درسراهی زیادی به همراه داشته است. نکته‌ای که در این میان باید مد نظر داشت، ضرورت اجرای درست تکنیک‌های سئو است. در غیر این صورت شما فقط به طور مداوم درگیر برخی از تکنیک‌ها می‌شوید. برندهای موفق همیشه حتی با تعداد تکنیک‌های اندک نیز به طور فوری دست به عمل زده و در کوتاه مدت موفقیت‌های قابل ملاحظه‌ای به دست آورده‌اند. این امر برای شما نیز باید قابل تأمل باشد. استفاده از توصیه‌های مورد بحث در این مقاله به شما برای شروع کارتان در این راستا کمک کرده و فرصت مناسبی به منظور اجرای بی‌دردسر تکنیک‌های سئو فراهم خواهد کرد.

منبع: semrush.com

ناگهانی پیش روی‌تان قرار نمی‌گیرد. علاوه بر این، شما امکان تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف به ساده‌ترین شکل ممکن را نیز خواهید داشت. این امر شما را در طول زمان بدل به یک کارشناس حرفه‌ای سئو خواهد کرد. پس لطفا همیشه این نکته بی‌نهایت مهم را در خاطرتان داشته باشید، در غیر این صورت شاید خیلی زود توانایی‌تان برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف و بهینه‌سازی شرایط‌تان در دنیای سئو از بین برود.

امروزه بسیاری از کارآفرینان حتی پس از سال‌ها همکاری با کارشناس‌های سئو باز هم توانایی استفاده درست از استراتژی‌های این حوزه و اجرای مناسب‌شان را ندارند. دلیل این امر در اغلب موارد ناتوانی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف با استفاده از ترندهای مورد توجه‌شان و همچنین بی‌توجهی به کار کارشناس‌های سئو است. با این حساب شما برای ایجاد تغییری اساسی در دنیای کسب و



کار باید همیشه نیم نگاهی به بهبود وضعیت‌تان در این میان داشته باشید، در غیر این صورت شاید کمتر فرصتی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف پیش روی‌تان قرار گیرد.

پیش‌بینی حوزه سئو

سئو نیز مانند هر حوزه دیگری امکان پیش‌بینی را پیش روی کارشناس‌ها قرار می‌دهد. شما با فعالیت در این حوزه امکان یادگیری اصول آن در مدت زمانی کوتاه را خواهید داشت. همچنین با کسب تجربه دیگر نیازی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف با شک و تردید نخواهد بود. بسیاری از افراد حرفه‌ای در دنیای سئو به سادگی هرچه تمام‌تر تغییرات پیش رو را پیش‌بینی می‌کنند. این امر به آنها برای هماهنگی با شرایط پیش رو کمک کرده و شانس بسیار زیادی به برندها برای رقابت مناسب با دیگر کسب و کارها می‌دهد.

بی‌شک پیش‌بینی‌های دقیق در دنیای کسب و کار خیلی کم به چشم می‌خورد. با این حساب اگر فردی در دنیای سئو پیش‌بینی‌های دقیق داشته باشد، وضعیتش به شدت تغییر خواهد کرد. شما برای این کار باید پیش از هر نکته دیگری به شرایط دیگر برندها در زمینه اجرای تکنیک‌های سئو توجه نشان دهید. این امر به شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف کمک کرده و شانس‌تان در این میان را توسعه خواهد داد.

برخی از برندها در این میان برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف حتی اقدام به همکاری با موسسه‌های حرفه‌ای نیز می‌کنند. کار چنین موسسه‌هایی ارائه اطلاعات درست در زمینه تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف است. با چنین اطلاعاتی فرآیند پیش‌بینی رفتار مشتریان در بازار و ترندهای احتمالی کار سختی نخواهد بود. با این حساب شما در نهایت امکان تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف به ساده‌ترین شکل ممکن را خواهید داشت.

یادتان باشد شما در دنیای کسب و کار و صداالبته سئو هرگز تنها نیستید. بنابراین استفاده از کمک موسسه‌های حرفه‌ای در این میان شانس شما را به شدت افزایش خواهد داد. شما با چنین کاری فرصت بسیار خوبی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان پیدا می‌کنید.

همکاری با بازاریاب‌ها

گاهی اوقات کارشناس‌های سئو و افراد حرفه‌ای در دنیای بازاریابی هرگز همکاری با یکدیگر ندارند. این امر شاید در راستای تقسیم‌بندی کارها یا رفتار حرفه‌ای در سازمان معرفی شود، اما در نهایت توانایی یک برند برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان را به شدت کاهش خواهد داد. درست به همین دلیل شما برای بهینه سازی موقعیت‌تان در بازار باید همیشه همکاری نزدیک میان کارشناس‌های سئو و بازاریابی را مد نظر قرار دهید. از آنجایی که بازاریابی بهینه بدون سئو معنادار نیست، همکاری موردنظر اجرای هر دو استراتژی‌های کلان را ساده‌تر خواهد کرد.

اگر تیم‌های بازاریابی و سئو همکاری نزدیکی با هم داشته باشند، شما همیشه امکان بهره‌گیری از موقعیت پیش آمده به بهترین شکل ممکن را خواهید داشت. همچنین اعضای هر کدام از تیم‌ها مشکلات بخش دیگر را رفع کرده و در نهایت شما یک عملکرد بی‌نظیر در دنیای بازاریابی خواهید داشت. این امر می‌تواند فرصت‌های پیش روی شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را به طور قابل ملاحظه‌ای کاهش داده و وضعیت‌تان را به طور کامل تغییر دهد.

اگر شما هنوز هم برای همکاری در دنیای بازاریابی و سئو تردید دارید، کافی است عملکرد برندهای بزرگ را زیر ذره بین قرار دهید. چنین برندهایی به خوبی توانایی تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را داشته و حتی در برخی از موارد