

یادداشت

۳ تجربه شوک قیمتی

محمد رضا یوسفی

استاد اقتصاد دانشگاه مفید



ایران چندین بار تجربه شوک قیمتی با هدف اصلاح اقتصادی را داشته است. اولین بار در دولت اول هاشمی رفسنجانی بود که نرخ ارز آزاد شد. تصور بر این بود که با این اقدام، دولت می‌تواند حدود ۲ هزار میلیارد تومان درآمد کسب کند که این مبلغ بیش از دو برابر درآمد مالیاتی بوده و از این طریق کسری بودجه تامین خواهد شد. اما در نتیجه آن، هزینه‌های دولت افزایش یافت. همچنین تصور بر این بود که صادرات غیرنفتی بهبود یافته و در پایان برنامه اول به ۱۷ میلیارد دلار بالغ شود و از طرفی واردات کاهش یافته و تولید داخلی تقویت شده، نرخ بیکاری کاهش یابد و رونق اقتصادی شکل گیرد، اما به دلیل ضریب بالای وابستگی صنایع به واردات جهت کالاهای واسطه‌ای و مواد اولیه و وابستگی بخشی از صادرات به این نوع تولیدات، این هدف نیز تحقق نیافت.

با توجه به تنگناها و ظهور بحران بدهی در آن سال‌ها، رشد اقتصادی که در دو سال پس از جنگ (۱۳۶۸ و ۱۳۶۹) به نسبت افزایش یافته بود، روند کاهشی در پیش گرفت و صاحبان بنگاه‌ها با مشکل سرمایه در گردش روبه‌رو شدند. لذا برخی از صنایع، نیمه تعطیل و یا به تعطیلی کشانده شدند. البته بنگاه‌های رانتی مانند خودروسازان با طرح پیش‌فروش، مشکل خود را حل کردند. همزمان نرخ تورم فزونی گرفت و در سال ۱۳۷۳ به ۳۵ درصد و در سال ۱۳۷۴ به ۴۹ درصد رسید. در نهایت دولت مجبور به عقب‌نشینی شده، به تثبیت نرخ ارز در ۳۰۰ تومان اقدام کرد. رئیس وقت بانک مرکزی به حدود ۶۰۰ مذاکره با طلبکاران جهت استمهال اقدام کرد. در نتیجه آن، دولت سالانه حدود ۶ میلیارد دلار بازپرداخت در چند سال متوالی را متعهد شد و حجم واردات از حدود ۲۰ میلیارد دلار در آن دوران به حدود ۱۲ تا ۱۴ میلیارد دلار کاهش یافت. این آزادسازی با اعتراضات در چند شهر نیز همراه شد که انعکاس چندانی نیافت.

تجربه دوم به سال ۱۳۸۹ و دولت دهم (دوره اول قدرت یکدست) برمی‌گردد. همه ارکان نظام به توجیه این طرح پرداختند. طرح اصلاح ساختاری دوم دارای هفت بخش بود، اما تنها بخش هدفمندی یارانه‌ها اجرا شد. انتخاب سیاستی چالشی در آسانه تحریم، تصمیمی غیرقابل قبول و اشتباهی محرز بود. نتیجه این تصمیم نیز بروز رکود تورمی بود که به ورشکستگی بنگاه‌های اقتصادی، افزایش تورم و پرش ۳۵۰ درصدی نرخ ارز انجامید.

تجربه سوم که بسیار ابعاد کوچک‌تری داشت و تنها ناظر بر اصلاح قیمتی بنزین بود، با واکنش‌های اجتماعی گسترده‌ای مواجه شد و ابعاد امنیتی پیدا کرد. این امر به دلیل کاهش شدید آستانه تحمل مردم بود. گرچه این اقدام توسط شورای سران تأیید شده بود، اما بعد از مواجهه با بحران اجتماعی، دو رئیس جمهور و رئیس قوه قضائیه از پذیرش مسئولیت آن شانه خالی کردند.

تجارب سه دهه گذشته نشان می‌دهد که شوک قیمتی با رشد تورم، آثار انتظاری را به دنبال نداشته است و به لحاظ اجتماعی، نوعی فرصت‌سوزی و تشدید بی‌اعتمادی اجتماعی است. سه تجربه تاریخی سه دهه اخیر که هر سه شکست خوردند را می‌توان از زوایای مختلف تحلیل کرد. یکی فقدان انسجام درونی برنامه و ندیدن همه جوانب موضوع در دولت‌ها بود. از این رو مقامات دچار تناقض‌گویی شده و هر کدام به فراخور حال و شاید به نگاه آرام کردن مردم، چیزی بسز زبان جاری می‌کرد که گفته مقام دیگر خلاف آن بود. یکی دیگر از زوایای مهم تحلیلی، پیش‌شرط‌های اصلاح قیمتی است که مورد توجه دولت‌ها نبوده است و در نتیجه اهداف مورد انتظار به دست نیامدند. اصلاح قیمتی، آخرین حلقه اصلاح ساختاری و نه اولین آنهاست.

تلقی شوک قیمتی به عنوان یک اصلاح ساختاری و انتظار پیامدهای مثبت از آن مانند تلقی یکسان‌نگاری دموکراسی با انتخابات است؛ در حالی که انتخابات به معنای واقعی با احزاب مستقل قوی، رسانه‌های آزاد، قدرت پاسخگو و مانند آن معنا دار است. در اینجا هم تلقی از اصلاحات فقط اصلاحات قیمتی است. قطعاً در یک ساختار اقتصادی رانتی ضدتولیدی که در ارتباط تنگاتنگ با ساختار سیاسی تعریف شده است، نخست باید شوک به ساختار سیاسی اقتصادی وارد شود و سپس در آخرین مرحله اصلاح قیمتی رخ دهد. پرسش اساسی این است که چرا از انباشت تجارب گذشته درس گرفته نمی‌شود؟ چرا به پیش‌شرط‌های این سیاست پرداخته نمی‌شود؟

واریز کمک‌معیشتی برای مشمولان جاماندان

آخرین خبرها از یارانه جدید

رئیس جمهور به سازمان برنامه و بودجه و وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی دستور داد کمک معیشتی ماه اول به حساب تمامی افرادی که تا ماه قبل مشمول دریافت یارانه بوده اما در این مرحله کمک معیشتی دریافت نکرده‌اند و متقاضی تجدیدنظر در دهک‌بندی فعلی هستند، واریز شود. سیدابراهیم رئیسی پیش از ظهر یکشنبه در جلسه ستاد هماهنگی اقتصادی دولت به سازمان برنامه و بودجه و وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی دستور داد تا کمک معیشتی ماه اول به حساب تمامی افرادی که تا ماه قبل مشمول دریافت یارانه بوده، اما در این مرحله کمک معیشتی دریافت نکرده‌اند و متقاضی تجدیدنظر در دهک‌بندی فعلی هستند، واریز شود. رئیس جمهور در این جلسه گفت: اصل بر اعتماد به خوداظهاری مردم است؛ لذا مبلغ کمک معیشتی ماه اول به حساب این افراد نیز واریز شود تا به محض تأیید درخواست متقاضیان از سوی دستگاه‌های مسئول، این مبلغ توسط آنها قابل برداشت گردد و در ماه‌های آتی نیز همانند سایر مشمولان بتوانند مبلغ کمک معیشتی را دریافت نمایند. رئیسی در این جلسه تصریح کرد: وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی موظف است که حداکثر ظرف یک ماه، این درخواست‌ها را بررسی و نتیجه نهایی را به سرپرستان خانوار اعلام نماید.

فرصت امروز: آمارهای اقتصادی نشان می‌دهد که تغییرات اشتغال در اغلب سال‌های گذشته با رشد اقتصادی همسو نبوده است. بروز رشد بدون اشتغال در اقتصادها البته دلایل مختلفی دارد. برخی اقتصاددانان معتقدند که افزایش بهره‌وری به واسطه ماشینی شدن بیشتر صنایع به رشد اقتصادی بدون اشتغال منجر می‌شود. عده دیگری از اقتصاددانان نیز می‌گویند رشد بدون اشتغال از تغییرات ساختاری در بازار کار ناشی می‌شود، مثلاً وقتی که کارگران یک صنعت، شغل خود را تغییر می‌دهند، حال پرسش این است که آیا رابطه رشد اقتصادی و اشتغال در اقتصاد ایران منفی است؟ آیا می‌توان ادعا کرد که اقتصاد ایران از معضل رشد بدون اشتغال رنج می‌برد؟

رجوع به اعداد و ارقام، پاسخ این سوال را مشخص می‌کند. آمارها نشان می‌دهد در سال‌های ۱۳۹۰، ۱۳۹۱ و ۱۳۹۴ که رشد اقتصادی کاهش داشته، نرخ رشد اشتغال افزایش یافته و در سال‌های ۱۳۹۲، ۱۳۹۳ و ۱۳۹۵ افزایش رشد اقتصادی با کاهش رشد اشتغال‌زایی همراه بوده است. عدم تناسب بین این دو شاخص اقتصادی نشان می‌دهد که اشتغال ناشی از سرمایه‌گذاری و رشد در اقتصاد ایران سریعاً حاصل نمی‌شود. معمولاً انتظار می‌رود که افزایش رشد اقتصادی به موازات افزایش تقاضا برای نیروی کار، نرخ بیکاری را کاهش دهد و به افزایش اشتغال کمک کند. به عبارت بهتر، تغییرات رشد اقتصادی همسو با نرخ رشد اقتصاد مورد انتظار است، اما در ایران از سال ۱۳۸۴ و در تمام سال‌های دهه ۱۳۹۰، ضریب اثرگذاری این شاخص‌ها در نوسان و منفی بوده است.

قانون اوکان چیست و چه می‌گوید؟

در ادبیات اقتصادی به رابطه منفی میان نرخ بیکاری و نرخ رشد تولید ناخالص داخلی، قانون اوکان گفته می‌شود. قانون اوکان یک قانون تجربی است که رشد محصول حقیقی را به تغییرات نرخ بیکاری متناسب می‌کند. این قانون در نسخه اولیه خود ۲ تا ۳ درصد کاهش در رشد تولید ناخالص داخلی را با یک درصد افزایش نرخ بیکاری مرتبط می‌داند. رشد بدون اشتغال، پدیده‌ای است که در آن اقتصاد کلان، رشد را تجربه می‌کند، اما در اشتغال از سطح قبلی خود باقی می‌ماند و یا کاهش می‌یابد. یکی از اولین کاربردها از اصطلاح رشد بدون اشتغال را می‌توان در گزارش توسعه انسانی سازمان ملل در سال ۱۹۹۳ دید؛ آنجا که می‌گوید رشد بدون اشتغال زمانی رخ می‌دهد که تولید افزایش پیدا می‌کند، اما افزایش در اشتغال از مسیر رشد باز می‌ماند.

اقتصاد ایران در سال ۱۳۹۱ به واسطه تخلیه آثار سیاست‌های انبساطی،

پیامدهای طرح هدفمندسازی یارانه‌ها، افزایش چندبرابر نرخ ارز و تشدید تحریم‌ها دچار رکود تورمی شد. نرخ رشد تولید ناخالص داخلی از ۵.۴ درصد در سال ۱۳۹۰ به منفی ۰.۹ درصد کاهش یافت، اما در بازار کار تغییراتی برخلاف مسیر رشد اقتصادی رخ داد. چنانچه اشتغال کل از رشد منفی ۰.۷ در سال ۱۳۹۰ به رقم ۰.۶ درصد رسید و این روند تا سال ۱۳۹۲ ادامه یافت. در سال ۱۳۹۱، افزایش نرخ ارز منجر به اتکالی بیشتر به تولید داخلی شد. با توجه به افزایش رقابت‌پذیری کالاهای داخلی به دلیل گران‌تر شدن کالاهای وارداتی، شرایط بازار کار تا حدی بهبود یافت. سپس در سال ۱۳۹۲، کاهش رشد اقتصادی تا منفی ۱.۱ درصد ادامه داشت و اشتغال کل هم با افزایشی بالای ۲ درصد از ۰.۶ درصد در سال ۱۳۹۱ به ۳.۵ درصد در سال ۱۳۹۲ رسید. این عدم همسویی دو متغیر، منفی شدن ضریب اثرگذاری در این سال‌ها در پیش داشت.

در سال ۱۳۹۳ نیز به کارگیری سیاست‌های مبتنی بر خروج غیرتورمی از رکود با رعایت انقباض مالی و پولی و بروز پیامدهای مثبت اقتصادی ناشی از توافق اولیه هسته‌ای موجب بهبود ثبات اقتصاد کلان شد. در این سال مسیر اقتصاد پس از هشت فصل پیاپی رکود و رشد منفی در سال‌های ۱۳۹۱ و ۱۳۹۲، تغییر جهت داد و سال ۱۳۹۳ با رشد مثبت همراه شد. به طوری که تولید ناخالص داخلی در این سال از رشد قابل قبول ۲.۸ درصدی برخوردار شد. در این سال اشتغال کل با کاهش اندکی به منفی ۰.۲ درصد رسید. در پی کاهش قیمت نفت در سال ۱۳۹۳، رشد اقتصادی در سال ۱۳۹۴ منفی شد که ادامه روند نزولی قیمت نفت آن را تشدید کرد. با این حال، افزایش تولید و صادرات نفتی در فصل زمستان ۱۳۹۴، باعث توقف کاهش تولید ناخالص داخلی شد و نهایتاً رشد اقتصادی منفی ۱.۶ درصدی در سال ۱۳۹۴ محقق شد و رشد تولید ناخالص داخلی بدون نفت هم به منفی ۳.۱ درصد رسید. اما اشتغال در این سال، روند مثبتی داشت و به رشد ۳.۱۳ درصدی رسید.

گسستگی ۲ شاخص رشد و اشتغال

بیش از ۸۲ درصد از افزایش اشتغال در سال ۱۳۹۴ نسبت به سال ۱۳۹۳، مربوط به بنگاه‌های خرد اقتصادی (دارای کمتر از ۱۰ نفر کارکن) بود و در این سال منفی بودن مقدار ضریب اثرگذاری رشد اقتصادی بر اشتغال و روند نزولی آن گزارش شد. محاسبات نشان می‌دهد در سال‌های ۱۳۸۵، ۱۳۸۶، ۱۳۸۸، ۱۳۹۱، ۱۳۹۲، ۱۳۹۴ و ۱۳۹۵ که تعداد شاغلان افزایش داشته، به طور متوسط ۷۰ درصد افزایش تعداد شاغلان مربوط به بنگاه‌های زیر پنج نفر کارکن و به طور میانگین ۸۰ درصد مربوط به

چرا اقتصاد ایران شغل ایجاد نمی‌کند؟

رشد بی‌برکت اقتصاد



بنگاه‌های زیر ۱۰ نفر کارکن است. یعنی بنگاه‌های خرد و زیر ۱۰ نفر کارکن، عامل اصلی اشتغال‌زایی در این سال‌ها بوده‌اند. تعداد بسیار زیاد این بنگاه‌ها و پراکندگی آنها باعث می‌شود تحرکی کوچک در شرایط اقتصادی این بنگاه‌ها، سبب تحولی بزرگ در جمعیت کل شاغلان کشور شود. اما موضوع مهم، سهم آنها در رشد اقتصادی است. در حالی که سهم بنگاه‌های زیر ۱۰ نفر کارکن از ارزش افزوده طی سال‌های ۱۳۸۸ و ۱۳۹۳ در بالاترین حد خود ۲۵ درصد بود، سهم بنگاه‌های بیش از ۱۰ نفر کارکن به ۷۵ درصد از ارزش افزوده رسید. یعنی بنگاه‌های کوچک با وجود سهم بالا از اشتغال‌زایی، سهم ناچیزی در رشد اقتصادی دارند.

همچنین از آنجایی که بنگاه‌ها به طور پراکنده در مقیاس وسیعی مشغول فعالیتند، در سرشماری‌های مربوط به محاسبه ارزش افزوده اغلب به حساب نمی‌آیند و در نتیجه سهم کمی در محاسبه ارزش افزوده دارند. بنابراین یکی از دلایل گسستگی میان دو شاخص رشد اقتصادی و اشتغال‌زایی را می‌توان به نحوه آمارگیری و محاسبه ارزش افزوده و شاغلان مربوط دانست. مثلاً بنگاه‌های کوچک در شرایط اثبات اقتصاد کلان عمدتاً امکان ایجاد و پایداری دارند و بنگاه‌های بزرگ بیشتر از محدودیت‌های بین‌المللی متأثر می‌شوند.

تغییرات شاخص نرخ مشارکت اقتصادی نیز نشان می‌دهد این شاخص در سال‌های گذشته سیر نزولی داشته است. نرخ مشارکت اقتصادی از درصد نسبت جمعیت فعال (شاغل و بیکار) به جمعیت در سن کار ۱۰ سال به بالا به دست می‌آید. در مطالعات بازار کار اینطور گفته می‌شود که این نرخ در کشورهای پیشرفته بالاتر و در کشورهای در حال توسعه پایین‌تر است. یکی از دلایل کاهش نرخ مشارکت اقتصادی در ایران را می‌توان بروز نامیدی در کارگران دانست. به دلیل هزینه بالای جست‌وجوی شغل، بسیاری از افراد که به بازار کار وارد شده‌اند، پس از مدتی به دلیل شرایط بازار کار، می‌آویس و ناامید از آن خارج می‌شوند. این مورد در فارغ‌التحصیلان دانشگاهی هم دیده می‌شود. افرادی که پس از فراغت از تحصیل به دلیل نومیدی از یافتن شغل وارد بازار کار نشده‌اند، به این دلیل که حتی در جست‌وجوی شغل هم نیستند، جزو جمعیت فعال بیکار هم محسوب نمی‌شوند. یکی از معضلات مهم بازار کار ایران، افزایش تعداد جمعیت غیرفعال است. چنانچه در سال‌های ۱۳۸۴ تا ۱۳۹۵ به طور متوسط ۶۱ درصد از جمعیت در سن کار جزو جمعیت غیرفعال بوده و ۲۹ درصد از جمعیت در سن کار جزو جمعیت فعال بوده است.

بررسی گزارش‌های مردمی در مورد دهک‌بندی یارانه

من ثروتمندترینم؟

حال حاضر خودروبی نداشته و درآمد چشمگیری هم ندارند. همچنین به برخی اعلام شده بود در دهک بین اول تا سوم هستند، ولی دریافتی آنها ۳۰۰ هزار تومان بود یعنی آنچه برای دهک چهار تا نهم پیش‌بینی شده است و یا برعکس نیز بود.

در ادامه این گزارش، برخی از گزارش‌های مردمی اعلام شده و البته کامنت‌هایی که در اختیار مربوطه در مورد دهک‌های درآمدی مطرح شده، آمده است. از جمله این گزارش‌های مردمی، فردی است که گفته بازنشسته و حقوق‌بگیر تامین اجتماعی و جزو حداقل‌بگیران است، ماهانه ۴ میلیون تومان حقوق دارد، مستاجر است، املاک و ماشین هم ندارد، از هفت نفر اعضای خانوار، یکی از فرزندان صاحب خودرو است و فرزند دیگر پدروآمدترین و به عبارتی دهک ثروتمند باید در آن قرار گیرد، حذف شده‌اند. اما بعد از پرداخت یارانه جدید، گزارش‌های مردمی و بررسی‌های صورت گرفته نشان داد برخی از خانوارهایی که تا پیش از این با درآمد معمولی، یارانه نقدی دریافت می‌کرده‌اند از لیست حذف شده و مشمول یارانه جدید نشده‌اند. این در حالی است که اعلام شد این افراد می‌توانند با شماره گویای ۰۹۲۰۰۰۶۳۶۹ hemayat.mcls.gov.ir و وضعیت خود که در کدام دهک قرار دارند مطلع شوند، اما این اطلاع با ابهاماتی برای مخاطبان همراه بود؛ براساس اطلاعات گزارش‌های مردمی، اغلب افرادی که یارانه آنها قطع شده با این اعلام مواجه شدند که در دهک دهم قرار دارند در حالی که شرایط آنها طوری نیست که در دهک ثروتمند قرار داشته باشند، برخی فقط درآمد کارمندی داشته و خانه و خودروی آنها در سطح معمولی است و حتی در

او از ۸۵ میلیون ایرانی بهتر بوده و ثروتمندتر هستم؟ شخص دیگری هم اعلام کرده که در دهک دهم قرار گرفته‌اند ولی مستاجر هستند و سرپرست خانوار نیز به دلیل دیابت، ۷۰ درصد بینایی خود را از دست داده است و نمی‌دانند براساس کدام معیار در بین ثروتمندان قرار گرفته‌اند. اینها بخشی از گلابه‌های مردم در مورد دهک‌بندی یارانه بود و این در حالی است که تعیین وضعیت مردم در دهک‌های درآمدی و طبقه‌بندی آنها و تعیین لیست دریافت‌کنندگان یارانه برمنای دهک‌بندی برعهده وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی است که باید در این رابطه توضیح لازم را به عموم اعلام کند که معیارهای دهک‌بندی چیست و افراد بر چه اساسی دسته‌بندی می‌شوند. در همین حال، اخیراً رئیس جمهوری پس از دریافت گزارش از نحوه اجرای طرح اصلاح نظام یارانه‌ها از مسئولان مربوطه خواست که به درخواست‌های معترضان عدم دریافت یارانه‌ها در کوتاه‌ترین زمان ممکن و به شکل عادلانه و ضابطه‌مند رسیدگی کنند. همچنین معاون اول رئیس جمهوری به تازگی از نزدیک در جریان روند پاسخگویی به درخواست‌ها، شکایات و سوالات مردم در خصوص جاماندگان دریافت یارانه قرار گرفته است. بر این اساس، این انتظار از سازمان هدفمندی یارانه‌ها و وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی به عنوان دستگاه‌های شناسایی و دهک‌بندی یارانه‌بگیران و پرداخت منابع به آنها می‌رود که با توجه به حساسیت موضوع، اطلاعات دقیق‌تری درباره معیارهای شناسایی در اختیار مردم قرار داده و اعلام کنند مبنای اقدام برای دهک‌بندی و حذف و اضافه خانوارها چیست؟ چرا که در حال حاضر تنها اظهارات پراکنده‌ای در این مورد مطرح شده است.

حمل و نقل ریلی

سهام بانک‌ها از تراکنش‌های فروردین ماه

بانک‌های ملت، ملی، سپه، صادرات، کشاورزی، تجارت، پارسیان، سامان و رفاه بیشترین سهم را از تعداد تراکنش‌های شبکه پرداخت در اولین ماه سال داشته‌اند که در مقایسه با اسفندماه، تغییری نداشته است. به گزارش اینستا، مدت‌هاست که شبکه پرداخت بانکی ایران یک دست شده و از این رو 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.

بررسی آمار سهم بازار هر یک از بانک‌های پذیرنده از تعداد و مبلغ تراکنش‌های شبکه پرداخت در فروردین ماه ۱۴۰۱ حاکی از آن است که بانک ملت با سهم ۱۹ درصدی از تعداد تراکنش‌ها و هم‌منظور 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 گفت همچون اسفندماه بیش از ۷۶ درصد از تعداد و مبلغ تراکنش‌های بانکی در نخستین ماه امسال به ۹ بانک رسیده است.

این شاخص 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. بررسی سهم تعدادی از بانک‌های پذیرنده از کل بازار تراکنش‌های هر یک از ابزارهای پذیرش در فروردین ماه ۱۴۰۱ نشان می‌دهد که بالاترین سهم تعدادی از تراکنش‌های ابزار کارتخوان فروشگاه‌های به ترتیب به بانک‌های ملت (۱۸.۹۹ درصد)، ملی (۱۵.۴۰ درصد)، سپه (۱۰.۷۹ درصد) و صادرات (۸.۵۱ درصد) تعلق دارد. بالاترین سهم تعدادی از تراکنش‌های ابزار پذیرش اینترنتی به بانک‌های ملی ایران (۲۲.۵۸ درصد)، ملت (۱۷.۸۹ درصد)، سامان (۱۲.۰۴ درصد) و کشاورزی (۸.۱۲ درصد) اختصاص دارد. بالاترین سهم تعدادی از تراکنش‌های ابزار پذیرش موبایلی نیز به بانک‌های ملت (۴۲.۱۰ درصد)، آینده (۲۵.۲۹ درصد)، اقتصاد نوین (۱۵.۸۲ درصد) و ملی (۶.۴۴ درصد) تعلق دارد. همچنین در طرف دیگر بررسی سهم مبلغی بانک‌های پذیرنده از کل بازار تراکنش‌های هر یک از ابزارهای پذیرش در فروردین ماه ۱۴۰۱ حاکی از آن است که بالاترین سهم مبلغی از تراکنش‌های ابزار کارتخوان فروشگاه‌های به بانک‌های ملت (۱۸.۹۸ درصد)، ملی (۱۳.۸۶ درصد)، صادرات (۱۱.۷۰ درصد) و سپه (۹.۴۳ درصد) تعلق دارد. بالاترین سهم مبلغی از تراکنش‌های ابزار پذیرش اینترنتی به بانک‌های ملت (۲۲.۱۴ درصد)، سامان (۱۳.۸۱ درصد)، آینده (۱۲.۳۷ درصد) و تجارت (۹.۶۲ درصد) اختصاص یافته است. بالاترین سهم مبلغی از تراکنش‌های ابزارهای پذیرش موبایلی به بانک‌های ملت (۴۴.۲۸ درصد)، آینده (۲۲.۶۵ درصد)، اقتصاد نوین (۱۳.۶۲ درصد) و سامان (۶.۶۴ درصد) تعلق گرفته و این بانک‌ها به ترتیب در مکان‌های اول تا چهارم جای گرفته‌اند.

روند کاهشی قیمت دلار ادامه دارد

نوسان سکه در کانال ۱۴ میلیونی

قیمت سکه تمام بهار آزادی طرح جدید با ۲۵۰ هزار تومان افزایش در روز یکشنبه به ۱۴ میلیون و ۴۵۰ هزار تومان رسید. سکه تمام بهار آزادی طرح قدیم نیز با قیمت ۱۳ میلیون و ۶۰۰ تومان معامله شد. نیم‌سکه بهار آزادی ۷ میلیون و ۸۵۰ هزار تومان، ربع سکه ۴ میلیون و ۸۵۰ هزار تومان و سکه یک گرمی ۲ میلیون و ۷۵۰ هزار تومان قیمت خورد. در بازار طلا نیز نرخ هر گرم طلای ۱۸ عیار به یک میلیون و ۳۸۰ هزار تومان رسید و قیمت هر مثقال طلا ۵ میلیون و ۹۸۰ هزار تومان شد. انس جهانی طلا نیز به دلیل تعطیلی بازارهای جهانی در همان قیمت یک‌هزار و ۸۱۲ دلار و ۳۳ سنت معامله شد.

اما پس از آنکه قیمت دلار در اولین روز هفته جاری کاهش یافت، این روند نزولی در روز یکشنبه ادامه پیدا کرد و نرخ دلار در صرافی‌های بانکی با ۱۱۴ تومان کاهش نسبت به روز قبل در رقم ۲۵ هزار و ۵۵۶ تومان معامله شد. قیمت فروش یورو نیز با ۱۵۳ تومان کاهش به ۲۸ هزار و ۲۶۵ تومان رسید. قیمت خرید هر دلار ۲۵ هزار و ۳۰۲ تومان و نرخ خرید هر یورو نیز ۲۷ هزار و ۹۸۴ تومان اعلام شد.



تأمین اعتبار خورد از جمله ارائه کارت‌های اعتباری عملکرد ضعیفی داشته و همین موضوع باعث شده تا افراد برای هر نیاز خود به اعتبار، دوباره به بانک مراجعه کرده و گرفتار مسیر پرپیچ‌وخم تأمین وثایق و تضامین شوند. شواهد نشان می‌دهد ایران در رتبه هفتاد و پنجم گسترش کارت‌های اعتباری در دنیا قرار دارد و این باعث شده تا خانوارها برای تأمین اعتبار، نیازمند دریافت تسهیلات از بانک باشند. در نتیجه، ایران از نظر دریافت تسهیلات نیز در سطح دنیا در رتبه نهم قرار دارد. علاوه بر این، نسبت وام مسکن به ارزش مسکن در سال ۹۸ حدود ۱۸ درصد بوده که تنها ۲۰ درصد از سهم بدهی خانوار را در این سال تشکیل داده است. نسبت پایین وام مسکن به ارزش مسکن و سهم پایین وام مسکن در سبد بدهی خانوار نشان می‌دهد که نیاز به تأمین مالی کلان هم از سوی شبکه بانکی فراهم نشده است. اما «فقر استفاده از خدمات مالی» چیست و در این گزارش چگونه مورد سنجش قرار گرفته است؟ در هر کشوری مفهوم «فقر استفاده از خدمات مالی» با میزان شمولیت مالی، قابل رصد است. شمول مالی به معنای دسترسی بزرگسالان به انواع مختلف خدمات مالی مناسب و استفاده مؤثر از آنها است. این خدمات مالی در دو سطح پایه و سطح ثانویه قابل بررسی است که برای هر سطح، شاخص‌های مشخصی تعریف شده است.

رتبه ۲۵ ایران در شاخص نفوذ بانکی

در سطح پایه، داشتن حساب برای پس‌انداز پول و همین‌طور خدمات مالی مرتبط به دریافت و پرداخت‌های مالی رصد می‌شود و بر مبنای این شاخص‌ها، ایران وضعیت مطلوبی در بین کشورهای جهان دارد. در شاخص مهم نفوذ بانکی که بر اساس درصد افراد بالای ۱۵ سال دارای حساب بانکی سنجیده می‌شود، ایران با ۹۴ درصد در سال ۲۰۱۷ رتبه بیست و پنجم دنیا را به خود اختصاص داد. البته طرح یارانه نقدی در ایران نقش گسترده‌ای در برخورداری از حساب بانکی برای گروه‌های مختلف جامعه داشته است. همچنین ایران با تعداد ۷ هزار و ۶۳۷ حساب به‌ازای هر هزار نفر بزرگسال، رتبه اول دنیا را دارد؛ البته بالا بودن شاخص تعداد حساب‌های افراد می‌تواند بیان‌کننده نوعی آشفتنی در بازار پولی و بانکی کشور هم باشد که در ردیابی حساب‌ها و پول‌شویی، موضوع چالش‌برانگیزی است.

شاخص‌های خدمات مالی مرتبط به دریافت و پرداخت‌ها هم از این قرار هستند: شعبه‌ها به‌ازای هر ۱۰۰ هزار نفر بزرگسال، دستگاه خودپرداز (ATM) به‌ازای هر ۱۰۰ هزار نفر بزرگسال، دستگاه‌های POS به‌ازای هر ۱۰۰ هزار نفر بزرگسال، درصد افراد جوان بین ۱۵ تا ۲۵ سال که از طریق موبایل با اینترنت به یک حساب دسترسی دارند و درصد افراد جوان بین ۱۵ تا ۲۵ سال که در یک سال گذشته از اینترنت برای پرداخت صورت‌حساب و یا خرید آنلاین استفاده کرده‌اند. بر این اساس، ایران به شاخص‌های دسترسی به شعب بانکی و دستگاه خودپرداز به ترتیب رتبه بیست و چهارم و سی و سوم دنیا را دارد. طبق آمار صندوق بین‌المللی پول در سال ۲۰۱۸ به‌ازای هر ۱۰۰ هزار بزرگسال در ایران، ۳۷ شعبه

شهروندان ایرانی چقدر به خدمات مالی دسترسی دارند؟

رتبه ایران در شمولیت مالی

فرصت امروز: هر چند نظام بانکی ایران به لحاظ امکانات سخت‌افزاری رتبه خوب و بالایی در جهان دارد و به لحاظ برخورداری افراد از حساب سپرده بانکی در رتبه نخست و برخورداری از دستگاه‌های POS در رتبه دوم جهان ایستاده، اما در تأمین اعتبار کلان نظیر وام مسکن و تأمین اعتبار خورد مانند کارت‌های اعتباری، عملکرد ضعیفی داشته است. از دسترسی شهروندان به خدمات مالی با عنوان «شمول مالی» یاد می‌شود. مطالعات اقتصادی چه به لحاظ نظری و چه تجربی، «شمولیت مالی» را برای توسعه و کاهش فقر، امری مهم عنوان می‌کنند. در این راستا، وزارت رفاه در ادامه سلسله گزارش‌های فقر چندبعدی، چندی پیش برای اولین بار به بررسی وضعیت «فقر استفاده از خدمات مالی در ایران» پرداخت و دسترسی ایرانیان به خدمات مالی را بررسی کرد. نتایج این پژوهش نشان می‌دهد که شبکه بانکی به‌عنوان محور اصلی خدمات مالی در ایران، نتوانسته است نیاز خانوارها به اعتبار به جهت هموارسازی مصرف در طول زمان را فراهم کند. عدم گسترش کارت‌های اعتباری در ایران (رتبه هفتاد و پنجم در دنیا) باعث شده تا خانوارها برای تأمین اعتبار، نیازمند دریافت تسهیلات از بانک باشند (رتبه نهم دریافت تسهیلات در دنیا). همچنین نسبت پایین وام مسکن به ارزش مسکن (۱۸ درصد در سال ۱۳۹۸) و سهم پایین وام مسکن در سبد بدهی خانوار (۲۰ درصد در سال ۱۳۹۸) نشان می‌دهد که نیاز به تأمین مالی کلان نیز توسط شبکه بانکی فراهم نشده است. در هر کشوری مفهوم «فقر استفاده از خدمات مالی» با میزان «شمولیت مالی» قابل رصد است. «شمول مالی» به معنای دسترسی بزرگسالان به انواع مختلف خدمات مالی مناسب و استفاده مؤثر از آنها است. این خدمات مالی در دو سطح پایه و سطح ثانویه قابل بررسی است که برای هر سطح، شاخص‌های مشخصی تعریف شده است.

تعداد حساب‌های بانکی، تعداد بزرگسالان دارای حساب و اعتبار در موسسات پولی و مالی، بزرگسالانی که از پرداخت‌های دیجیتالی استفاده می‌کنند، کسانی که با استفاده از درگاه‌های اینترنتی یا موبایل پرداخت می‌کنند؛ تمامی این موارد بخشی از فاکتورهایی است که گروه ۲۰ اقتصاد برتر دنیا (G20) به عنوان فاکتورهای «فرآگیری مالی» تعریف کرده و این شاخص‌ها مشخص می‌کند که آیا تمامی افراد به ابزارهای مالی دسترسی ساده و ارزان دارند! هر چند به نظر می‌رسد وضعیت ایران در «شمولیت مالی» چندان بد نیست و تعداد کارت‌های برداشت شبکه بانکی و تعداد تراکنش‌های موبایلی و اینترنتی هر روز بهتر می‌شوند، اما این موارد فقط بخشی از ماجراست، چراکه پرداخت اعتباری هنوز در ایران جایگاهی ندارد و میزان تسهیلات اعطایی به افراد نیز در مقایسه با کسانی که دارای حساب بانکی هستند، بسیار کم است.

در حالی که ایران به لحاظ امکانات سخت‌افزاری نظام بانکی (تعداد شعبه، خودپرداز، دستگاه POS و برخورداری افراد از حساب بانکی) در صدر فهرست کشورهای قرار دارد، اما سیستم بانکی کشور نتوانسته نیازهای مالی افراد را برای هموارسازی هزینه‌های آنها در طول زمان برطرف کند. سیستم بانکی همچنین در تأمین اعتبار کلان نظیر وام مسکن و هم در

خودپردازها چگونه به جعبه ابزار چک اضافه شدند؟

ثبت و صدور چک در خودپرداز ۱۵ بانک

در راستای اجرای قانون جدید چک، بانک‌ها باید امکان ثبت و صدور چک‌های بنفش رنگ را از طریق خودپردازهای خود فراهم کنند که تاکنون ۱۵ بانک نسبت به این کار اقدام کرده‌اند. به گزارش ایسنا، قانون جدید چک که از ابتدای امسال لازم‌الاجرا شد، ثبت و صدور چک را به ثبت در سامانه صیاد ملزم و نقل و انتقال چک را از طریق پشت‌نویسی ممنوع کرد. بانک مرکزی در راستای پیاده‌سازی این قانون باید روش‌های متنوعی را برای ثبت، تأیید و استعلام چک‌های صادرشده فراهم کند که این روش‌ها بایستی برای گسترش و سهولت دسترسی به خدمات سامانه صیاد، ترکیبی از روش‌های حضوری و غیرحضوری باشد.

روش‌های کاملاً غیرحضوری که هم‌زمان با شروع توزیع چک‌های صیادی جدید عملیاتی شده‌اند شامل ارائه خدمات ثبت، تأیید و استعلام چک به وسیله برنامه‌های تلفن همراه اعم از برنامه‌های پرداختی، همراه بانک‌ها و فضای اینترنت بانک‌هاست که کاربران می‌توانند مراحل مورد نیاز را از این سه روش بدون مراجعه حضوری به شعب بانک یا خودپردازها انجام دهند، اما از آنجا که امکان ثبت و صدور چک در سامانه صیاد به صورت اینترنتی برای همه مقدور نیست، لازم است تا یکسری برنامه‌ریزی‌ها چون فعال‌سازی خودپردازها و ارسال پیامک برای ثبت و انتقال در نظر گرفته شود که از ۲۵ فروردین ماه امسال، امکان ثبت و صدور چک‌های بنفش رنگ با پیامک فراهم شد و از این به بعد، صادرکنندگان و دریافت‌کنندگان چک‌های جدید می‌توانند با ارسال پیامک به سرشماره ۰۲۰۴۰۷۰۱۷۰۱۰۰ نسبت به «ثبت»، «تأیید

آگهی مناقصه عمومی یک مرحله‌ای شماره ۱

شرکت آب و فاضلاب استان ایلام

شرکت آب و فاضلاب استان ایلام

شرکت آب و فاضلاب استان ایلام در نظر دارد انجام پروژه‌های با مشخصات ذیل را از طریق مناقصه عمومی به پیمانکاران دارای گواهی صلاحیت صادره از سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی در رشته مورد نیاز شرح جدول ذیل و همچنین دارنده گواهینامه صلاحیت ایمنی صادره از اداره تعاون، کار و رفاه اجتماعی واگذار نماید. لذا از پیمانکاران واجد شرایط دعوت بعمل می‌آید جهت دریافت اسناد و شرکت در مناقصه و ارائه پیشنهاد قیمت به سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس scetadiran.ir مراجعه نمایند. جهت کسب اطلاعات بیشتر با شماره تلفن ۰۸۴۲۲۲۲۰۰۷-۷ داخلی ۳۱۳ گروه قراردادهای تماش حاصل فرمایید. در ضمن مبالغ تضمین براساس آیین نامه تضمین معاملات دولتی می‌باشد.

تذکر: پرداخت هزینه آگهی‌های مناقصه و همچنین سوابق تجدید مناقصه به عهده برنده می‌باشد.

شماره	عنوان مناقصه - شهرستان محل اجرا	مدت پیمان	رشته کاری	برآورد اولیه (ریال)	مبلغ تضمین (ریال)
۰	حفاظت، نگهداری و نگهداری از تاسیسات فاضلاب شهرهای دهران، مهران، سرابله و دره شهر - شماره	۱۲	شرکت های خدماتی	۱۹/۱۷۸/۹۷۶/۲۱۴	۹۵۸/۹۴۸/۸۱۱

تذکر: ارائه اصل ضمانت نامه (پاکت الف) علاوه بر بارگذاری در سامانه ستاد بصورت فیزیکی به دبیرخانه حراست واقع در میدان دفاع مقدس، شرکت آب و فاضلاب استان ایلام، دفتر حراست الزامی می‌باشد.

مهلت دریافت (دالود) اسناد از تاریخ: ۱۴۰۱/۰۲/۲۴ لغایت ۱۴۰۱/۰۲/۲۷ ساعت ۱۳ ظ

مهلت ارائه پیشنهاد قیمت از تاریخ: ۱۴۰۱/۰۲/۲۷ لغایت ۱۴۰۱/۰۳/۱۰ ساعت ۱۳ ظ

زمان برگزاری جلسه بازگشایی پاکت مناقصه: تاریخ ۱۴۰۱/۰۳/۱۱ ساعت ۱۰ ق. ظ

تاریخ انتشار نوبت دوم ۱۴۰۱/۲/۲۶

تاریخ انتشار نوبت اول ۱۴۰۱/۲/۲۵

روابط عمومی شرکت آب و فاضلاب استان ایلام

خبرنامه



هشدار درباره افت ارزش پادشاه رمزارزها

ارزش بیت کوین به ۱۰ هزار دلار می‌رسد

سرمایه‌گذاران رمزارزهای دیجیتال نسبت به افت بیت کوین هشدار دادند. به گزارش کوین، مارک موبیوس، سرمایه‌گذار باتجربه و یکی از بنیان‌گذاران Mobius Capital Partners نسبت به خرید بیت کوین در بحبوحه نوسانات بالای قیمت بیت کوین هشدار داد و گفت که سقوط در بازار ارزهای دیجیتال می‌تواند کاهش قیمت بیت کوین را در آینده نزدیک به ۱۰ هزار دلار برساند.

قیمت بیت کوین در چند روز اخیر در محدوده ۳۰ هزار دلار بوده است و در عرض سه روز متحمل ضررهای بزرگ حدود ۲۵ درصد شده است. سقوط اخیر استیبل کوین ترا (UST Terra) تاثیر مخربی بر بازارها از جمله بیت کوین و اکثر آلت کوین‌ها داشت. در حالی که بحث گسترده‌ای در مورد کاهش ارزش این دارایی وجود دارد و قیمت آن در روز جمعه از مرز ۳۰ هزار دلار عبور کرد؛ نوسانات بالا منجر به بحث‌هایی در مورد کاهش قیمت بیت کوین و وقوع احتمالی افت آن می‌شود. پیتر شیف، مدیرعامل و استراتژیست ارشد جهانی شرکت یورو پاسیفیک کپیتال نیز در مورد سطح پایین تر هشدار داده بود. او در توییته نوشت: این اشتباه را مرتکب نشوید که فکر کنید صعود بیت کوین به بالای ۳۰ هزار دلار خواهد بود به احتمال زیاد این منطقه دیگر حمایت نیست بلکه مقاومت است و پشتیبانی جدید بسیار پایین تر خواهد بود. شیف که یکی از حامیان قوی طلا بود و مدت‌ها به بیت کوین شک داشت، در ژانویه امسال فروش وحشتناک بیت کوین را پیش‌بینی کرده و گفته بود: زمانی که قیمت بیت کوین به زیر ۳۰ هزار دلار برسد، بازار وارد فاز فروش وحشتناک خواهد شد.

در همین حال، شاخص ترس و طمع کریپتو پس از ثبت ارزش ۱۰ در روز جمعه، به سطح «ترس شدید» ۹ در روز شنبه سقوط کرد. طبق گزارش کوین مارکت کپ، در زمان نوشتن این مقاله، قیمت بیت کوین در محدوده ۲۹ هزار دلار معامله می‌شد. قیمت فعلی به هیچ وجه به سطح قیمت بیت کوین هفته گذشته در حدود ۴۰ هزار دلار نزدیک نیست. از طرف دیگر، معامله‌گران برجسته‌ای مانند مایکل ون دی پوپ معتقدند که قیمت بیت کوین در صورت آزمایش ۳۲ هزار و ۵۰۰ دلار می‌تواند سطح ۳۴ هزار دلار را بازیابی کند. احتمال صعود بالای ۳۲ هزار و ۵۰۰ دلار توسط چندین عامل صعودی نشان داده می‌شود. قیمت بیت کوین در حال حاضر در سطح ۲۹ هزار دلار قرار دارد و ۴۴ درصد کل بازار ارزهای دیجیتالی در اختیار بیت کوین است.

خبر تازه از ارز ۴۲۰۰ تومان در گمرک

تجار آماده باشند

با وجود گذشت حدود یک هفته از ابلاغ مصوبه کاهش سود بازگانی، مصوبه مربوطه به تازگی از سوی وزارت صمت به گمرک ایران ابلاغ شده و حداقل یک هفته دیگر تا تعیین تکلیف نرخ ارز و افزایش آن به نرخ حاشیه بازار لازم است که تکلیف واردکنندگان نیز روشن خواهد شد. بر این اساس همچنان محاسبات بر مبنای ارز ۴۲۰۰ تومان انجام می‌شود. به گزارش ایسنا، نامهای که اخیراً از سوی عباسپور، مدیرکل دفتر مقررات صادرات و واردات وزارت صمت به وکیلی، مدیرکل دفتر واردات گمرک ایران اعلام شده بیانگر ابلاغیه مصوبه هیأت وزیران در خصوص اصلاح ۴۴۰ ردیف تعرفه شامل کاهش و افزایش سود بازگانی، تفکیک، ایجاد، حذف و اصلاح شرح ردیف تعرفه‌ها، طبقات سود بازگانی سال جاری، موارد استثنا و اعمال اصلاحات سیستم هماهنگ شده توصیف و کدگذاری کالا، است.

با وجود اهمیت تسریع در تعیین تکلیف نرخ ارز محاسباتی در حقوق ورودی که طبق قانون بودجه امسال باید انجام شود، گرچه کاهش سود بازگانی در ۱۷ اردیبهشت ماه در دولت مصوب و جهت اجرا به دستگاه‌های ذیربط ابلاغ شد ولی نامه وزارت صمت در ۲۱ اردیبهشت ماه صادر و انظور که گمرک اعلام کرده روز شنبه ۲۴ اردیبهشت به گمرک ایران ابلاغ شده است. لطیفی، سخنگوی گمرک در این رابطه گفت که با توجه به ابلاغ اخیر وزارت صمت باید ابتدا تغییرات لازم در سامانه‌ها پیاده‌سازی شود؛ به طوری که سود بازگانی و نحوه محاسبه آن در سامانه جامع تجارت و سامانه جامع گمرکی اعمال شده و در ادامه واردکنندگان بتوانند با تغییرات جدید اقدام کنند. به گفته ویف به نظر می‌رسد تا اواخر هفته جاری برای اعمال تغییرات سود بازگانی در محاسبات گمرکی در سیستم زمان لازم باشد و بعد از آن تغییر نرخ ۴۲۰۰ به نرخ ETS اعمال خواهد شد.

اما در رابطه با کاهش حقوق گمرکی سایر کالاها که پیش از آن قرار بود اتفاق بیفتد، سخنگوی گمرک گفت: ظاهراً بررسی‌ها در وزارت صمت انجام شده و برای ارائه به دولت آماده است که در صورت موافقت دولت، در مجلس و یا سران قوا مورد بررسی قرار خواهد گرفت. جریان تغییرات اخیر به تبصره ۷ قانون بودجه سال جاری برمی‌گردد که طبق آن، نرخ ارز محاسبه ارزش گمرکی کالاهای وارداتی اعم از اساسی و غیراساسی (عمده آن اقلام مرتبط با تولید است) از ۴۲۰۰ تومان به نرخ سامانه معاملات الکترونیک (ETS) که نرخ حاشیه بازار و حدود پنج برابر است، افزایش یافت. برای کالاهای اساسی، حقوق گمرکی از ۴ درصد تعیین شده در قانون امورگمرکی به یک درصد کاهش یافت ولی برای سایر کالاها بدون تغییر باقی ماند. بر این اساس با توجه به آثار تورمی حذف ارز ۴۲۰۰ تومان از محاسبات حقوق ورودی، مقرر شد سود بازگانی به همراه حقوق گمرکی سایر کالاها کاهش پیدا کند. چندی پیش با پیشنهاد وزارت صمت، سود بازگانی در ۴۴۰ ردیف تعرفه کاهش پیدا کرد و به دستگاه‌های مربوطه ابلاغ شد که باید در گمرک و وزارت صمت پیاده‌سازی شود. با این حال تکلیف حقوق گمرکی سایر کالاها هنوز مشخص نشده است.

طبق قانون، حذف ارز ۴۲۰۰ و جایگزینی نرخ جدید در حقوق ورودی از ابتدای امسال اعمال خواهد شد و کالاهایی که تاکنون ترخیص شده‌اند نیز دربر خواهد گرفت، گمرک از ابتدای سال از صاحبان کالا تعهد دریافت کرده و به محض اعمال نرخ‌های جدید مابه‌التفاوت را دریافت می‌کند. این در حالی است که با گذشت دو ماه از سال و عدم تعیین تکلیف نرخ ارز، موجب بلاتکلیفی واردکنندگان و گلاجه‌های آنها شده است. این در حالی است که در نیمه فروردین ماه امسال و با ابلاغ قانون بودجه، گمرک ایران از حوزه فناوری اطلاعات و امنیت فضای مجازی خود خواسته بود که با توجه به الزام قانون بودجه، برای اعمال نرخ ETS در سامانه جامع گمرکی جهت محاسبه ارزش گمرکی کالای وارداتی اقدام کند.



صدر تامین با ۳۰۴ واحد، شرکت سرمایه‌گذاری دارویی تامین با ۲۴۸ واحد، شرکت کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران با ۲۳۸ واحد و شرکت پالایش نفت تبریز با ۷۹۹ واحد بیشترین تاثیر مثبت را بر رشد شاخص کل داشت. در سمت مقابل نیز شرکت پالایش نفت اصفهان با یک هزار و ۴۳۲ واحد، شرکت ملی صنایع مس ایران با ۸۰۴ واحد، شرکت فولاد مبارکه اصفهان با ۵۱۵ واحد، شرکت پالایش نفت تهران با ۵۱۲ واحد و شرکت پالایش نفت بندرعباس با ۵۰۶ واحد بیشترین تاثیر منفی را بر رشد شاخص کل داشتند. گروه خودرو هم با ۱۱۹ هزار و ۸۶۵ معامله به ارزش ۱۰ هزار و ۵۰۸ میلیارد ریال در صدر گروه‌های بورسی نشست. گروه غذایی به جز قند با ۶۷ هزار و ۲۹۳ معامله به ارزش ۶ هزار و ۴۸۸ میلیارد ریال، گروه فرآورده‌های نفتی با ۴۷ هزار و ۷۱۰ معامله به ارزش ۴ هزار و ۲۰۱ میلیارد ریال، گروه زراعت با ۲۵ هزار و ۵۰ معامله به ارزش ۳ هزار و ۷۷۱ میلیارد ریال و گروه فلزات اساسی با ۵۱ هزار و ۷۲۹ معامله به ارزش ۳ هزار و ۷۳۶ میلیارد ریال در صدر برترین گروه‌ها قرار گرفتند.

در آن سوی بازار نیز شاخص کل فرابورس با ۸۷ واحد کاهش به رقم ۲۱ هزار و ۴۸۹ واحد رسید. بیش از ۵ میلیارد و ۳۳ میلیون سهم، حق تقدم و اوراق بهادار به ارزش ۵۰ هزار و ۲۹۰ میلیارد ریال در این بازار دادوستد شد. شرکت نفت ایرانول با ۴۳ واحد، شرکت سرمایه‌گذاری صبا تامین با شش واحد، شرکت تجلی توسعه معادن و فلزات با ۵۴ واحد، بیمه کوثر با ۵۳۴ واحد و شرکت پخش البرز با چهار واحد بیشترین تاثیر مثبت را بر رشد شاخص داشتند. همچنین شرکت پلیمر آریاساسول با ۴۳ واحد، شرکت پتروشیمی تندگویان با ۱۹ واحد، شرکت صنعتی مینو با ۹ واحد، شرکت پویا زرکان آق دره با شش واحد و شرکت پتروشیمی زاگرس با ۵۶۷ واحد با بیشترین تاثیر منفی بر رشد شاخص همراه شدند.

تاثیر واردات خودرو در بازار سهام

چند روز پیش، وزیر صمت از تصویب طرح آزادسازی واردات خودرو در هیأت دولت خبر داد؛ مصوبه‌ای که با شروع کار بورس در هفته جاری اثر خود را بر معاملات روز شنبه بازار گذاشت و باعث شد برای فروش سهام خودروسازان صف تشکیل شود. خبر آزادسازی واردات خودرو که بیش از چهار سال از محدودیت‌های آن می‌گذرد در واقع این ذهنیت را در بازار ایجاد کرد که قیمت خودروهای داخلی احتمالاً کاهش خواهد یافت و از

فرصت امروز: شاخص کل بورس تهران در معاملات اولین روز هفته به رشد ۱۳ هزار و ۹۶۱ واحدی به بالاترین سطح از شهریورماه ۱۴۰۰ رسید و با ایستادن در ارتفاع یک میلیون و ۵۷۸ هزار واحد در قله ۱۹ ماهه جاکشوش کرد. در حالی که نماگر اصلی تالار شیشه‌ای در معاملات روز یکشنبه تنها ۷ هزار و ۳۰۰ واحد تا بالاترین رکورد سالانه فاصله داشت تا بر قله یک ساله بایستد، اما این اتفاق در معاملات روز گذشته نه تنها رخ نداد که شاخص کل بورس بیش از ۵ هزار واحد عقبگرد داشت. بدین ترتیب، فاصله شاخص کل سهام تا قله یک ساله به ۱۲ هزار واحد افزایش یافت. در معاملات روز گذشته همچنین ارزش معاملات خرد بورس و فرابورس از ۸ هزار میلیارد تومان عبور کرد. برخلاف عقبگرد شاخص بورس تهران اما شاخص کل هم‌وزن مسیر صعودی در پیش گرفت و با ۲۳۵ واحد افزایش به رقم ۴۴۴ هزار و ۹۷۵ واحد رسید. شاخص کل بورس هم با کاهش ۵ هزار و ۴۳۱ واحدی در ارتفاع یک میلیون و ۵۷۲ هزار واحد ایستاد. بیش از ۱۲ میلیارد و ۵۱۷ میلیون سهم، حق تقدم و اوراق بهادار به ارزش ۷۵ هزار و ۳۴۷ میلیارد ریال در بورس اوراق بهادار تهران دادوستد شد. شاخص بازار اول، کاهش ۵ هزار و ۴۴۳ واحدی و شاخص بازار دوم، کاهش ۶ هزار و ۴۰۳ واحدی را تجربه کردند. شاخص کل فرابورس ایران نیز با کاهش ۸۷ واحدی به رقم ۲۱ هزار و ۴۸۹ واحد رسید. در این بازار بیش از ۵ میلیارد و ۳۳ میلیون سهم، حق تقدم و اوراق بهادار به ارزش ۵۰ هزار و ۲۹۰ میلیارد ریال دادوستد شد.

حرکت معکوس شاخص کل و هم‌وزن

در جریان معاملات روز یکشنبه ۲۵ اردیبهشت ماه، در حالی که روند حرکت شاخص کل بورس نزولی بود، شاخص کل با معیار هم‌وزن توانست روند صعودی خود را حفظ کند. شاخص کل بورس با کاهش ۵ هزار و ۴۳۱ واحدی به رقم یک میلیون و ۵۷۲ هزار واحد و شاخص کل هم‌وزن با ۲۳۵ واحد افزایش به رقم ۴۴۴ هزار و ۹۷۵ واحد رسید. بیش از ۱۲ میلیارد و ۵۱۷ میلیون سهم، حق تقدم و اوراق بهادار به ارزش ۷۵ هزار و ۳۴۷ میلیارد ریال در بورس اوراق بهادار تهران دادوستد شد. شاخص بازار اول، کاهش ۵ هزار و ۴۴۳ واحدی و شاخص بازار دوم، کاهش ۶ هزار و ۴۰۳ واحدی را تجربه کردند.

گروه مدیریت سرمایه‌گذاری امید با ۷۰۷ واحد، شرکت سرمایه‌گذاری

ارزش معاملات خرد از ۸ هزار میلیارد تومان عبور کرد

حرکت خلاف جهت شاخص‌ها

همین رو سهام شرکت‌های خودروساز هم با افت روبه‌رو شدند. البته در حال حاضر هنوز وزارت صمت، معدن و تجارت درباره جزئیات آزادسازی واردات خودرو و نحوه آن و خودروهایی که امکان واردات خواهند داشت، چیزی اعلام نکرده و اینها موضوعاتی است که در روزها و هفته‌های آینده بر روی سهام شرکت‌های خودروسازی، تاثیر مستقیمی خواهد داشت. از ابتدای سال ۱۴۰۱ تاکنون سهام شرکت‌های این گروه، راهبری بازار را در اختیار داشته و تقاضا برای خرید سهام شرکت‌های این گروه در بورس با رشد زیادی مواجه شده است، اما از آخر هفته قبل که خبرها در مورد واردات خودروهای خارجی جدی‌تر شد، قیمت سهام خودروسازها نیز دچار افت سنگینی شد و حتی برای سهام بزرگ‌ترین شرکت‌های این گروه، صف‌های فروش تشکیل شد. واردات خودروهای ارزان‌قیمت می‌تواند میزان فروش و درآمد شرکت‌های خودروساز را تحت تاثیر قرار دهد. اگرچه طرح اصلی این است که کمبودهای موجود در بازار خودرو پوشش داده شود، اما برآوردها نشان می‌دهد در صورتی که خودروهای وارداتی با استقبال مردم مواجه شود، این موضوع می‌تواند اثرات مهمی بر میزان فروش خودروسازهای داخلی داشته باشد. با این حال، اثرگذاری این رویداد به کیفیت و همچنین تعداد خودروهای وارداتی بستگی زیادی دارد. اگر خودروهای وارداتی هم‌قیمت با خودروهای داخلی، از کیفیت بالاتری برخوردار باشند، این موضوع می‌تواند بر میزان فروش خودروسازان داخلی اثر زیادی داشته باشد. تعداد واردات نیز موضوع دیگری است که می‌تواند بر درآمد خودروسازان تاثیر داشته باشد.

طبق برآوردهای وزارت صمت، بازار خودرو هم‌اکنون با ۵۰۰ هزار دستگاه کمبود مواجه است و دولت سعی دارد این کمبود را از طریق واردات جبران کند. چنانچه قرار باشد مطابق نیاز بازار، ۵۰۰ هزار دستگاه خودرو وارد کشور شود، این موضوع می‌تواند اثر زیادی بر میزان فروش شرکت‌های خودروسازی داشته باشد زیرا تمایل بازار را برای خرید خودروهای داخلی کاهش می‌دهد. به طور طبیعی برخی از اقدامات انجام خودروهای وارداتی رقابتی باشد، شرکت‌های خودروسازی نیز خیلی قادر به افزایش نرخ نخواهند بود تا بتوانند سهم خود را از بازار در سطوح فعلی ثابت نگه دارند. با این حال چنانچه حجم واردات بین ۱۰۰ تا ۲۰۰ هزار دستگاه باشد، این موضوع اثر کمتری بر خودروسازان داخلی خواهد داشت.

یک کارشناس بازار سرمایه مطرح کرد

سوت‌زنی زمینه‌ساز شفافیت در معاملات بازار سرمایه

سوت‌زنی، افزایش عمق مظنه، تصمیمات اصلاحی برای ETFها، تعیین سقف خوراک گاز صنایع بورسی، پرداخت سود سهام عدالت و سودهای رسوبی شرکت‌ها وضعیت مناسب‌تری پیدا کرده است، افزود: در مجموع طی ماه‌های اخیر، بازار سرمایه وضعیت مناسب‌تری را نسبت به سال ۱۳۹۹ و نیمه ابتدایی ۱۴۰۰ تجربه کرده است. به عقیده این کارشناس بازار سرمایه، برخی از این اقدامات، مانع از بروز شوک در بازار سهام شدند و برخی دیگر ساختار تصمیم‌گیری در بازار را همراه با اطلاعات بیشتر و شفاف‌تری کردند، همچنین برخی ریسک بروز تخلفات را کاهش دادند. به طور طبیعی برخی از اقدامات انجام شده توانست تا حدی موثر بر روند بازار موثر واقع شود که اکنون با توجه به اقدامات انجام شده شاهد آرامش نسبی، رشد تقریباً پیوسته و آهسته‌ای در بازار هستیم. با این وجود باید پذیرفت که بازار سهام در مجموعه‌ای بزرگتر به نام سیستم اقتصادی فعالیت دارد و در بلندمدت، مولفه‌ها و محیط اقتصاد کلان بر وضعیت بازار تاثیرگذار خواهد بود. میرزایی در پایان صحبت‌هایش با اشاره به لزوم هماهنگی بازار سرمایه و نظام اقتصادی گفت: اگر سیاستی اتخاذ شود که در کوتاه‌مدت به نفع بازار سهام باشد، اما در کل این سیاست‌ها دارای آثار منفی در محیط کلان اقتصادی باشند به‌طور حتم می‌تواند از مجاری دیگری بر وضعیت بازار سهام تاثیر منفی بگذارد.

آن ابزار تنظیم کرد و از طرفی تناسب انواع، ماهیت و عامل تخلفات با ابزار مورد استفاده مورد توجه قرار بگیرد. به گفته وی، برخی از رفتارهای نامناسبی که در بازار رخ می‌دهد ناشی از فقدان قواعد تنظیم‌گری مشخص در برخی حوزه‌ها، فقدان ابزارهای شفاف‌کننده معاملات به صورت سریع و خلأهای زیرساختی و قانونی در مورد نحوه گزارش عملکرد بنگاه‌ها است که باید مورد توجه ناظران بازار سرمایه باشد.

میرزایی سپس به تاثیر ابزار سوت‌زنی در راستای شفاف‌سازی و سالم‌سازی بازار اشاره کرد و توضیح داد: از این ابزار باید به اندازه حیطه نفوذ انتظار داشت و شکی در زمینه کمک این ابزار در وضعیت شفاف‌سازی بازار وجود ندارد، اما درخسوخ میزان و کیفیت آن نمی‌توان ضریب چندان بالایی را ارائه داد.

این کارشناس بازار سرمایه یادآور شد: باید این موضوع مورد توجه باشد که فعالان بازار سرمایه، اشخاص همگن نیستند، برخی از قدرت بالا و چندجانبه برخوردارند که این افراد در زمره بزرگترین اشخاص فعال بورس قرار می‌گیرند و برخی دیگر عناصر خرد و با وزن اندک هستند. طبیعتاً تاثیرگذاری این ابزار بر این دو طیف یکسان نیست و در صورتی که بر دسته نخست تاثیر خاصی نداشته باشد، به طور حتم بر وضعیت کلی بازار هم نمی‌تواند با تاثیر چشمگیری همراه شود.

او با اشاره به اینکه بازار تحت تاثیر اقداماتی نظیر راهاندازی سامانه

نماگر بازار سهام

خبر تازه از ارز ۴۲۰۰ در گمرک؛
تجار آماده باشند

با وجود گذشت حدود یک هفته از ابلاغ مصوبه کاهش سود بازرگانی، مصوبه مربوطه به تاخیزی از سوی وزارت صمت به گمرک ایران ابلاغ نشده و حداقل یک هفته دیگر تا تعیین تکلیف نرخ ارز و افزایش آن به نرخ حاشیه بازار زمان لازم است که تکلیف واردکنندگان نیز روشن خواهد شد. بر این اساس همچنان محاسبات بر مبنای ارز ۴۲۰۰ انجام می‌شود.

به گزارش ایسنا، نامه‌ای که اخیراً از سوی عباسپور - مدیرکل دفتر مقررات صادرات و واردات وزارت صمت - به کیلی - مدیرکل دفتر واردات گمرک ایران - اعلام شده بیانگر ابلاغیه مصوبه هیأت وزیران در خصوص اصلاح ۴۴۰ ردیف تعرفه شامل کاهش و افزایش سود بازرگانی، تفکیک، ایجاد، حذف و اصلاح شرح ردیف تعرفه‌ها، طبقات سود بازرگانی سال جاری، موارد استثنا و اعمال اصلاحات سیستم هماهنگ شده توصیف و کدگذاری کالا، است.

مصوبه، دیروز به گمرک رسید

با وجود اهمیت تسریع در تعیین تکلیف نرخ ارز محاسباتی در حقوق ورودی که طبق قانون بودجه امسال باید انجام شود، گرچه کاهش سود بازرگانی در ۱۷ اردیبهشت ماه در دولت مصوب و جهت اجرا به دستگاه‌های ذی‌ربط ابلاغ شد ولی نامه وزارت صمت در ۲۱ اردیبهشت ماه صادر و آنطور که گمرک به ایسنا اعلام کرده روز گذشته یعنی ۲۴ اردیبهشت به گمرک ایران ابلاغ شده است. احتمالاً تا یک هفته دیگر ارز ۴۲۰۰ از گمرک خارج می‌شود لطیفی - سخنگوی گمرک - در این رابطه گفت که با توجه به ابلاغ اخیر وزارت صمت، باید ابتدا تغییرات لازم در سامانه‌ها پیاده‌سازی شود؛ به طوری که سود بازرگانی و نحوه محاسبه آن در سامانه جامع تجارت و سامانه جامع گمرکی اعمال شده و در ادامه واردکنندگان بتوانند با تغییرات جدید اقدام کنند.

وی گفت: به نظر می‌رسد تا اواخر هفته جاری برای اعمال تغییرات سود بازرگانی در محاسبات گمرکی در سیستم زمان لازم باشد و بعد از آن تغییر نرخ ۴۲۰۰ به نرخ ETS اعمال خواهد شد.

کاهش حقوق گمرکی آماده ورود به دولت

اما در رابطه با کاهش حقوق گمرکی سایر کالاها که پیش از آن قرار بود اتفاق بیفتد، سخنگوی گمرک گفت: ظاهراً بررسی‌ها در وزارت صمت انجام شده و برای ارائه به دولت آماده است که در صورت موافقت دولت، در مجلس و یا سران قوا مورد بررسی قرار خواهد گرفت.

تکلیف قیمت تالارها با اعمال قیمت‌های جدید

رئیس اتحادیه تالارهای پذیرایی و تجهیز مجالس تهران ضمن ابراز مخالفت با مراسم تجملاتی، گفت هیچ واحدی حق ندارد بدون هماهنگی با اتحادیه نرخ‌ها را افزایش دهد و تا این لحظه هم هیچ قیمت جدیدی اعلام نکرده‌اند و اعلام هم نخواهیم کرد.

به گزارش ایسنا، چهارشنبه شب، مبلغ کمک معیشتی واريز شده بابت ماه اول، از ساعات پایانی قابل برداشت و از پنجشنبه قیمت جدید روغن، مرغ، تخم مرغ و لبنیات اعمال شد.

در این رابطه خسرو ابراهیمی‌نیا در گفت‌وگو با ایسنا، درباره وضعیت نرخ‌نامه تالارها بعد از این تغییرات، با تأکید بر اینکه همه نرخ‌های تالارها باید با نظر کارشناسی اتحادیه باشد، اظهار کرد: مهمانان تالارهای پذیرایی نرخ‌نامه دارند که باید مهر اتحادیه بر آن درج شده باشد.

وی در پاسخ به سوالی درباره تعیین تکلیف نرخ‌نامه بعد از اعمال قیمت‌های جدید چهار کالای اساسی، اظهار کرد: تا این لحظه هیچ قیمت جدیدی اعلام نکرده‌اند و اعلام نخواهیم کرد. ابراهیم‌نیا افزود: سعی می‌کنیم همراه با دولت آرامش بازار را حفظ کنیم و به همکاران هم توصیه کردیم تا جایی که می‌توانند نرخ‌ها را بالا نبرند.

رئیس اتحادیه تالارهای پذیرایی و تجهیز مجالس تهران با تأکید بر اینکه هیچ واحدی حق ندارد بدون هماهنگی با اتحادیه نرخ‌ها را افزایش دهد، گفت: سعی ما فراهم کردن شرایط برای ازدواج آسان جوانان است.

اتحادیه: با مراسم تجملاتی مخالفیم

وی در پاسخ به سوالی درباره محدوده هزینه‌های یک مجلس عروسی نیز گفت: ممکن است فردی برای مراسم عروسی یک، شیرینی و چای را خودش بیاورد و یک مراسم دو ساعته داشته باشد که فقط باید ورودی سالن پرداخت کند. چنین مراسمی با یک تا دو میلیون تومان قابل برگزاری است. همچنین ممکن است فردی با یک نوع غذا و سالاد و نوشابه مراسم برگزار کند که نفری حدود ۷۰ تا ۱۰۰ هزار تومان تمام می‌شود، اما اگر فردی بخواهد انواع قهوه، ماهی، بولمون و ... برگزار کند که این اسراف است و در فرهنگ ما نیست.

ابراهیم‌نیا افزود: ممکن است عروس و دامادی به دنبال برگزاری مراسم بیرون شهر باشند، ۱۰۰ میلیون تومان پول فیلمبردار بدهد، در تمام شهر آتش بازی راه بیندازد، کالسکه‌های تشریفاتی داشته باشد و تحت تاثیر هژمونی فرهنگی باشد که ما ۱۰۰ درصد با آن مخالف هستیم، گناه تالاردار نیست. بنابراین قیمت حداکثری وجود ندارد. فقط تأکید این است که قیمت حتماً باید از سوی اتحادیه کارشناسی شده باشد.

گفتنی است از روز پنجشنبه، ۲۲ اردیبهشت، قیمت هر کیلو مرغ گرم برای مصرف‌کننده ۵۹ هزار و ۸۰۰ تومان و هر کیلو تخم مرغ ۳۹ هزار و ۸۰۰ تومان، است. همچنین قیمت روغن مایع ۸۱۰ گرمی سرخ‌کردنی برای مصرف‌کننده به ۶۲ هزار تومان و روغن مایع آفتابگردان ۸۱۰ گرمی پخت و پز به ۶۳ هزار تومان رسید. در لبنیات نیز قیمت هر کیلو شیر خام ۳۰۲ درصد چربی درب دامداری ۱۲ هزار تومان، شیر ناپولنی ۹۰۰ گرمی کم چرب برای مصرف‌کننده ۱۵ هزار تومان، شیر پاستوریزه بطر یک لیتری کم چرب ۱۸ هزار تومان، ماست دبه‌ای ۲۵ کیلویی کم چرب ۴۹ هزار و ۸۰۰ تومان، پنیر UF نسبتاً چرب ۴۰۰ گرمی ۲۷ هزار تومان است.

قیمت خودروی خارجی در انتظار تصمیم کمیسیون ماده یک



انجمن قطعه‌سازان خودرو، رقم معقول و منطقی در تعرفه واردات خودرو را ۳۰ درصد و سود واردکننده را ۱۰ درصد اعلام می‌کنند، اما بیشتر واردکنندگان خودرو، روی عدد ۲۰ درصد اتفاق نظر دارند و می‌گویند با چنین تعرفه‌ای خودرو با قیمت مناسب‌تری به دست مشتری می‌رسد، این گروه نیز اعتقاد دارند سود ۷ تا ۱۰ درصدی برای واردکننده خودرو قابل قبول است.

هیچ رقابتی بین خودروسازان ایجاد نخواهد شد

اگر مانند گذشته تعرفه‌ها و هزینه‌های بالا بر واردکنندگان خودرو تحمیل شود، هیچ رقابتی بین خودروسازان ایجاد نخواهد شد و بازار خودروهای داخلی از خودروهای وارداتی تأثیر نمی‌گیرد، لذا باید سعی کرد خودروهایی را وارد کشور کرد که از نظر قیمت قابل رقابت با تولیدات داخلی باشند، اگر چنین نشود، خودروهای خارجی در بازار سراز خود را کوک می‌کنند و خودروهای داخلی هم رویه گذشته را طی می‌کنند و آزادسازی واردات خودرو فقط برای گروهی از جامعه مطلوب است و گروهی که هنوز درگیر قرعه‌کشی هستند، نمی‌توانند از بازار آزاد خودرو خریداری کنند و همچنان بدون خودرو می‌مانند.

واردات خودروهای ارزان قیمت شدنی است؟ آیا توزیع مناسب خودروهای وارداتی اتفاق می‌افتد؟ آیا می‌توان سامانه‌ای برای توزیع خودرو ایجاد کرد؟ خودروی کدام کشورها به ایران وارد می‌شود؟ به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو»، این اغلب سؤال‌هایی است که از روز چهارشنبه با اعلام آزادسازی واردات خودرو، در ذهن خیلی از خریداران خودروهای خارجی شکل گرفته است؛ به‌خصوص آنهایی که دست از خرید کشیدند و می‌خواهند صاحب یک خودروی وارداتی شوند.

به گفته کارشناسان صنعت خودرو، برای آنکه قیمت خودروهای وارداتی ارزان تمام شود، یک راهکار وجود دارد و آن این است که تعرفه واردات خودرو و عوارض‌هایی که ۲۱ مجموعه از واردکنندگان خودرو دریافت می‌کنند، کاهش پیدا کند، در غیر این صورت با تعرفه‌های ۸۵ درصدی واردات نمی‌توان خودروی ارزان قیمت به دست مردم رساند. دولت هنوز برای تعرفه واردات خودرو در سال جاری تصمیم‌گیری نکرده است لذا ضرورت دارد قبل از برگزاری نشست‌های تخصصی برای جمع‌بندی تعرفه واردات خودرو، از واردکنندگان نظر خواهی شود تا تعرفه مناسب روی خودروهای وارداتی اعمال شود. برخی از اعضای

افزایش بیش از ۳۵ درصدی قیمت کامیون در بازار

نوسازی در ناوگان جاده‌ای صورت نگرفته است.

وی در ادامه با انتقاد از افزایش قیمت لاستیک و روغن موتور تصریح کرد: هزینه تعویض روغن در یک سال اخیر از یک میلیون به حدود ۳ میلیون و خرید لاستیک از ۱۵ میلیون به ۲۴ میلیون افزایش یافته است. ضمن اینکه قیمت لاستیک ثابت ندارد و با حذف ارز ۴۲۰۰ تومانی تأمین آن نیز مشکل شده است.

عضو هیأت مدیره کانون حمل و نقل کالای کشوری افزایش ۳۵

درصدی نرخ تن کیلومتر در سال جاری را ناکافی دانست و افزود: با توجه به افزایش ۲۰۰ درصدی هزینه‌های کامیون، افزایش ۳۵ درصدی نرخ تن کیلومتر پاسخگوی نیاز رانندگان نیست. نی‌نیا در پایان نوسان قیمت قطعات را از دیگر معضلات کامیون‌داران دانست و عنوان کرد: تورم ناشی از افزایش ۵۸ درصدی حقوق کارگران در سال جاری موجب افزایش و نوسانات قیمت قطعات شده است.

برنامه‌ریزی، تکنولوژی و مهارت؛ ۳ عامل اساسی در توقف تولید خودروهای ناقص

صنعتی از جمله صنعت خودروسازی برای پرهیز از مواجهه با محصول معیوب و ناقص باید نسبت به آن پایبند باشد.

وی با بیان اینکه تولید خودروهای ناقص در صنعت خودروی کشور نشان می‌دهد که پیش‌بینی‌ها و هدف‌گذاری‌ها از دقت کافی برخوردار نیست، در ادامه کاهش تولید ناقص‌ها را همچنین در گرو تجهیز خطوط تولید به تکنولوژی و استفاده از افراد متخصص و ماهر اعلام کرد و افزود: با توجه به اعتراض مصرف‌کنندگان نسبت به کیفیت پایین خودروهای داخلی، اگر این موضوعات به طور جدی مورد توجه قرار بگیرند، اثرات سایر عوامل بر چرخه تولید بسیار کاهش می‌یابد.

نماینده مردم بهشهر در مجلس شورای اسلامی با توجه به اینکه براساس ماده ۱۱۹ قانون حقوق گمرکی، ماشین‌آلات و تجهیزات

عضو کمیسیون عمران مجلس شورای اسلامی ضمن ابراز مخالفت با وضع مالیات بر واردات تجهیزات تولیدی و صنعتی براساس بودجه ۱۴۰۱ گفت تولید خودروهای ناقص در صنعت خودروی کشور بیانگر این است که پیش‌بینی‌ها و هدف‌گذاری‌ها از دقت کافی برخوردار نیست.

غلامرضا شریعتی اندراتی در گفت‌وگو با خبرنگار خبر خودرو، با توجه به اینکه آمار تیراژ خودرو در سال گذشته کمتر از یک میلیون دستگاه بوده و در این میان حدود ۱۷۰ هزار دستگاه خودروی ناقص نیز تولید شده، بسته شدن پرونده خودروهای ناقص در سال جدید به دنبال هدف‌گذاری‌ها مبنی بر افزایش ۵۰ درصدی تیراژ را اینگونه ارزیابی کرد و اظهار داشت: برنامه‌ریزی یکی از راهکارهای الزامی است که هر



سازمان آگهی‌ها

۸۸۹۳۶۶۵۱

فروش محصولات در آمازون با راهکارهای حرفه‌ای

به قلم: میشل کینان
کارشناس بازاریابی و فروش
ترجمه: علی آل‌علی

کار بر روی یک حوزه مشخص در دنیای کسب و کار همیشه ساده نیست. شما باید توانایی فروش محصولاتتان به طور حرفه‌ای و بدون نیاز به مشکلات فراوان را داشته باشید، در غیر این صورت خیلی زود مشکلاتتان در حوزه تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف و ناتوانی برای کسب سود مناسب سر به فلک خواهد کشید.

امروزه بسیاری از برندها علاوه بر شیوه‌های سنتی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف نیاز به استفاده از راهکارهای دیجیتال دارند. این امر شامل فروش محصولات به طور آنلاین است. این امر به شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف کمک کرده و موقعیتتان در بازار را نیز تقویت خواهد کرد. البته همیشه امکان راهاندازی فروش رسمی برند وجود ندارد. درست به همین دلیل اغلب اوقات برندها به سوی همکاری با موسسات و فروشگاه‌های حرفه‌ای می‌روند. همانطور که در دنیای واقعی خرده‌فروشی‌هایی مثل المارت یا تارگت محبوبیت زیادی دارند، در دنیای آنلاین نیز آمازون بهترین گزینه برای فروش محصولات محسوب می‌شود. این نکته به شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف کمک کرده و موقعیتتان را نیز تقویت خواهد کرد.

فروش در آمازون شاید یکی از بهترین گزینه‌ها برای برندهای مختلف در سراسر دنیا باشد، اما هرگز ساده نیست. یادتان باشد شمار بسیار زیادی از برندها در آمازون به دنبال فروش محصولاتشان هستند. همین امر شما را در موقعیت بسیار دشواری برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان قرار می‌دهد. اگر شما در این میان ایده مناسبی برای فروش محصولاتتان نداشته باشید، خیلی زود توانایی‌تان برای اثرگذاری بر روی مخاطب هدف به طور چشمگیری کاهش پیدا کرده و دیگر شانس برای تعامل با مخاطب هدفتان پیدا نمی‌کنید.

هدف اصلی در این مقاله مرور برخی از مهمترین نکات برای فروش بالا در آمازون است. بدون تردید این امر برای برندها اهمیت زیادی دارد. هرچه باشد کمتر برندی از کسب سودهای بالا و فروش ساده محصولاتش استقبال نخواهد کرد. در ادامه برخی از نکات مهم در راستای فروش محصولات در آمازون به ساده‌ترین شکل ممکن را مرور خواهیم کرد.

پیدا کردن محصولی برای فروش

استراتژی کسب و کارها برای فروش محصولات باید کاملا دقیق و کاربردی باشد. یکی از مهمترین نکات در زمینه تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف مربوط به استفاده از یک محصول درست و کاربردی است. این امر به شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف کمک کرده و موقعیتتان را به مثابه یک برند مهم تثبیت خواهد کرد. یادتان باشد شما برای تاثیرگذاری مناسب بر روی مشتریان باید همیشه از راهکارهای حرفه‌ای سود ببرید. در این میان اولین گام مشخص کردن محصول یا محصولاتتان برای عرضه در آمازون است.

برخی از برندها پس از ثبت نام اولیه در آمازون عملا هیچ محصول مشخصی برای ارائه در بازار ندارند. این امر می‌تواند برای شما دردسرهای زیادی به همراه داشته و وضعیتتان در بازار را نیز به طور قابل ملاحظه‌ای تحت تاثیر قرار دهد. نکته مهم در این میان برخورد آمازون با برندهایی است که پس از ثبت نام هیچ محصولی عرضه نمی‌کنند. بنابراین اگر شما به دنبال حضور بلندمدت در آمازون هستید، باید همیشه محصولی مشخص برای عرضه در فروشگاه مورد نظر داشته باشید. این امر در اولین گام شما را بدل به برندی دوست‌داشتنی در بازار خواهد کرد.

استفاده از محصولات مناسب برای عرضه در آمازون می‌تواند برند شما را در مدت زمانی کوتاه بدل به برندی حرفه‌ای نماید. یادتان باشد اگر برند شما در یک حوزه خاص فعالیت دارد، باید فقط محصولاتی در همان حوزه را پیش روی مشتریان قرار دهید، در غیر این صورت شاید کمتر فرصتی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف پیدا کرده و وضعیتتان در آمازون همرا با مشکلات فراوانی گردد.

یکی از نکات مهم برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف مربوط به سطح توانایی شما برای استفاده از توضیحات درست برای هر محصول است. این امر محصول شما را تبدیل به گزینه‌ای مناسب برای خرید می‌کند. با این حساب دیگر مشکلی از نظر سطح تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف و بهینه‌سازی شرایطتان نخواهد بود.

گاهی اوقات محصولات که ظاهر مناسب یا توضیحات دقیق ندارند، از نظر سطح تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف با مشکلات زیادی رو به رو می‌شوند. این امر آمازون را مجبور به فروش همراه با تخفیف‌های بسیار زیاد می‌کند. بنابراین اگر شما مایل به فروش محصولاتتان با تخفیف‌های بسیار زیاد نیستید، باید حتما مشخصات دقیقی از آن را پیش روی مخاطب‌تان قرار دهید.

انتخاب یک برنامه درست

هر برندی در آمازون باید یک برنامه دقیق داشته باشد. این امر به شما برای تاثیرگذاری مناسب بر روی مخاطب هدف کمک کرده و شرایطتان را نیز به طور ویژه‌ای تحت تاثیر قرار می‌دهد. اگر شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف برنامه مشخصی دارید، باید یک برنامه نیز برای فروش محصولاتتان داشته باشید. این برنامه می‌تواند به شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف کمک کرده و شرایطتان را نیز به طور ویژه‌ای تغییر دهد.

بدون تردید اهداف هر برند از حضور در آمازون متفاوت است. برخی از برندها به دنبال فروش بسیار اندک و معرفی برندهانشان به مشتریان هستند. در سوی دیگر برخی از برندها با اعتبار مناسب در بازار فقط به دنبال فروش هرچه بیشتر محصولات و تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف خواهند بود. این امر می‌تواند برای برندها شرایط متفاوت و دشواری به همراه داشته باشد. درست به همین دلیل شما باید از همان لحظه نخست برنامه‌تان برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را به طور قابل ملاحظه‌ای دنبال نمایید، در غیر این صورت شاید هرگز فرصتی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف پیدا نکرده و شانس‌تان در این میان نیز به طور چشمگیری کاهش پیدا کند.

بسیاری از برندها پیش از اینکه درگیر فرآیند فروش یا تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف شوند، اهدافشان را مکتوب می‌کنند. به عنوان مثال، اگر شما به دنبال فروش ماهانه ۳۰ عدد از محصولاتتان هستید، باید این هدف را به طور مشخص ثبت کرده و به دنبال تحققش باشید.



متاسفانه بسیاری از برندها در پی حضور در آمازون دیگر برنامه‌ریزی برای فروش را به دست فراموشی می‌سپارند. این امر می‌تواند برای شما نقطه ضعفی بزرگ محسوب شده و حضورتان در آمازون را همراه با مزایای بسیار اندکی سازد.

بدون تردید بسیاری از برندها برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف مشکلات بسیار زیادی پیش روی خواهند داشت. این امر می‌تواند برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف مشکلات برندها را به شدت افزایش داده و وضعیت شما را نیز تحت تاثیر قرار دهد.

توصیه ما در این بخش تلاش برای طراحی یک برنامه دقیق به منظور تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف است. این امر می‌تواند برای اثرگذاری بر روی مخاطب هدف ایده بسیار خوبی محسوب شود. با این حساب شما اگر از همان ابتدای کار یک برنامه در دست داشته باشید، می‌توانید وضعیتتان در آمازون را به طور مداوم ارزیابی کرده و همیشه بهترین وضعیت برندنات را به پیش روی مشتریان قرار دهید.

ایجاد حساب رسمی در آمازون

آمازون دیگر برنامه‌ای برای فروش غیررسمی محصولات برندها در سایتش ندارد. درست به همین دلیل شما باید برندنات را به طور مشخص با اطلاعات دقیق در فروشگاه آمازون ثبت کنید. این امر به شما فرصت عرضه تمام محصولات مورد نظرتان در این فروشگاه و تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را به همراه خواهد داشت. شما با استفاده از این شیوه می‌توانید به سادگی هرچه تمام‌تر فعالیتتان را به طور رسمی و کاملا قانونی در آمازون شروع کنید.

یادتان باشد شما برای ثبت نام در آمازون فقط به مشخصات ساده برندنات نیاز ندارید. در برخی از موارد شما حتی باید شماره پروانه کسب یا حتی دیگر مدارک مربوط به مجوز فعالیت برندنات که از سوی موسسات دولتی عرضه شده را بارگذاری نمایید.

بدون تردید برای برندهایی که نخستین بار تصمیم به حضور در آمازون گرفته‌اند، ثبت نام در این سامانه دشوار خواهد بود. درست به همین دلیل اگر شما مایل باشید، استفاده از توصیه کارشناس‌های آمازون یا حتی گفت و گو با دیگر برندها در زمینه ثبت نام در این سامانه ایده بسیار خوبی خواهد بود. این امر شما را از نقطه نظر تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف در شرایط بسیار دشواری قرار داده و موقعیتتان را نیز به طور چشمگیری بهینه‌سازی خواهد کرد.

پس از اینکه شما مشخصات مربوط به برندنات را در آمازون ثبت کردید، باید به دنبال تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان باشید. این امر می‌تواند برای شما تاثیرگذاری لازم را به همراه داشته و شرایطتان را نیز به طور چشمگیری بهبود بخشد. یادتان باشد در دنیای امروز کسب و کار بسیاری از برندها برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف شرایط بی‌نهایت دشواری دارند. این امر می‌تواند شما را در موقعیت بسیار سختی قرار داده و حتی توانایی‌تان را نیز دستخوش تغییر نماید. بدون شک برخی از برندها برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف می‌توانند از شیوه‌هایی نظیر استفاده گسترده از تبلیغات سود ببرند. با این حال چنین ابزارهایی در زمینه تأیید برندنات در آمازون تاثیر نخواهد داشت. بنابراین به جای اعتماد به نفس بیش از اندازه باید به سراغ استفاده از شیوه‌های درست و دقیق بروید. این امر شامل ارائه اطلاعات درست درباره برندنات می‌شود.

درک شرایط فروش و هزینه‌های آمازون

آمازون در ازای عرضه محصولات و فروش آنها مقدار مشخصی پول دریافت می‌کند. این امر برای بسیاری از برندهای تازه وارد به دنیای آمازون امر بسیار مهمی محسوب می‌شود. نکته مهم اینکه شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف همیشه فرصت کافی ندارید. بنابراین باید خیلی زود با شرایط مالی آمازون آشنا شده و خودتان را با آن هماهنگ سازید.

آمازون در وهله نخست برای معرفی برند شما به مشتریان هزینه مشخصی دریافت خواهد کرد. این هزینه به طور معمول بسته به نوع محصولات عرضه شده بین ۱۵ تا ۴۵ درصد از حق فروش شما را شامل می‌شود. با این حساب شما باید به دنبال فروش بالا در آمازون باشید، در غیر این صورت شاید سود چندانی از فرآیند مورد نظر نصیب‌تان نشود.

یادتان باشد آمازون برای بسیاری از برندها فقط مکانی برای فروش محصولات نیست، بلکه عرصه‌ای برای معرفی برند به مشتریان و جلب

آمازون بوده و از تغییرات مربوط به ارسال یا بسته‌بندی این فروشگاه اطلاع حاصل می‌کنند. این امر شاید برای شما بی‌نهایت سختگیرانه به نظر برسد، اما گاهی اوقات تاثیرگذاری لازم بر روی مخاطب هدف را به همراه خواهد داشت.

امروزه آمازون در اغلب شهرهای مهم دارای یک مرکز فروش یا عرضه محصولات است. با این حساب شما مشکل زیادی برای اثرگذاری بر روی مخاطب هدف نداشته و توانایی‌تان در این میان به طور قابل ملاحظه‌ای افزایش پیدا می‌کند. تنها کاری که در این میان باید انجام دهید، استفاده از روش‌های مناسب برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف به شیوه‌ای حرفه‌ای است.

تهیه فهرستی از محصولات

بسیاری از برندها پس از یک حضور آزمایشی در آمازون به سراغ ثبت نام دقیق و کامل در این خرده‌فروشی می‌روند. نکته مهم اینکه هر وقت شما به دنبال فروش محصولاتتان به طور گسترده در آمازون رفتید، باید یک فهرست دقیق از محصولاتتان را عرضه کنید، در غیر این صورت همیشه نیاز به ویرایش فهرست محصولاتتان پیدا کرده و هرگز شانس برای تاثیرگذاری مناسب بر روی مشتریان یا کسب سود مناسب نخواهید داشت. این امر می‌تواند برای شما به شدت خطرناک بوده و شرایطتان را نیز تغییر دهد.

یک فهرست ساده از محصولات می‌تواند به شما برای فعالیت مناسب در آمازون کمک کند. این امر وضعیت بسیاری از برندها را تغییر داده و برای فعالیت بهینه در آمازون ضروری محسوب می‌شود. درست به همین دلیل اگر شما برای نخستین بار در آمازون فعالیت دارید، باید هرچه سریع‌تر نسبت به تهیه یک فهرست دقیق از محصولاتتان اقدام کنید.

یادتان باشد فهرست محصولات در آمازون به صورت کاملا دیجیتال تهیه می‌شود. در ضمن شما باید تمام مشخصات مربوط به محصولات را نیز در فهرست مورد نظر درج کنید. این امر به شما برای تاثیرگذاری ویژه بر روی مخاطب هدف کمک کرده و شانس‌تان در این میان را نیز دو برابر خواهد کرد.

استفاده از تصاویر و مشخصات دقیق برای هر محصول در فهرست شما امری ضروری محسوب می‌شود. این نکته به شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف کمک کرده و شانس‌تان را نیز به شدت ارتقا خواهد داد. بنابراین باید همیشه حواس‌تان به این نکته مهم باشد. توصیه‌های مورد بحث در این مقاله شروع مناسبی برای کار شما در آمازون خواهد بود، اما یادتان باشد همیشه به دنبال نکات تازه و به‌روز رسانی استراتژی‌تان در این خرده‌فروشی آنلاین باشید.

منبع: shopify.com

آگهی موضوع ماده ۳ قانون و ماده ۱۳ آیین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

برابر رای شماره ۱۴۰۰۶۰۳۰۱۰۷۸۰۰۳۳۷۰ مورخ ۱۴۰۰/۱۲/۲۳
هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک یافت آباد تهران تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای مهدی سلیمانی فرزند کریم بشماره شناسنامه ۱۲۸۲ صادره از بستان آباد در ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احدایی در آن به مساحت ۱۱۴ مترمربع در قسمتی از پلاک ۲۹۷۵ فرعی از ۲ اصلی مفروز و مجزی شده از پلاک ۱۴۲۰ فرعی از ۲ اصلی واقع در بخش ۱۲ تهران خریداری از مالک رسمی آقای علی زندیه محرز گردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می‌شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می‌توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید، طرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض، دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۱/۱۲/۱۱ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۱/۱۲/۲۶
رئیس ثبت اسناد و املاک - خداداد بشیری شناسه آگهی ۱۳۰۹۸۲۶

برابر رای شماره ۱۴۰۰۶۰۳۰۱۰۶۰۰۰۰۰۳۶ مورخ ۱۴۰۰/۱۲/۲۹ پرونده کلاس ۱۳۹۸/۰۲/۲۹
هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک ورامین تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی خانم لیلا خانی فرزند علی اصغر بشماره شناسنامه ۲۶۱۹۰۷ صادره از ورامین ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احدایی در آن به مساحت ۳۷۷۰۴ متر مربع از پلاک شماره ۲۰۸۷ فرعی از ۱۲ اصلی واقع در خیرآباد بخش حوزه ثبت ملک ورامین خریداری از جهانبخش خانی محرز گردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می‌شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می‌توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید، طرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض، دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۱/۱۲/۱۱ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۱/۱۲/۲۶
رئیس ثبت اسناد و املاک - محمود دادوی شناسه آگهی ۱۳۰۹۸۲۶

برابرای شماره ۱۳۹۸۰۳۰۹۰۶۸۰۰۰۵۳۴ مورخ ۱۳۹۸/۰۲/۲۹ پرونده کلاس ۱۳۹۶/۰۹/۰۶۸۰۰۰۱۱۴۴
هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک منطقه دو قزوین مالکانه بلامعارض مالکیت آقای علی خمسه به شماره شناسنامه ۱۰۳۲۳ کدملی ۴۲۲۱۱۵۱۱۲۷ صادره از قزوین سلطان آباد فرزند قربان در ششدانگ یک باب ساختمان به مساحت ۱۱۴۶۰ مترمربع قطعه سوم آفرازی پلاک ۵ اصلی واقع در قزوین بخش ۵ حوزه ثبت ملک منطقه دو قزوین خریداری از ابراهیم حاجی آقاسی و غلامعلی عباسی تأیید و محرز گردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می‌گردد در صورتیکه اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می‌توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید طرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مرج 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: ۱۴۰۱/۱۲/۱۱ تاریخ انتشار دوم: ۱۴۰۱/۰۲/۲۶
علی شهسوار - رئیس اداره ثبت اسناد و املاک منطقه ۲ قزوین - ۲۳۳ م/الف

اخبار

برگزاری جشن پایان گازرسانی در شهرستان عباس آباد



ساری – دهقان : با بهره برداری از روستای دراسرا در شهرستان عباس آباد جشن پایان گازرسانی در این شهرستان برگزار و به شهرستان سبز تبدیل شد. به گزارش خبرنگار مازندران به نقل روابط عمومی شرکت گاز استان مازندران، طی مراسمی با حضور نماینده مردم تکاب، رامسر و عباس آباد در مجلس شورای اسلامی، سرپرست امور روستایی و شوراهای استنادی مازندران، سرپرست شرکت گاز استان، امام جمعه، فرماندار، بخشدار و دیگر مسئولین شهرستان، جشن پایان گازرسانی در سطح شهرستان عباس آباد برگزار و این شهرستان بعنوان شهرستان سبز معرفی شد.
قاسم مایلی رستمی سرپرست شرکت گاز استان مازندران با اظهار این که طرح گازرسانی به روستای دراسرا با اعتباری بالغ بر ۱۰ میلیارد تومان به بهره‌برداری رسیده، گفته: با گذار شدن این روستا و انجام فرایند اشتراک پذیری، ۱۰۰ خانوار روستایی و بیش از ۱۵۰ مشترک از نعمت گاز طبیعی بهره‌مند شدند. وی اظهار داشت: برای گازرسانی به این روستا ۱۵ کیلومتر شبکه‌گذاری اجرا و بیش از ۱۲۰ علمک نصب شده است. سرپرست شرکت گاز مازندران با اشاره به گازرسانی به تمامی روستاهای شهرستان عباس آباد گفت: گاز به ۹۵۵ درصد از روستاهای استان مازندران رسیده است و این روند تا دسترسی همه روستاها ادامه می‌یابد.وی تعداد کل مشترکان استان مازندران را یک میلیون و ۸۲هزار و ۵۵۹ اشتراک اعلام کرد و گفت: ۴۵۶ هزار و ۹۵۷ خانوار در دو هزار و ۴۸۴ روستا از نعمت گاز برخوردار هستند.

شهردار و اعضای شورای اسلامی شهر با فرماندار جدید گرگان دیدار کردند

گرگان – خبرنگار فرصت امروز:مهندس محمدرضا سبطی شهردار با همراهی اعضای شورای اسلامی شهر و برخی مدیران شهرداری با هعسیی پایین محلی « دیدار و انصباح وی به عنوان فرماندار جدید شهر گرگان را تبریک گفتند.مهندس سبطی در این دیدار که عصر شنبه در سالن اجتماعات فرمانداری گرگان برگزار شد با تبریک انتصاب آقای پایین محلی به عنوان فرماندار جدید کرد:انتصاب جنابعالی به عنوان فرماندار گرگان را به فال نیک می گیریم و امیدوارم در سایه تعامل و هم افزایی فی مابین بتوانیم خدمات شایسته ای به شهروندان ارائه دهیم.وی در ادامه خطاب به پایین محلی گفت: موضوعات و مسائل گوناگونی در شهر مطرح است که در آینده ای نزدیک در یک نشست تخصصی با شما در میان خواهیم گذشت.در ادامه فرماندار گرگان اظهار داشت: از اینکه امروز در جمع کسانی که بار اصلی مسائل شهر را بر دوش می کشند و صادقانه خدمت می کنند حضور دارم بسیار خوشحالم.عیسی پایین محلی با بیان اینکه خدمت در شهرداری بسیار دشوار است به طرح برخی از مسائل و چالش های شهری مانند حاشیه نشینی مهاجرین و مشکلات زیرساختی پرداخت.وی بیان کرد: در نظر داریم با مانع زدایی از موانع موجود بر سر راه اقدامات بزرگ شهرداری و شورای شهر به توسعه شهر کمک و بین دستگاه ها تعامل و همدلی ایجاد کنیم.در ادامه هر یک از اعضای شورای اسلامی شهر به بیان نقطه نظرات و دیدگاه های خود در حوزه مسائل شهری پرداختند و در راستای حل و رفع مشکلات اعلام آمادگی کردند.

سرپرست شرکت نفت و گاز آغاچاری منصوب شد

اهواز – شسینتم قیاجوند:مدیرعامل شرکت ملی مناطق نفتخیز جنوب در حکمی، جواد تقی زاده را به عنوان سرپرست شرکت بهره‌برداری نفت و گاز آغاچاری منصوب کرد.علیرضا دانشی در این حکم، همچنین از زحمت پیمان قضائی خود مدبرعامل پیشین شرکت بهره‌برداری نفت و گاز آغاچاری قدردانی کرد. شایان ذکر است مهندس تقی زاده متولد ۱۳۵۰ و دانش‌آموخته کارشناسی ارشد دانشگاه امیرکبیر در رشته مهندسی صنایع است و از جمله سوابق وی رئیس تدارکات و امور کالا، رئیس کمیته فنی و بازرگانی و رئیس برنامه‌ریزی تعمیرات شرکت بهره‌برداری نفت و گاز آغاچاری می‌باشد. مهندس دانشی همچنین در احکام دیگری مجید ارشم و یوسف مزروعی فرد را به ترتیب به عنوان مدیر برنامه ریزی تلفیقی و مدیر تدارکات و امور کالای شرکت ملی مناطق نفتخیز جنوب منصوب کرد.

کارگروه اتاق فکر، هوشمند سازی و تحول دیجیتال پست گیلان تشکیل شد



رشت – خبرنگار فرصت امروز:اتاق فکر، هوشمند سازی و تحول دیجیتال برای بررسی طرح ها و ایده های پیشنهادی کارشناسان در پست استان گیلان تشکیل شد. به گزارش روابط عمومی پست استان گیلان ، مهدی فخرین سبحانی مدیرکل پست استان گیلان، افزایش سهم پست از اقتصاد دیجیتالی را ضروری بر شمرد و کسب و کارها و کارهای درآمدهای حاصل از حوزه فناوری اطلاعات ، اقتصاد مبتنی بر پایه تراکنش ها ، ایجاد و دسترسی به شبکه های اجتماعی ، سهولت و فراگیری استفاده از ابزارهای هوشمند نظیر تلفن همراه و هوش مصنوعی را از عوامل تاثیر گذار بر اقتصاد و توسعه تحول دیجیتال نام برد . وی

فرایندهایی که صرفا بواسطه تکنولوژی انجام میشود را اقتصاد دیجیتال و فرایندهایی که با ابزارهای دیجیتال صورت می پذیرد را انقلاب دیجیتال نامید. مهدی فخرین سبحانی بهره گیری از تمام ظرفیتهای شرکت ملی پست و علی الخصوص پتانسیل های موجود در استان را از مهمترین دلایل ایجاد این کارگروه دانست و خواستار استفاده از شیوه های نوین برای اجرای فرایندها و حذف نمودن شیوه های منسوخ در ارائه خدمات شد و افزود: هوشمند سازی فرایندها بایستی مبتنی بر جذب ترافیک و درآمد بیشتر و همچنین افزایش سطح رضایت مندی مشتریان صورت پذیرد.

برگزاری جلسه کمیته درآمد با هدف پیگیری مطالبات شهرداری و راهکارهای افزایش درآمد در شهرداری نسیم شهر

اسلامشهر – سحر عروانی: با هدف پیگیری مطالبات شهرداری و راهکارهای بهبود و افزایش درآمد جلسه کمیته درآمد به ریاست شهردا نسیم شهر و با حضور معاونین و مدیران شهرداری برگزار شد. به گزارش مرکز ارتباطات شهرداری نسیم شهر، امروزه جذب درآمد برای شهرداری ها یکی از دغدغه‌های مهم مدیریت شهری کلان شهرها و شهرداری‌های کوچک کشور محسوب می شود و در این میان شهرداری هایی موفق هستند که بتوانند از تمامی فرصت ها و پتانسیل های موجود در شهرهای خود، درآمدهای خود را افزایش دهند تا از این طریق بتوانند از عهده مخارج هزینه های عمرانی و جاری برآیند.لذا به نظر، برگزاری مداوم نشست‌های کمیته درآمد یکی از راهکارهای است که مدیریت مالی شهرداری را برای جذب درآمد تقویت می کند، بر همین اساس در جلسه شورای مدیران ارشد شهرداری، دکتر یوسف نصیری شهردا نسیم شهر بر راهکارهای افزایش درآمد و پیگیری وصول مطالبات شهرداری تاکید کرد. مدیریت شهری نسیم شهر در این نشست ضمن ارزیابی فعالیت‌های درآمدی شهرداری و بررسی راهکارهای افزایش درآمدهای پایدار، خواستار استمرار برگزاری کمیته های درآمدی در جهت جذب بیشتر درآمد و وصول مطالبات معوقه شهرداری و تقویت ظرفیت های درآمدی و تحقق درآمدهای پایدار شد شایان ذکر است در این نشست موضوعات دیگری نیز در حوزه درآمدی شهرداری مطرح و مورد بحث و بررسی اعضای جلسه قرار گرفت و مقرر شد.

نگاهی به گوشه ای از اقدامات مرکز بهداشت کار شهرداری ساری؛

اجرای مستمر طرح‌های مبارزه با جوندگان و پلاک کوبی سگ‌های بلاصاحب



ساری – دهقان : مرکز بهداشت کار شهرداری ساری مجموعه اقداماتی را به شکل مستمرمانند مبارزه با جوندگان و پلاک کوبی سگ های بلا صاحب در دستور کار دارد. به گزارش خبرنگار مازندران به نقل مدیریت ارتباطات و امور بین‌الملل شهرداری ساری، مرکز بهداشت کار شهرداری ساری طرح‌های مستمیری در زمینه مبارزه با جوندگان در مرکز استان اجرا کرده است. طرح مبارزه با جوندگان در مناطق چهار گانه شهری انجام شده است و به شکل مستمر ادامه خواهد داشت، ضمنا در راستای آمادگی لازم جهت کمک‌های فوری، جعبه کمک اوی اولیه برای سازمانهای تابعه توسط این اداره فراهم آمده است. شایان ذکر است بر برگزاری کارگاههای آموزشی سلامت روان برای کارکنان مجموعه شهرداری ساری، برگزاری سمینار آموزشی روز جهانی بهداشت و ایمنی کار در ساختمان سازمان فرهنگی و هماهشی روز جهانی بهداشت حرفه‌ای از دیگر اقدامات مرکز بهداشت کار شهرداری ساری است. پلاک کوبی سگ‌های بلاصاحب جمع‌آوری شده در پناهگاه واقع در روستای آبکسر هم از دیگر اقدامات این مرکز بوده‌است که همچنان ادامه دارد.

امدادرسانی آتشنشانان گرگانی در حوادث سقوط دو خودرو

گرگان – خبرنگار فرصت امروز:رئیس سازمان آتشنشانی و خدمات ایمنی شهرداری گرگان گفت: سهل انگاری در هنگام پارک خودرو دو حادثه آفرید.موسی الرضا صفری درخصوص جزئیات این دو حادثه اظهار داشت: اولین حادثه در ساعت ۱۷:۴۳ عصر روز پنجشنبه اتفاق افتاد که در آن یک دستگاره خودروی سواری دنا پلاس با چهار نفر سرنشین مرد جوان که خودرو را در نزدیکی آب بندان و در سراسنشی پارک نموده بودند ، به علت بی احتیاطی و نکشیدن ترمز دستی خودرو به همراه هر چهار سرنشینی به عقب حرکت کرده و درون آب بندان سقوط می کند.صفری افزود، در این حادثه ۴ نفر سرنشین به کمک اهالی محل از خودرو بیرون کشیده و نجات پیدا می کنند و با همکاری اورژانس مسافرتی در محل دو نفر از سرنشینان خودرو به بیمارستان منتقل شدندوی در ادامه به جزئیات دومین حادثه اشاره کرد و گفت: حوالی ساعت ۲۳:۴۴ پنجشنبه نیز با تماس با سامانه ۱۲۵ حادثه سقوط خودرو در هزارپنج گزارش شده که با هماهنگی ستاد فرماندهی پلی تمب عملیاتی از نزدیکترین ایستگاه مورد بررسی قرار گرفت.در ادامه مسئول واحد حادثه مشاهده یک دستگاه خودرو ام وی ام که بالای هزارپنج و نزدیک دکل هزارپنج در سراسنشی پارک شده بود، بعلت سهل انگاری راننده که خودرو را همراه با سرنشینان آن مادر و دختر ۱۰ ساله خود در حالت خاص و با ترمز دستی پایین برای لحظاتی رها کرده، خودرو ناگهان حرکت کرده و در سراسنشی هزارپنج واژگون شده و با درختان ابتدای سراسنشی برخورد و متوقف می شود.

می‌شود افزود: این شهرک مسکونی با سرمایه‌گذار بخش خصوصی در ۲ کیلومتری شهر برازجان استان بوشهر به‌زودی ساخت آن آغاز می‌شود. دستفیبی اضافه کرد: بر اساس صدور این پروانه ساخت مساحت فاز نخست این شهرک ۲۳ هکتار است و کاربری‌های مسکونی تجاری، آموزشی، انتظامی، بهداشتی و درمانی، فرهنگی، مذهبی، چاینگردی، حمل و نقل و انبارداری، فضای سبز دارد. وی بیان کرد: همچنین سرمایه‌گذار بخش خصوصی به‌عنوان شهرک‌سازی موظف به محصور کردن شهرک طی شش ماه از زمان صدور پروانه بهره‌برداری است. شرکت عمران شهرهای جدید در حال حاضر با سامانه یکپارچه شهرک‌سازی کشور بعنوان بستری هوشمند و برخط برای ثبت، رسیدگی و پیگیری موضوع احداث شهرک توسط بخش خصوصی و نظام‌مند کردن این مهم در کشور در فروردین امسال راه‌اندازی شد و با پیوند ستاد مدیریت شهرک‌سازی به تمامی ادارات کل استانی و دستگاه‌های مرتبط، بخش اصلی موانع شهرک‌سازی که فرایند طولانی و بروکراسی اداری است، برطرف کرد.

شهرک خلیج فارس دشتستان در شش سال ساخته خواهد شد
مالک شهرک مسکونی خلیج فارس دشتستان با بیان اینکه پروژه شهرک مسکونی خلیج فارس شامل ۳ هزار و ۱۲۴ واحد مسکونی خواهد بود گفت: ساخت این پروژه برای مدت شش سال پیش‌بینی شده است و امیدواریم طی این مدت شهرک را کامل کنیم و سکونت در آن آغاز شود.



بازاریان، شه‌های بسیج و سپاه، شهدای انقلاب، شهدای روحانی، صورت نمادین س‌ردیس طراحی، ساخته و نصب‌کرده است. جوداییان خاطر‌نشان کرد: ۱۰ س‌ردیس دیگر آماده رونمایی و نصب در سطح شهر بوده که گزارش روند اجرایی آن را به س‌مع و نظر مردم عزیز و شهیدپرور قم می‌رسانیم.



واحد مسکونی دیگر آغاز می‌شود تصریح کرد: به‌زودی با حضور وزیر راه و شهرسازی عملیات اجرایی بیش از ۱۰ هزار واحد مسکونی طرح مسکن ملی در استان بوشهر آغاز می‌شود. وی ساخت شهرک‌های مسکونی را از دیگر برنامه‌ها دانست و خاطر نشان کرد: پروانه ساخت نخستین شهرک خصوصی کشور با عنوان شهرک خلیج‌فارس با سرمایه‌گذار بخش خصوصی به مساحت ۴۳ هکتار در استان بوشهر صادر شد

نخستین شهرک خصوصی کشور در دشتستان ساخته می‌شود
مدیرکل راه و شهرسازی استان بوشهر با بیان اینکه نخستین شهرک خصوصی کشور با عنوان شهرک خلیج فارس در دشتستان ساخته

رونمایی از المان شهید محمد فراشاهی در قم

به گفته وی، یکی از راهکارهای تأثیر گزار در این حوزه، ساخت احجام هنری شهیدان بوده که س‌ردیس امیر سرلشکر فراشاهی که از فرماندهان ارتش جمهوری اسلامی ایران هستند از جمله س‌ردیس‌های مؤثر، کاملا حرفه‌ای، هنری و اثر ماندگار استاد قدرت الله معماریان می‌باشد. سرپرست سازمان زیباسازی شهرداری قم ادامه داد: پیش از این به پاس خدمات ارزشمنند ارتش جمهوری اسلامی ایران و همینطور گرمیداشت شه‌های ارتش، س‌ردیس امیر سپهبد قرنی و امیر خلیبان اکبری رونمایی و در شهر نصب‌شده است. وی توجه و احترام به مقام تمام شه‌های کشور را مورد توجه قراراد و یادآور شد سازمان زیباسازی شهرداری قم نه تنها س‌ردیس شه‌های ارتش بلکه از تمامی قشرهای شهید از جمله شه‌های ترور، شه‌های مدافع حرم، شه‌های اصناف و

رئیس شورای اطلاع رسانی آذربایجان شرقی:

هم‌افزایی رسانه‌های فرصت تبیین واقعیت ها را به دنبال دارد



آذربایجان شرقی خاطر‌نشان کرد: وجود آرامش در بازارهای آذربایجان شرقی و برخورد منطقی مردم در تهیه اقلام مورد نیاز خود نیز بسیار قابل تقدیر و تأمین به موقع کالاهای اساسی نیز مؤثر بوده است، وی

شهردار رشت در اولین گام پویش "شهر پاک ، شهروند همراه"



زیبایی قرار گرفته است، وقوع اتفاقاتی مانند لندفیل سراوان و آنباشت پسماند را از جمله معضلات مبتلا به استان گیلان خواند و افزود: بخش زیادی از علت بروز این چالش به شیوه نگاه و رویکرد ما به حوزه پسماند و پساداشت محیط زیست بر می‌گردد. سید امیر حسین علوی افزود: امروز

با شرکت ۴ هزار و ۲۶۶ داوطلب؛

آزمون فوق العاده وکالت در آذربایجان شرقی برگزار شد

آزمون، از خبرنگاران رسانه های جمعی برای پوشش این آزمون سراسری قدردانی کرد. مرکز وکلا، کارشناسان رسمی و مشاوران خانواده قوه قضاییه به عنوان نهادهی حقوقی در سال ۱۳۷۹ و با هدف اعمال حمایت‌های لازم حقوقی و تسهیل دستیابی مردم به خدمات قضائی و حفظ حقوق عامه تأسیس شد که اختیار اعطای مجوز تأسیس مؤسسات مشاوره حقوقی و تأیید صلاحیت کارشناسان رسمی دادگستری را بر عهده دارد. یک‌هکتون در کل کشور بیش از ۴۸ هزار نفر وکیل و کارشناس و یک‌هزار نفر مشاور خانواده عضو این مرکز می باشند که یکی از تنگنل های وسیع و مهم حوزه قضائی جمهوری اسلامی ایران به شمار می رود. مرکز وکلا کارشناسان رسمی و مشاوران خانواده آذربایجان شرقی یک‌هزار و ۴۰۰ نفر عضو دارد.

بازدید مدیر عامل و معاونین شرکت شهرک های صنعتی نوبران و غرق آباد

در شهرک صنعتی غرق آباد، در خصوص رفع مشکل معارض با رئیس ش‌ورای شهر غرق آباد و مشاور شرکت در اداره ثبت تبادل نظر و برای رفع مشکل اقدامات لازم صورت گرفت و همچنین زمین دارای معارض به سازمان بنیاد مستضعفان مورد بررسی قرار گرفت.در ادامه مشکل واحد پرتو سرام آراین در خصوص اسناد واخواستی مورد بررسی قرار گرفت و ایشان قول مساعدت جهت انجام اقدامات لازم داد. سپس مشکل فسخ و درخواست اعطای مهلت مجدد شرکت سپید گچ ساوه مطرح گردید.

بوشهر – خبرنگار فرصت امروز:مدیر کل راه و شهرسازی استان بوشهر گفت: پروانه ساخت نخستین شهرک خصوصی کشور با عنوان شهرک خلیج‌فارس با سرمایه‌گذار بخش خصوصی به مساحت ۴۳ هکتار در استان بوشهر صادر شد

هسه گزارش اداره ارتباطات واطلاع رسانی راه وشهرسازی استان بوشهر،به طرح نهضت ملی مسکن یکی از برنامه‌ها و سیاست‌های دولت است که عملیات اجرایی آن در شهرها و روستاهای مختلف آغاز شده است. در اجرا طرح نهضت ملی مسکن ساخت ۴ میلیون واحد مسکونی در شهرهای مختلف برنامه ریزی شده که برای تحقق این مهم بانک زمین در وزارت راه و شهرسازی تشکیل شده است.

در طرح نهضت ملی مسکن استان بوشهر ۵۲ هزار نفر ثبت‌نام کرد

در طرح نهضت ملی مسکن استان بوشهر ۵۲ هزار نفر ثبت‌نام کرده‌اند که ۲۴ هزار و ۵۰۰ نفر آنان واجد شرایط دریافت مسکن شده‌اند.

مدیرکل راه و شهرسازی استان بوشهر از اجرایی شدن ۳ هزار و ۳۰۰ واحد مسکونی در طرح نهضت ملی مسکن خبر داد اظهار داشت: علاوه بر این برای ساخت ۱۸ هزار واحد مسکونی زمین تأمین شده و برای تهیه زمین ۴۴ هزار واحد دیگر هم برنامه‌ریزی لازم انجام گرفته است.

به‌زودی ساخت ۱۰ هزار واحد مسکونی دیگر آغاز می‌شود

سید محمود دستغیبی با اشاره به اینکه به‌زودی ساخت ۱۰ هزار

قسم – خبرنگار فرصت امروز: با حضور امیر-ربدار حبیب الله معاون هماهنگ‌کننده ارتش جمهوری اسلامی سیاری و امیر سرتیپ محمودی و دیگر فرماندهان ارتش و سپاه پاسداران جمهوری اسلامی ایران و خانواده‌های معظم شه‌های ارتش از المان شهید محمد فراشاهی رونمایی شد

پیام جوداییان سرپرست سازمان زیباسازی شهرداری قم در حاشیه مراسم رونمایی از س‌ردیس شهید فراشاهی در نخستین یادواره ۵۶۵ شهید ارتش در استان قم اظهار داشت: مقام شامخ شه‌ها روز به روز پررنگ‌تر و یاد و خاطره آن‌ها هر روز تازه‌تر از قبل می‌شود و شهرداری برای گرمیداشت فرهنگ ایثار و شهادت و زنده نگهداشتن یاد شه‌ها از تمامی عزم و راهکارهای هنری استفاده می‌کند.

<div><div></div><div>رهبری استارت‌آپ و ستون‌های اساسی آن</div></div>
به قلم: آجای باترا
کارشناس مدیریت کسب و کار
ترجمه: علی آل‌علی

رهبری استنارت‌آپ‌ها شاید در نگاه نخست بسیار ساده به نظر برسد، اما همین که وارد عرصه عملی آن شوید وضعیت‌تان به طور کامل تغییر خواهد کرد. بسیاری از برندها در زمینه رهبری تجاری همیشه مشکل دارند. دلیل این امر تلاش کارآفرینان برای مدیریت یک استارت‌آپ به مثابه یک مدیر است. توصیه ما در این میان استفاده از ذهنیت رهبری تجاری به جای مدیریت صرف است. این امر به شما برای ساماندهی وضعیت برندگان در مدت زمانی کوتاه کمک کرده و شانس‌تان را نیز به طور چشمگیری افزایش خواهد داد.

هدف اصلی در این مقاله مرور برخی از مهمترین نکات برای تاثیر گذاری بر روی مخاطب هدف و بهینه‌سازی شرایط توسعه استارت‌آپ‌ها در اوضاع کنونی است. این امر به شما برای فعالیت بهتر در بازار کمک کرده و شانس‌تان را نیز به طور چشمگیری افزایش می‌دهد. در ادامه برخی از ستون‌های اساسی در رهبری استارت‌آپ‌ها را مرور خواهیم کرد. این امر به شما برای تاثیر گذاری بر روی مخاطب هدف کمک کرده و موقعیت‌تان در بازار را نیز به شدت تقویت خواهد کرد.

رهبری شخصی

یک رهبر تجاری برای اینکه از عهده رهبری یک استارت‌آپ برآید، باید در وهله نخست توانایی رهبری شخصی را داشته باشد. این امر به معنای توانایی ساماندهی کارهای شخصی و همچنین مشارکت در فعالیت برند به طور مناسب است. بسیاری از برندها برای تاثیر گذاری بر روی مخاطب هدف به طور مداوم با مشکل رو به رو هستند. در اغلب موارد نیز ریشه مشکلات در ناتوانی رهبران تجاری برای مشارکت مناسب در روند فعالیت برند درست به همین دلیل است. درست به همین خاطر برای تاثیر گذاری بر روی مخاطب هدف باید به طور مداوم وضعیت‌تان را در این میان تقویت نمایید.

شما به عنوان یک رهبر تجاری باید اول از همه الگویی مناسب برای کارمندان‌تان باشید، در غیر این صورت کمتر کسی به شما اعتماد کرده و حاضر به همکاری با شما خواهد شد. رهبران تجاری به غیر از مهارت بالا، باید مقدار مشخصی مقبولیت و اعتبار در میان همکاران‌شان نیز داشته باشند، در غیر این صورت هرگز توانایی تاثیر گذاری بر روی مخاطب هدف را پیدا نکرده و تلاش‌های‌تان بی‌نتیجه باقی خواهد ماند.

توانایی هدایت افراد

کارمندان در بسیاری از مواقع نیاز به راهنمایی رهبران تجاری یا مدیران ارشد شرکت دارند. نقش اساسی یک رهبر تجاری نیز دقیقاً در چنین موقعیت‌هایی مشخص می‌شود. اگر شما به دنبال این هستید که شرکت‌تان به طور خودکار رشد و توسعه پیدا کند، به احتمال زیاد خیلی زود ناامید خواهید شد. این امر می‌تواند برای شما درس‌های زیادی به همراه داشته و حتی توانایی‌تان در این مسیر را نیز به طور کامل از بین ببرد. درست به همین خاطر اگر شما به دنبال تاثیر گذاری بر روی مشتریان هستید، باید اول از همه به کارمندان‌تان توصیه‌های کلیدی را ارائه کنید.

بسیاری از کارآفرینان تجربه‌ای در زمینه مدیریت یا حتی رهبری تجاری ندارند. همین امر برای آنها به شدت دردسر‌ساز شده و توانایی‌شان را به طور کامل از بین می‌برد. اگر شما در این میان به دنبال تاثیر گذاری بر روی مخاطب هدف به طور حرفه‌ای هستید، باید قبل از هر نکته دیگری توانایی‌تان در زمینه اثر گذاری بر روی دیگران را تقویت کنید، در غیر این صورت در لحظات حساس برندگان هرگز توانایی تاثیر گذاری مناسب بر روی مخاطب‌تان را پیدا نمی‌کند.

اجرای دقیق برنامه‌ها

رهبران تجاری باید توانایی اجرای دقیق و بی‌عیب و نقص برنامه‌ها را داشته باشند. اگر شما به برنامه‌های برندگان وفاداری لازم را نداشته باشید، خیلی زود توانایی‌تان در این میان کاهش پیدا کرده و دیگر کسی حرف‌تان را باور نمی‌کند. بدون تردید تاثیر گذاری بر روی مخاطب هدف برای هر استارت‌آپی دشوار است. با این حال اگر شما همیشه برنامه‌تان را مثل ساعت دقیق اجرا کنید، در نهایت شانس‌تان برای اثر گذاری بر روی مشتریان و بهینه‌سازی موقعیت بهتر به شدت افزایش پیدا می‌کند. این امر گاهی اوقات برندها را در موقعیت‌های برتر در بازار قرار می‌دهد. پس یادتان باشد همیشه باید برنامه‌های‌تان را دقیقاً اجرا کنید. وگرنه به مرور زمان از اهمیت برنامه‌های‌تان کاسته می‌شود.

منبع: **entrepreneur.com**



فرصت امروز

روزنامه‌مدیریتی – اقتصادی

| **دوشنبه** **|** ۲۶ اردیبهشت ۱۴۰۱ **|** شماره ۲۰۱۲ **|** 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: ۸۸۳۱۷۳۲۸

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۳۲۰۹۶۰

آیین‌نامه اخلاقی حرفه ای روزنامه: WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

WWW.FORSATNET.IR

INFO@FORSATNET.IR

سرمایه‌گذاری بر روی سئو و افزایش ترافیک خرده‌فروشی‌ها

به قلم: الکسا کالینز
کارشناس تولید محتوای بازاریابی
ترجمه: علی آل‌علی

اگر شما در کسب و کارتان فقط روی جذب ترافیک با پرداخت هزینه تبلیغاتی حساب باز کرده‌اید، دیر یا زود تمام منابع مالی‌تان از بین خواهد رفت. در چنین وضعیتی دیگر توانایی لازم برای تاثیر گذاری بر روی مخاطب هدف و حفظ ترافیک بالای سایت‌تان را نخواهید داشت. این امر در عین سادگی می‌تواند برای برند شما هزینه بسیار زیادی به همراه داشته و شما را از عرصه خرده‌فروشی به طور کامل حذف کند.

امروزه دنیای سئو یکی از جذاب‌ترین حوزه‌های فعالیت دنیا را شامل می‌شود. این امر برای برندها همیشه همراه با نکات تازه و آموزنده‌ای است. درست به همین دلیل برای تاثیر گذاری بر روی مخاطب هدف به طور مداوم با مشکلاتی رو به رو می‌شوند. نکته مهم اینکه شما باید برای بازگشت سرمایه مناسب در دنیای سئو همیشه به ویژگی‌های اصلی این حوزه یعنی کار بر روی جذب ترافیک بدون پرداخت هزینه کار کنید، در غیر این صورت خیلی زود توانایی‌تان برای تاثیر گذاری بر روی مخاطب هدف از بین رفته و شما در نهایت هیچ شانس‌ی در بازار نخواهید داشت.

وقتی یک خرده‌فروشی سرمایه‌گذاری عظیمی بر روی عرصه سئو می‌کند، اول از همه میزان رفتار حرفه‌ای خودش را نشان می‌دهد. این امر به شما برای تاثیر گذاری بر روی مخاطب هدف کمک کرده و در ابتدای شروع به کار مشکلات عجیبی پیش روی‌تان قرار نخواهد داد. ضمن اینکه شما با سئو مناسب و کاربردی توانایی تاثیر گذاری بر روی مخاطب هدف را به طور قابل ملاحظه‌ای افزایش می‌دهید، باید نسبت به کاهش هزینه‌های تبلیغاتی یا پرداخت هزینه برای نمایش تبلیغاتی لینک‌های برندگان در نتایج گوگل نیز توجه داشته باشید.

بسیاری از برندها هنوز هم برای کاهش هزینه‌های بازاریابی و تبلیغات از سئو سود نمی‌برند. با این حساب مشاهده شکست‌های پی در پی آنها در بازار امر عجیبی نخواهد بود. اگر شما به دنبال تاثیر گذاری حرفه‌ای بر روی مخاطب هدف در دنیای سئو هستید، باید از همین امر برای بهینه‌سازی کارتان دست‌ی به عمل زنید. این امر با یادگیری شیوه‌های حرفه‌ای سئو صورت می‌پذیرد.

بی‌تردید برخی از خرده‌فروشی‌ها به‌ه طور طبیعی اصول اساسی در زمینه سئو را بلد هستند. خرده‌فروشی‌های بزرگی مثل آمازون به خوبی توانایی تاثیر گذاری بر روی مخاطب هدف را داشته و امکان تاثیر گذاری بر روی مخاطب هدف را فراهم می‌سازد. نکته مهم اینکه شما باید برای تاثیر گذاری بر روی مخاطب هدف به طور مداوم شرایط‌تان را تغییر دهید. این امر شامل یادگیری نکات تازه است. در غیر این صورت شاید خیلی زود از نظر مشتریان بدل به یک برند کلیشه‌ای و بی‌نهایت تکراری شوید. این امر می‌تواند موقعیت برند شما در بازار را به طور قابل ملاحظه‌ای تحت تاثیر قرار دهد. پس اگر دوست دارید همیشه یک خرده‌فروشی درجه یک برای مشتریان باشید، باید اصول و شیوه‌های سئوی‌تان نیز به مرور زمان به‌طور حرفه‌ای افزایش پیدا کند، در غیر این صورت شاید خیلی زود توانایی‌تان در این میان از بین برود.

ما در این مقاله به بررسی برخی از مهمترین نکات در زمینه سئو محتوا خواهیم پرداخت. این امر به طور تخصصی برای کسب و کارهای حوزه خرده‌فروشی طراحی شده است. با این حال سایر کسب و کارها نیز امکان استفاده از نکات مورد بحث در این بخش را خواهند داشت.

پیدا کردن بهترین کلیدواژه‌ها برای خرده‌فروشی‌تان
برخی از خرده‌فروشی‌ها مثل آمازون یا eBay به طور کلی همه چیز را در فروشگاه‌شان عرضه می‌کنند. با این حال برخی دیگر از خرده‌فروشی‌ها گزینشی‌تر عمل می‌کنند. این امر به خرده‌فروشی‌های مورد نظر برای تاثیر گذاری بر روی مخاطب هدف کمک کرده و شانس‌شان در بازار را نیز به طور قابل ملاحظه‌ای افزایش خواهد داد. درست به همین دلیل اگر شما به دنبال تاثیر گذاری بر روی مشتریان به شیوه‌ای حرفه‌ای هستید، باید اول از همه وضعیت خرده‌فروشی‌تان را روشن کنید. این امر می‌تواند در بلندمدت به شما برای تاثیر گذاری بر روی مخاطب هدف کمک کرده و شرایط‌تان را نیز به طور قابل ملاحظه‌ای تغییر دهد.

پیدا کردن کلیدواژه‌های مناسب برای برندها در امر نخست امر بسیار دشواری محسوب می‌شود. امروزه بسیاری از برندها به این مرحله هیچ توجهی نشان نمی‌دهند. درست به همین خاطر برای تاثیر گذاری بر روی مخاطب هدف به طور مداوم با مشکلاتی اساسی رو به رو هستند. این نکته می‌تواند برای شما هزینه‌های زیادی به همراه داشته و شرایط‌تان را نیز به طور مداوم تغییر دهد. درست به همین دلیل اگر شما به دنبال تاثیر گذاری بر روی مخاطب هدف‌تان هستید، باید قبل از هر کاری سراغ کلیدواژه‌های مناسب بروید. به عنوان مثال، اگر خرده‌فروشی شما در زمینه عرضه محصولات ورزشی فعالیت دارد، بدون تردید استفاده از کلیدواژه‌ها یا ترندهای مربوط به دنیای مد و پوشاک چندان به کارتان نخواهد آمد. در این میان شما می‌توانید از شیوه‌های بسیار متنوع دیگری برای اثر گذاری بر روی مخاطب هدف‌تان سود ببرید.

یادتان باشد برندهای پرشمار دیگری نیز مانند شما در بازار حضور دارند. شما در این میان باید برای تاثیر گذاری بر روی مخاطب هدف تمام تلاش‌تان را به خرج داده و از موقعیت پیش آمده نهایت استفاده را ببرید، در غیر این صورت شاید خیلی زود از فهرست برندهای دوست‌داشتنی مشتریان خارج شوید. الگوبرداری از برندهای بزرگ در بازار می‌تواند یک شروع بسیار خوب برای شما و برندگان در عرصه خرده‌فروشی باشد. این امر به شما کمک می‌کند تا کلیدواژه‌های مناسب را پیدا کرده و بدون دردسر اضافی بر روی مخاطب‌تان تاثیر گذاری کنید. در این میان برخی از

مشتریان برای اثر گذاری بر روی مخاطب هدف مشکلات‌شان را به طور مداوم پنهان می‌کنند. نکته مهم اینکه کمک گرفتن از دیگران در زمینه خرده‌فروشی هیچ مشکلی ندارد. پس شما باید بهانه‌ها را کنار گذاشته و خیلی راحت به دنبال تاثیر گذاری بر روی مخاطب هدف با استفاده از کمک دیگر برندها یا کارشناس‌ها باشید.

استفاده از بکلینک‌ها

بسیاری از کاربران وقتی یک محتوای جذاب از سایتی را مشاهده می‌کنند، مایل به مطالعه سایر محتوای آن نیز هستند. این امر به آنها برای آشنایی بهتر با سایت مورد نظر کمک کرده و در عین حال انگیزه‌شان برای خرید را نیز دوچندان خواهد کرد. نکته مهم در این میان تلاش برای استفاده از بکلینک‌ها در بخش های مختلف سایت است. این لینک‌ها در واقع پشتیبانی برای هر محتوای سایت شما محسوب می‌شود. به این ترتیب وقتی کاربران یک محتوای سایت شما را مطالعه با مشاهده می‌کنند، امکان مراجعه به سایر محتواها در قالب پیشنهاد نیز وجود دارد.



بسیاری از خرده‌فروشی‌ها از بکلینک‌ها برای تاثیر گذاری بر روی مخاطب هدف بدون زحمت زیاد سود می‌برند. وقتی یک مشتری در سایت خرده‌فروشی شما عبارت توپ تنیس را جست و جو می‌کند، به احتمال زیاد مایل به مشاهده سایر محصولات و تجهیزات مرتبط با این ورزش نیز خواهد بود. بکلینک‌های شما می‌توانند در این بخش به کارتان آمده و انگیزه کاربران برای خرید بیشتر را به شدت افزایش دهد. در این صورت شما دیگر نیازی برای پرداخت هزینه بسیار زیاد به منظور تاثیر گذاری بر روی مخاطب هدف نخواهید داشت. یکی از جذابیت‌های مربوط به بکلینک‌ها امکان تاثیر گذاری بر روی مخاطب هدف به ساده‌ترین شکل ممکن است. این امر می‌تواند شما را در راستای تاثیر گذاری بر روی مخاطب هدف به طور قابل ملاحظه‌ای در شرایط بهتری قرار دهد. این امر شما را در کانون توجه مشتریان قرار داده و فروش بالای محصولات‌تان را نیز تضمین می‌کند.

تنها کاری که شما برای طراحی حرفه‌ای بکلینک‌ها باید مد نظر داشته باشید، مربوط به مرور دقیق وضعیت محتوای سایت‌تان است. این امر شما را در موقعیت بسیار مناسبی برای تاثیر گذاری بر روی مخاطب هدف قرار داده و امکان شناسایی بهترین محتواهای مرتبط با ارتباط میان آنها را فراهم می‌سازد. اگر شما شناخت درستی از وضعیت سایت‌تان ندارید، باید خیلی زود این وضعیت را تغییر دهید. این امر شامل مرور محبوب‌ترین محتواهای سایت‌تان و تلاش برای تاثیر گذاری بر روی مخاطب هدف با استفاده از شیوه‌های متفاوت است. چنین امری در نهایت برای شما مزایای بسیار زیادی به همراه داشته و توانایی‌تان را نیز تقویت خواهد کرد. یادتان باشد طراحی بکلینک‌ها گاهی اوقات امری تخصصی محسوب می‌شود. با این حساب شما همیشه باید همکاری با دیگر برندها را نیز در دستور کار قرار دهید. این امر می‌تواند فرصت‌های پیش روی شما را به طور قابل ملاحظه‌ای تغییر داده و به طور حرفه‌ای شرایط‌تان را از نظر تاثیر گذاری بر روی مخاطب هدف ساده سازد. هرچه باشد کارشناس‌های حرفه‌ای در زمینه طراحی بکلینک این کار را در مدت زمانی کوتاه‌تر و با میزان بالاتری از حرفه‌ای‌گری انجام خواهند داد.

طراحی صفحات مجموعه‌ای

خرده‌فروشی‌های آنلاین به طور معمول برای هر صفحه از سایت‌شان به طور جداگانه بازاریابی می‌کنند. این امر امکان تاثیر گذاری بر روی مخاطب هدف را افزایش داده و برند مورد نظر را تبدیل به گزینه‌ای جذاب در فهرست نتایج گوگل خواهد کرد. اگر شما به دنبال تاثیر گذاری بر روی مخاطب هدف به طور حرفه‌ای هستید، باید همیشه کارتان را به طور استاندارد پیش ببرید. شاید فکر کنید منظور ما در این بخش استفاده از کلیدواژه‌های مناسب برای هر صفحه است. نکته مهم اینکه چنین کاری هزینه بسیار زیادی از برند شما خواهد گرفت. به همین دلیل امروزه خرده‌فروشی‌های آنلاین بیشتر به دنبال طراحی صفحات مجموعه‌ای هستند.

وقتی از صفحات مجموعه‌ای حرف می‌زنیم، در واقع سئو محتوا برای صفحه‌ای را در نظر داریم که به جای یک محتوای مشخص و از پیش تعیین‌شده دارای فهرستی از محتواهاست. به این ترتیب کاربران با کلیک بر روی آن لینک در گوگل به جای اینکه با محصولی مشخص رو به رو شوند، مجموعه‌ای از محصولات را خواهند دید.

فرض کنید شما یک خرده‌فروشی تخصصی در زمینه لوازم یدکی خودرو هستید. در این صورت شاید سئو برای تک تک صفحات سایت شما بسیار وقت‌گیر باشد. در عین حال این امر می‌تواند هزینه زیادی نیز روی دست‌تان بگذارد. در عوض اگر فقط برای یک صفحه راهنما که شامل دسته‌بندی محصولات سایت‌تان است تلاش کنید، نتیجه‌بخشی فعالیت سئوی‌تان بسیار بالاتر خواهد رفت. این امر نکته بسیار مهمی برای برندها در دنیای کنونی محسوب می‌شود.

یادتان باشد در دنیای بازاریابی و سئو امروزی هرچه تلاش‌های شما سریع‌تر به نتیجه برسد، شانس بیشتری برای تاثیر گذاری بر روی مخاطب هدف خواهید داشت. این امر می‌تواند وضعیت شما را به طور قابل ملاحظه‌ای تغییر داده و اوضاع‌تان در بازار را به شدت بهینه سازد.

طراحی وبلاگ برای خرده‌فروشی

بسیاری از خرده‌فروشی‌های بزرگ دنیا فقط به دنبال فروش محصولات به مشتریان هستند. این امر شاید در نگاه نخست ایراد زیادی نداشته باشد، اما واقعیت این است که عاری از مشکل نیز نیست. وقتی شما فقط به دنبال فروش هستید، پیش‌فرض معمولی یا حتی کلیشه‌ای از شما در ذهن مشتریان شکل خواهد گرفت. این امر جلوی هرگونه تاثیر گذاری مناسب بر روی مخاطب هدف را گرفته و شما را در بن‌بستی بزرگ قرار می‌دهد.

ایده ما در این بخش برای سئو مناسب استفاده از یک وبلاگ تخصصی است. شما در این وبلاگ علاوه بر تولید محتوای سئو شده به طور حرفه‌ای، امکان تعامل نزدیک‌تر با مشتریان علاقه‌مند به حوزه کاری‌تان را نیز خواهید داشت. امروزه برخی از خرده‌فروشی‌ها با همین تکنیک ساده نه تنها به عنوان یک فروشنده، بلکه مشاوری مطمئن در خدمت مشتریان‌شان هستند. شما به این ترتیب شانس تاثیر گذاری بسیار زیادی بر روی مخاطب هدف‌تان خواهید داشت.

یادتان باشد کاربران در فضای اینترنت اغلب اوقات به دنبال توصیه‌هایی حرفه‌ای برای خرید محصولات گوناگون نیز هستند. به همین خاطر اگر شما به دنبال تاثیر گذاری بر روی مخاطب هدف‌تان هستید، می‌تواند به طور حرفه‌ای از این نکته سود ببرید. این امر شانس شما برای تاثیر گذاری بر روی مخاطب‌تان را به طور قابل ملاحظه‌ای افزایش خواهد داد. نکته مهم اینکه محتوای وبلاگ شما باید به طور تخصصی تهیه و عرضه شود، در غیر این صورت شاید کاربران توجه بسیار اندکی به شما نمایند.

امروزه وبلاگ‌های بسیار زیادی در حوزه‌های مختلف در دسترس کاربران قرار دارد. با این حال فقط شمار اندکی از آنها تاثیر گذاری لازم را به همراه داشته‌اند. این امر مشکلات بسیار زیادی پیش روی برندها قرار می‌دهد. توصیه ما در این میان بسیار ساده است. شما باید فقط به فکر تولید محتوای جذاب و تاثیر گذار باشید، در غیر این صورت هیچ شانس‌ی برای اثر گذاری بر روی مخاطب هدف‌تان نخواهید داشت. استفاده از تجربه وبلاگ‌های بزرگ دنیا می‌تواند به شما برای تاثیر گذاری بر روی مخاطب هدف کمک شایانی نماید. این امر در طول سال‌های اخیر برای برخی از کارآفرینان منبع یادگیری نکات تازه بوده است. بنابراین از ارزیابی وبلاگ‌های دیگر ترسی نداشته باشید و این کار را به سادگی انجام دهید.

اضافه کردن کلیدواژه‌ها به تمام متا تایتل‌ها

متا تایتل (Meta Title) یکی از اصطلاحات مهم در حوزه سئو است. این مفهوم به کلیدواژه‌ها و کدهایی اشاره دارد که هر صفحه سایت به طور پیش‌فرض دارای آن است. به عبارت بهتر، صفحات سایت شما در ارزیابی از سوی الگوریتم گوگل با محوریت همین متا تایتل‌ها ارزیابی و طبقه‌بندی می‌شود. این امر به شما برای تاثیر گذاری بر روی مخاطب هدف کمک کرده و شانس‌تان را نیز به طور قابل ملاحظه‌ای تغییر می‌دهد.

یادتان باشد شما باید در طراحی متا تایتل‌ها نهایت دقت‌تان را به خرج دهید، در غیر این صورت حتی بهترین محتوای دنیا هم شانس‌ی برای تاثیر گذاری بر روی مخاطب هدف نخواهد داشت. این امر می‌تواند در بلندمدت برای برخی از برندها به معنای خارج شدن از کورس رقابت در حوزه خرده‌فروشی باشد.

نکته مورد نظر ما در این بخش استفاده از کلیدواژه‌های اصلی برند در متا تایتل هر صفحه سایت‌تان است. این امر به شما برای تاثیر گذاری بر روی الگوریتم گوگل کمک کرده و در نهایت ترافیک بسیار بالایی برای سایت‌تان به همراه خواهد داشت. یادتان باید این امر می‌تواند شما را از نظر بازاریابی و سئو در موقعیت برتری در مقایسه با رقبا قرار دهد. درست به همین دلیل باید همیشه قبل از بارگذاری یک پست یا محتوا در سایت خرده‌فروشی این بخش را با دقت تمام مورد ارزیابی دوباره قرار دهید.

حذف محتواهای دوگانه و تکراری

گوگل نسبت به محتواهای تکراری بسیار حساس است. این امر یکی از نکات بی‌نهایت مهم برای تاثیر گذاری بر روی مخاطب هدف محسوب شده و توانایی شما در این میان را نیز به شدت افزایش می‌دهد. وقتی گوگل محتوای تکراری در سایت شما مشاهده کند، به طور طبیعی رتبه سئوی‌تان را کاهش می‌دهد. بنابراین شما باید همیشه برای تاثیر گذاری بر روی مخاطب هدف از شیوه‌های نظیر حذف محتوای دوگانه یا تکراری سود ببرید. این شیوه ساده به شما برای تاثیر گذاری بر روی مخاطب هدف کمک کرده و شانس شما در این میان را نیز به شدت افزایش خواهد داد.

بی‌تردید افزایش ترافیک برای خرده‌فروشی‌های آنلاین کار ساده‌ای نیست. با این حال شما باید در این میان همیشه حواس‌تان به کوچک‌ترین نکات نیز باشد. به این ترتیب شانس‌تان برای اثربخشی بر روی کاربران به شدت افزایش خواهد یافت. استفاده از نکات مورد بحث در این مقاله می‌تواند وضعیت سئو و ترافیک سایت خرده‌فروشی شما را به طور قابل ملاحظه‌ای بهبود بخشد.

منبع: **shopify.com**