

هفته‌نامه «کونومیسست» در سرمقاله این هفته خود به عبور از بحران انرژی بدون آسیب به محیط زیست پرداخت و اینکه چگونه می‌توان وضعیت اضطراری انرژی جهان را بدون تخریب محیط زیست برطرف کرد. به نوشته «کونومیسست»، شوک انرژی اسمال، جدی‌ترین شوک از زمان بحران‌های نفتی خاورمیانه در سال‌های ۱۹۷۳ و ۱۹۷۹ است. این شوک همانند بحران‌های قبلی، نوبد ایجاد مشکلات و ناپسامانی‌ها در کوتاه‌مدت و تغییر صنعت انرژی در بلندمدت را می‌دهد. به نظر می‌رسد به دلیل قیمت بالای سوخت و برق، بیشتر کشورها با کاهش رشد، تورم، افت استانداردهای زندگی و واکنش‌های سیاسی شدید مواجه خواهند بود. اما عواقب درازمدت این بحران کاملاً نامشخص است. اگر دولت‌ها واکنش نامناسبی در این شرایط نشان دهند، می‌توانند باعث بازگشت به سمت سوخت‌های فسیلی شوند که شرایط ثبات اقلیمی را سخت‌تر خواهد کرد. در عوض آنها باید مسیری پرریسک را دنبال کنند که امنیت تامین...

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

شاخص بورس تهران به کف کانال ۱،۵ میلیون واحدی رسید

سومین افت تابستانی بورس

فرصت امروز: بازارهای مالی روزهای پرنوسانی را سپری می‌کنند و در حالی که اکثر بازارها در این روزها از بازدهی قابل توجهی برخوردارند و بهار پربار و فصل سودآوری را پشت سر گذاشته‌اند، اما بازار سرمایه با وجود شروع خوب در سال ۱۴۰۱ از قافله بازدهی بازارها جا مانده است. اگر چه بورس اولین ماه از سال و قرن جدید را توانایی آغاز کرد و در دومین ماه نیز بازدهی نسبتاً...

خودروسازان برای هر خودرو ۱۱ میلیون تومان زیان می‌بینند

خودروسازی در مسیر زیان‌سازی

فرصت امروز: خودروسازان به طور متوسط روی تولید هر دستگاه خودرو نزدیک به ۱۱ میلیون تومان زیان را تجربه می‌کنند. ایران خودرو با تولید حدود ۴۵۱ هزار و ۱۰۰ دستگاه در سال گذشته به طور متوسط روی هر خودرویی که از خط تولید خارج کرده حدود ۵ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان زیان دیده است. البته بیشتر زیان خودروسازان از آن غول نارنجی جاده مخصوص است و سایپا حدود ۷۰ درصد از زیان تولید سال گذشته خودروسازان را به خود اختصاص داده است. در مجموع، دو خودروساز بزرگ کشور در سال گذشته نزدیک به...

۲

«رمزریال» قابل سرمایه‌گذاری نیست و تنها جایگزین اسکناس می‌شود

ریال دیجیتال به وقت شهربور

۳

مدیریت و کسب و کار

بهترین ایده‌های بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی برای کسب و کارها

فرقی ندارد شما در چه حوزه‌ای از فعالیت کاری مشغول سرمایه‌گذاری یا کار کردن هستید، در هر صورت استفاده از ابزار بازاریابی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف امری ضروری محسوب می‌شود. این امر می‌تواند به شما برای تاثیرگذاری بهتر بر روی مخاطب هدف کمک کرده و شانس‌تان در بازار را نیز به کلی تغییر دهد. درست به همین دلیل بسیاری از برندها برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌شان به طور مداوم در تلاش برای بهینه‌سازی موقعیت‌شان در ارتباط با شیوه‌های بازاریابی هستند. این روزها الگوها و شیوه‌های بازاریابی بسیار متنوعی در دسترس برندها قرار دارد. این امر برای برخی از کارآفرینان به شدت گیج‌کننده بوده و کارشان را نیز به شدت سخت خواهد کرد. درست به همین دلیل استفاده از شیوه‌های مطمئن برای بازاریابی و تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف امری ضروری محسوب می‌شود. این امر به شما فرصت صرفه‌جویی در...

۸

جاماندگی ترانزیتی ایران از رقبای منطقه‌ای واقعیت دارد؟

موقعیت ایران در ۸ گذرگاه منطقه‌ای

ترانس کاسپین و گذرگاه اقتصادی خلیج‌فارس-مدیترانه در دسته مسیرهای شرقی-غربی دسته‌بندی می‌شوند. همچنین این مسیرها را می‌توان از منظری دیگر نیز دسته‌بندی کرد و آن عبور کردن یا نکردن آنها از خاک ایران است که از میان آنها، پروژه‌های بندر چابهار، کمربند و راه، گذرگاه اقتصادی شمال-جنوب و گذرگاه اسلام‌آباد-تهران-استانبول مسیرهایی هستند که از خاک ایران عبور می‌کنند و در مقابل، گذرگاه اقتصادی چین-پاکستان، فرا افغان، خلیج‌فارس-مدیترانه و ترانس کاسپین پروژه‌هایی هستند که از خاک ایران عبور نمی‌کنند، اهمیت دسته دوم در این است که طراحی عمده این مسیرها شاید به استثنای کمربند و راه، به گونه‌ای است که به شکل مستقیم یا غیرمستقیم در رقابت با گذرگاه‌هایی تعریف شده‌اند که از ایران عبور می‌کنند و به این لحاظ، منافع ایران را به چالش می‌کشند. طبق ارزیابی باوروی پژوهشی اتاق ایران، مهمترین گذرگاه در محیط ژئواکونومیک ایران، کمربند اقتصادی راه ابریشم است. با این حال، موقعیت ایران در مگاپروژه ابریشم چندان در طرح‌های اجرایشده در قالب این پروژه نداشته است. در نخستین نقشه‌هایی که از مگاپروژه ابریشم در منابع چینی منتشر شد، ایران در کانون مسیرهای خشکی این طرح قرار داشت، از همین‌رو برخی ایران را قلب راه ابریشم جدید نامیدند. به‌طور تاریخی نیز ایران نقش مهمی در این جاده داشته و یکی از مسیرهای کلیدی جاده ابریشم قدیم بود، اما با وجود گذشت بیش از شش سال از اجرایی شدن این طرح و امضای موافقت‌نامه‌های متعدد همکاری میان شرکت‌های چینی با همتایان‌شان در کشورهای بسیار متفاوتی که در این طرح قرار گرفته‌اند، در ایران هنوز اقدام مهمی در راستای گسترش همکاری‌های دو کشور در قالب این طرح صورت نگرفته است.

گذرگاه اسلام‌آباد-تهران-استانبول

مسیر ترانس کاسپین که با نام دالان میانی ابتکار کمربند و راه نیز شناخته می‌شود، ترکیه را به ساحل شرقی دریای خزر متصل می‌کند و ترانزیت کالا از آسیا به اروپا را تسهیل می‌کند. برای ارزیابی نسبت مسیر ترانزیتی ترانس کاسپین با منافع ایران باید به دو به نکته توجه شود. نخست ارتباط ترکیه با جمهوری‌های آسیای‌مرکزی از طریق باکو و دریای خزر و دوم، ترانزیت کالا میان آسیا و اروپاست. با اینکه ایران بهترین راه برای دسترسی ترکیه به آسیای مرکزی است، فشارهای آمریکا با هدف جلوگیری از شراکت ایران در هر گونه پروژه منطقه‌ای باعث شده

با وجود پاندمی کرونا، خرده‌فروشی آنلاین هنوز طرفدار چندانی ندارد

دو راهی خرید آنلاین و حضوری

درصد، استرالیا با ۱۶ درصد، آلمان با ۱۴ درصد، فرانسه با ۱۳ درصد، ژاپن با ۱۱ درصد و روسیه و ترکیه با ۹درصد قرار دارند. همچنین طبق آمارهای جهانی و گزارش‌های هفته گذشته دیجی‌کالا به عنوان بزرگترین فروشنده خرده‌فروشی آنلاین در ایران منتشر کرد، سهم ایران هم از خرده‌فروشی آنلاین بسیار کم و در حد ۴ درصد است. البته طبق گزارش دیجی‌کالا، میزان خرید آنلاین خرده‌فروشی در ایران نسبت به سال گذشته حدود ۶۰ درصد رشد داشته که یکی از دلایل اصلی

کشور یک دستاورد است، اما اهمیت آن در فراهم کردن یک مسیر ترانزیتی به افغانستان و آسیای‌مرکزی است که متجلی می‌شود. پس از خروج آمریکا از برجام و با وجود استننا شدن سرمایه‌گذاری هند در بندر چابهار از تحریم‌های یکجانبه آمریکا، روند توسعه بندر و مسیرهای ریلی منتهی به افغانستان مختل شد. همچنین گذرگاه حمل‌ونقل بین‌المللی شمال-جنوب در سال ۲۰۰۲ براساس موافقت‌نامه‌ای میان سه کشور روسیه، ایران و هندوستان مطرح شد. گذرگاه شمال-جنوب که با هدف اتصال روسیه و منطقه قفقاز به اقیانوس هند پیشنهاد شد، تنها مسیر ترانزیتی عبوری از ایران است که می‌تواند از فشارها و تحریم‌های غرب سود ببرد، هرچند نه تحریم‌های غرب علیه ایران. تحریم‌های غرب علیه روسیه به‌دنبال تهاجم این کشور به اوکراین هم در کوتاه‌مدت مسیرهای ارتباطی میان روسیه و اروپا که از طریق آن به بازارهای جهانی متصل می‌شد را به چالش کشیده و هم اهمیت بازارهای آسیا و به‌ویژه هند را برای این کشور افزایش داده است. بنابراین ایران می‌تواند از انگیزه‌های جدید روسیه برای تکمیل سریع این مسیر ترانزیتی نهایت بهره را ببرد. از دیگر پروژه‌های اقتصادی-ارتباطی مهم منطقه که ماهیت فرارقالی هم دارد، پروژه کمربند و راه چین است. در حال حاضر مهمترین بخش این پروژه که به نوعی پرچمدان آن به‌شمار می‌آید، راهروی اقتصادی چین-پاکستان است که برای ایران اهمیتی ویژه دارد. از طرفی با توجه به فرابت جغرافیایی میان بندر گوادر و بندر چابهار و نیز جهت شمالی-جنوبی آنها، این دو پروژه رقیب یکدیگر هستند. گرچه ایرانیان از ابتدا برای تخفیف احساس تهدید پاکستانی‌ها، چابهار را مکمل گوادر دانسته و از ترویج رقابت میان این دو گذرگاه خودداری کرده‌اند، با این حال، موقعیت گوادر بر اهمیت و کارکرد بندر چابهار تاثیر خواهد گذاشت. بنابراین یک بعد از نسبت منافع ملی ایران در مورد این مسیر ترانزیتی، این است که چابهار، رقیب گوادر است و برای بهره‌مندی از بیشینه پتانسیل‌های ارتباطی بندر چابهار، یک مسابقه با زمان و نیز نبردی برای جذب سرمایه‌گذاران بیشتر در جریان است. با این حال این تمام واقعیت نیست.

از خلیج فارس-مدیترانه تا فرا افغان

دالان اقتصادی خلیج‌فارس-مدیترانه که با نام خط ریلی صلح نیز شناخته می‌شود، بخشی از دالان اقتصادی بزرگ‌تری است که قرار است دسترسی هند به بازارهای اروپایی را تسهیل کند. این دالان در صورتی بر منافع ایران تاثیرگذار است که مطابق طرح‌های پیشنهادی امارات و رژیم صهیونیستی - هند را دربر بگیرد و گر نه خط ریلی جیل‌علی-حیفا

فرصت امروز: فرصت ایران در عصر کریدورها همچنان خالی و دست‌نخورده باقی مانده و این در حالی است که رقبای ایران در حال گسترش قدرت خود از طریق توسعه ناوگان حمل‌ونقل و ارتقای جایگاه‌شان در کریدورهای تجاری هستند. به نظر می‌رسد اگر ایران مشکلات تجارت خارجی و همچنین فرسودگی ناوگان حمل‌ونقل خود را برطرف نکند، از ماراتن جهانی حذف می‌شود، چراکه دنیا معطل ایران باقی نمی‌ماند و کشورها راه‌های ترانزیتی جایگزین پیدا می‌کنند. نگاهی به عملکرد ترانزیتی کشورمان در دهه ۹۰ نشان می‌دهد با وجود قرارگیری ایران در مسیرهای ترانزیتی مهم اما متاسفانه به ظرفیت فوق‌العاده این بخش توجهی نشده است. طبق بررسی‌ها، هشت مسیر ترانزیتی عمده در منطقه پیرامونی ایران قرار دارد که البته درجه اهمیت و پیشرفت متفاوتی با یکدیگر دارند. این مسیرها و کریدورهای تجاری را می‌توان از منظر عبور از خاک ایران دسته‌بندی کرد. پروژه‌های بندر چابهار، کمربند و راه، گذرگاه اقتصادی شمال-جنوب و گذرگاه اسلام‌آباد-تهران-استانبول مسیرهایی هستند که از خاک ایران عبور می‌کنند و در سمت مقابل نیز گذرگاه اقتصادی چین-پاکستان، فرا افغان، خلیج‌فارس-مدیترانه و ترانس کاسپین پروژه‌هایی هستند که از خاک ایران عبور نمی‌کنند. اهمیت دسته دوم در این است که طراحی عمده این مسیرها شاید به استثنای کریدور کمربند و راه، به گونه‌ای است که به شکل مستقیم یا غیرمستقیم در رقابت با گذرگاه‌هایی تعریف شده‌اند که از قلمرو ایران عبور می‌کنند و در نتیجه منافع ایران را به چالش می‌کشند.

موقعیت ایران در کریدور کمربند و راه

مرکز پژوهش‌های اتاق ایران در گزارش تازه خود به بررسی «کریدورهای منطقه‌ای و موقعیت ژئواکونومیک ایران» پرداخت و مهمترین مسیرهای پیرامونی ایران را که در چهارسوی جغرافیایی آن قرار دارند، معرفی و دسته‌بندی کرد. این گزارش برایند کریدورها را برای منافع ملی ایران هم به‌صورت تک‌بعدی و هم در مجموع ارزیابی کرده و با پایان پیشنهادهایی به سیاست‌گذار ارائه داده است. همانطور که اشاره شد، هشت مسیر ترانزیتی عمده در منطقه پیرامونی ایران قرار دارد که در یک دسته‌بندی اولیه می‌توان این مسیرها را به دو دسته کلی شمالی-جنوبی و شرقی-غربی تقسیم کرد؛ به طوری که پروژه‌های ترانزیتی بندر چابهار به افغانستان، گذرگاه اقتصادی چین-پاکستان، گذرگاه بین‌المللی شمال-جنوب و گذرگاه فرا افغان در زمره مسیرهای شمالی-جنوبی قرار گرفته و پروژه کمربند و راه، گذرگاه اسلام‌آباد-تهران-استانبول، گذرگاه

مارکتینگ، در ایران هم مهمترین دلیل بی‌علاقگی مردم به خرید خرده‌فروشی آنلاین به بی‌اعتمادی به سیستم‌های پرداخت الکترونیک، سخت و پیچیده بودن داشتن حساب آنلاین بانکی، نبود زیرساخت‌های مناسب و همچنین محدودیت‌های سرویس‌دهی باز می‌گردد؛ نکاتی که باعث شده باوجود اینکه حدود ۱۵ سال از شروع راه‌اندازی فروشگاه‌های آنلاین در کشور می‌گذرد، همچنان خرید و فروش آنلاین سهم چندان در سبب بازار خرید و فروش کالا نداشته باشند.

آن می‌تواند کرونا باشد. سوال این است که چرا با وجود توسعه تکنولوژی همچنان سهم خرید حضوری با فاصله زیادی از خرید آنلاین بیشتر است؟ به اعتقاد کارشناسان، امنیت و حریم خصوصی و بی‌اعتمادی درصد زیادی از مردم جهان به خرید آنلاین در کنار غالب بودن نگاه سنتی نسبت به خرید و همچنین نبود زیرساخت مناسب در بسیاری از کشورها باعث شده که هنوز خرید حضوری خرده‌فروشی فاصله زیادی از خرید آنلاین آن داشته باشد. به اعتقاد کارشناسان دیجیتال

جهان با فاصله زیاد به خرید حضوری کالاهای کالاهای خرده‌فروشی علاقه دارند تا خرید آنلاین و در واقع خرید حضوری را به خرید آنلاین ترجیح می‌دهند. طبق آمارها، سهم چین و کره جنوبی به عنوان نخستین کشورهای به مردم‌شان علاقه‌مند به خرید آنلاین خرده‌فروشی هستند تنها ۳۰ درصد است و همچنان در این کشورها ۷۰ درصد مردم علاقه‌مند به خرید خرده‌فروشی حضوری هستند. پس از چین و کره جنوبی نیز بریتانیا با ۲۸ درصد، آمریکا با ۲۰

کرونا با همه تهدیدها، فرصت‌های تازه‌ای هم داشت که از مهمترین آنها، توسعه زندگی آنلاین بود و موج گسترده‌ای از رشد خرید آنلاین در جهان اتفاق افتاد. اما با وجود این رشد، چند درصد خرده‌فروشی در سطح جهان از طریق روش‌های آنلاین صورت می‌گیرد؟ آیا خرده‌فروشی آنلاین به نقطه‌ای رسیده که بتواند با خرید و فروش حضوری رقابت کند؟ پاسخ این سوال با وجود رشد چشمگیر خرید آنلاین در ایران و جهان با وقوع پاندمی کرونا، خیر است؛ زیرا همچنان مردم

نگاه

هفته‌نامه «اکنونومیست» بررسی کرد

عبور سبز از بحران انرژی

هفته‌نامه «اکنونومیست» در سرمقاله این هفته خود به عبور از

بحران انرژی بدون آسیب به محیط زیست پرداخت و اینکه چگونه می‌توان وضعیت اضطراری انرژی جهان را بدون تخریب محیط زیست برطرف کرد. به نوشته «اکنونومیست»، شوک انرژی امسال، جدی‌ترین شوک از زمان بحران‌های نفتی خاورمیانه در سال‌های ۱۹۷۳ و ۱۹۷۹ است. این شوک همانند بحران‌های قبلی، نوید ایجاد مشکلات و نابسامانی‌ها در کوتاه‌مدت و تغییر صنعت انرژی در بلندمدت را می‌دهد. به نظر می‌رسد به دلیل قیمت بالای سوخت و برق، بیشتر کشورها با کاهش رشد، تورم، افت استانداردهای زندگی و واکنش‌های سیاسی شدید مواجه خواهند بود. اما عواقب درازمدت این بحران کاملاً نامشخص است. اگر دولت‌ها واکنش نامناسبی در این شرایط نشان دهند، می‌توانند باعث بازگشت به سمت سوخت‌های فسیلی شوند که شرایط ثبات اقلیمی را سخت‌تر خواهد کرد. در عوض آنها باید مسیری پرریسک را دنبال کنند که امنیت تامین انرژی را با امنیت اقلیمی و آب‌وهوایی ترکیب می‌کند.

در اروپا آنچه مدت‌ها به عنوان کابوس شب‌های یخ‌زده میانه زمستان تصور می‌شد، در عوض به عنوان یک رویای تب نیمه تابستان فوران کرده است. موج گرما باعث شد تقاضای گاز در اسپانیا به بالاترین حد خود برسد؛ در حالی که در ۱۴ ژوئن، روسیه شروع به کاهش جریان گاز در امتداد خط لوله نورد استریم یک به اروپای غربی کرد که این اتفاق باعث افزایش ۵۰درصدی قیمت‌ها شد و نگرانی‌ها از سهمیه‌بندی را افزایش داد. در آن سوی دنیا هم آمریکایی‌ها برای هبر گالن بنزین پنج دلار می‌پردازند که به تورمی دامن می‌زند که براساس نظرسنجی‌ها بزرگ‌ترین نگرانی آنها و بدترین دردرس جو بایدن و دولت آمریکاست. از طرفی بازار برق استرالیا هم با مشکل مواجه است. گویا به هر طرف که نگاه می‌کنیم کمبود و ضعف وجود دارد. بنابراین شوک‌های انرژی می‌توانند به فاجعه‌های سیاسی تبدیل شوند. شاید یک‌سوم از تورم ۸درصدی که جهان ثروتمند با آن مواجه است، به دلیل افزایش هزینه‌های سوخت و برق باشد. خانوارهایی که برای پرداخت قبوض خود دچار مشکل شده‌اند خشمگین هستند که همین امر منجر به سیاست‌هایی با هدف نادیده گرفتن آنها و افزایش تولید سوخت فسیلی، با وجود آلوده بودن آن می‌شود. بایدن که با وعده انقلاب سبز به قدرت رسید، قصد دارد مالیات بر بنزین را تعلیق و به‌زودی به عربستان سعودی سفر کند تا از این کشور بخواهد در این شرایط، نفت بیشتری تولید کند.

در آلمان، نیروگاه‌های زغال‌سنگی باز هم شروع به فعالیت می‌کنند. شرکت‌های معدنی دولتی چین و هند هم مقایره بی‌سابقه‌ای از زغال‌سنگ را کشف و استخراج می‌کنند. این هرج‌ومرج قابل‌درک است، اما به طور بالقوه می‌تواند فاجعه‌بار باشد؛ زیرا می‌تواند حرکت به سمت انرژی پاک را متوقف کند. نیروگاه‌های جدید آلوده و میادین نفت و گاز با طول عمر ۳۰ تا ۴۰ سال در برابر حذف تدریجی سوخت‌های فسیلی مقاومت می‌کنند. به همین دلیل است که دولت‌ها حتی در حین مبارزه با بحران‌های مختلف باید روی مقابله با مشکلات اساسی صنعت انرژی تمرکز کنند. یکی از اولویت‌ها، یافتن راهی برای ارتقای پروژه‌های سوخت فسیلی به ویژه گاز طبیعی است که طول عمر آنها بین ۱۵ تا ۲۰ سال است تا با هدف کاهش چشمگیر انتشار گازهای گلخانه‌ای تا سال ۲۰۵۰ هماهنگ شوند. از طرفی اروپا و آسیا باید خود را از وابستگی به گاز و زغال‌سنگ روسیه رها کنند، چراکه ظرفیت گاز طبیعی مایع (LNG) بسیار کمی دارند.

یک تحفد این است که طرح‌هایی را که برای کوتاهمدت طراحی شده‌اند، احیا کنیم. یکی از گزینه‌ها این است که دولت‌ها و شبکه‌های انرژی قراردادهای تضمین‌شده‌ای را در این دوره ارائه دهند که بازدهی مناسبی را فراهم می‌کنند. یکی دیگر از این موارد این است که از حمایت نهایی دولت برای پاک‌تر کردن این پروژه‌ها، به عنوان مثال از طریق جذب و ذخیره کربن استفاده کنیم. این به معنای کاهش تنش حرکت به سمت انرژی‌های تجدیدپذیر نیست که موفق‌ترین بخش تا به امروز برای واکنش به بحران آب‌وهوا بوده است. هر کیلووات ساعت اضافی که از انرژی خورشید به شبکه‌های برق اروپا وارد می‌شود، یک کیلووات ساعت بیشتر از یک خط لوله روسیه کم می‌شود. از طرفی هم دولت‌ها باید دسترسی، ظرفیت و قابلیت‌های ذخیره‌سازی شبکه‌های خود را بهبود بخشند و منابع بر سر انرژی‌های تجدیدپذیر را برطرف کنند.

همان‌طور که گزارش «اکنونومیست» از فنلاند، جایی که نظرات قوی و هماهنگ ضدسته‌ای وجود دارد، نشان می‌دهد، دولت‌ها باید با نشان دادن اینکه مراقبت‌های بهتری در برابر حوادث و راه‌های جدید ذخیره زباله وجود دارد، مورد حمایت قرار گیرند. سیاستمداران باید به رأی‌دهندگان بگویند که تمایل آنها برای تغییر انرژی و دوری از سوخت‌های فسیلی و انرژی هسته‌ای، توهمن خطرناکی است. آخرین ضرورت این است که صنعت را قابل‌پیش‌بینی کنیم. با توجه به اینکه بازارهای انرژی قرن بیستم با جنگ‌ها، کودتاها، انقلاب‌ها، تقاضاهای چین و فناوری جدید کنار آمدند، ممکن است عجیب به نظر برسد. اما تغییرات آب‌وهوا، عدم اطمینان مضاعف را ایجاد کرده است؛ به گفته ژانسن بین‌المللی انرژی، برای رسیدن به سطح انتشار «صفر خالص» گازهای گلخانه‌ای تا سال ۲۰۵۰، سرمایه‌گذاری سالانه باید دو برابر شود و به ۵تریلیون دلار در سال برسد. مشکل اینجااست که بحران‌های اخیر و واکنش آشفته دولت‌ها به آن، سرمایه‌گذاران را برای سرمایه‌گذاری در این حوزه بسیار محتاط‌تر کرده است.

افزایش سرمایه‌گذاری به معنای اجتناب از ترفندهایی از جمله سبزشویی (آسیب زدن به محیط زیست به عنوان حمایت از آن)، طرح‌های حمایت‌گرایانه برای ایجاد زنجیره تامین سبز و ممنوعیت‌های بانک‌ها در مورد پروژه‌های گازی است. همچنین به جای آن مستلزم گسترش مداوم اقدامات تضمین‌شده در مورد اینکه کدام منابع انرژی برای چه مدت قابل‌استفاده هستند خواهد بود. این امر نیازمند افزایش انتشار اطلاعات است؛ به‌طوری که شرکت‌ها اثرات خارجی ایجادشده را درک کنند. همچنین افزایش قیمت کربن به طوری که شرکت‌ها متوجه هزینه آلودگی شوند و مقرراتی که حذف تدریجی فناوری‌های آلاینده را الزامی می‌کند، ضروری است. شوک بزرگ انرژی در سال ۲۰۲۲ یک فاجعه است، اما می‌تواند به معنای فرصتی باشد که دولت‌ها با سیاست‌گذاری بهتر، سرمایه‌گذاری موردنیاز برای حل تعارض بین تامین انرژی امن‌تر و بحران آب‌وهوایی را آغاز کنند.



۱۵ هزار و ۶۷۰ میلیارد تومانی را نشان می‌داد.

بررسی تفکیکی آمار زیاندهی خودروسازان گویای این نکته است که ایران خودرویی‌ها با تولید حدود ۴۵۱ هزار و ۱۰۰ دستگاه به طور متوسط روی هر خودرویی که از خط تولید خارج کرده‌اند، حدود ۵ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان زیان دیده‌اند. سایپایی‌ها نیز با تولیدی حول و حوش ۲۷۴ هزار و ۷۵۰ دستگاه انواع سواری و وانت به طور متوسط روی هر دستگاه از محصولات تولیدی خود حدود ۲۴ میلیون و ۲۰۰ هزار تومان زیان را در کارنامه خود ثبت کرده‌اند. پارس خودرو نیز به طور متوسط روی هر دستگاه خودروی تولیدی ۲ میلیون و ۸۷۰ هزار تومان زیان را تجربه کرده است. برآیند زیاندهی سه خودروساز بزرگ کشور نشان می‌دهد که خودروسازان در سال گذشته به طور متوسط روی تولید هر دستگاه خودرو نزدیک به ۱۱ میلیون تومان زیان را تجربه کرده‌اند.

در همین حال، مرکز پژوهش‌های مجلس نیز زیان انباشته ایران خودرو و سایپا تا پایان شهریورماه ۱۴۰۰ را بیش از ۱۰۰ هزار میلیارد تومان عنوان کرده است. بازوی کارشناسی مجلس در گزارش تازه خود به آخرین صورت‌های مالی حسابرسی‌شده منتهی به شهریورماه سال گذشته استناد کرده و به آسیب‌شناسی وضعیت مالی خودروسازان پرداخته است. به گفته مرکز پژوهش‌ها، عملیات خودروسازی توسط دو خودروساز (ایران‌خودرو و سایپا) نشان از زیاندهی شدید آنها دارد؛ چنانکه مجموع زیان انباشته این دو شرکت طبق آخرین صورت‌های مالی حسابرسی‌شده حدود ۵۵هزار میلیارد تومان برآورد شده است. همچنین مطابق با صورت‌های مالی تلفیقی، این عدد برای مجموع گروه ایران خودرو و سایپا بیش از ۱۰۰هزار میلیارد تومان گزارش شده است. به طور مشخص زیان انباشته مربوط به گروه ایران خودرو و گروه خودروسازی سایپا براساس صورت‌های مالی حسابرسی‌شده منتهی به شهریورماه سال گذشته به ترتیب برابر با ۵۲٫۴ هزار میلیارد تومان و حدود ۴۸هزار میلیارد تومان بوده و زیان انباشته شرکت اصلی خودروسازی ایران خودرو و سایپا براساس صورت‌های مالی دوره مزبور به ترتیب برابر با ۳۴٫۶ هزار میلیارد تومان و ۱۹٫۹ هزار میلیارد تومان برآورد شده است.

صاحبخانه‌ها چقدر باید مالیات اجاره دهند؟

رشد ۳۲ درصدی قیمت مسکن در خرداد

بود. این رقم در ماه قبل ۲٫۵ درصد اعلام شد که از افت ۸ درصدی تورم اجاره در یک ماه اخیر حکایت دارد. اگرچه آمار از حرکت بازار مسکن در محدوده ۱۲ درصد کمتر از نرخ تورم حکایت دارد، اختصاص بخش قابل توجهی از هزینه خانوارها به تامین مسکن، آنها را با چالش‌های جدی مواجه کرده است. تخمین زده می‌شود که حدود ۶۵ درصد نقدینگی خانواده‌ها در شهر تهران به مسکن اختصاص می‌یابد. بر این اساس هر نوع تغییر قیمت در این بخش، خانوارها به‌خصوص اقشار اجاره‌نشین را دچار چالش‌های اساسی می‌کند.

ارائه آمار از میانگین رشد قیمت مسکن در کل کشور، اوضاع به نسبت بهتری را در مقایسه با کلانشهرها به تصویر می‌کشد، چراکه تورم مسکن در تمامی نقاط کشور یکسان نیست. به طور مثال، رشد قیمت خانه در شهرهای کوچک و روستاها معمولاً کمتر از کلانشهرها و بخصوص تهران است. بین سال‌های ۱۳۹۶ تا ۱۴۰۱ قیمت مسکن در تهران با رشد بیش از ۶۰۰ درصد مواجه شده و در حال حاضر به ۳۶ میلیون و ۳۵۰ هزار تومان در هر متر مربع رسیده است. هرچند تحت تاثیر کاهش شدید توان مقاضیان، نرخ رشد قیمت مسکن در یک سال اخیر تا حدودی کند شده و به ۲۶ درصد رسیده است؛ در حالی که سال ۱۳۹۹ در مقاطعی بازار مسکن شهر تهران تورم ۹۹ درصدی سایبان را نیز به ثبت رساند.

در همین حال، صاحبان درآمد املاک اجاری باید تا پایان تیرماه اظهارنامه درآمد املاک اجاری عملکرد سال ۱۴۰۰ را ارائه کنند که ۷۵ درصد درآمد اجاره املاک مشمول مالیات بوده و ۲۵ درصد آن معاف از مالیات است. مالیات بر درآمد املاک از انواع مالیات مستقیم است که انواع درآمدهای حاصل از ملک را شامل می‌شود و مالیات بر اجاره املاک یکی از سه نوع مالیات بر درآمد املاک است که به درآمد حاصل شده اشخاص حقیقی و حقوقی بابت اجاره املاک و مستغلات در ایران تعلق

چالش‌های مالی ۲ خودروساز بزرگ

در ادامه این گزارش به بررسی صورت‌های مالی ایران خودرو و سایپا پرداخته شده و از جمله چالش‌های مالی این دو خودروساز به عملیات زیانده خودروسازان، فزونی بهای تمام‌شده درآمدهای عملیاتی (خودروسازی) بر درآمدهای عملیاتی، هزینه‌های بالای مالی خودروسازان (به‌خصوص شرکت سایپا)، بدهی‌های شرکت‌های خودروساز (به خریداران خودرو و تامین‌کنندگان مواد اولیه)، وجود سهام چرخ‌های و حکمرانی معیوب و دارایی‌های مازاد و غیرمرتبط با کسبوکار خودروسازان اشاره شده است. به گفته مرکز پژوهش‌ها، چالش‌های مزبور دارای پیامدها و آسیب‌های متعددی در دو سطح خرد (بنگاه) و کلان است. در سطح بنگاه، پیامدهای حقوقی درخصوص ورشکستگی شرکت براساس ماده (۱۴۱) قانون تجارت، کاهش قدرت دسترسی به منابع مالی در بازارهای مالی (کاهش رتبه اعتباری یا اعتبارسنجی) و عدم سرمایه‌گذاری در تحقیق و توسعه بنگاه به عنوان مهمترین پیامدهای منفی این وضعیت است. در سطح کلان نیز شکل‌گیری بازی پوزنی و افزایش ریسک اعتباری در نظام مالی و اقتصادی، کاهش تولید محصولات (خودرو) و ریسک کاهش کیفیت محصولات ساخته‌شده از مهمترین پیامدها به شمار می‌رود.

نهاد پژوهشی مجلس در ادامه این گزارش به صورت مجزا به بررسی وضعیت مالی و زیاندهی ایران‌خودرو و سایپا پرداخته و در پایان، پیشنهادهایی را برای اصلاح وضعیت مالی دو غول آبی و نازنجی جاده مخصوص ارائه کرده است. افزایش بهره‌وری در فرآیند تولید، افزایش شفافیت در هزینه تامین مواد اولیه و مواد مصرفی در تولید خودرو (تاکید بر خریداری تمامی یا اکثر مواد از بورس کالا)، اصلاح شیوه‌های قیمت‌گذاری، داخلی‌سازی قطعات و کاهش نیاز به واردات و ارزبری، واگذاری سهام چرخ‌های و اصلاح حکمرانی و روابط مدیریتی در بنگاه‌های خودروساز، واگذاری دارایی‌ها و اموال غیرمرتبط با خطوط اصلی کسبوکار، اصلاح روش‌های پیش‌فروش محصولات و قیمت‌گذاری، بهبود وضعیت سرمایه گروه و شرکت‌های خودروساز از طریق افزایش سرمایه از محل آورده نقدی یا صرف سهام، اصلاح وضعیت تامین مالی بنگاه و کاهش سهم هزینه‌های مالی از جمله پیشنهادهای مرکز پژوهش‌ها برای اصلاح وضعیت مالی خودروسازان است.

می‌گیرد. درآمد مشمول مالیات املاکی که به اجاره گذاشته می‌شوند، عبارت است از کل مال‌الاجاره اعم از نقدی و غیرنقدی پس از کسر ۲۵ درصد بابت هزینه‌ها و استهلاکات و تعهدات مالک نسبت به مورد اجاره؛ بنابراین ۷۵ درصد درآمد اجاره املاک مشمول مالیات بوده و ۲۵درصد آن معاف از مالیات است. همچنین ملکی که کسب درآمد از اجاره آن مشمول مالیات اجاره می‌شود، می‌تواند ملک مسکونی، اداری و یا تجاری باشد. البته کاربری ملک در شمول آن نسبت به قوانین مربوط به مالیات بر درآمد اجاره ملک، بی‌تاثیر است و این مالیات فقط به مبلغ اجاره تعلق می‌گیرد. همچنین این مالیات مربوط به صاحبان املاک است و ارتباطی به مستاجر ندارد.

طبق اعلام سازمان امور مالیاتی، کلیه اشخاصی که ملک یا املاک خود را به اجاره واگذار کرده‌اند و درآمدی از آن دارند، مشمول مالیات بوده و موظفند تا پایان تیرماه به سامانه my.tax.gov.ir مراجعه و نسبت به تسلیم اظهارنامه مالیات بر درآمد اجاره املاک عملکرد سال ۱۴۰۰ خود اقدام کنند. در نوع مالیات بر اجاره املاک، دو نوع محاسبه مالیات دست اول و دست دوم وجود دارد و تفاوت این دو محاسبه در آن است که مأخذ مالیات بر اجاره دست اول ۷۵ درصد اجاره بهای سالیانه بوده؛ در حالی که این مأخذ برای اجاره دست دوم توسط مستاجر، تفاوت اجاره بهای پرداختی توسط او به مالک و اجاره بهای دریافتی توسط او از مستاجر دوم است. مطابق تبصره ماده ۱۳۱ قانون مالیات‌های مستقیم، به ازای هر ۱۰ درصد افزایش درآمد اجارای مشمول مالیات اشخاص موضوع این ماده نسبت به درآمد اجارای مشمول مالیات سال گذشته آنها، یک واحد درصد و حداکثر تا پنج واحد درصد از نرخ‌های مذکور کاسته می‌شود که شرط برخورداری از این تخفیف، تسویه بدهی مالیاتی سال قبل و تسلیم اظهارنامه مالیاتی مربوطه در مهلت اعلام شده از سوی سازمان امور مالیاتی است.

بانک نامه

فروشنندگان در مقابل صرافی‌ها صف کشیدند

ریزش ۶۵۰ هزار تومانی سکه

قیمت دلار با سفر جوزپ بورل، مسئول سیاست خارجی اتحادیه اروپا به تهران و اعلام رسمی خبر ادامه مذاکرات احیای برجام، تحرکات کاهشی جدیدی را آغاز کرد، به طوری که فروشنندگان ارز در مقابل صرافی‌ها صف کشیدند. پیش از این، برخی از فعالان بازار ارز اعتقاد داشتند تنها در صورت انتشار خبر رسمی بازگشت مقامات به مذاکرات وین می‌توان شاهد واکنش شدید قیمت دلار بود، وگرنه اظهارنظرهای مثبت و خوش‌بینانه توانایی هموارسازی مسیر کاهش شدید قیمت ارز را نداشته و تنها می‌توانند به کمتر شدن نوسانات نرخ ارز کمک کنند. حالا با سیگنال کاهشی قیمت ارز، پیش‌بینی این دسته از معامله‌گران درست از آب درآمد.
براساس گزارش‌های میدانی، با انتشار خبر گشایش در مذاکرات وین، مراجعه فروشنندگان ارز به بازار افزایش یافته و در مقابل صرافی‌ها صف فروش شکل گرفته است. صحبت‌های اظهارات جوزف بورل، مسئول سیاست خارجی اتحادیه اروپا و حسین امیرعبداللهیان، وزیر امور خارجه کشورمان در نشست خبری نشان داد که برآیند گفت‌وگوهای مفصل در تهران مثبت بوده و مذاکرات وین از سر گرفته می‌شود. بازار ارز نیز همچون سنوات قبل، به خبر مذاکرات احیای برجام واکنش مثبت نشان داد و تحرکات کاهشی جدیدی را آغاز کرد، به طوری که دیروز فروشنندگان ارز در بازار بیشتر شدند و در مقابل صرافی‌ها صف فروش ایجاد شد.
بر این اساس، قیمت سکه طبلر جدید با ۶۵۰ هزار تومان کاهش در روز یکشنبه به ۱۴ میلیون و ۷۰۰ هزار تومان رسید. سکه تمام بهار آزادی طرح قدیم نیز با قیمت ۱۴ میلیون و ۳۰۰ هزار تومان معامله شد. نیم‌سکه ۸ میلیون و ۲۰۰ هزار تومان، ربع‌سکه ۵ میلیون و ۲۰۰ هزار تومان و سکه یک گرمی ۳ میلیون تومان قیمت خورد. در بازار طلا نیز نرخ هر گرم طلای ۱۸ عیار به یک میلیون و ۴۰۱ هزار تومان رسید و قیمت هر مثقال طلا ۶ میلیون و ۷۳ هزار تومان شد. قیمت انس جهانی طلا نیز به دلیل تعطیلی بازارهای جهانی بدون تغییر ماند و در همان قیمت یک‌هزار و ۸۲۷ دلار معامله شد.

به هوای یارانه حساب‌تان خالی نشود

تهدید فیشینگ پیامکی

مطمئنا همه شما بارها به واژه «فیشینگ» برخورد‌ه‌اید و با درباره آن تاکنون شنیده‌اید، اما سبک جدیدی از «فیشینگ» که در بحران کرونا بسامد بالایی پیدا کرد و همچنان قربانی می‌گیرد، «فیشینگ پیامکی» (Smishing) است. بسیاری از مردم در مورد باز نکردن ایمیل‌های مشکوک آگاهی زیادی دارند، اما این حساسیت درباره پیامک‌های تقلبی چندان وجود ندارد و احتمالا اغلب مردم نمی‌دانند که باز کردن یک پیامک نیز می‌تواند به همان اندازه خطرناک و زیان‌آور باشد. کارشناسان می‌گویند که این نوع «فیشینگ» از زمان شروع پاندمی کرونا به یک تجارت پررونق برای مجرمان سایبری تبدیل شده و انطور که گزارش‌های میدانی نشان می‌دهد، این تهدید کماکان ادامه‌دار است و بهانه جدید برای این نوع کلاهبرداری نیز یارانه‌های جدیدی است که با حذف ارز ۴۲۰۰ تومان به حساب سرپرستان خانوارها واریز شده است. جالب اینجاست که باج‌افزارها پیش از این سهم عمده‌ای از حملات سایبری را به خود اختصاص داده بودند، اما حالا به نظر می‌رسد که مجرمان سایبری تصمیم گرفته‌اند در حملات هکری خود از «فیشینگ پیامکی» بیشترین بهره را ببرند و حتی برخی از این مدل «فیشینگ» با عنوان «توفان بزرگ» یاد می‌کنند.

بنابراین کسانی که برای دریافت یارانه، ثبت‌نام یا اعتراض خود را ثبت و یا هنوز اقدامی انجام نده‌اند، باید توجه داشته باشند که تاکنون سازمان هدفمندی یارانه‌ها پیامکی در این رابطه ارسال نکرده است، از این رو برای هر درخواستی باید به سامانه اعلامی مراجعه کرده و توجهی به پیامک‌های با شماره‌های ناشناس نداشته باشند. ارسال پیامک با شماره‌های ناشنا و البته مربوط به اشخاص، در مدت گذشته از شروع ثبت‌نام و اعتراض برای یارانه کماکان ادامه دارد و همان‌طور که پلیس اعلام کرده، این یک اقدام به کلاهبرداری است. پیش از این جریان هم شاهد بودیم که برخی با سوءاستفاده از حساسیت موضوع یارانه‌ها و بی‌اطلاعی مخاطبان، دست به ارسال پیامک برای مردم زده و آنها را به سمت ورود به لینک سایتی، سوق داده و سوءاستفاده مالی می‌کردند.

از اواخر اردیبهشت ماه که ثبت‌نام از جامانندگان یارانه شروع شده تاکنون، به دفعات شهروندان گزارش داده‌اند که برای آنها با شماره‌های اشخاص، پیامکی حاوی لینک برای ثبت‌نام ارسال شده است. این در حالی است که حتی صاحبان این شماره‌ها از ارسال چنین پیامک‌هایی از سمت آنها مطلع نیستند و از سوی دیگر، اصلا سازمان هدفمندی یارانه‌ها تاکنون پیامکی برای مخاطبان جهت ورود به ثبت‌نام ارسال نکرده و آنچه اتفاق افتاده در قالب اطلاع‌رسانی عمومی بوده است. موضوع دیگر این است که چنین آدرس‌هایی برای ثبت‌نام و یا ثبت اعتراض از سوی سازمان‌های مربوطه اعلام نشده است؛ بنابراین کسانی که تا فروردین امسال یارانه دریافت کرده و در اردیبهشت در جریان واریز یارانه جدید ۳۰۰ تا ۴۰۰ هزار تومانی، از لیست یارانه‌گیران حذف شده بودند این امکان را دارند که به سامانه اعلامی وزارت رفاه به آدرس hemayat.mcls.gov.ir یا پیش از این ثبت‌نام خود را ثبت کنند. در همین جریان برای کسانی که اعتراض ثبت کرده‌اند یک مرحله یارانه واریز شده ولی تا زمان انجام بررسی‌ها و تایید مشمولیت دریافت، قابل برداشت نیست. همچنین از اواخر اردیبهشت ماه، امکان ثبت‌نام برای جامانندگان از یارانه در سال‌های قبل، از سوی سازمان هدفمندی یارانه‌ها فراهم شد و می‌توانند با مراجعه به سامانه my.gov.ir اقدام کنند. بعد از پایش اولیه توسط سازمان هدفمندی، لیست مربوطه برای بررسی نهایی و دهک‌بندی در اختیار وزارت رفاه قرار خواهد گرفت. آخرین پیگیری‌ها نشان می‌دهد که هنوز بررسی درخواست‌ها شروع نشده و از این جهت پیامکی هم برای متقاضیان درباره تعیین تکلیف یارانه آنها ارسال نشده است. شهروندان باید بدانند در این رابطه حتما در پایگاه اطلاع‌رسانی سازمان‌های مربوطه و البته در رسانه‌ها درج خواهد شد.



ریال دیجیتال به وقت شهریور

«رمزریال» قابل سرمایه‌گذاری نیست و تنها جایگزین اسکناس می‌شود

ایمان ولی‌پور

ایمیل: IvanKaramazof@yahoo.com

ریال از شهریورماه هوشمند می‌شود و به صورت آزمایشی آغاز به کار می‌کند.
انتپور که رئیس کل بانک مرکزی ابتدای ایسن هفته خبر داد، با راهاندازی «رمزریال» به عنوان نوعی پول هوشمند و الکترونیک، افراد به جای استفاده از اسکناس از این پول دیجیتال برای پرداخت استفاده می‌کنند.
یه گفته علی صالح‌آبادی، «رمزریال» قرار است جای ریال اسکناسی را بگیرد و با مفهوم جهانی آن متفاوت است.
زمان شروع به کار «رمزریال» شهریورماه است و احتمالا به صورت آزمایشی در یکی از مناطق کشور آغاز می‌شود.

اولین خبرهای مربوط به «رمزریال» در پاییز سال گذشته منتشر شد و با این حال هنوز جزئیات چندان‌ی از آن در دسترس نیست.
البته بانک مرکزی ایران، اولین بانک مرکزی نیست که قرار است بر پایه پول ملی کشور، پول دیجیتال عرضه کند و حدود ۹۰ بانک مرکزی در جهان چنین پروژه‌ای در دستور کار دارند.
نکته مهم در این میان، تفاوت «رمزریال» با ارزهای دیجیتال است. در واقع، «رمزریال» یک رمزارز مبتنی بر شبکه بلاک‌چین نیست که بی‌توجه به نظارت بانک‌ها معامله شود، بلکه «رمزریال» یا هر رمزارز ملی که بانک‌های مرکزی آن را طراحی کنند، به مثابه مقابله با توسعه رمزارزهاست.
به نظر می‌رسد «رمزریال»، پولی دیجیتال و متکی بر ریال است که برای نخستین بار امکان معامله با افتتاح حساب در بانک مرکزی را برای افراد فراهم می‌کند.
از پیامدهای استفاده از «رمزریال»، امنیت بیشتر در معاملات است، چراکه حساب‌ها به طور مستقیم در بانک مرکزی باز می‌شود و امنیت بانک مرکزی قطعاً از بانک‌های تجاری و خصوصی بیشتر است.

تفاوت «رمزریال» با رمزارزها

روزهای بد ارزهای دیجیتال همچنان ادامه دارد و از ارزش رمزارزها در هفته‌های گذشته به طور قابل توجهی کاسته شده است؛ کما اینکه بیت‌کوین به عنوان پادشاه رمزارزها و محبوب‌ترین ارز دیجیتال در طول هفته‌های گذشته از قله قیمتی خود فاصله زیادی گرفته و در حال حاضر

به محدوده ۲۰ هزار دلاری رسیده است.
با وجود ریزش بازار ارزهای دیجیتال در این روزها اما واقعیت این است که رمزارزها از دیرباز، تهدیدی برای نظارت و تمرکزگرایی بانک‌های مرکزی به حساب می‌آیند و همین مسئله باعث شده تا بانک‌های مرکزی برای مقابله با توسعه هرچه بیشتر رمزارزها تلاش کنند و یکی از راه‌های در دسترس آنها، عرضه ارزهای دیجیتال خود بانک‌هاست.
در این راستا، بانک مرکزی در صدد صدور ریال دیجیتال است و اولین خبرها درباره راه‌اندازی رمزارز ملی بر پایه ریال از حوالی پاییز سال گذشته به گوش رسید.
البته بانک مرکزی ایران، نخستین بانک مرکزی در جهان نیست که قرار است بر پایه پول ملی کشور، پول دیجیتال عرضه کند.

نکته مهم، تفاوت «رمزریال» و به طور کلی هر نوع رمز دیجیتالی که توسط بانک‌های مرکزی طراحی می‌شود، با رمزارزهاست.
«رمزریال» یک رمزارز مبتنی بر شبکه بلاک‌چین نیست که بی‌توجه به نظارت بانک‌ها معامله شود، بلکه یک ابزار نوین پرداخت و تحت نظارت بانک مرکزی است و نه تنها ارتباطی به رمزارزها ندارد، بلکه در نقطه مقابل ارزهای دیجیتال تعریف می‌شود.
زمانی که اسکناسی میان مردم مبادله می‌شود، شخص سومی وجود ندارد؛ مثلاً شما در شهر دیگری هستید و در قبال خرید کالا به انتقال پول از یک حساب به حساب دیگر نیاز دارید و برای این کار به واسطه‌هایی نیاز دارید.
حال وقتی که از «رمزریال» صحبت می‌کنیم، واسطه‌ای در کار نیست و همان اسکناسی که بین مردم بدون حضور شخص سوم مبادله می‌شود، اینجا نیز همان اتفاق رخ می‌دهد، با این تفاوت که روی بستر دیجیتال و در لحظه رخ می‌دهد.
کارت بانکی که در دسترس ماست، به مثابه پول نیست و در واقع، ابزار دسترسی ما به پول در حساب به صورت الکترونیکی است.
هر اتفاقی برای بانک رخ دهد، پول فرد به صورت سپرده در بانک هست، ولی در «رمزریال» ی که در داخل گوشی ماست، بانک به عنوان شخص سوم و واسطه که امکان انتقال وجه را فراهم می‌کند، حذف می‌شود و عین پول و اسکناسی که در جیب داریم به صورت الکترونیک منتقل می‌شود.
رمزپول‌های بانک مرکزی همانند رمزارزها بی‌پشتوانه نیستند.
در حال حاضر ۹۰ بانک مرکزی دنیا پروژه‌ای را روی رمزپول بانک مرکزی تعریف کرده‌اند که برخی از آنها در مراحل

گیلان خوش‌حساب‌ترین و کردستان بدحساب‌ترین استان در استفاده از چک

آلارم رشد چک‌های برگشتی با قانون جدید چک

و بدل شده به سه استان تهران با سهم ۳۱،۲درصد، اصفهان با سهم ۱۱،۱درصد و خراسان رضوی با سهم ۷،۳درصد اختصاص داشته است.
همچنین ۶۲،۵درصد از ارزش این چک‌ها مربوط به چک‌هایی بوده که شهروندان استان‌های یادشده صادر و برای پاس شدن به بانک‌ها برده‌اند که سهم استان تهران ۴۹،۸درصد، اصفهان ۷،۳درصد و خراسان رضوی ۵،۴درصد بوده است.

براساس این گزارش، همچنان تهران به‌عنوان پایتخت اصلی چک در کشور به شمار می‌رود و سهم این اوراق بهادار در مبادلات تجاری بین مردم و بنگاه‌های اقتصادی بالاست؛ به‌گونه‌ای که از مجموع ۵۷میلیون فقره چکی که در اردیبهشت ماه امسال وصول و پاس شد، ۱،۸میلیون فقره مربوط به استان تهران بوده است.
روند صدور و وصول چک در سال‌های اخیر نشان می‌دهد که شهروندان گیلانی همچنان از نظر خوش‌حسابی و خوش‌قولی در پاس کردن چک، سرآمد سایر استان‌ها هستند و در اردیبهشت امسال بیشترین نسبت تعداد چک‌های وصول شده به کل چک‌های مبادله شده در استان به‌ترتیب ۹۲،۸درصد، ۹۲،۸درصد، ۹۱،۴درصد و البرز با ۹۱،۲درصد اختصاص دارد و در مقابل بدقول‌ترین استان‌ها در پاس کردن به موقع چک‌ها به کهگیلویه و بویراحمد با ۸۴،۴درصد، خراسان شمالی با ۸۴،۸درصد و کردستان ۸۷،۱درصد اختصاص دارد.
همچنین بیشترین نسبت ارزش چک‌های وصول شده به کل ارزش چک‌های

مبادله شده در استان‌ها به ترتیب به استان‌های زنجان و گیلان هر کدام با ۹۰،۸درصد، البرز با ۸۹،۸درصد و مرکزی با ۸۷،۶درصد مربوط می‌شده و استان‌های کهگیلویه و بویراحمد با ۸۱،۵درصد، کردستان با ۸۱،۸درصد و یزد با ۸۲،۱درصد کمترین نسبت ارزش چک‌های وصول شده را به‌خود اختصاص داده‌اند.

بانک مرکزی در گزارش خود می‌گوید که در ماه اردیبهشت امسال در سراسر ایران ۱۳هزار فقره چک به ارزش بیش از ۳۴،۱هزار میلیارد تومان برگشت خورده که نسبت به فروردین ماه از نظر تعداد ۹۹،۹درصد و از نظر ارزش ۶۵،۳درصد بیشتر شده است.
به این ترتیب در ماه دوم سال ۱۴۰۱، از نظر تعداد ۹،۸درصد و از نظر ارزش ریالی ۱۲،۴درصد چک‌های رد و بدل شده بین مردم در شبکه بانکی پاس نشده و برگشت زده شده است.
جغرافیای استانی چک‌های برگشتی نیز نشان می‌دهد که بانک‌های استان تهران در اردیبهشت امسال ۱۷۶هزار فقره چک به ارزش ۱۴،۷هزار میلیارد تومان را برگشت زده‌اند که از نظر تعداد ۹درصد و از نظر ارزش ۱۰،۸درصد کل چک‌های مبادله‌شده در استان پاس نشده است.
بیشترین نسبت تعداد چک‌های برگشتی در ماه دوم سال جاری به‌ترتیب به استان کهگیلویه و بویراحمد با ۱۵،۶درصد، خراسان شمالی با ۱۵،۲درصد و کردستان با ۱۲،۹درصد اختصاص داشته است؛ در حالی که بانک‌های استان گیلان فقط ۷،۲درصد، خوزستان ۸،۶درصد و البرز ۸،۸درصد از چک‌های مبادله شده را برگشت زده‌اند.

شاخص‌ها چگونه طراحی و محاسبه می‌شوند؟

شاخص‌های جهانی برای بورس تهران

طراحی و محاسبه شاخص‌ها بیش از آنکه با هدف نگراری صورت گیرد، رویکرد سرمایه‌گذاری دارد و شاخص را به عنوان ابزاری برای سرمایه‌گذاری یا نوعی استراتژی سرمایه‌گذاری در نظر می‌گیرد. با این حال، شاخص به عنوان یک ابزار سرمایه‌گذاری و به مثابه یک استراتژی تخصیص منابع به انواع ابزارهای مالی، همچنان مورد توجه فعالان بازار سرمایه در ایران قرار نگرفته و این در حالی است که در بازارهای جهانی انواع متفاوتی از استراتژی‌های سرمایه‌گذاری در قالب شاخص به سرمایه‌گذاران عرضه می‌شوند. در گزارش تازه مدیریت تحقیق و توسعه شرکت بورس و اوراق‌بهادار، رویکردهای متفاوت طراحی و محاسبه شاخص در بازارهای سرمایه بررسی شده است. در این گزارش، دو نوع شاخص کم نوسان و پشای بالا مورد مطالعه قرار گرفته و برای دوره زمانی یک ساله برای شرکت‌های منتخب بورس تهران نیز محاسبه شده است. آشنایی با روش طراحی شاخص‌های یادشده و مقایسه عملکرد آنها با شاخص کل بورس تهران بیانگر چگونگی تاثیر استراتژی‌های مختلف بر عملکرد پرتفوهای مبتنی بر شاخص است.

شاخص کم‌نوسان یا حداقل نوسان چیست؟ هدف از راهاندازی این شاخص چیست و روش گزینش شرکت‌ها در آن چگونه است؟ در پاسخ باید گفت که این شاخص از بین شرکت‌های موجود در شاخص‌های مرجع طراحی و محاسبه شده‌اند. در این شاخص‌ها شرکت‌هایی که کمترین نوسان را داشته‌اند، انتخاب می‌شوند، اما نوسان تنها معیار انتخاب شرکت‌ها برای حضور در این شاخص نیست. همچنین هدف از طراحی و راهاندازی شاخص کم‌نوسان، گزینش شرکت‌هایی با نوسان کمتر در مقایسه با دیگر شرکت‌های حاضر در شاخص مرجع بوده است. حالا سوال این است که روش گزینش شرکت‌ها چگونه است؟ معیارهایی مثل نقدشوندگی، اندازه شرکت، تاریخ پذیرش و آغاز معاملات و گاهی برخی متغیرهای بنیادی مثل فروش، جریان نقدی و قیمت جزو روش‌های دیگر گزینش شرکت‌ها برای حضور در این شاخص است.

موضوع دیگر، وزن‌دهی شرکت‌ها در شاخص کم‌نوسان است. این موضوع براساس میزان نوسان بازدهی شرکت‌ها در هر دوره بازبینی تعیین می‌شود. براساس این روش تعیین، شرکت‌هایی که نوسان کمتری دارند، وزن بیشتری در شاخص خواهند داشت، اما وزن‌های در نظر گرفته‌شده در ابتدای دوره بازبینی الزاما در تمام طول دوره (تا دوره بازبینی بعدی) حفظ نمی‌شوند و شرکت‌هایی که رشد قیمتی بیشتری دارند از وزن بیشتری در طول دوره برخوردار خواهند بود. خلا یا این توضیحات برای بورس تهران هم می‌توان از شاخص کم‌نوسان بهره برد. الگوی پیشنهادی برای این موضوع یعنی محاسبه شاخص کم‌نوسان در بورس اوراق‌بهادار تهران می‌تواند جامعه مرجع را کل شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس در نظر بگیرد، اما تبصره‌هایی برای شرکت‌هایی که می‌خواهند در این شاخص حضور داشته باشند در نظر گرفته‌شده است؛ اولین نکته این است که دست‌کم شش ماه از عرضه این شرکت‌ها در بورس تهران گذشته باشد. نکته دوم این است که دست‌کم در ۵۰ درصد از روزهای معاملاتی منتهی به دوره بازبینی معامله‌شده باشند. نکته سوم به میانگین ارزش معاملات روزانه آنها برمی‌گردد که از میانه ارزش معاملات روزانه شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس تهران برابر یا بیشتر باشد. آخرین نکته هم مربوط به ارزش بازاری آنهاست. ارزش بازاری این شرکت‌ها در روز بازبینی از میانه ارزش بازاری شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس اوراق‌بهادار تهران برابر یا بیشتر باشند، اما در کنار این تبصره‌ها چند نکته دیگر هم برای پذیرش شرکت‌ها در شاخص کم‌نوسان در بورس تهران در نظر گرفته‌شده است. مثلا این مسئله مطرح شده که برای محاسبه بازدهی روزانه، تغییرات قیمت تعدیل‌شده سهم شرکت در نظر گرفته شود. در صورت وجود اقدام شرکی شامل افزایش سرمایه و تقسیم سود نقدی، ابتدا قیمت تعدیل شده و سپس نوسان آن به‌عنوان میزان بازدهی در نظر گرفته شود. همچنین پس از غربال شرکت‌ها و سپس محاسبه نوسان آنها، ۲۰ شرکت با کمترین نوسان به‌عنوان شرکت‌های حاضر در شاخص کم‌نوسان انتخاب شوند و البته بازبینی شرکت‌ها در ادوار سه‌ماهه انجام شود.

پیشنهاددهنده این موضوع به مقایسه شاخص کل بورس تهران و شاخص کم‌نوسان پیشنهادی در سال ۱۴۰۰ پرداخته است. شاخص کل بورس تهران سال ۱۴۰۰ را با عدد ۱۳۰۷۰۷ (عدد پایانی سال۱۳۹۹) آغاز کرد و برای فراهم کردن امکان مقایسه بهتر، همین عدد به‌عنوان میزان آغازین شاخص کم‌نوسان پیشنهادی در نظر گرفته‌شده است. طبق استدلالی که مطرح شده است، شاخص کم‌نوسان روند ملایم‌تری را در مقایسه با شاخص کل پشت‌سر گذاشته، به طوری که انحراف معیار بازدهی شاخص کل در بازه زمانی مورد بررسی ۱۰۱۷ درصد و برای شاخص کم‌نوسان ۰۸۷ درصد بوده است.

از ابتدای سال تا سوم خرداد، شاخص کل با بیش از ۱۶درصد افت به کمترین مقدار خود در این سال رسیده؛ در حالی که شاخص کم‌نوسان در این مدت حدود ۱۰ درصد افت داشته است. هرچند افت شاخص کم‌نوسان تا ۲۶ خرداد ادامه پیدا کرده و در مجموع افت ۱۴درصدی را تجربه کرده است. نقطه اوج دو شاخص در ۴ شهریورماه رقم خورده که بیانگر صعود به ترتیب ۴۴ و ۴۶ درصدی شاخص کل و کم‌نوسان به کمترین مقدار آنها در این سال است. سپس دو شاخص کل و کم‌نوسان تا ۱۰ بهمن‌ماه به ترتیب افت ۲۳ و ۱۷ درصدی و سپس تا پایان سال (۱۵بهمن تا ۲۸ اسفند) رشد ۱۳ و ۱۲ درصدی را پشت‌سر گذاشتند. در کل سال نیز شاخص کل رشدی ۴.۵ درصدی و شاخص کم‌نوسان رشدی ۱۶.۵ درصدی را تجربه کرده‌اند. نهایتا براساس آنچه توضیح داده شد، مدیریت تحقیق و توسعه شرکت بورس و اوراق‌بهادار در پایان گزارش «بررسی چگونگی طراحی و محاسبه شاخص‌های کم نوسان و پشای بالا» اینطور نتیجه‌گیری کرد که شاخص کم‌نوسان و شاخص پشای بالا، دو شاخص با دو رویکرد سرمایه‌گذاری متفاوت هستند که اولی ریسک و نوسان کمتر و دومی ریسک و بازدهی بالاتر را به‌عنوان یک استراتژی سرمایه‌گذاری عرضه می‌کنند. بررسی شاخص‌های یادشده در عرصه جهانی و محاسبات انجام‌شده برای بورس تهران براساس الگوی پیشنهادی در این پژوهش نشان می‌دهد که اهداف یادشده به نحو قابل‌قبولی توسط این دو شاخص برآورده شده‌اند. نکته دیگری که در بحث نتیجه‌گیری بعد از این توضیحات باید به آن اشاره کرد، این است که شاخص کم‌نوسان از نوسانات بازدهی کمتر و در نتیجه ریسک کمتری نسبت به شاخص کل برخوردار است و البته به دلیل افت کمتر در نیمه دوم سال و روند صعودی نیمه اول، بازدهی بهتری نیز در سال ۱۴۰۰ در مقایسه با شاخص کل داشته است. شاخص پشای بالا نوسان، انحراف معیار بازدهی روزانه بیشتر و در نتیجه ریسک بیشتری از هر دو شاخص کل و البته شاخص کم‌نوسان داشته و در ازای آن، بازدهی بیشتری نسبت به هر دو شاخص یادشده را در سال ۱۴۰۰ به دست آورده است.

شاخص بورس تهران به کف کانال ۱.۵ میلیون واحدی رسید

سومین افت تابستانی بورس



هرمزگان جنوب با ۱۲.۲ واحد و پتروشیمی تندگویان با ۱۲ واحد با تاثیر منفی را بر رشد شاخص همراه شدند.

تضمین اصل سرمایه در بورس

اصل مبلغ سرمایه سرمایه‌گذاران برای نخستین بار در تاریخ بازار سرمایه ایران با اعلام سازمان بورس و اوراق بهادار، با استفاده از سازوکار صندوق های سرمایه‌گذاری تضمین خواهد شد. موافقت اصولی سازمان بورس با فعالیت این نوع صندوق صادر شده است تا زمینه قانونی برای عرضه محصولی جدید به بازار سرمایه ایران فراهم شود. صندوق تضمین اصل سرمایه که در آینده‌ای نزدیک از سوی سسیدگردان مفید پذیره‌نویسی خواهد شد، مهمترین ریسک سرمایه‌گذاری در بورس یعنی حفظ اصل سرمایه را در شرایط مختلف بازار تضمین می‌کند. طراحی این نوع جدید از صندوق در پاسخ به دغدغه سرمایه‌گذاران کم‌ریسک و همچنین سرمایه‌گذاران تازه‌وارد به بازار سرمایه مدنظر قرار گرفته تا بتوانند بدون نگرانی از اینکه اصل سرمایه‌شان در معرض ریسک قرار بگیرد، سرمایه‌گذاری کنند. مهمترین وجه تمایز صندوق تضمین اصل سرمایه در مقایسه با سهامی و درآمد ثابت به نحوه سرمایه‌گذاری این صندوق‌ها باز می‌گردد. نوع فعالیت این صندوق، مختلط خواهد بود بنابراین هم در سهام و هم در اوراق درآمد ثابت سرمایه‌گذاری خواهد کرد. این نوع فعالیت، این امکان را برای سرمایه‌گذاران فراهم می‌کند تا از نظر پذیرش ریسک، مزایایی نظیر صندوق‌های درآمد ثابت داشته باشند و از نظر بهره‌مندی از بازدهی با شرایط نزدیک به صندوق‌های سهامی همراه شوند. جندی پیش آیت‌الله مصباحی مقدم، رئیس کمیته فقهی سازمان بورس و اوراق بهادار با اشاره به ضرر مردم در بورس طی دو سال گذشته گفته بود که این اتفاق باعث شد سازمان بورس به کمیته فقهی پیشنهاد تاسیس صندوق سرمایه‌گذاری با تضمین اصل سرمایه را بدهد. روشی که در راه‌اندازی این صندوق مطرح شد، این بود که حداقل منابعی که مردم از طریق این صندوق وارد بازار می‌کنند، تضمین شود و اگر رشد سهم نیز از میزانی بالاتر رفت، مازاد آن در اختیار صندوق قرار بگیرد.

هم‌وزن با ۴ هزار و ۹۷۵ واحد افزایش به رقم ۴۱۷ هزار و ۶۸۴ واحد رسید. در این روز بیش از ۶ میلیارد و ۷۱۱ میلیون سهم، حق تقدم و اوراق بهادار به ارزش ۴۳ هزار و ۷۰۰ میلیارد ریال در بورس اوراق بهادار تهران دادوستد شد. شاخص بازار اول، کاهش ۱۶ هزار و ۵۵۵ واحدی و شاخص بازار دوم، کاهش ۳۰ هزار و ۱۵ واحدی را تجربه کردند.

شرکت سرمایه‌گذاری سایپا با ۱۰۰ واحد، سرمایه‌گذاری صنایع شیمیایی ایران با ۹۰ واحد، پتروشیمی شازند با ۸۲ واحد، تراکتورسازی ایران با ۸۳ واحد و توسعه صنایع بهشهر با ۷۵ واحد بیشترین تاثیر مثبت را بر رشد شاخص کل داشتند. در مقابل نیز شرکت صنایع مس ایران با ۲ هزار و ۳۱۵ واحد، فولاد مبارک اصفهان با یک هزار و ۹۱۷ واحد، بانک ملت با یک هزار و ۲۸ واحد، سرمایه‌گذاری تامین اجتماعی با ۸۶۴ واحد و گروه مدیریت سرمایه‌گذاری امید با ۶۵۸ واحد با تاثیر منفی بر رشد شاخص همراه شدند. گروه خودرو با ۷۲ هزار و ۸۴۱ معامله به ارزش ۶ هزار و ۴۸۱ میلیارد ریال در صدر گروه‌های بورسی نشست. همچنین گروه فلزات اساسی با ۲۴ هزار واحد، به رقم ۲۰ هزار و ۳۴۷ واحد رسید. در این بازار بیش از ۲ میلیارد و ۵۷۰ معامله به ارزش ۲ هزار و ۷۹۵ میلیارد ریال، گروه فرآورده‌های نفتی با ۱۷ هزار و ۶۶۸ معامله به ارزش یک هزار و ۸۹۷ میلیارد ریال و گروه سرمایه‌گذاری‌ها با ۱۴ هزار و ۵۸۳ معامله به ارزش یک هزار و ۷۳۹ میلیارد ریال در صدر برترین گروه‌ها قرار گرفتند.

در آن سوی بازار سرمایه نیز شاخص کل فرابورس با کاهش ۲۳۷ واحدی به رقم ۲۰ هزار و ۳۴۷ واحد رسید. در این بازار بیش از ۲ میلیارد و ۸۸۷ میلیون سهم، حق تقدم و اوراق بهادار به ارزش ۳۴ هزار و ۷۹۹ میلیارد ریال دادوستد شد. شرکت بین‌المللی ساروج بهشهر با ۱۰۶۹ واحد، شرکت دامداری تلیسه نمونه با ۱۰۶۶ واحد، شرکت کشت و دام قیام اصفهان با ۱۵۵ واحد، شرکت کشت و صنعت دشت خرم دره با ۱۰۳ واحد و شرکت آهن و فولاد غدیر ایرانیان با یک واحد بیشترین تاثیر مثبت را بر رشد شاخص داشتند. همچنین شرکت پتروشیمی زاگرس با ۱۶۶۵ واحد، بیمه پاسارگاد با ۱۶۵ واحد، سنگ آهن گهر زمین با ۱۳۰۵۱ واحد، فولاد

فرصت امروز: بازارهای مالی روزهای پرنوسانی را سپری می‌کنند و در حالی که اکثر بازارها در این روزها از بازدهی قابل توجهی برخوردارند و بهار پربار و فصل سودآوری را پشت سر گذاشته‌اند، اما بازار سرمایه با وجود شروع خوب در سال ۱۴۰۱ از قافله بازدهی بازارها جا مانده است. اگرچه بورس اولین ماه از سال و قرن جدید را توفانی آغاز کرد و در دومین ماه نیز بازدهی نسبتا خوبی داشت، اما از روزهای آخر اردیبهشت ورق برگشت و تالار شیشه‌ای عمدتا قرمزپوش شد. دقیقا از فردای روز ۲۷ اردیبهشت که شاخص کل بورس تهران موقتا به مقاومت یک میلیون و ۶۰۰ هزار واحدی رسید، دوره اصلاح بورس کلید خورد و شاخص کل حتی یک روز هم نتوانست در کانال جدید قد علم کند. این روند نزولی در میان بیم و امید بورس‌یازان تا آخرین روز خرداد ادامه داشت و برخلاف سوده‌های دو رقمی دو ماه نخست سال، شاخص کل بورس با افت ۲.۵ درصدی به کار خود در این ماه پایان داد و با ایستادن در ارتفاع یک میلیون و ۵۳۹ هزار واحد، به رشد ۱۲ درصدی در پایان معاملات فصل بهار بسنده کرد.

نماینگر اصلی تالار شیشه‌ای همچنین در اولین روز فصل تابستان (چهارشنبه اول تیرماه)، بیش از ۶ هزار واحد کاهش ارتفاع داد، در دومین روز معاملاتی تابستان (شنبه ۴ تیرماه) بیش از ۱۳ هزار واحد ریخت و در سومین روز معاملاتی تابستان (یکشنبه ۵ تیرماه) با ۱۸ هزار واحد کاهش دیگر تا رقم یک میلیون و ۵۰۱ هزار واحد عقب رفت تا با افت ۳۸ هزار واحدی در سه روز معاملاتی تیرماه کماکان شاهد معاملات سرد بورس در آغاز فصل گرما باشیم.

بازگشت به کف کانال ۱.۵ میلیونی

هرچند بازار سرمایه، قرن جدید را سبزرنگ آغاز کرد و شاخص بورس تهران پس از حدود ۲۰ ماه توانست در اواخر اردیبهشت مجددا وارد کانال یک میلیون و ۶۰۰ هزار واحد شود، اما دوباره در هفته‌های گذشته در دام سقوط افتاده و رنگ قرمز همچنان بر تن بورس جاکشش کرده است. در جریان معاملات تا یکشنبه ۴ تیرماه، شاخص کل بورس با کاهش ۱۸ هزار و ۹۹۰ واحدی به رقم یک میلیون و ۵۰۱ هزار واحد و شاخص

چرا نباید از افزایش نرخ بهره بین بانکی نگران بود؟

نسبت بازار سرمایه و بهره بین بانکی

از طریق آن بانک‌ها را به سمت نرخ و حجم تسهیلات مدنظرش هدایت می‌کند و نیازمند نظارت قوی بانک مرکزی است. مثلا اعطای تسهیلات به بخش‌های خاص یا تکلیف خاصی که بر بانک‌ها وضع می‌شود، از جمله ابزارهای مستقیمی هستند که در گذشته نیز وجود داشتند. تعیین نرخ سود به صورت دستوری نیز شکل دیگر ابزار مستقیم است.

در ابزار غیرمستقیم نیز بانک مرکزی به شیوه دستوری عمل نمی‌کند. بلکه سعی می‌کند با توجه به مکانیزم بازار و جریان عرضه و تقاضا، روندهای پولی را مدیریت کند. عملیات بازار باز، سپرده قانونی و تسهیلات قانونی از جمله ابزارهای سیاست‌گذاری غیرمستقیم هستند. بانک مرکزی به وسیله عملیات بازار باز، بانک‌ها را به سمت اهداف خود هدایت می‌کند. به عبارت دیگر، عملیات بازار باز، ابزاری است که بانک مرکزی با مدیریت نرخ سود در بازار بین بانکی تلاش می‌کند به هدف اصلی خود که کنترل تورم است، برسد. از سال ۹۷ مقدمات عملیات بازار باز فراهم شده و از اوایل سال ۹۹ اجرایی شده است.

بازار بین بانکی با این هدف ایجاد شده است که بانک‌ها برای تامین نقدینگی خود از یکدیگر کمک بگیرند و به بانک مرکزی مراجعه نکنند و عدم مراجعه آنها به بانک مرکزی باعث جلوگیری از انبساط حجم نقدینگی در اقتصاد می‌شود. با در نظر گرفتن این مهم که رشد کنونی نرخ بهره بین بانکی ناشی از افزایش تقاضای تسهیلات است، می‌توان گفت این اتفاق برای بورسی‌ها مفید نیز هست. این تسهیلات در بدترین سناریو به دلیل تورم و در بهترین سناریو برای افزایش سرمایه در گردش و توسعه واحدهای تولیدی در یافت می‌شود که در هر دو حالت، اتفاقی مناسب برای سهامداران و بورس‌یازان است.

نرخ بهره بین بانکی از ابتدای امسال در یک روند فرآینده از ۲۰ درصد فراتر رفته است؛ به طوری که این نرخ در اوایل اردیبهشت ۲۰۳۶ درصد بوده و دوم تیرماه به ۲۰.۸۲ درصد رسیده است. این افزایش در حالی است که آخرین بند مصوبه ۱۰ بندی سال گذشته سند اقتصادی دولت برای حمایت از بازار سرمایه، ناظر به مداخله بانک مرکزی در بازار ثانویه اوراق برای نگه داشتن بهره بین بانکی در سقف ۲۰ درصد بوده است. بررسی‌ها نشان می‌دهد که دو عامل عدم استفاده دولت از تنخواه بانک مرکزی در ماه‌های ابتدایی سال (به دلیل وصول نشدن درآمدهای مالیاتی و گمرکی، استفاده از تنخواه در سه ماه ابتدایی سال رایج است) و از سوی دیگر، افزایش تقاضا برای تسهیلات بنگاه‌های تولیدی ناشی از اصلاح ارز ترجیحی و افزایش قیمت‌های جهانی، از مهمترین دلایل رشد نرخ بهره بین بانکی است؛ عواملی که فی‌نفسه نشان از حرکت اقتصاد ایران در مسیر درست دارد. در این شرایط عده‌ای از فعالان بازار سرمایه، افزایش نرخ بهره بین بانکی را زنگ خطری برای بازار سرمایه می‌دانند که می‌تواند تاثیر منفی روی شاخص‌های بورسی داشته باشد؛ در صورتی که نرخ سیاستی تاثیرگذار بر بازار سرمایه و دیگر بازارها صرفا نرخ بهره سپرده بانکی است نه نرخ بهره بین بانکی. به طور کلی، بازار بین بانکی به دلیل جنس و دایره محدودی که دارد نمی‌تواند تاثیری روی بازار سرمایه و حتی بازارهای دیگر داشته باشد. از سوی دیگر، نباید این نکته را فراموش کرد که اساسا جنس نرخ بهره بین بانکی، پایه پولی و نرخ سود سپرده نقدینگی است.

حال سوال این است که عملیات بازار باز بانک مرکزی چگونه کار می‌کند؟ برای اجرای سیاست‌های پولی، دو راه یا به عبارتی دو ابزار وجود دارد؛ ابزار مستقیم و ابزار غیرمستقیم. ابزار مستقیم ابزارهایی است که بانک مرکزی

آیا تعطیلات تابستانی بدون کرونا ما را واردکننده بنزین می کند؟



سید سوختی کشور حدود ۲۱ درصد باشد در حالی که فعالان این صنعت مدعی‌اند که این سهم باید به ۴۰ درصد افزایش یابد.

میلیون ها دلار صرفه جویی ارزی با دوگانه‌سوز کردن خودروها

قیمت بنزین در ماه‌های گذشته رکوردهای بی‌سابقه‌ای را به ثبت رسانده است. براساس تازه‌ترین گزارش منتشر شده متوسط قیمت بنزین در انگلیس به ۲.۳۲ دلار در هر لیتر رسیده است. البته وضعیت قیمت‌ها در منطقه خاورمیانه که به نوعی مهد کشورهای نفت‌خیز جهان است، بهتر است. به عنوان مثال ماکن‌کو هر لیتر بنزین در عربستان هاکن‌کو به قیمت ۰.۶۷ دلار یا در عراق به قیمت حدود ۰.۵ دلار فروخته می‌شود. در جهان عرب، بنزین در مراکش با قیمت هر لیتر ۱.۶۸ دلار (۵۶۳۳۲ تومان) در صدر فهرست گرانترین بهای بنزین در کشورهای عربی قرار دارد و پس از آن اردن با اختلاف جزئی ۱۶۶ دلار (۵۴.۲۰۵) در هر لیتر در رتبه دوم قرار دارد. حتی اگر متوسط قیمت بنزین را هم حدود ۰.۵ دلار در نظر بگیریم می‌توان ادعا کرد که اجرای این طرح حدود ۱۷۵ میلیون دلار یا به عبارت ساده‌تر (با احتساب دلار ۲۷ هزار تومانی) ۴ هزار و ۷۲۵ میلیارد تومان صرفه‌جویی ارزی داشته است. در صورتی که قیمت بنزین را حدود ۰.۵ دلار در نظر بگیریم می‌توان گفت که تبدیل خودروهای عمومی به دوگانه‌سوز حدود ۱۷۰ میلیون دلار صرفه‌جویی ارزی به همراه داشته است.

ایرانی‌ها چقدر بنزین مصرف می‌کنند

در هشت سال گذشته با بهره‌برداری از پایلایشگاه ستاره خلیج فارس و همچنین نوسازی لایشگاه‌های قدیمی، ایران توانست حجم تولید بنزین را افزایش دهد اما انتظار می‌رود با پایان محدودیت‌های کروناوی و افزایش سفرها به‌ویژه با خودروهای بنزین‌خور، دوباره روند مصرف از تولید سبقت بگیرد. آنگونه که آمارها نشان می‌دهد میزان مصرف بنزین از حدود ۷۶ میلیون لیتر در سال ۹۹ به ۸۶ میلیون لیتر در سال ۱۴۰۰ رسید. البته روند رو به رشد مصرف در اسامیل هم ادامه پیدا کرده به طوری که در سه ماه نخست اسامیل متوسط مصرف روزانه به ۹۶ لیتر خودرهای به‌رکفت بسیاری دلیل اصل مصرف بالای بنزین در ایران را خودرهای به‌رکفت

با وجود اینکه تبدیل ۲۰۰ هزار خودرو عمومی به دوگانه‌سوز موجب صرفه‌جویی ۳۵۰ میلیون لیتری بنزین و ۱۷۵ میلیون دلاری ارزی شده اما سهم سی‌ان‌جی از سبد سوختی کشور تنها حدود ۲۱ درصد است. به گزارش بازار، بی‌توجهی به تولید خودروهای دوگانه‌سوز و سهم پایین سی‌ان‌جی از سبد سوخت مصرفی کشور هر سال خسارت بسیاری را به اقتصاد ایران وارد می‌کند. این خسارت در شرایطی وارد می‌شود که رشد مصرف بنزین نگرانی‌ها برای واردات بنزین به ایران را هم بیشتر کرده است. مسئولان شرکت پخش و پالایش فراورده‌های نفتی به بازار می‌گویند که ایرانی‌ها در خرداد امسال به طور متوسط روزانه حدود ۱۰۲ میلیون لیتر بنزین مصرف کردند. این حجم از بنزین در شرایطی مصرف می‌شود که کلیت سالاری معاون و زنجار نفت مقداد تولید واقعی بنزینی را ۱۰۳ میلیون لیتر در روز اعلام می‌کند. با این اوصاف تولید و مصرف بنزین حالا دیگر سر به سر شده و نیاز به واردات بنزین خیلی زودتر از آنچه تصور می‌شد، احساس می‌شود. به خصوص که کرونا هم کمربند شده و سه ماه پیش رو چوب‌پرت‌دترین ماه‌ها در سال‌های اخیر خواهد بود. با این وجود به نظر می‌رسد که دولت تمایل زیادی برای افزایش سهم سی‌ان‌جی در سبد سوختی کشور ندارد. این طرف هم ارزانی بنزین موجب شده که خودروهای عمومی به استقبال زیادی از طرح دوگانه‌سوز کردن نکنند. آنگونه که محمد حسن باقری مدیر طرح سی‌ان‌جی شرکت ملی پخش فراورده‌های نفتی ایران به بازار گفته تا حالا ۲۰۰ هزار خودرو بنزین‌سوز به سی‌ان‌جی‌سوز تبدیل شده‌اند. او همچنین با بیان اینکه ۱۶ هزار خودرو نیز در نوبت تبدیل قرار دارند، ادامه داد: با تبدیل ۲۰۰ هزار خودروی عمومی، سالانه حدود ۳۵۰ میلیون لیتر در مصرف بنزین کشور صرفه‌جویی شده است.

در این میان خودروسازان هم تمایل چندانی به تولید خودروهای دوگانه‌سوز ندارند. آنها مدعی‌اند که قیمت تمام شده خودروهای سی‌ان‌جی‌سوز خیلی بالاتر از قیمت فروش آنها بوده و به همین دلیل توجیه اقتصادی بالای ندارد. همه این عوامل موجب شده سهم سی‌ان‌جی از

استیضاح وزیر صمت با محوریت صنعت
خودرو اقدامی نادرست است

عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی گفت استیضاح وزیر صمت با توجه به سهم ناچیزی که دولت در خودروسازی دارد اقدامی نادرست است.

عبدالناصر در خشان در گفت‌وگو با خبرنگار خبر خودرو، در خصوص طرح استیضاح وزیر صمت از سوی نمایندگان مجلس اظهار داشت: طرح استیضاح وزیر صمت با محوریت صنعت خودرو کاملاً اشتباه است و موضوعات مهمتری از جمله فولاد، سیمان، ترانزیت و ... می‌توانست محور استیضاح آقای فاطمی امین باشد اما با توجه به سهیم ناچیزی که دولت در نوردوسازی دارد، استیضاح وزیر صمت با محوریت صنعت خودرو اقدامی اشتباه است.

وی با تصریح اینکه نمایندگان مجلس همواره توپ مشکلات صنعت خودرو را در زمین وزارت صمت می‌اندازند، افزود: آنجا که وزارت صمت نباید دخالتی در صنعت خودرو داشته باشد عملکرد وزیر صمت در خودروسازی نیز نباید مبنای استیضاح قرار بگیرد و هرچه نقش این وزارتخانه در صنعت خودرو کمتر باشد به نفع صنعت خودرو کشور است.

نماینده مردم اراک و شهر و سرباز در مجلس شورای اسلامی در پایان یادآور شد: اگرچه استیضاح کنندگان دلایلی را برای استیضاح وزیر صمت مطرح کرده‌اند اما محورهای استیضاح وزیر هنوز در کمیسیون صنایع مطرح نشده و طی هفته جاری بررسی خواهد شد.

اجرای طرح شناسنامه دار کردن لوازم یدکی خودرو

طرح شناسنامه‌دار کردن لوازم یدکی خودرو در کپگیلویه و بویراحمد آغاز شد. به گزارش خبرگزاری صدا و سیما مرکز کپگیلویه و بویراحمد، طرح ساماندهی بازار لوازم یدکی خودرو از اواسط فروردین ماه امسال به صورت آزمایشی با درج کد رهگیری بر روی سه قلم کالا شامل فنر، باتری و روغن خودرو آغاز شد.

معاون بازرسی و نظارت سازمان صنعت، معدن و تجارت استان با اشاره به اینکه فروشندگان لوازم یدکی خودرو باید در سامانه جامع تجارت نام‌نویسی کنند، گفت: فروشندگانی که به عرضه کالای بدون کد رهگیری اقدام کنند کالاهای شان جمع‌آوری و جریمه می‌شوند.

باقری فرد سهاماندهی بازار لوازم یدکی خودرو، حفظ حقوق مصرف‌کنندگان و اجتناب از ورود کالای قاچاق و تقلبی به بازار را از اصلی‌ترین مزیت‌های این طرح عنوان کرد. وی گفت: از ۱۵ تیر ۵۳ قلم دیگر لوازم یدکی خودرو، زیر پوشش این طرح قرار می‌گیرد.

آگهی مناقصات عمومی دو مرحله‌ای

شرکت توزیع نیروی برق استان
آذربایجان شرقی (سهامی خاص)

شناسه آگهی ۱۳۴۱۷۴۷

شرکت توزیع نیروی برق آذربایجان شرقی در نظر دارد از طریق برگزاری مناقصات عمومی دو مرحله ای نسبت به خرید به شرح جدول ذیل اقدام نماید.

ردیف	موضوع مناقصه	شماره مناقصه	شماره فراخوان در سامانه تدارکات الکترونیکی دولت	سپرده شرکت در مناقصه (روبال)
۱	برقگیر ۲۴ کیلوولت ۱۰ کیلو آمپر با دیسکانکتور	۲۴/۱۴۰۱	۲۰۰۱۰۰۵۰۹۰۰۰۰۰۰۲۴	۲/۰۵۰/۰۰۰/۰۰۰
۲	مقره ۲۰ کیلوولت میخی پلیمری	۲۵/۱۴۰۱	۲۰۰۱۰۰۵۰۹۰۰۰۰۰۰۰۲۵	۳/۷۰۰/۰۰۰/۰۰۰
۳	کابل خودنگهدار آلیاژی به سطح مقطع $70 + 16 + 70$ میلی متر مربع	۲۶/۱۴۰۱	۲۰۰۱۰۰۵۰۹۰۰۰۰۰۰۰۲۶	۴/۳۰۰/۰۰۰/۰۰۰

در صورت تمایل به شرکت در مناقصه رعایت نکات ذیل الزامی است.

۱- زمان و محل و نحوه دریافت اسناد: از تاریخ ۱۴۰۱/۴/۵ لغایت ۱۴۰۱/۴/۱۴ به سایت سامانه تدارکات الکترونیک دولت مراجعه و نسبت به دریافت اسناد مناقصه اقدام نمایند.

سامانه تدارکات الکترونیک دولت - (دریافت اسناد) www.setadiran.ir

بازگاه اطلاع، رسانه، معاملات شرکت توانیر به آدرس: (ملاحظه آنگهی) www.tavanir.org.ir

۲- آخرین مهلت و محل تحویل و بازگشایی پاکات: پیشنهاددهندگان ضمن بارگذاری تصویر کلیه مدارک پاکت‌های (الف، ب، ج) در سامانه تدارکات الکترونیکی دولت تا ساعت ۰۹:۳۰ روز شنبه مورخ ۱۴۰۱/۵/۱ نسبت به تحویل اصل پاکت الف طبق شرایط درج شده در اسناد مناقصه تا ساعت ۱۰:۳۰ روز شنبه مورخ ۱۴۰۱/۵/۱ به دبیرخانه مرکزی شرکت به آدرس تبریز بلوار استاد شهریار خیابان گلکار شرکت توزیع نیروی برق آذربایجان شرقی اقدام نمایند. زمان بازگشایی پاکات ارزیابی کیفی پیشنهادات واصله ساعت ۱۱:۳۰ روز شنبه ۱۴۰۱/۵/۱ خواهد بود. بازگشایی پاکات مناقصه (الف، ب و ج) پس از ارزیابی کیفی شرکت کنندگان به ترتیب در ساعت ۱۰:۰۰، ۱۱:۰۰ و ۱۲:۰۰ روز چهارشنبه ۱۴۰۱/۵/۵ خواهد بود.

۳- سایر اطلاعات و جزئیات مربوطه در اسناد مناقصه مندرج است.

۴- پیشنهاددهنده مکلف است معادل مبلغ سپرده تضمین های معتبر از جمله واریز نقدی، ضمانتنامه بانکی و اقدام و در پاکت الف ارائه نماید. توضیح اینکه به پیشنهادهای فاقد سپرده، سپرده های مخدوش و سپرده های کمتر از میزان مقرر و چک شخصی و فاقد امضاء، مخدوش مشروط پیشنهداتی که بعد از انقضاء مدت مقرر در بند ۲ آگهی مناقصه واصل شود مطلقاً ترتیب اثر داده نخواهد شد.

۵- هزینه چاپ آگهی در روزنامه به عهده پرنندگان مناقصه می باشد.

شرکت توزیع نیروی برق آذربایجان شرقی

شناسه آگهی: ۴۲۴۵۲

**آگهی ابلاغ رای هیات بدوی
رسیدگی به تخلفات اداری کارکنان
دانشگاه علوم پزشکی کرمان**



براساس قانون رسیدگی به تخلفات اداری و آئین نامه های مربوطه به آن و در اجرای ماده ۷۳ قانون آئین دادرسی مدنی، نظر به اینکه خانم دکتر سارا داوری، پزشک عمومی مرکز بهداشت شهرستان کرمان فرزند غلامحسین دارای شماره شناسنامه ۶۱ صادره از کرمان متولد ۱۳۵۶ به موجب رأی قطعی شماره ۳۷ مورخ ۱۴۰۰/۰۷/۲۱ هیات محترم تجدیدنظر رسیدگی به تخلفات اداری کارکنان دانشگاه های علوم پزشکی جنوب شرق کشور، به مجازات باز خرید خدمت با پرداخت ۳۰ روز حقوق مبنا محکوم گردیده است؛ لذا نامبرده بایستی از تاریخ نشر این آگهی ظرف مدت یکماه (۳۰ روز) به نشانی کرمان - چهار راه شفا، مرکز بهداشت شهرستان کرمان مراجعه و نسبت به رؤیت رأی اقدام نماید در غیر اینصورت پس از انقضای مدت مذکور اقدام قانونی بعمل خواهد آمد.

**روابط عمومی دانشگاه علوم پزشکی
و خدمات بهداشتی درمانی کرمان**

تقدیر شهر دار قم از عوامل سرود “سلام فرمانده”



در این یزنگاه جنگ‌های روانی و رسانه‌ای خوش بدرخشد و جاری باشد بر چشم و تبری باشد بر جان آنان که قسم به خصم و دروغ و نیرنگ بسته‌اند

برادر ارجمند؛ جناب آقای حاج ابوذر روحی از تلاش‌های بی‌دریغ و خالصانه جنابعالی که سالیانی است مفتخر به کسوت خادمی مردم در لباس ارزشمند “شهرداری” نیز هستید

با حضور معاون مهندسی و توسعه شرکت آب و فاضلاب کشور انجام شد:

بررسی پروژه های محرومیت زدایی استان گیلان



آغاز عملیات اجرایی آن با حضور استاندار گیلان کلید خورد. سپس مجید آقازاده معاون مهندسی و توسعه شرکت آب و فاضلاب کشور با

باحضور معاون توسعه مدیریت و منابع سازمان دامپزشکی کشور:

آیین تکریم و معارفه مدیر کل دامپزشکی استان مرکزی بر گزار شد



مدیریت و منابع سازمان دامپزشکی کشور افزود: استان مرکزی با وجود صنعتی بودن در حوزه‌های مختلف تولیدات دام و طیور جزو استان‌های پیشرو است و علاوه بر تامین نیاز داخل استان به این محصولات به سایر استان‌های کشور ارسال می‌شود. سرپرست اداره کل دامپزشکی استان مرکزی نیز در این نشست گفت: تشکل‌ها، اتحادیه‌های امداری و انجمن‌های بخش خصوصی این اداره کل را از انتقادات و پیشنهادهای خود بی‌بهره نگذارند. محمد فتاحی افزود: تعامل با بخش خصوصی و دستگاه‌های اجرایی استان مرکزی در دستور کار اداره کل دامپزشکی

سرپرست شرکت گاز مازندران در نشست مسئولین انشعابات ادارات گازرسانی؛

توجه ویژه به حقوق شهروندی و تکریم ارباب رجوع یک ضرورت اساسی است



افزایش کیفیت خدمات‌رسانی و رضایتمندی مشتریان و رعایت بیش از پیش مسائل ایمنی نیز به‌طور مستمر در دستور کار این شرکت قرار داشته و مستمرامورد پایش قرار می گیرد. مایلی رستمی همچنین برنامه گازرسانی به ۱۰۱ روستا تا پایان سال و بهره‌برداری از این طرح‌ها به گونه‌ای که ضریب پوشش گازرسانی روستایی به بالای ۹۶ درصد برسد را، از اهم برنامه‌های اولویت‌دار شرکت گاز استان مازندران در سال جاری برشمرد. به گفته وی، در حال حاضر، ۹۸ درصد جمعیت استان مازندران از نعمت گاز بهره‌مند هستند. در ادامه این نشست، رئیس بهره برداری شهرستان ها مسائلی در خصوص قوانین و مقررات انشعابات گاز مطرح کرد.

مدیرعامل شرکت پالایش گاز ایلام:

هم افزایی در ایفای نقش حوزه مسئولیت های اجتماعی شرکت های نفت و گاز در ایلام ضروری است

بخشی از خدمات این واحد صنعتی در راستای مسئولیت های اجتماعی بوده است. وی با بیان اینکه شرکت های نفت و گاز می توانند در راستای مسئولیت های اجتماعی در همه زمینه ها به استان کمک کنند، اظهار داشت: شرکت های نفت و گاز در راستای انجام مسئولیت های اجتماعی اقدامات قابل توجهی انجام داده اند ولی بدلیل عمق محرومیت های استان آنچنان که باید و شاید برای مسئولان و آحاد مختلف مردم قابل لمس نبوده که در صورت هم فکری و هم افزایی می توان به نحو موثرتری در این راستا ارائه خدمات داد. مدیرعامل شرکت پالایش گاز ایلام با اشاره به اینکه ساخت بیمارستان فوق تخصصی و مجتمع

اعلام حمایت بازرسی کل گیلان از شهرداری رشت



کل بازرسی در هفته قوه قضائیه باید از چند دستگاه خدمات‌رسان بازدید سرزده انجام دهند. به همین علت فرصت امروز را برای بازدید از

و همچنین دیگر سازندگان و دست‌اندرکاران این اثر فاخر و ماندگار سپاسگزارم.
افتخارآفرینی و اثرگذاری این اقدام فاخر علاوه بر رعایت ساختار حرفه‌ای و تخصصی، عنایتی است الهی برای تمامی گروه تولید که زمینه اجرای آن و شروع حرکتی جهانی برای فریاد استغاثه ظهور حضرت بقیه الله الاعظم روحی و ارواحنا له الفداء را ایجاد نمودند.

نقطه عطف این حرکت بزرگ، جلوه مردمی و غیرانتفاعی آن بود که باز یادآور این نکته شد که هر جا مردم پای کار باشند، پیروزی و نصرت در همان جاست.

امیدوارم با تداوم این قبیل اقدامات علاوه بر ایجاد زمینه ابراز ارادت منتظران راستین و واقعی ظهور منجی موعود، شاهد فراگیری بیشتر طنین عشق و ارادت به محضر امام عصر علیه الله تعالی فرجه الشریف در گستره‌ی جهان هستی و زمینه‌سازی شناخت و کسب معرفت باشیم.
گفتنی است در این جلسه مدیرکل ارتباطات و امور بین‌الملل، سرپرست سازمان فرهنگی، اجتماعی و ورزشی شهرداری، تهیه‌کننده و پشتیبانان این سرود حضور داشتند.

اخبار

مدیرعامل شرکت برق منطقه‌ای خوزستان خبر داد:

تامین برق پتروشیمی گچساران از پست ساران



اهواز - **شبنم قجاوند:** مدیرعامل شرکت برق منطقه‌ای خوزستان گفت: ۲ بی در پست برق ۲۳۰ کیلوولت ساران این شرکت برای تامین برق پتروشیمی گچساران احداث و برق دار شد. محمود دشت‌بزرگ بیان کرد: این تجهیزاتی مشارکت پتروشیمی گچساران با هدف تامین برق این پتروشیمی با دیماند ۵۰۰ مگاوات امپر در پست برق ساران نصب و راه‌اندازی شده است. وی با بیان اینکه ارزش سرمایه‌گذاری صورت گرفته در این پروژه ۵۰۰ میلیارد ریال بوده، تصریح کرد: با این اقدام زیرساخت لازم برای تامین برق پتروشیمی در حال احداث گچساران فراهم شده است. شرکت برق منطقه‌ای خوزستان مسئولیت تامین و انتقال برق در شبکه انتقال و فوق توزیع در دو استان خوزستان و کهگیلویه و بویراحمد را بر عهده دارد.

مدیر مخابرات منطقه گلستان :

پیگیری جدی و رفع مشکلات مخابرات شهرستان های بندر ترکمن و

گمییشان در کوتاهترین زمان

گرگان - خبرنگار فرصت امروز: در جلسه رسیدگی به مشکلات ادارات مخابرات شهرستانهای گمییشان وبندر ترکمن برپییگری جدی ورفع مشکلات در کوتاهترین زمان ممکن تأکید شد. دکتر غلامعلی شهرمادی که در جلسه رسیدگی به مشکلات ادارات مخابرات شهرستانهای گمییشان وبندر ترکمن سخن می گفت با تأکید براینکه هدف از جلسات هفتگی بررسی مشکلات ادارات مخابرات شهرستانها ، رسیدگی و رفع مشکلات در کوتاهترین زمان است ،خواستار پیگیری جدی مسائل مطرح شده ، شدوی با تشریح وضعیت ارتباطی در این دو شهرستان ، بر توسعه مخابرات در شهرستانهای گمییشان و بندر ترکمن براساس نیاز مشتریان تأکید کرد و گفت :تلاش در جهت افزایش دایره تلفن ثابت ، واگذاری بیش از پیش اینترنت پرسرعت وارتقاء سطح خدمات و سرویس ها، همچنین کاهش لائوضلی ها موجب خواهد شد روند اجرای برنامه های توسعه ای پیشرفت خوبی داشته باشد.مدیر مخابرات منطقه گلستان در خصوص رشد شاخص های عملکردی افزود: استفاده حداکثری توانمندی منابع انسانی و تجهیزات وامکانات موجود راه حلی برای رفع موانع ومشکلات بوده و نیاز هست جدی تر به شاخص ها پرداخته و در زمینه ارتقاسطح عملکرد اقدامات موثر برنامه ریزی شود. در ادامه مهندس چوگان رئیس اداره مخابرات شهرستان گمییشان ومهندس قائمی رئیس اداره مخابرات شهرستان بندر ترکمن به بیان مسائل پرداخته وتیازها را مطرح وخواستار حمایت وپشتیبانی ستاد شدند.

از محل احداث پست برق فوق توزیع صیدون بازدید شد



اهواز - **شبنم قجاوند:** مدیرعامل شرکت برق منطقه‌ای خوزستان از محل احداث پستست برق فوق توزیع صیدون و خطوط ارتباطی آن بازدید و از شروع عملیات اجرایی این پستست در آینده نزدیک خبر داد. محمود دشت‌بزرگ به همراه معاونین و مدیران ارشد این شرکت از محل احداث پست برق ۱۳۲ به ۳۳ کیلوولت صیدون و خطوط ارتباطی آن بازدید کرد. پستست برق ۱۳۲ به ۳۳ کیلوولت صیدون که بنا است در چند کیلومتری ورودی این شهر (در منطقه پست‌پیر) احداث شود اولین پست فوق توزیع بخش صیدون با ظرفیت ۳۰ مگاوات امپر در فاز اول خواهد بود که برای تقویت زیرساخت‌های برق این

منطقه طراحی و برنامه‌ریزی شده است. برای برقراری این پست نیز بنا است یک خط دو مداره ۱۳۲ کیلوولت از پست ۴۰۰ کیلوولت باغملک احداث شود. کارهای مطالعاتی پستست برق صیدون و خطوط ارتباطی آن انجام شده و بازدید مدیرعامل از زمین محل احداث پستست که قبلاً شرکت برق منطقه‌ای خوزستان آن را به این مناسبت خریداری کرده، برای بررسی‌های اولیه احداث پست برق صیدون بوده است. بخش صیدون به مرکزیت شهر صیدون از توابع شهرستان باغملک و در امور بهره‌برداری ناحیه مارون شرکت برق منطقه‌ای خوزستان قرار دارد.

رشد بیش از ۲۳ درصدی تولید انرژی الکتریکی در نیروگاه شهید رجایی



قزوین - **خبرنگار فرصت امروز:** نیروگاه شهید رجایی قزوین با تولید بیش از یک میلیارد کیلووات ساعت انرژی خالص درخرداد ماهه امسال، ۲۲۱۲ درصد نسبت به مدت مشابه ماه گذشته رشد تولید داشته است. به گزارش روابط عمومی شرکت مدیریت تولید برق شهید رجایی، ابوالفضل موتی‌ها مدیرعامل نیروگاه در تشریح این خبر گفت: در خرداد ماه امسال ، یک میلیارد وصدو هفتادو هفت میلیون و سیصدو شصت هزار کیلووات ساعت انرژی خالص در واحدهای بخاری و سیکل ترکیبی این نیروگاه، تولید و به شبکه سراسری تحویل شده است. موتی‌ها افزود: این میزان انرژی، پانصدو شصت و دو میلیون و نهصد و پنجاه ونه هزار کیلووات ساعت انرژی در واحدهای نه گانه نیروگاه سیکل ترکیبی وششصد و چهارده میلیون و چهارصدو یک هزار کیلووات ساعت انرژی در چهار واحد ۲۵۰مگاواتی نیروگاه بخار تولید شده است. مدیرعامل نیروگاه شهید رجایی در ادامه بیان داشت: با این میزان تولید انرژی خالص در خرداد ماه امسال، این نیروگاه شاهد رشد ۲۳۱۲ درصدی تولید انرژی نسبت به اردیبهشت ماه ۱۴۰۱ بوده است.نیروگاه شهید رجایی سومین نیروگاه کشور است که با ۱۲ واحد بخاری و سیکل ترکیبی و ظرفیت نامی ۲۰۴۲ مگاوات، سالانه ۱۲ میلیاردکیلووات ساعت انرژی الکتریکی تولید می کند.

اجرای کانال و روکش آسفالت کوی تنگ اول



بوشهر - **خبرنگار فرصت امروز:** پروژه اجرای کانال و روکش آسفالت کوچه دلبران ۷-(کوچه بوشهر توسکا)- واقع در کوی تنگ اول ، در راستای بهبود شرایط دفع آبهای سطحی ، تسهیل در عبور و مرور شهروندان و ارتقای وضعیت سیما و منظر شهری، تحت نظارت شهرداری منطقه دو بندر بوشهر در دست اجراست.مدیر شهرداری منطقه دو بندر بوشهر گفت:اجرای این پروژه از مطالعات بسیار مهم اهالی آن ناحیه بوده که هم اکنون در مرحله اتمام کانپوو و تکمیل کانال سنگ جدول و نیز برداشت و جمع آوری قسمتی از آسفالت معیوب قدیمی می باشند. به گزارش روابط عمومی شهرداری منطقه دو بندر بوشهر، ایمان حق شناس اظهار نمود: تاکنون ۳۷۵ متر کانال سنگ جدول و ۱۹۰ متر کانپوو در قالب این پروژه اجرایی گردیده است که پس از انجام قریب الوقوع عملیات زیرسازی و اجرای ۲۳۴۰ متر مربع آسفالت ، این پروژه تکمیل و مورد بهره برداری عمومی خواهد گرفت.وی افزود : به علت عدم وجود شبکه جمع آوری فاضلاب شهری در بسیاری از محلات جنوبی که بالا آمدن سطح آبهای زیر زمینی و جاری شدن آن بصورت روان آبهای سطحی را به دنبال دارد ، تخریب و فرسایش آسفالت معابر و کانال های دفع آبهای سطحی را در اغلب این نواحی شاهد هستیم که امیدواریم با اجرای شدن شبکه فاضلاب شهری، معضلات زیست محیطی در این محلات از بین برود.

در جلسه کمیته بحران مخابرات منطقه گلستان :

بررسی اقدامات پیشگیرانه در جهت تامین ارتباطات پایدار

گرگان - **خبرنگار فرصت امروز:** اقدامات پیشگیرانه در جهت تامین ارتباطات پایدارمخابراتی در کمیته بحران مخابرات منطقه گلستان بررسی شد.دکتر غلامعلی شهرمادی که در جلسه کمیته بحران سخن می گفت : با اشاره به انجام اقدامات پیشگیرانه به منظور تامین ارتباطات پایدار نسبت به برنامه ریزی در این خصوص تأکید کرد و آرا عامل مهمی در مدیریت بحران ها دانست.وی شناسایی نقاط گپ ارتباطی ، شناسایی نقاط قابل تقویت شبکه ، شناسایی نقاط نیاز به فیبر کشی و پوشش حداکثری ارتباطات در نقاط حادثه خیز را نیز ضروری دانست و گفت : با در دست داشتن این اطلاعات می توان در جهت تامین ارتباطات پایدار اقداماتی انجام داد و در مواقع بحران و مشکلات ارتباطی در اسرع وقت رفع خرابی نمود.مدیر مخابرات منطقه گلستان تجهیز لجستیک و امکانات مورد نیاز و حضور به موقع در مواقع بحرانی بصورت مجهز را خواستار شد و اهمیت این موضوع را متذکر شد.

بازدید مدیر مخابرات منطقه گلستان از آغاز عملیات اجرایی FTTH

بلوار صیاد شیرازی گرگان

گرگان - **خبرنگار فرصت امروز:** مدیر مخابرات منطقه گلستان از عملیات اجرایی پروژه FTTH در بلوار صیاد شیرازی گرگان بازدید کرد .دکتر غلامعلی شهرمادی در بازدید از عملیات اجرایی پروژه واگذاری سرویس FTTH به ساکنان بخشی از بلوار صیاد شیرازی حد فاصل صیاد ۴۰ تا بیمارستان صیاد گفت : این پروژه با هدف جایگزینی فیبرنوری به جای کابل مسی انجام می شود و به مرور در کل شهرستان گرگان و استان انجام خواهد شد.وی این عملیات را در راستای تقویت خدمات و ارتقاء سطح خدمات مخابرات ایران تحت عنوان "بجما" دانست و افزود : در اولین طرح اجرایی این پروژه مقرر شده است با حفاری بیش از ۵ کیلومتر در منطقه صیاد ۴۰ الی بیمارستان و تعدادی از کوچه های منطریه ، ظرفیت سازی انجام شده و متقاضیان بتوانند با مراجعه به مخابرات نسبت به دریافت این سرویس اقدام نمایند.مدیر مخابرات منطقه گلستان ظرفیت ایجاد شده پس از پایان این پروژه را برای ۱۱۰۰ متقاضی عنوان کرد و گفت : قابلیت افزایش تعداد سرویس لابل واگذاری نیز وجود دارد .



توصیه‌هایی برای کارآفرینان مستقل در زمینه توسعه کسب و کار

به قلم: مت راو
کارشناس مدیریت کسب و کار
ترجمه: علی آل‌علی

کارآفرینی در قالب یک فرد مستقل همیشه امری سخت محسوب می‌شود. اینکه شما تنهایی به دنبال تاثیرگذاری بر روی مشتریان و بهینه‌سازی عملکرد برندان باشید، می‌تواند برای هر کارآفرینی دشوار باشد. نکته مهم در این میان تمایل بسیاری از افراد در سراسر دنیا برای فعالیت در قالب کارآفرین مستقل است. این امر ضرورت توسعه کسب و کار به طور حرفه‌ای را مطرح ساخته و گاهی اوقات سوالات بسیار متنوعی برای کارآفرینان به همراه دارد.

بدون تردید شما هم اگر در زمینه کارآفرینی مستقل فعالیت دارید، می‌توانید هزینه‌های بسیار زیادی را مشاهده کرده و حتی سوالات متعددی نیز داشته باشید. یکی از نکات مهم و سوالات همیشگی در این میان نحوه توسعه برند در کنار فعالیت کارآفرینی مستقل است. این امر اهمیت بسیار زیادی داشته و حتی می‌تواند سرنوشت فعالیت شما را نیز تغییر دهد. درست به همین دلیل در مقاله کنونی به دنبال راهکارهایی کوتاه برای این سوال مهم هستیم. در ادامه برخی از توصیه‌های کلیدی در این میان را بررسی خواهیم کرد.

یادگیری مهارت‌های تازه

یادگیری مهارت‌های تازه می‌تواند امر بسیار مهمی برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان محسوب شود. این امر به شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف کمک کرده و شانس شما را نیز به طور چشمگیری توسعه خواهد داد. یادتان باشد در دنیای امروز بسیاری از برندها برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف همیشه به دنبال راه حل‌ها و تکنیک‌های تازه هستند. توصیه ما در این میان یادگیری مهارت‌های تازه برای رفع بهتر نیازهای مشتریان و حتی ورود به حوزه‌های تازه در دنیای کسب و کار است. شما با این کار به سادگی هرچه تمام‌تر امکان توسعه کسب و کارتان را پیدا کرده و شانس‌تان در این راستا به طور قابل ملاحظه‌ای افزایش پیدا می‌کند.

امروزه کلاس‌های بسیار زیادی برای یادگیری مهارت‌های تازه در دسترس است. شما در این زمینه می‌توانید به سادگی هرچه تمام‌تر مهارت‌های تازه را یاد گرفته و کارتان در این زمینه را بهینه‌سازی کنید. چنین امری در مدت زمانی کوتاه شما را بدل به یک کارآفرین مستقل و همه فن حریف خواهد کرد.

تعیین اهداف دقیق

اهداف شما از فعالیت در بازار چیست؟ این امر اهمیت بسیار زیادی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف داشت و شانس شما را نیز به طور چشمگیری توسعه می‌دهد. یادتان باشد شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف باید همیشه کارتان را به طور هدفمند و دقیق دنبال کنید، در غیر این صورت شاید وضعیت‌تان به طور مداوم دستخوش تغییراتی شده و هرگز نتوانید کارتان را به خوبی پیش ببرید.

اهداف واقع‌گرایانه در بازار به شما برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان کمک شایانی می‌کند. درست به همین دلیل در ابتدای راه باید از اهداف غیرواقعی هریز کرده و کارتان را به بهترین شکل ممکن بر مدار هدف‌های واقعی توسعه دهید، در غیر این صورت شاید روند کاری‌تان به طور مداوم با وقفه رو به رو شود.

ایجاد تعادل میان کار و زندگی

شما قرار نیست تمام ساعت‌های روز را به طور بی‌وقفه کار کنید. این امر می‌تواند برای شما خطرهای زیادی از نظر سلامتی داشته باشد. درست به همین دلیل ایجاد تعادل میان کار و زندگی امر بی‌نهایت مهمی خواهد بود. این امر به شما فرصت خوبی برای افزایش کیفیت کدتان را می‌دهد. همچنین دیگر خبری از بروز مشکلات سلامتی نخواهد بود. درست به همین دلیل شما باید همیشه استفاده از استراحت مناسب و درست را در دستور کار قرار دهید.

منبع: calendar.com



فرصت امروز

روزنامه‌مدیریتی -اقتصادی

| دوشنبه | ۶ تیر ۱۴۰۱ | شماره ۲۰۴۰ | 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: ۸۸۳۱۷۷۳۸

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۳۲۰۹۶۰

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

WWW.FORSATNET.IR

INFO@FORSATNET.IR

تبلیغات خلاق

به قلم: میشله مار تین

کارشناس بازاریابی دیجیتال
ترجمه: علی آل‌علی

فرقی ندارد شما در چه حوزه‌ای از فعالیت کاری مشغول سرمایه‌گذاری یا کار کردن هستید، در هر صورت استفاده از ابزار بازاریابی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف امری ضروری محسوب می‌شود. این امر می‌تواند به شما برای تاثیرگذاری بهتر بر روی مخاطب هدف کمک کرده و شانس‌تان در بازار را نیز به کلی تغییر دهد. درست به همین دلیل بسیاری از برندها برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌شان به طور مداوم در تلاش برای بهینه‌سازی موقعیت‌شان در ارتباط با شیوه‌های بازاریابی هستند.

این روزها الگوها و شیوه‌های بازاریابی بسیار متنوعی در دسترس برندها قرار دارد. این امر برای برخی از کارآفرینان به شدت گیج‌کننده بوده و کارشان را نیز به شدت سخت خواهد کرد. درست به همین دلیل استفاده از شیوه‌های مطمئن برای بازاریابی و تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف امری ضروری محسوب می‌شود. این امر به شما فرصت صرفه‌جویی در زمان و هزینه‌های بازاریابی‌تان را خواهد داد.

امروزه بازاریابی برای تمام برندها بدل به امری مهم و تاثیرگذار شده است. درست به همین خاطر اگر شما در این میان از روش‌های نو و بهینه سود نبرید، خیلی زود بدل به برندی حاشیه‌ای در بازار خواهید شد. این امر می‌تواند برای شما مشکلات بسیار زیادی به همراه داشته و حتی شرایط‌تان برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را نیز دشوار سازد. هدف اصلی در این مقاله مرور برخی از مهمترین نکات در زمینه تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف با استفاده از الگوها و روش‌های بازاریابی استاندارد و تازه است. این امر به شما برای ساده‌سازی روند کاری‌تان در بازار کمک کرده و شرایط‌تان را به طور چشمگیری توسعه می‌دهد. اگر شما هم برای بازاریابی در محیط رقابتی کنونی بازارها مشکلات زیادی دارید، نکات مورد بحث در این مقاله به شما برای بهینه‌سازی موقعیت برندان‌تان کمک شایانی خواهد کرد. در ادامه برخی از مهمترین نکات در این راستا را مورد ارزیابی قرار خواهیم داد.

مطالعه درباره مشتریان

مشتریان شما باید به دقت از میان انبوهی از کاربران در شبکه‌های اجتماعی یا خریداران عادی انتخاب شوند. این امر به شما برای سرمایه‌گذاری انحصاری بر روی این دسته از افراد و کسب بازگشت سرمایه بالا کمک می‌کند. برخی از برندها هنوز برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف از شیوه‌های قدیمی استفاده می‌کنند. این امر نتایج بسیار ناگواری برای برندها به همراه داشته و توانایی‌شان در این میان را نیز به شدت کاهش می‌دهد. درست به همین دلیل اگر شما به دنبال تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف به بهترین شکل ممکن هستید، باید اول از همه مخاطب‌تان را به خوبی مورد شناسایی قرار دهید، در غیر این صورت شاید هرگز شانسى برای تاثیرگذاری بر روی آنها پیدا نکنید. این روزها کاربران جهت‌گیری‌تان را مطلق با شناخت‌تان از وارد دنیای بازاریابی می‌شوند، رویکرد و جهت‌گیری مناسبی ندارند. این امر می‌تواند برای آنها هزینه بسیار زیادی به همراه داشته و حتی توانایی‌شان برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را نیز به شدت کاهش دهد. درست به همین دلیل شما برای بهبود شرایط‌تان در دنیای امروز کسب و کار باید به طور مداوم جهت‌گیری‌تان را مطلق با شناخت‌تان از مشتریان تغییر دهید. آیا افرادی که شما به دنبال تاثیرگذاری بر روی آنها هستید، واقعا به برندان و محصول‌اتش علاقه دارند؟ این سوال برای ادامه کار شما بی‌نهایت مهم بوده و می‌تواند تکلیف بسیاری از نکات دیگر در دنیای بازاریابی را مشخص سازد.

یادتان باشد شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف نیاز به استفاده از شرایط بسیار ویژه‌ای دارید. این امر شامل شناخت دقیق مخاطب هدف و سرمایه‌گذاری بر روی آنهاست، در غیر این صورت شما خیلی زود بدل به برندی کلیشه‌ای در بازار شده و شانس‌تان برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف به شدت کاهش پیدا می‌کند.

حضور در شبکه‌های اجتماعی

نکته مهم دیگری که شما برای بازاریابی موفقیت‌آمیز در دنیای امروز باید مد نظر قرار دهید، حضور در شبکه‌های اجتماعی است. شاید زمانی نه چندان دور تعامل رو در روی افراد مهمترین نکته در دنیای کسب و کار بود، اما امروزه این امر به طور کامل تغییر کرده است. این روزها بیشتر مردم از طریق شبکه‌های اجتماعی با هم در ارتباط هستند. این امر به برندها برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف کمک کرده و شانس‌شان در دنیای کسب و کار را نیز به شدت ارتقا می‌دهد. این نکته می‌تواند به شما برای بهینه‌سازی ارتباطات‌تان با مشتریان کمک شایانی نماید. یادتان باشد شما در بازار هرگز نتوانید نیستید. درست به همین دلیل باید توجه ویژه‌ای به حضور در شبکه‌های اجتماعی داشته باشید. برندهایی که خیلی به وضعیت رقا و حضور در شبکه‌های اجتماعی توجه نمی‌کنند، خیل زود از فهرست برندهای مورد علاقه مشتریان خارج شده و دیگر شانسى برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف پیدا نمی‌کنند. این امر می‌تواند شانس شما در بازار را نیز به طور چشمگیری کاهش دهد. درست به همین دلیل باید همیشه کارتان در دنیای بازاریابی را به بهترین شکل ممکن پیش ببرید.

حضور در شبکه‌های اجتماعی می‌تواند در نگاه نخست بسیار دشوار باشد. اینکه شما از بین انبوهی از پلتفرم‌های مختلف به دنبال انتخاب یک مورد باشید، برای هر کارآفرینی نه دشوار خواهد بود. این نکته شما را به سوی تاثیرگذاری نه چندان مناسب بر روی مخاطب هدف سوق می‌دهد. توصیه ما در این میان صرف نظر از حضور در تمام شبکه‌های اجتماعی و تلاش برای بهینه‌سازی موقعیت‌تان بر روی مخاطب هدف است. این امر از شما برند بسیار بهتری در نگاه

مشتریان خواهد ساخت. معنای این امر توجه به پلتفرم‌های مورد علاقه کاربران و سرمایه‌گذاری بر روی آنها برای بهبود شرایط‌تان است. این امر خیلی زود از شما یک برند محبوب در میان مشتریان ساخته و از همه مهمتر اینکه نقش مهمی در صرفه‌جویی در زمان در دسترس‌تان خواهد داشت.

طراحی استراتژی به جای اعتماد به تجربه‌ها

اینکه یک برند فرایند بازاریابی‌اش را صرفا براساس شیوه‌های قدیمی یا اعتماد به تجربه‌های قبلی بنا کند، امر بسیار خطرناکی خواهد بود. امروزه دنیای کسب و کار به شدت در حال تغییر و توسعه است. این امر می‌تواند برای شما به معنای ضرورت استفاده از شیوه‌های تازه در دنیای کسب و کار باشد. اگر شما به دنبال تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف در دنیای کسب و کار هستید، می‌توانید شانس‌تان را در چنین زمینه‌ای با یک استراتژی مناسب افزایش دهید. یادتان باشد در دنیای بازاریابی طراحی یک استراتژی و استفاده از



آن بسیار بهتر از اعتماد به تجربه‌های قبلی است. شاید شما زمانی موفق به تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف با یک استراتژی قدیمی شده باشید، اما هیچ تضمینی برای تکرار آن موفقیت در دنیای امروز وجود ندارد. درست به همین دلیل شما باید خودتان را برای یک روند تازه و تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف با یک استراتژی به روز آماده کنید.

استفاده از بازخورد مشتریان در زمینه طراحی استراتژی بازاریابی می‌تواند به شما کمک بسیار زیادی نماید. این امر شما را در کانون توجه مشتریان قرار داده و وضعیت‌تان را نیز به طور قابل ملاحظه‌ای بهبود خواهد بخشید. یادتان باشد در دنیای امروز برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف باید هرچه زودتر کارتان را توسعه دهید. استفاده از یک استراتژی دقیق بازاریابی برای برنامه درباره تمام جزئیات فعالیت‌تان می‌تواند ایده خوبی در این میان باشد. این امر شما را در کانون توجه مشتریان قرار داده و کارتان را بسیار ساده‌تر از هر زمان دیگری خواهد کرد. یادتان باشد برای داشتن یک استراتژی بازاریابی مناسب شما باید همیشه به نکات تازه در دنیای بازاریابی توجه کنید. معنای این امر توجه به روش‌های نوین در زمینه تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف است. به عبارت بهتر، شما باید برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف همیشه استراتژی‌تان را به‌روز رسانی کرده و به دنبال استفاده از شیوه‌های مناسب‌تر در این میان باشید.

ارزیابی روش بازاریابی

یک روش بازاریابی در طول زمان تاثیرگذاری لازم را از دست می‌دهد. بسیاری از برندها در عمل هرگز متوجه تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف نمی‌شوند. این نکته می‌تواند برای شما دردسر بسیار زیادی به همراه داشته و شانس‌تان در این میان را نیز به طور قابل ملاحظه‌ای تغییر دهد. نکته مهم در این راستا تلاش برای ارزیابی میزان تاثیرگذاری هر روش بازاریابی در دنیای کسب و کار است. اگر شما به دنبال تاثیرگذاری بهینه بر روی مخاطب هدف‌تان هستید، می‌توانید کارتان را به بهترین شکل ممکن با ارزیابی هر تکنیک یا روش بازاریابی پیش ببرید. این امر شامل طرح سوالات کلیدی از مشتریان درباره کیفیت تکنیک بازاریابی یا حتی همفکری با اعضای تیم بازاریابی است. امروزه اعضای تیم بازاریابی به طور معمول ایده‌های بسیار جذابی درباره روش کار یک برند در دنیای کسب و کار دارند. این امر می‌تواند به شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف کمک شایانی کرده و شانس‌تان در عمل را نیز بی‌نهایت افزایش دهد. یادتان باشد عرصه بازاریابی فضایی برای عملکرد تنهایی شما نیست. درست به همین دلیل باید تمام جزئیات برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را مد نظر قرار دهید. این امر می‌تواند به شما برای تاثیرگذاری بهینه بر روی مخاطب هدف کمک کرده و شانس‌تان را نیز در این میان افزایش دهد. اشتباه بسیاری از برندها در چنین شرایطی تلاش برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف به تنهایی و بدون استفاده از شرایط مناسب است. یادتان باشد در دنیای امروز شما باید همیشه از ایده‌ها و توانایی‌های دیگران نیز در روند بازاریابی‌تان استفاده کنید. در غیر این صورت شاید با اشتباهات بسیار ابتدایی توانایی‌تان برای اثرگذاری بر روی مخاطب هدف به شدت کاهش پیدا کند.

طراحی یک راهنمایی مناسب برای اعضای تیم بازاریابی

طراحی یک راهنمایی یا دفترچه راهنما برای اعضای تیم بازاریابی ایده بسیار خوبی محسوب می‌شود. این امر شما را در کانون توجه اعضای تیم قرار داده و به آنها برای عملکرد مناسب در این راستا کمک خواهد کرد. یادتان باشد شما در دنیای امروز برای بهینه‌سازی شرایط‌تان باید همیشه روش‌های تازه و حرفه‌ای را در دستور کار قرار دهید. این امر می‌تواند برای شما مزایای بسیار زیادی به همراه داشته و شانس‌تان در این میان را نیز به شدت ارتقا دهد.

یک راهنمای بازاریابی از سوی شما برای اعضای تیم

بهترین ایده‌های بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی برای کسب و کارها

شرکت می‌تواند شامل برخی از توصیه‌های کلیدی یا حتی روش‌های دسترسی به مدیران ارشد برند در صورت بروز سوالات فراوان باشد. این امر به شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان در دنیای بازاریابی کمک کرده و شانس‌تان در این میان را افزایش می‌دهد. بدون تردید بسیاری از تیم‌های بازاریابی در عمل مشکلات بسیار زیادی برای تولید محتوا و تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌شان دارند. این امر می‌تواند شانس شما به عنوان یک عضو فعال از تیم بازاریابی را نیز به شدت کاهش دهد. درست به همین خاطر مدیران تیم‌های بازاریابی باید همیشه در کنار اعضای تیم باشند. این امر علاوه بر اینکه اعتماد به نفس خوبی در میان اعضا ایجاد می‌کند، به شما برای پیشبرد طرح‌ها و ایده‌های بازاریابی شرکت بدون خطای عوامل مختلف تیم نیز کمک خواهد کرد. بسیاری از اوقات ایده‌های بازاریابی تیم‌ها فقط به دلیل عملکرد نامناسب یکی از اعضا با مشکل رو به رو می‌شود. این امر می‌تواند شما را در چارچوب تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف از رقبا حسابی عقب انداخته و شانس‌تان را نیز نزدیک به صفر سازد.

برنامه‌ریزی برای محتوا به طور پیشینی

اینکه شما به محض اینکه زمان بارگذاری محتوا فرا می‌رسد، اقدام به تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف یا حتی تولید محتوا کنید، ایده بسیار نامناسبی خواهد بود. این امر می‌تواند برای شما در ساختار تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف بسیار هزینه‌بر از آب درآید. درست به همین دلیل شما باید همیشه برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف از شیوه‌های درست و مناسب سود ببرید. این امر می‌تواند شامل استفاده از روش‌های برنامه‌ریزی پیش‌دستانه محتوا برای بازاریابی باشد. اگر شما قصد دارید برای کریسمس یک کمپین بازاریابی عالی داشته باشید، لازم نیست از دو روز مانده به کریسمس شروع به تولید محتوا نمایید. این امر می‌تواند برای شما دردسرهای زیادی به همراه داشته و شانس‌تان در این راستا را نیز کاهش دهد. توصیه ما برای شما تلاش برای بازاریابی و تولید محتوا براساس تولید نمونه‌های جذاب است. این امر فقط در صورتی امکان‌پذیر خواهد بود که شما روند تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را به طور قابل ملاحظه‌ای تغییر دهید. طراحی کمپین و پرداختن به جزئیات از مدت‌ها قبل می‌تواند برای شما جذابیت‌های بسیار زیادی به همراه داشته و روش کارتان را نیز در این میان تغییر دهد.

یادتان باشد برنامه‌ریزی به طور حرفه‌ای همیشه ایده خوبی در دنیای بازاریابی محسوب می‌شود. این امر می‌تواند به شما فرصت خوبی برای شناسایی ایرادات کارتان دهد و از سوی دیگر روند تولید محتوا را نیز به شدت بهینه‌سازی نماید. این امر در بسیاری از مواقع به شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف به طور حرفه‌ای کمک می‌کند. یادتان باشد هرچه محتوای بازاریابی شما ایرادات و نقص‌های کمتری داشته باشد، شانس‌تان برای موفقیت در بازار بیشتر خواهد شد. این امر می‌تواند شما را به طور قابل توجهی در کانون توجه مشتریان قرار داده و اهداف بازاریابی‌تان را محقق سازد.

بارگذاری محتوا در پلتفرم‌های مختلف

شما لازم نیست برای هر کدام از شبکه‌های اجتماعی یک محتوای بازاریابی کاملاً متمایز طراحی کنید. این امر می‌تواند زمان زیادی از شما گرفته و از سوی دیگر شانس‌تان در بازار را نیز کاملاً کاهش دهد. توصیه ما در این میان تلاش برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف به شیوه‌ای متمایز است. اینکه شما یک محتوای تولیدی برندان را به سادگی در دیگر شبکه‌های اجتماعی نیز بارگذاری کنید، می‌تواند ایده بسیار خوبی برای برندان باشد. البته در این میان شما باید تغییراتی کوچک در محتوای اصلی برای بارگذاری بر روی هر کدام از شبکه‌های اجتماعی انجام دهید. این امر شما را به طور قابل ملاحظه‌ای در کانون توجه مشتریان قرار داده و کارتان را نیز ساده‌تر از هر زمان دیگری خواهد کرد.

بدون تردید امروزه پلتفرمی مثل یوتیوب تفاوت بسیار قابل ملاحظه‌ای با اینستاگرام یا توئیتر دارد. درست به همین خاطر شما باید همیشه حواس‌تان به تغییرات در این فضا باشد، در غیر این صورت شاید هرگز موفق به تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف نشده و شانس‌تان در این میان نیز به شدت کاهش پیدا کند.

به حرف مشتریان‌تان گوش دهید

گوش دادن به حرف مشتریان می‌تواند برای شما یک ایده بسیار جذاب برای درک دغدغه‌های مشتریان باشد. این امر از شما یک برند حرفه‌ای در زمینه تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف ساخته و شانس‌تان در این میان را نیز به شدت افزایش می‌دهد. یادتان باشد شما تا زمانی که دغدغه‌ها و ایده‌های مورد نظر مشتریان را درک نکنید، امکان تولید محتوای جذاب برای آنها را نخواهید داشت. درست به همین دلیل باید هرچه زودتر در روند بازاریابی‌تان گوش دادن به مخاطب هدف را نیز جای دهید، در غیر این صورت پس از مدت زمانی کوتاه بدل به یک برند کلیشه‌ای از نظر مشتریان می‌شوید. گوش دادن به مخاطب هدف یا مشتریان شاید برای شما اندکی کسل‌کننده باشد، اما یک فعالیت تاثیرگذار برای بهینه‌سازی روابط‌تان در دنیای کسب و کار امروزی خواهد بود. مشتریان عاشق برندهایی هستند که به خوبی حرف‌های شان را گوش می‌دهند. بنابراین شما با این کار می‌توانید به خوبی بر روی مخاطب هدف تاثیرگذاری لازم را داشته باشید. این امر شما را بدل به برندی دوست داشتنی و حرفه‌ای از نظر مشتریان خواهد کرد. بدون تردید بازاریابی در دنیای امروز سختی‌های خاص خودش را دارد. با این حال شما در صورتی که از توصیه‌های مورد بحث در این مقاله استفاده کنید، شانس‌تان در این میان به شدت افزایش پیدا می‌کند. یادتان باشد در دنیای امروز شما باید همیشه از بهترین تکنیک‌ها برای بازاریابی سود ببرید. نکات مورد بحث در این مقاله شروعی مناسب برای شما به منظور آشنایی با نکات حرفه‌ای بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی محسوب می‌شود.

منبع: blog.hootsuite.com