

نگله

«اگونومیست» بررسی کرد

اقتصاد بریتانیا در بحران

هفته‌نامه «اگونومیست»

در سرمقاله این هفته خود با طرح این سوال که چگونه یک کشور را اداره نکنیم، به نقد سیاست‌های اقتصادی دولت لیز تراس در انگلستان پرداخت.

به نوشته «اگونومیست»، قرار بود دوره‌ای از رشد اقتصادی در انگلستان آغاز شود، اما بیانیه ۲۵دقیقه‌ای که کواسی کوارتنگ، وزیر خزانه‌داری جدید انگلستان، در ۲۳ سپتامبر ارائه کرد آغازگر یک بحران شد.

کوارتنگ با پرده برداشتن از طرح ۴۵میلیارد پوندی کاهش مالیات، بدون اینکه بودجه آن مشخص شده باشد، به همراه اقدامات موقت برای کمک به

قبوض انرژی، بازارهای مالی را به شدت به وحشت انداخت. پیشتر کاهش‌های مالیاتی و هزینه‌های اضطراری نشان داده شده بود، اما اصلاحات سمت عرضه موردنیز برای پرداخت آنها مهیم و رویکرد دولت جدید به امور مالی عمومی غیرقابل‌قبول بود. بدتر از آن اینکه دورنمای ضبودجه‌ای او موجب ریزش در بازار اوراق قرضه شد که هزینه‌های استقراض را حتی برای دولتی با اعتبار بالا افزایش داد. با به وحشت افتادن سرمایه‌گذاران و

افزایش...

فرصت امروز

برای کسب وکار آفرینی

استان‌های کم‌برخوردار شاهد بیشترین تورم هستند

ارتفاع تورم در ۳۱ استان

فرصت امروز: گزارش مرکز آمار از رخدادهای تورمی شهریورماه نشان می‌دهد بیشترین نرخ تورم ماهانه خانوارهای کشور به استان لرستان با ۳٫۳درصد و کمترین نرخ تورم ماهانه به استان مرکزی با ۰٫۸ درصد اختصاص دارد. پس از لرستان نیز استان‌های سیستان و بلوچستان با ۳٫۲ درصد و قم با ۳درصد در رتبه‌های دوم و سوم بیشترین تورم ماهانه قرار دارند. همچنین آذربایجان غربی با ۵۹٫۷ درصد، اردبیل با ۵۷٫۲ درصد و لرستان با ۵۶٫۹ درصد دارای بیشترین تورم نقطه به نقطه در بین ۳۱ استان کشور شده‌اند. در مجموع به نظر می‌رسد استان‌های کم‌درآمد...

۳

نگاهی به عملکرد ضعیف بازار سهام در ماه‌های گذشته

سهامداران سرگردان شدند

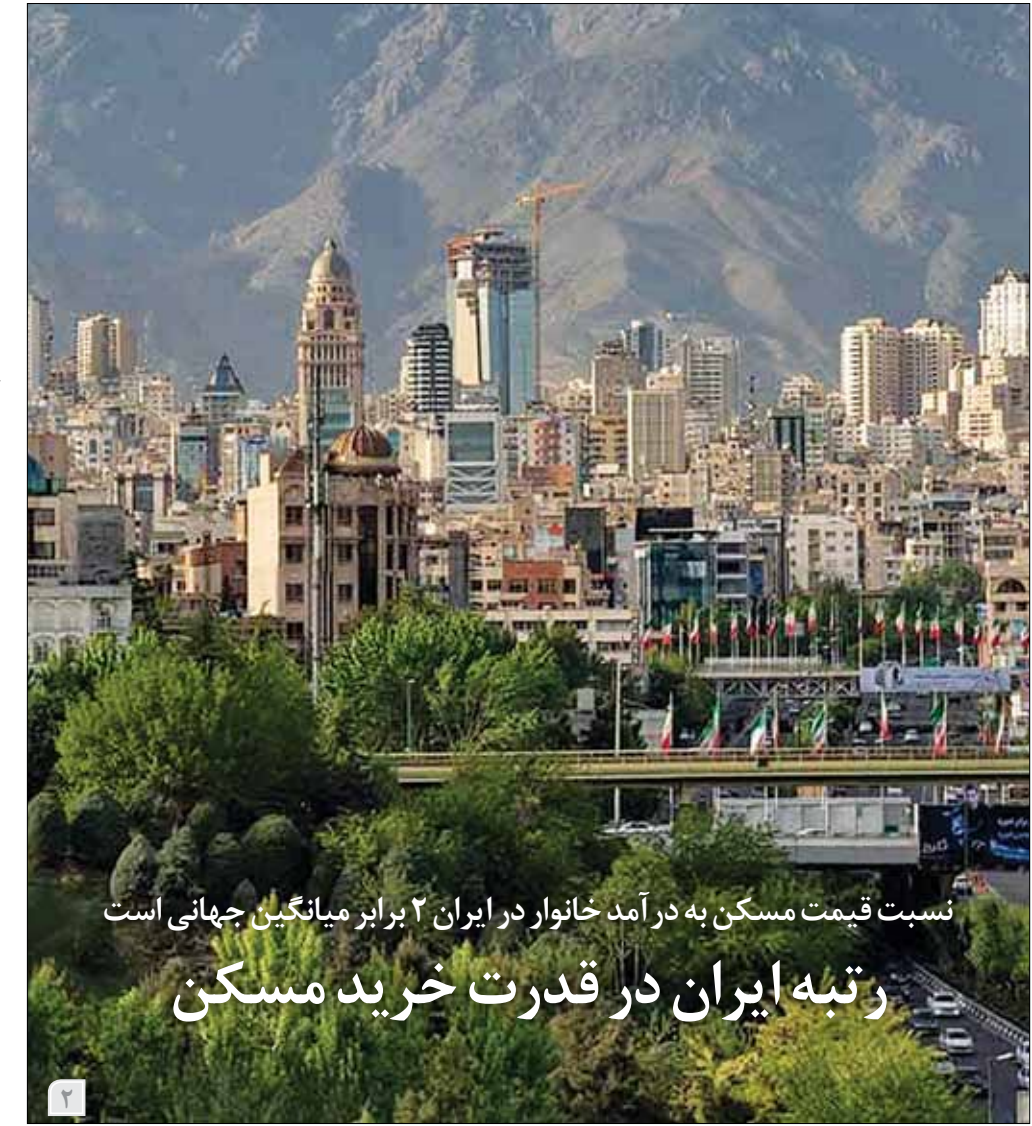
۴

مدیریت و کسب‌وکار

مهارت‌های ضروری برای کارآفرینان؛ راهنمایی برای تازه‌کارها!

نویسنده: علی آل‌علی: ورود به بازارهای جدید، رقابت بر سر جذب مشتریان و در نهایت جا پای کسانی مثل ایلان ماسک یا جف بزوس گذاشتن رویایی است که کمتر کسی به راحتی از کنارش عبور می‌کند. این روزها اغلب مردم دنیا با هزار امید و آرزو قصد ورود به دنیای کارآفرینی را دارند. در این بین هم اصلا فرقی میان دانشجویهای بی‌تجربه با کارمندان در آستانه بازنشستگی وجود ندارد. کافی است کمی کنجکاوی و صداپخته خلاقیت داشته باشید تا رویاپردازی‌تان شروع شود. البته ماجرا همیشه به این سادگی‌ها نیست؛ چراکه در بازار کلی رقیب گردن کلفت منتظران هستند و به این سادگی‌ها سهمی از سودهای کلان به من و شما نمی‌دهند. کارآفرینان صفر کیلومتر برای اینکه گلیلم‌شان را از آب بیرون بکشند، باید روز به روز تلاش کنند. البته تلاش خالی کار به جایی نمی‌برد، در عوض شما باید روی یادگیری مهارت‌های تازه سرمایه‌گذاری کنید. اجازه دهید...

۸



نسبت قیمت مسکن به در آمد خانوار در ایران ۲ برابر میانگین جهانی است

رتبه ایران در قدرت خرید مسکن

۲

سیاست‌های قهری در برخورد با پدیده دستفروشی کارساز نیست

در پیچ و خم ساماندهی دستفروشی

خیابان‌ها، مربوط به طرح شهرداری ازمیر در دهه ۱۹۶۰ بوده است. مطابق این طرح، شهرداری ازمیر برای جمع‌آوری دستفروشان از یکی از خیابان‌های شلوغ شهر، اقدام به راه‌اندازی تشکیلات صنفی برای این افراد کرد و با تأسیس ۵۰۰ باب مغازه در یکی از ساختمان‌های متروکه شهر، این مغازه‌ها را به قیمت دو لیر به این دستفروشان اجاره داد، اما طولی نکشید که برنامه‌ریزان متوجه حضور رسمی این کسبه در سطح خیابان‌ها و ازدحام مجدد در فضای شهری شدند. جالب آنکه در سال ۱۹۶۸، بیش از ۹۰درصد این مغازه‌ها به انبار کالاهای دستفروشان تبدیل شده بودند. طبق بررسی‌ها، این افراد تمایل زیادی برای حضور در فضاهای بسته نداشته و ادعا می‌کنند مشتریان کالا و خدمات دستفروشی وارد فضای بسته نمی‌شوند. بنابراین می‌توان گفت جمع‌آوری دستفروشان نمی‌تواند اقدام نتیجه‌بخشی برای کاهش مضرات این نوع فعالیت‌ها باشد. از سوی دیگر، آزاد گذاشتن دستفروشان نیز مضرات مخصوص خود را دارد و برخورد با آنان، غیرکارشناسی و بدون فایده است، بنابراین باید به دنبال راه سومی برای کاهش مضرات این گونه فعالیت‌ها بود.

مقررات دستفروشی در همسایه غربی

دوره‌گردی و فروشندگی سیار در قوانین ترکیه، ممنوع است و افراد اقدام‌کننده توسط مأموران شهرداری با جریمه نقدی و حتی جریمه حبس مواجه می‌شوند. از طرفی کسب‌وکارهای خیابانی مربوط به دستفروشان رسمی است که در یک محدوده مشخص در خیابان مطابق معیارهای مشخص فعالیت می‌کنند. اخذ مجوز از شهرداری منطقه و نظارت واحدهایی همچون اداره بهداشت و سلامت منطقه، از ویژگی‌های عمده این کسب‌وکارهاست. شاغلان این کسب‌وکارها، شاغلان رسمی محسوب می‌شوند و کاملاً تحت نظارت مدیریت شهری قرار دارند. مثلاً برای فعالیت دستفروشی اخذ

بازارهای محلی» پرداخت، طبق ارزیابی مرکز پژوهش‌ها، گسترش شهرنشینی، مهاجرت، افزایش بیکاری، فضای نامناسب کسب‌وکار، ضعف قوانین و مقررات و عدم شفافیت در ساختار اقتصادی و سیاسی کشورها باعث توسعه فعالیت‌های غیررسمی در اقتصاد می‌شود. اقتصاد غیررسمی یا اقتصاد سایه یکی از مشکلات کشورهای در حال توسعه است که کارایی فعالیت‌های اقتصادی در بخش رسمی را تحت تأثیر قرار می‌دهد. فعالیت غیررسمی اقتصادی در مقابل فعالیت‌های رسمی اقتصادی است و به فعالیت‌های قانونی و غیرقانونی گفته می‌شود که در محاسبه تولید ناخالص داخلی یک کشور محاسبه نمی‌شود. این فعالیت‌ها به دلیل عدم ثبت در دفاتر، مالیات نمی‌دهند و شاغلان این بخش‌ها از خدمات تأمین اجتماعی، بیمه و حقوق اولیه یک شغل شایسته محروم هستند. در این فعالیت‌ها مفاد حداقلی و اولیه بازار کار رعایت نمی‌شود. به همین دلیل سیاست‌گذاران سعی در کاهش و از میان بردن چنین فعالیت‌هایی داشته‌اند اما اکثر اقدامات آنان با شکست مواجه شده است.

عموما در برخورد با پدیده دستفروشی در کشورها سه رویکرد اتخاذ می‌شود: «مبارزه با دستفروشی»، «نادیده گرفتن و آزاد گذاشتن دستفروشان» و «ساماندهی دستفروشان». نتایج چنین برخوردهایی در سالیان گذشته، میزان اثربخشی این اقدامات را نشان می‌دهد. مثلاً برخوردهای نوع اول با همان تشکیل ستادهای ضربتی رفع سد معبر و طرح‌های مختلف جمع‌آوری دستفروشان به دلیل غیرکارشناسی بودن و فقدان نگاه جامع صرفاً به صورت موقت می‌تواند صورت‌مسئله را پاک کند. بنابراین اجرای چنین سیاستی یک طرح شکست‌خورده است. یکی از طرح‌های شکست‌خورده ساماندهی و به عبارت بهتر، جمع‌آوری دستفروشان از سطح

فرصت امروز: سه رویکرد در مواجهه با فعالیت‌های دستفروشی وجود دارد: برخورد ضربتی و جمع‌آوری دستفروشان، آزاد گذاشتن دستفروشان و نهایتاً ساماندهی دستفروشان. ایران در سال‌های گذشته آشکاراً رویکرد نخست را انتخاب کرده و همانطور که عملکرد ناکارآمد این رویکرد و رفتارهای قهری و سلبی مأموران شهرداری‌ها نشان می‌دهد، جمع‌آوری و برخوردهای ضربتی با دستفروشان همانقدر عیب و غیرکارشناسی است که تجربه آزاد گذاشتن دستفروشان. بنابراین بهترین و کارآمدترین رویکرد در مواجهه با پدیده دستفروشی، رویکرد سوم و ساماندهی دستفروشان است؛ کما اینکه ترکیه با ساماندهی دستفروشان توانسته است تا حدودی از مضرات این نوع فعالیت اقتصادی بکاهد و استانداردهایی را در زمینه بهداشت و بیمه ایجاد نماید. بدین ترتیب با سیاست‌گذاری مناسب و برخوردهای محلی ترکیه، فعالیت دستفروشی به یک بازی برد-برد تبدیل شده و دستفروشان همچون سایر فعالان اقتصادی اقدام به پرداخت مالیات می‌کنند و از خدمات بیمه بهره‌مند می‌شوند.

نتایج یک گزارش رسمی نشان می‌دهد برخلاف کشور ترکیه که با مقید کردن دستفروشان به رعایت مقرراتی مانند فعالیت در محدوده مشخص، پرداخت بیمه، کسب مجوزهای سلامت و متحدالشکل بودن توانسته پدیده دستفروشی را مدیریت نماید، ایران در این سال‌ها برای حل معضل دستفروشی تنها صورت مسئله را پاک کرده و برخوردهای ضربتی و رفتارهای قهری را در پیش گرفته است؛ در حالی که رویکرد قهری نه تنها چاره‌ساز نیست بلکه باعث بروز مشکلات تازه‌ای نیز می‌شود.

سیاست‌های قهری چارساز نیست

بازوی پژوهشی مجلس در یک گزارش کارشناسی به «بررسی تجربه ترکیه در ساماندهی مشاغل غیررسمی خیابانی با تأکید بر

مجوز فعالیت از شهرداری منطقه الزامی است. این مجوز برای مکান خاص، محصول خاص، ساعت و مدت‌زمان معین توسط شهرداری منطقه صادر می‌شود. برای دریافت مجوز نیز متقاضیان باید گواهی سلامت از اداره بهداشت منطقه و همچنین گواهی فقدان هرگونه درآمد و مستمری از سازمان تأمین اجتماعی به شهرداری ارائه کنند. دستفروشان ثابت دارای بیمه تأمین اجتماعی بوده و این شغل به عنوان حرفه رسمی شناخته می‌شود. همچنین شکل وسیله کسب‌وکار دستفروشان به ویژه برای فروشندگان بلیت بخت‌آزمایی و نان سمیت، متحدالشکل بوده و سبب بی‌نظمی در فضای عمومی و معابر شهری نمی‌شود.

کسب‌وکار و شیوه مبادله مبتنی بر بازارهای محلی با گذشت زمان و گسترش شهرنشینی، افزایش مهاجرت، مشکلات بازار کار و تأمین سرمایه نه تنها در ترکیه از بین نرفته بلکه شکل جدید و مدرنی به خود گرفته است. تعیین محل این بازارها در ترکیه برعهده شهرداری‌ها بوده و افرادی که تمایل به فعالیت در این بازارها دارند باید مجوز بگیرند. همچنین فعالان در بازارهای محلی به دولت مالیات می‌پردازند. فرد متقاضی ابتدا باید در اداره امور مالیاتی ثبت‌نام کرده و نسبت به اخذ کد مالیاتی اقدام کند. پس از ثبت‌نام در اداره مالیات و اخذ کد، فرد متقاضی به اداره ثبت اسنانف و صنعتگران می‌رود و نسبت به ثبت فعالیت صنفی خود اقدام می‌کند. این موضوع نوعی پروانه فعالیت و پروانه کسب‌وکار برای هرگونه فعالیت بازرگانی و خدماتی است که مانند سایر فعالیت‌های اقتصادی، عاملان مکلف به ثبت فعالیت رسمی اقتصادی می‌شود هستند. سپس متقاضیان باید در اتساق اصناف بازارهای عمومی یا سایر اتاق‌های بازرگانی محل اقامت خود ثبت‌نام کرده و کارت عضویت دریافت کنند. بعد از آن نیز مرحله تعیین و تخصیص جایگاه فروش طبق آیین‌نامه‌های بازارهای

بانک پاسارگاد احیای نام مدارس دارالفنون را از دزفول آغاز کرد

نگاه سازنده بانک پاسارگاد در توسعه فضاهای آموزشی

و خراسان جنوبی و بیش از ۱۸ کتابخانه در استان‌های اردبیل، همدان، کهگیلویه و بویراحمد، لرستان و فارس احداث کرده است و ساخت مدارس و کتابخانه‌های بیشتری را نیز در دستور کار دارد. این مدارس و کتابخانه‌ها در مناطق کمتر برخوردار و آسیب‌دیده از سیل و زلزله و با هدف احیای فضای آموزش و ایجاد فضای مناسب آموزشی برای فرزندان این مناطق بنا شده‌اند. با توسعه مدارس و کتابخانه‌ها، زمینه آگاهی و دانایی افراد یک جامعه ارتقا می‌یابد و منجر به توسعه اقتصادی و پیشرفت جامعه می‌شود. به زبان ساده‌تر، جامعه باسواد و دانا به مراتب بهتر و زودتر به رشد و توسعه در زمینه ساخت و راه‌اندازی مدارس و کتابخانه‌ها در کشورمان در غایت به رشد و پیشرفت جامعه ارجمند ایرانی کمک می‌کند. جامعه هر اندازه از امکانات فرهنگی بیشتری برخوردار باشد، به همان میزان می‌تواند سهم بیشتری در رشد اقتصادی داشته باشد. این‌گونه است که بنگاه‌های اقتصادی بخش خصوصی مثل بانک پاسارگاد، مسئولیت اقدامات بنیادی و زیرساختی کشور را برعهده می‌گیرند. این وظیفه گرچه در دل سازمان تعریف شده و یک وظیفه سازمان‌مندی تلقی می‌شود، اما با نگاه کلان‌تر می‌توان آن را

مدیرکل آموزش و پرورش استان خوزستان، حجت‌الاسلام والمسلمین سیدمحمدعلی قاضی دزفولی امام جمعه شهرستان دزفول و جمعی از مقامات استانی و محلی برگزار شد. این مدرسه ۱۲ کلاس، در زمینه به مساحت ۳۳۰۰ مترمربع در دو طبقه بنا شده و بدین ترتیب ۱۳۰۰ متر به فضای آموزشی اضافه شده است. با افتتاح مدرسه دارالفنون توسط بانک پاسارگاد، بخش قابل توجهی از مشکلات دانش‌آموزان مقطع متوسطه و خانواده‌های آنها در منطقه مهرشهر و بخش‌های حومه آن که برای ادامه تحصیل مجبور به طی مسافت زیادی بودند، رفع شده و فضای آموزشی متناسب با مردم پرافتخار و غیور این منطقه در اختیار فرزندان عزیزمان قرار گرفته است.

گفتنی است «دارالفنون»، نام مؤسسه‌ای است که در سال ۱۲۳۰ خورشیدی (۱۸۵۱ میلادی) به ابتکار میرزا تقی‌خان امیرکبیر برای آموزش علوم و فنون جدید در تهران تأسیس شد و آن را نخستین دانشگاه تاریخ مدرن ایران می‌دانند که با ابتکار مدیرعامل بانک پاسارگاد به منظور احیای این نام ارزشمند، ههراسا با اهداف مسئولیت‌های اجتماعی این بانک در نقاط مختلف کشور عزیزمان، مدرسه‌ای با این نام بنا خواهد شد.

«اِکونومیست» بررسی کرد

اقتصاد بریتانیا در بحران

هفته‌نامه «اِکونومیست» در سرمقاله این هفته خود با طرح این سوال که چگونه یک کشور را اداره نکنیم، به نقد سیاست‌های اقتصادی دولت لیز تراس در انگلستان پرداخت. به نوشته «اِکونومیست»، قرار بود دوره‌ای از رشد اقتصادی در انگلستان آغاز شود، اما بیانه ۲۵دقیقه‌ای که کواوسی کوارتنگ، وزیر خزانه‌داری جدید انگلستان، در ۲۲ سپتامبر ارائه کرد آغازگر یک بحران شد. کوارتنگ با پرده برداشتن از طرح ۴۵میلیارد پوندی کاهش مالیات، بدون اینکه بودجه آن مشخص شده باشد، به همراه اقدامات موقت برای کمک به قبوض انرژی، بازارهای مالی را به شدت به وحشت انداخت. پیشتر کاهش‌های مالیاتی و هزینه‌های اضطراری نشان داده شده بود، اما اصلاحات سمت عرضه موردنیاز برای پرداخت آنها مبهم و رویکرد دولت جدید به امور مالی عمومی غیرقابل‌قبول بود. بدتر از آن اینکه دورنمای ضدبودجه‌ای او موجب ریزش در بازار اوراق قرضه شد که هزینه‌های استقراض را حتی برای دولتی با اعتبار بالا افزایش داد.

با به وحشت افتادن سرمایه‌گذاران و افزایش بازده اوراق دولتی، بانک انگلستان در ۲۸ سپتامبر اعلام کرد آماده خرید مقادیر نامحدود اوراق قرضه بلندمدت برای بازگرداندن نظم به بازارهای مالی است. پیش از این، پوند به پایین‌ترین سطح خود در برابر دلار سقوط کرده بود. گرچه استرلینگ از آن زمان بهبود یافته است، اما بازارها همچنان نشان‌دهنده شانس ۴۰درصدی رسیدن به برابری با دلار هستند. مقایسه میان انگلستان و بازارهای نوظهور چرخید و صندوق بین‌المللی پول طرح کوارتنگ را به شدت مورد انتقاد قرار داد. بعد از این شروع بد برای یک دولت جدید، این سوال برای مردم ایجاد شده است که لیز تراس، نخست‌وزیر جدید انگلستان چقدر می‌تواند دوام بیاورد؟

با این وجود «اِکونومیست» معتقد است رقابت دیگری برای رهبری محافظه‌کاران مضحک خواهد بود و بعد است بودجه کوارتنگ منجر به وقوع بحران تراز پرداخت‌ها شود. انگلستان نرخ ارز انعطاف‌پذیری دارد، بدهی‌اش به ارز خارجی حداقل است و بانک مرکزی آن مستقل از دولت است. بااین‌حال، آسیب اقتصادی و سیاسی هفته گذشته بسیار زیاد و ناامیدکننده بود. تراس و کوارتنگ به درستی به دنبال افزایش نرخ رشد انگلستان هستند. برخی مالیات‌ها همچون حق تمیر، برای تغییر آماده هستند؛ صنعت خدمات مالی باید مورد حمایت قرار گیرد، نه اینکه نادیده گرفته شود. وزیر به اصلاحات مهمی در سمت عرضه اشاره کرده است؛ او می‌خواهد پروژه‌های زیربنایی و خانه‌سازی را سرعت بخشد و ایجاد یک رژیم مهاجرت آزادتر را مطرح کرده است. اگر دولت در این زمینه‌ها اقدام کند می‌تواند تغییرات واقعی ایجاد کند. اما تنها سه هفته پس از نخست‌وزیری تراس، برنامه رشد اقتصادی او می‌تواند طوری آسیب دیده باشد که دیگر نتوان آن را تعمیر کرد.

یکی از دلایل این مسئله اقتصادی است. واکنش به بودجه به این معناست که رشد آسیب می‌بیند، نه اینکه آن را تقویت کند. کاهش ارزش پوند سبب افزایش تورم وارداتی و کاهش درآمدهای واقعی می‌شود. بانک مرکزی انگلستان در برابر فشار افزایش نرخ بهره مقاومت کرده است، اما به‌وضوح نشان داده است افزایش بزرگی در نوامبر در راه است. این مسئله به پرداخت سود توسط دولت اضافه می‌کند و به مردمی که وام مسکن دریافت کرده‌اند نیز آسیب می‌زند. به علاوه، رشد به چارچوبی از ثبات سیاست وابسته است؛ در حالی که کاهش‌های عظیم مالیاتی که بخش اصلی بودجه کوارتنگ را تشکیل می‌دهد، هرگز به خودی خود پرداخت نمی‌شود و بی‌ثباتی سرمایه‌گذاری را که دولت قصد جذب آنها را دارد، منصرف می‌کند.

دلیل دیگر برای تردید در توانایی تراس برای ایجاد رشد، بی‌کفایتی آشکار دولت اوست. انگلستان ۱۵ سال است در رکود بهرهوری فرو رفته است؛ خروج از آن نه‌تنها به جسارت، بلکه به سیاستی مدبرانه نیاز دارد. بودجه کوچک و تصمیم بعدی کوارتنگ برای معرفی چشم‌انداز کاهش بیشتر، نشان‌دهنده اعتقاد کور‌گورانه اوست. امتناع دولت از روبه‌رو شدن با نیاز به ایجاد روابط سازنده‌تر با اتحادیه اروپا که بزرگ‌ترین شریک تجاری انگلستان است و اصرار بر از بین بردن قوانین آن تا پایان ۲۰۲۳ در همین قالب قرار می‌گیرد. از منظر «اِکونومیست»، کوارتنگ در نهایت به سیاست رشد زیان وارد کرده است. مردم انگلستان نسبت به اقتصاد رو به رشد بی‌اعتنا و نسبت به فداکاری لازم برای دستیابی به آن محتاط هستند. در یک نظرسنجی توسط «اِکونومیست» که قبل از ارائه بودجه انجام شده است، تنها ۴۹درصد از رأی‌دهندگان موافق بوده‌اند که رشد بیش از آنکه زیان داشته باشد، سود دارد.

کوته‌فکری به طور فزاینده‌تری وجود دارد. با حاشیه ۵۷ تا ۲۴درصدی، پاسخ‌دهندگان نظرسنجی اعلام کرده‌اند که ترجیح می‌دهند به دیدگاه ساکنان محلی و حفاظت از روستاها اولویت داده شود، حتی اگر مسکن کمتری ساخته شود. تحقیقی از اندیشکده دمسو نیز نشان می‌دهد تعداد زیادی از مردم انگلستان گفته‌اند که اگر قرار باشد مردم بیشتری از شهرهای دیگر جذب شوند، با افتتاح دانشگاه یا کالج در شهرشان مخالف هستند. محلی‌گرایی اعضای پارلمان نیز این‌کوته‌فکری را تقویت می‌کند. سهم نمایندگان پارلمان که حوزه انتخابیه آنها همان محل تولدشان است، در طول یک دهه از ۴۵ به ۵۲درصد رسیده است و برای اعضای جدید ۶۰درصد است.

به عبارت دیگر، کاهش مالیات‌ها از نظر سیاسی، ساده‌ترین برنامه رشد است؛ این در حالی است که با کاهش بهبود نرخ مالیاتی درآمدهای بالا و ضربه زدن به صاحبان خانه‌ها با پرداخت‌های بالاتر وام مسکن، دولت در آذهان عمومی رشد را با بی‌عدالتی مرتبط کرده است. این تصور با کاهش مخارج عمومی تراس برای بازیابی اعتماد بازار تقویت خواهد شد. او توانایی‌اش را برای متقاعد کردن حزب خود به اقدامات تقویت‌کننده رشد، چون برنامه‌ریزی کارآمد و مهاجرت بیشتر به شدت کاهش داده است. اکنون این خطر وجود دارد نمایندگان حزب محافظه‌کار نسبت به آن بی‌توجهی کنند و اصلاحاتی را که ممکن است روزی به پرداخت هزینه آن کمک کند، رد کنند.

از نگاه «اِکونومیست»، دولت انگلستان توان تحمل بدبختی تازه را ندارد. کوارتنگ قرار است اواخر نوامبر قوانین جدیدی برای پایداری مالی معرفی کند؛ درحالی‌که باید سریع‌تر اقدام کند. لیز تراس باید کاهش مالیات بر درآمد را لغو کند و بر مشوق‌های سرمایه‌گذاری تمرکز کند و عوارض بر تولیدکنندگان انرژی را برای کمک به قبوض انرژی افزایش دهد. اصلاحات سمت عرضه باید بی‌عیب‌ونقص باشند. با وجود این، باز هم فرار از سایه روزهای گذشته سخت خواهد بود. دولت جدید در روزهای ابتدایی‌اش شهرت خود را از بین برده است؛ تورم را افزایش داده، بانک مرکزی را مجبور به اقدام اضطراری کرده و رشد را سخت‌تر کرده است. تصور کنید در یک یا دو ماه آینده چه می‌تواند بکند!

نسبت قیمت مسکن به درآمد خانوار در ایران ۲ برابر میانگین جهانی است

رتبه ایران در قدرت خرید مسکن



ساماندهی بازار مسکن، نقشی به مراتب بیشتر در قیمت این دارایی که مستقیماً با معیشت مردم در ارتباط است، دارد. به عنوان مثال، هند که دومین کشور پرجمعیت جهان است در این فهرست ۱۱۲ کشوری، در جایگاه ۹۶ قرار دارد و خانوارهای این کشور با وجود درآمد بسیار پابینی که دارند، اگر درآمد خود را برای تنها ۷٫۴ سال پس‌انداز کنند می‌توانند یک خانه ۹۰ متری بخرند.

روند صعودی عجیب قیمت ملک در ایران در کنار آب رفتن درآمد سرانه ایرانیان طی سال‌های اخیر باعث شده تا ایران هم به جمع ۱۰ کشور نخست با بیشترین نسبت قیمت مسکن به درآمد برسد. اگر خانوارهای ایرانی تمام درآمد خود را پس‌انداز کنند و هیچ خرجی نکنند تازه بعد از حدود ۲۹ سال می‌توانند یک خانه ۹۰ متری بخرند. البته این عدد را اگر برای شهرهای مختلف محاسبه کنیم می‌بینیم در کلانشهرها خرید خانه به مراتب سخت‌تر است و به زمان بیشتری از سه دهه نیاز دارد.

قدرت خرید مسکن در کشورها

قیمت مسکن در ایران در این سال‌ها با شتابی عجیب افزایش یافته و خرید مسکن به رويا تبدیل شده است. البته درجه دشواری خرید مسکن در نقاط مختلف کشور متفاوت است و در کلانشهرها به مراتب بالاتر است. به طوری که خرید ملک در تهران برای پایتخت‌نشینان رويا شده و تقریباً اتفاقی ناشدنی. در مجموع، در حالی قیمت مسکن به درآمد سالانه در ایران به عدد ۳۰ نزدیک شده است که متوسط این نسبت در کشورهای دنیا حدود ۱۵ است. به عبارتی، قیمت مسکن نسبت به درآمد در ایران دو برابر میانگین جهانی آن است.

ایران در حالی در بین ۱۰ کشور نخست با بیشترین نسبت قیمت مسکن به درآمد قرار دارد که در سمت دیگر فهرست شاهد حضور برخی کشورهای همسایه هستیم. به طوری که دو کشور عربستان و امارات با داشتن نسبت قیمت به درآمد کمتر از ۳، دو کشوری هستند که درامانش راحت‌ترین دسترسی به خرید مسکن را دارند. این نسبت در ایران تقریباً ۱۰ برابر ایران دو کشور حاشیه خلیج فارس است. این نسبت به مانند این می‌ماند که متوسط قیمت یک ملک مسکونی در تهران به جای حدود ۴ میلیارد تومان تنها حدود ۴۰۰ میلیون تومان باشد. خرید مسکن در این دو کشور عربی به همین میزان ساده است. همانطور که گفته شد، چین به عنوان دومین اقتصاد بزرگ دنیا در جایگاه ششمین کشور با نسبت قیمت به درآمد بالا قرار دارد. بزرگ‌ترین اقتصاد دنیا نیز در جایگاه پنجمین کشور با نسبت قیمت به درآمد پایین قرار گرفته است. متوسط قیمت یک واحد ۹۰ متری در آمریکا حدود ۴٫۵ برابر متوسط درآمد سالانه خانوار است.

نکته جالب اینکه سهم هزینه مسکن از کل مخارج خانوار در سال گذشته نسبت به سال ۱۳۹۹، افت یک درصدی داشته است. به نظر می‌رسد کاهش اندک هزینه مسکن در سال گذشته به علت جاماندن تورم مسکن و اجاره‌ها از تورم عمومی باشد. در حالی سال گذشته تورم عمومی واقع، مسکن در اقتصاد ایران به واسطه استقبال قابل‌توجه صاحبان سرمایه همواره در مقابل تحولات پایدار و حتمی اقتصاد کلان واکنش نشان می‌دهد و به دلیل همین واقع‌گرایی، چسبندگی قیمتی شدیدی نیز دارد. در این شرایط، هرگونه اصلاح در سازوکار بازار مسکن و تثبیت قیمت آن مستقیماً باید از مسیر اصلاح ساختار اقتصاد کلان پیگیری شود.

به دنبال وقوع جهش در بازار مسکن، نرخ بالای تورم عمومی، افزایش نااطمینانی‌ها، تشدید رکود در بازار ساخت، افت شدید عرضه جدید مسکن به بازار و…، اجاره‌بهای مسکن نیز تحت‌تاثیر قرار گرفته است. بازار اجاره مسکن در یک سال گذشته، یکی از کم‌سابقه‌ترین – و یا شاید بی‌سابقه‌ترین – نرخ‌های تورم را در مقایسه با دوره‌ها و سال‌های قبل تجربه کرده است. متوسط اجاره‌بهای مسکن در تهران و کل کشور امسال حدودا ۵۰ درصد رشد کرده است. جهش شدید اجاره‌بهای مسکن به‌خصوص در تهران و کلانشهرهای بزرگ، طیف وسیعی از خانوارهای اجاره‌نشین را ناچار به جابه‌جایی کرد. این جابه‌جایی اغلب به شکل مهاجرت خانوارها به مناطق ضعیف‌تر، واحدهای مسکونی کوچک‌تر یا با عمر بنای بیشتر و امکانات کمتر نمود پیدا کرده است. آخرین آمارهای مرکز آمار ایران نشان می‌دهد که حدود ۶۸ درصد مردم صاحبخانه هستند و ۲۳ درصد هم مستاجر. همچنین ۸٫۵ درصد جمعیت ایران در سایر اقامتگاه‌ها زندگی می‌کنند.

نسبت قیمت مسکن به درآمد خانوار

در حالی نسبت قیمت مسکن به درآمد سالانه خانوار در دنیا کمتر از ۱۴ است که این عدد در ایران به ۲۹ رسیده است. به گزارش فرادی اقتصاد، نسبت متوسط قیمت مسکن به متوسط درآمد خانوار، در کنار میزان فقر مسکن (جمعیت افرادی که بیش از ۳۰ درصد درآمدشان را به مسکن اختصاص می‌دهند) یکی از مهم‌ترین شاخص‌های سنجش دسترسی به مسکن هستند. این شاخص نشان می‌دهد که خانوارها باید چند سال درآمدشان را پس‌انداز کنند تا در کشور موردنظر یک خانه فرضی ۹۰ متری با قیمت متوسط بخرند. بر این اساس، گران‌ترین قیمت مسکن نسبت به درآمد برای کشور سوریه است. نسبت قیمت مسکن به درآمد در سوریه به عدد کسب ۸۸ رسیده است. یعنی یک خانوار با فرض اینکه هیچ خرجی نکند و تمام درآمدش را پس‌انداز کند بعد از ۸۸ سال می‌تواند در این کشور جنگ‌زده خانه‌ای بخرد.

غنا و جامایکا دو کشور بعدی هستند که دارای بیشترین نسبت قیمت مسکن به درآمد هستند. نکته جالب اما حضور چین در رده ششم این فهرست است. چین ششمین مسکن گران دنیا را دارد و خانوارهای این کشور باید درآمد حدود ۲۸ سال خود را پس‌انداز کنند تا بتوانند خانه‌ای ۹۰ متری بخرند. هرچند شاید در وهله اول به نظر برسد که به خاطر جمعیت فوق‌العاده زیاد، قیمت مسکن در این کشور در چنین سطوح بالایی قرار گرفته است، اما به نظر می‌رسد سیاست‌های دولت‌ها برای

فرصت امروز: مسکن به عنوان یک کالای سرمایه‌ای در ایران به شدت متأثر از تحولات کلان اقتصاد و تغییر انتظارات تورمی است و حفظ ثبات آن به مهار واقعی نرخ تورم، اصلاح رفتار مالی دولت، جبران کسری بودجه از محل‌های غیرتورمی و کمک به تولید مسکن شهری بستگی دارد. در واقع، مسکن در اقتصاد ایران به واسطه استقبال قابل‌توجه صاحبان سرمایه همواره در مقابل تحولات پایدار و حتمی اقتصاد کلان واکنش نشان می‌دهد و به دلیل همین واقع‌گرایی، چسبندگی قیمتی شدیدی نیز دارد. در این شرایط، هرگونه اصلاح در سازوکار بازار مسکن و تثبیت قیمت آن مستقیماً باید از مسیر اصلاح ساختار اقتصاد کلان پیگیری شود.

به دنبال وقوع جهش در بازار مسکن، نرخ بالای تورم عمومی، افزایش نااطمینانی‌ها، تشدید رکود در بازار ساخت، افت شدید عرضه جدید مسکن به بازار و…، اجاره‌بهای مسکن نیز تحت‌تاثیر قرار گرفته است. بازار اجاره مسکن در یک سال گذشته، یکی از کم‌سابقه‌ترین – و یا شاید بی‌سابقه‌ترین – نرخ‌های تورم را در مقایسه با دوره‌ها و سال‌های قبل تجربه کرده است. متوسط اجاره‌بهای مسکن در تهران و کل کشور امسال حدودا ۵۰ درصد رشد کرده است. جهش شدید اجاره‌بهای مسکن به‌خصوص در تهران و کلانشهرهای بزرگ، طیف وسیعی از خانوارهای اجاره‌نشین را ناچار به جابه‌جایی کرد. این جابه‌جایی اغلب به شکل مهاجرت خانوارها به مناطق ضعیف‌تر، واحدهای مسکونی کوچک‌تر یا با عمر بنای بیشتر و امکانات کمتر نمود پیدا کرده است. آخرین آمارهای مرکز آمار ایران نشان می‌دهد که حدود ۶۸ درصد مردم صاحبخانه هستند و ۲۳ درصد هم مستاجر. همچنین ۸٫۵ درصد جمعیت ایران در سایر اقامتگاه‌ها زندگی می‌کنند.

۲۳ درصد ایرانیان مستاجر هستند

مرکز آمار ایران اخیراً گزارش بودجه خانوار در سال ۱۴۰۰ را منتشر کرد که نشان می‌دهد در سال گذشته نیز همچون سال‌های قبل، مسکن بیشترین سهم از درآمد خانوارها را به خود اختصاص داده و حدود ۳۶ درصد از درآمد خانوارها را بلعیده است. جزئیات گزارش مرکز آمار حاکی از آن است که در سال گذشته حدود یک چهارم مخارج ایرانیان برای خرید خوراکی‌ها بوده و حدود سه چهارم دیگر خرج کالاهای غیرخوراکی و خدمات شده است. نزدیک به نیمی از هزینه‌های غیرخوراکی نیز به مسکن اختصاص داشته است؛ یعنی تامین مسکن در سال گذشته حدود ۲۶ درصد از بودجه خانوارهای ایرانی را شامل شده است. در حالی ایرانیان حدود ۲۶ درصد از درآمد خود را خرج تامین مسکن می‌کنند که حد استاندارد هزینه مسکن در دنیا حدود ۳۰ درصد است. اروپایی‌ها هم به طور متوسط کمتر از ۲۰ درصد از درآمدشان را به هزینه تامین مسکن اختصاص می‌دهند.

از هفته گذشته دسترسی مردم به شبکه اجتماعی اینستاگرام محدود شده است. همچنین دسترسی به شبکه‌های اجتماعی واتساپ و لینکدین هم بدون فیلترشکن در ایران ممکن نیست؛ این در حالی است که به گفته پژوهشگران و فعالان اقتصاد دیجیتال، فعالیت میلیون‌ها کسب و کار و عرضه‌کننده خدمات، با ادامه فیلترینگ این شبکه‌ها در خطر نابودی است. مرکز آمار ایران در سال ۱۴۰۰ در گزارشی اعلام کرد که ۱۱ میلیون ایرانی از شبکه‌های مجازی امرار معاش می‌کنند و سهم اینستاگرام از این جمعیت ۹ میلیون نفر است. به این ترتیب، اینستاگرام از کل جمعیت کسبه ایرانی مستقر در شبکه‌های اجتماعی، سهمی ۸۳ درصدی را به خود اختصاص داده است. همچنین یک محقق و پژوهشگر اقتصادی از وابستگی شغل ۱۰ میلیون نفر به اینستاگرام خبر داده است. مهدی بشارت‌ده سلوطی به ایسنا گفته که ۲ میلیون و ۴۰۰ هزار کسب وکار به اینستاگرام وابسته است. این آمار از طرف انجمن صنفی کسب وکارهای اینترنتی هم تایید شده است. اینستاگرام بستر بیش از ۲٫۴ میلیون شغل برای ایرانیان است. اکنون بیش از ۱۰ روز است که دسترسی به اینستاگرام، تنها با فیلترشکن و به طور محدود ممکن است.

نت‌بلاکس، سازمان غیردولتی ناظر بر اینترنت در جهان، خسارت ناشی از قطعی اینترنت در ایران را چیزی در حدود ۱٫۵ میلیون دلار برای هر ساعت برآورد می‌کند. براساس اعلام وب‌سایت NetBlocks، یک روز قطعی، اختلال شدید یا از دسترس خارج شدن اینترنت در ایران، خسارتی

با ادامه اختلال و قطعی اینترنت رقم می‌خورد

میلیون‌ها کسب وکار در خطر نابودی

است که حتی کسب و کارهای بزرگی که حالا در فضای فناوری کشور به برندهای شناخته‌شده و بزرگی تبدیل شده‌اند نیز نتوانسته‌اند از گزند ایسن محدودیت‌ها در امان بمانند؛ به طوری که انجمن تجارت الکترونیک تهران با انتشار بیانیه‌ای خواستار توقف و توجه به پیامدهای جبران‌ناپذیر این تصمیمات شده است. آمارهایی که از سوی شرکت‌های فعال در فضای فناوری‌های دیجیتال و اینترنتی منتشر می‌شود، واقعیت اقتصادی قطعی اینترنت را نشان می‌دهد. طبق داده‌هایی که اخیراً زرین‌پال منتشر کرده، تعداد و حجم تراکنش‌های کسب و کارها در پنج روز ابتدایی اختلال‌های اینترنتی اخیر، به طور میانگین تا ۴۰درصد کاهش یافته است. همچنین گزارش پادرو (پلتفرمی برای مدیریت فروش از طریق اینستاگرام) نشان می‌دهد که فعالیت کلی فروشگاه‌های اینستاگرامی فعال در این پلتفرم در ۱۰ روز گذشته بیش از ۷۵درصد کاهش داشته است.

هرچند دولت سیزدهم بارها از هدف خود برای توسعه اقتصاد دیجیتال کشور سخن گفته و قصد دارد سهم اقتصاد دیجیتال از تولید ناخالص ملی را به ۱۰درصد برساند، اما قطعی اینترنت کاملاً با این هدف در تضاد است. همچنین راهکار عیسی زارع‌پور، وزیر ارتباطات مبنی بر اینکه افراد کسب و کار خود را برر پلتفرم‌های مورد تایید حاکمیت بنا کنند تا از محدودیت‌ها آسیبی نبینند، غیرعملیاتی و نشدنی است. گفتنی است سهم اقتصاد دیجیتال از تولید ناخالص داخلی در ایران ۷٫۲ درصد اعلام شده است؛ درحالی‌که این رقم در دیگر کشورهای جهان به ۳۰ درصد می‌رسد.

حمل و نقل ریلی

با رشد ۶۰۰ هزار تومانی در روز گذشته

سکه ۱۵ میلیون تومان شد

قیمت سکه طرح جدید با افزایش ۶۰۰ هزار تومانی در روز شنبه به رقم ۱۵ میلیون تومان رسید. سکه تمام بهار آزادی طرح قدیم نیز با ۴۰۰ هزار تومان افزایش (نسبت به روز کاری چهارشنبه ششم مهرماه) با قیمت ۱۴ میلیون و ۱۰۰ هزار تومان خرید و فروش شد. همچنین نیم سکه، ۸ میلیون و ۳۰۰ هزار تومان، ربع سکه ۵ میلیون و ۲۵۰ هزار تومان و سکه یک گرمی ۳ میلیون و ۲۰۰ هزار تومان قیمت خورد. در بازار طلا نیز نرخ هر گرم طلای ۱۸ عیار به یک میلیون و ۳۶۴ هزار تومان رسید و قیمت هر مثقال طلا ۵میلیون و ۸۹۵ هزار تومان شد. بهای انس جهانی هم به یک هزار و ۶۶۱ دلار رسید. کارشناسان پیش‌بینی می‌کنند که با شروع ماه ربیع‌الاول، رونق بازار طلا بهتر شده و سطح دادوستدها افزایش خواهد یافت.

اما قیمت دلار در حالی پس از انتشار سیگنال‌های منفی نسبت به چشم‌انداز مذاکرات احیای برجام، به پله‌های پایانی کانال ۳۱ هزار تومان در معاملات آزاد بازار تهران نزدیک شده است که نرخ آن در صرافی‌های بانکی دیروز با ۸۲ تومان افزایش با رقم ۲۸ هزار و ۸۲۵ تومان به فروش رسید. هر یورو نیز در صرافی‌های بانکی با ۴۰ تومان افزایش با قیمت ۲۸ هزار و ۸۳۳ تومان معامله شد. قیمت خرید هر دلار توسط صرافی‌های بانکی ۲۸ هزار و ۵۲۸ تومان و نرخ خرید هر یورو نیز ۲۸ هزار و ۵۴۶ تومان اعلام شد.

تغییرات قیمتی دلار و یورو اعلام شد

رشد ۱۹ درصدی دلار در ۵ ماهه امسال

بانک مرکزی متوسط قیمت دلار و یورو در پنج ماهه ابتدایی امسال را اعلام کرد که نرخ فروش این دو نوع ارز در مقایسه با دوره مشابه سال قبل به ترتیب رشد ۱۹ درصدی و ۷,۳ درصدی را نشان می‌دهد. در گزارش بانک مرکزی آمده است که در مردادماه امسال متوسط قیمت فروش یک دلار آمریکا در بازار آزاد شهر تهران، ۲۹ هزار و ۹۴۹ تومان بوده که در مقایسه با ماه قبل و ماه مشابه سال قبل به ترتیب ۰,۲ درصد و ۱۷,۳ درصد افزایش داشته است. البته حداقل و حداکثر نرخ فروش یک دلار آمریکا در ماه مذکور به ترتیب ۲۸ هزار و ۸۹ تومان و ۳۰ هزار و ۶۳۶ تومان اعلام شده است.

همچنین در مردادماه سال جاری متوسط قیمت فروش یک یورو در بازار آزاد شهر تهران، ۳۱ هزار و ۱۳۹ تومان بوده که در مقایسه با ماه قبل، ۱,۵ درصد کاهش و نسبت به ماه مشابه سال گذشته ۴,۱ درصد افزایش داشته است. از سوی دیگر، حداقل و حداکثر نرخ فروش یک یورو در ماه مذکور به‌ترتیب ۲۹ هزار و ۳۰۷ تومان و ۳۱ هزار و ۹۸۲ تومان بوده است. بنابراین در پنج ماهه ابتدایی امسال، متوسط قیمت فروش یک دلار آمریکا و یک یورو در بازار آزاد شهر تهران به ترتیب ۲۸ هزار و ۵۲۵ تومان و ۳۰ هزار و ۷۰۲ تومان بوده که در مقایسه با دوره مشابه سال قبل، ۱۹ درصد و ۷,۳ درصد رشد داشته است.

سازمان امور مالیاتی توضیح داد

جزییات طرح مالیات بر مجموع درآمد

رئیس مرکز آموزش، پژوهش و برنامه‌ریزی مالیاتی کشور، توضیحاتی را در مورد طرح مالیات بر مجموع درآمد اشخاص حقیقی ارائه کرد. مهدی موحد در گفت‌وگو با ایسنا، در مورد طرح مالیات بر مجموع درآمد اشخاص حقیقی توضیح داد: در این طرح هر فرد ایرانی یا هر فرد مقیم ایران که دارای یک شناسه هویتی یکتا مانند شماره ملی یا شماره گذرنامه باشد، یک مودی بالقوه مالیاتی است و هر نوع فعالیت اقتصادی را شروع کند و درآمدی داشته باشد، به یک مودی بالفعل مالیاتی تبدیل خواهد شد و به اتکای این موضوع امکان وصول مالیات فراهم می‌شود. اولین ویراست از این لایحه انجام شده و برای ارزیابی‌های بعدی در اختیار وزارت اقتصاد قرار گرفته است. سازمان امور مالیاتی نیز اصلاحاتی روی آن انجام داده و در کمیسیون اقتصادی هیأت دولت در حال بررسی است.

وی ادامه داد: بنابراین افراد ایرانی که مقیم خارج از کشور هستند یا خارجی‌هایی که مقیم ایران هستند به اتکای شماره هویتی می‌توانند به گونه‌ای مشمول این مالیات شوند. البته این موضوع به نوع فعالیت آنها بستگی دارد. ممکن است فردی که ۱۰ سال پیش مهاجرت کرده است هم مشمول شود، زیرا ممکن است فعالیت‌هایی که انجام می‌دهد با حوزه اقتصادی کشور مرتبط باشد. در این راستا از مجموع درآمد فرد مالیات اخذ می‌شود.

رئیس مرکز آموزش، پژوهش و برنامه‌ریزی مالیاتی به این سوال که مزایای طرح مالیات بر مجموع درآمد چیست؟ پاسخ داد: این طرح نه تنها افزایش درآمد ایجاد می‌کند بلکه در راستای تحقق عدالت مالیاتی است. همه درآمدها از همه مجاری درآمدی فرد جمع می‌شود و یک مالیات یکپارچه‌ای دریافت می‌کند و بالاتر از آن پایه معافیت، مشمول مالیات می‌شود. برای مثال، فردی یک طلافروشی، یک سری سهام و یک سپرده بانکی دارد که از آنها درآمد و سود کسب می‌کند همه این اقلام جمع می‌شود، معافیت پایه می‌خورد و بالاتر از معافیت پایه مشمول مالیات بر جمع درآمد خواهد شد.

موحد همچنین در مورد اینکه آیا هر خانوار باید یک اظهارنامه مالیاتی ارائه کند یا خیر، توضیح داد: ممکن است شرایط اجرای این طرح به گونه‌ای پیش نرود که فرد یا خانواده یک اظهارنامه ارائه کند. ممکن است با توجه به اطلاعاتی که از خانوارها یا افراد وجود دارد، بتوان اظهارنامه پیشفرض یا اظهارنامه‌ای از پیش تکمیل شده تهیه کنیم. اگر این اظهارنامه‌های از پیش تکمیل شده برای افراد تهیه شود آنها را از اینکه خودشان اظهارنامه تولید کند بی‌نیاز می‌کند.



فرصت امروز: گزارش مرکز آمار از رخدادهای تورمی شهرپورماه نشان می‌دهد بیشترین نرخ تورم ماهانه خانوارهای کشور به استان لرستان با ۳,۳درصد و کمترین نرخ تورم ماهانه به استان مرکزی با ۰,۸ درصد اختصاص دارد. پس از لرستان نیز استان‌های سیستان و بلوچستان با ۳,۲ درصد و قم با ۲درصد در رتبه‌های دوم و سوم بیشترین تورم ماهانه قرار دارند. همچنین آذربایجان غربی با ۵۹,۷ درصد، اردبیل با ۵۷,۲ درصد و قم با ۵۶,۹ درصد دارای بیشترین تورم نقطه به نقطه در بین استان کشور شناخته شده‌اند. در مجموع به نظر می‌رسد استان‌های کم‌درآمد کشور در ماه پایانی فصل تابستان دارای تورم بالاتری بوده‌اند.

طبق اعلام مرکز آمار ایران، شاخص قیمت مصرف‌کننده در آخرین ماه تابستان به عدد ۵۲۵,۴ واحد رسید. مقایسه این عدد با شاخص قیمت مصرف‌کننده در مردادماه بیانگر این است که تورم ماهانه در شهرپورماه ۲,۲ درصد بوده است. بررسی شاخص قیمت مصرف‌کننده نشان می‌دهد این شاخص از ابتدای سال ۱۴۰۱ از روند صعودی برخوردار بوده است. این تورم در خردادماه امسال به دلیل تبیعات حذف ارز ۴۲۰۰ تومانی به سطح کم‌سابقه ۱۲,۲ درصد رسید. سپس با آغاز تابستان روند کاهشی تورم ماهانه آغاز شد، هرچند با انتشار آمار تورم شهرپورماه به نظر می‌رسد که روند کاهشی تورم ماهانه متوقف شده است؛ چراکه تورم ماهانه شهریور نسبت به تورم ماهانه مرداد، رشد ۰,۲ درصدی را نشان می‌دهد. البته با وجود افزایش تورم ماهانه در ماه پایانی تابستان اما تورم نقطه به نقطه در شهرپورماه نسبت به مردادماه، کاهش ۲,۵ درصدی داشته است.

رخدادهای تورمی در شهرپور

نگاهی به گزارش مرکز آمار نشان می‌دهد که شاخص کل قیمت مصرف‌کننده برای خانوارهای کشور در شهرپورماه نسبت به ماه قبل، ۲,۲ درصد افزایش داشته است. بیشترین تورم ماهانه خانوارهای کشور در این ماه از آن استان‌های لرستان با ۳,۳ درصد، سیستان و بلوچستان با ۳,۲ درصد و قم با ۲ درصد بوده است. در سوی مقابل نیز کمترین تورم ماهانه در شهرپورماه امسال به استان‌های مرکزی با ۰,۸ درصد، گیلان با ۱,۲

درصد و کرمان با ۱,۳ درصد تعلق دارد. در شهرپورماه همچنین تورم نقطه به نقطه کل کشور ۴۹,۷ درصد بوده است. بررسی این تورم به تفکیک استان‌های کشور بیانگر آن است که استان آذربایجان غربی با ۵۹,۷ درصد دارای بیشترین تورم نقطه به نقطه در این ماه بوده است. استان‌های اردبیل با تورم ۵۷,۲ درصد و لرستان با ۵۶,۹ درصد در مراتب بعدی قرار داشته‌اند. در مقابل استان بوشهر با ۴۴,۶ درصد دارای کمترین تورم نقطه به نقطه در آخرین ماه تابستان بوده و استان‌های خوزستان با ۴۴,۹ درصد و اصفهان با ۴۵,۶ درصد نیز پس از بوشهر دارای کمترین تورم نقطه به نقطه در این ماه بوده‌اند. در واقع استان لرستان هم در تورم ماهانه و هم در تورم نقطه‌ای جزو استان‌های پرتورم در شهرپورماه بوده که دلیل این مسئله را می‌توان در افزایش تورم خوراکی‌ها و آشامیدنی‌ها در این استان جست‌وجو کرد.

همچنین تورم میانگین گروه خوراکی‌ها و آشامیدنی‌ها و دخانیات معادل ۷۴,۷ درصد و تورم نقطه به نقطه خدمات ۳۵,۲ درصد بوده است. استان لرستان هم در مورد تورم نقطه به نقطه و هم در ماهانه، جزو پرتورم‌ترین استان‌های کشور در شهرپور بوده است. بررسی تورم نقطه به نقطه این استان به تفکیک کالاها و خدمات مصرفی خانوارها نشان می‌دهد گروه خوراکی‌ها و آشامیدنی‌های لرستان با تورم ۹۰,۸ درصد دارای بیشترین تورم نقطه به نقطه در استان‌های کشور بوده است. در این گروه، پس از لرستان استان خراسان شمالی با ۸۸,۸ درصد و استان آذربایجان غربی با تورم ۸۴,۷ درصدی دارای بیشترین تورم نقطه به نقطه گروه خوراکی‌ها و آشامیدنی‌ها بوده‌اند. نکته جالب اینکه تورم نقطه به نقطه این سه استان بیش از میانگین تورم کل استان‌ها بوده است. از سوی دیگر، بررسی تورم نقطه به نقطه گروه خدمات در شهرپورماه نشان می‌دهد استان ایلام با تورم ۴۱,۱ درصدی دارای بیشترین تورم در این گروه بوده است. پس از ایلام نیز استان‌های چهارمحال‌بوختیاری با ۳۸,۷ درصد و خراسان شمالی با ۳۸,۵ درصد دارای بیشترین تورم نقطه به نقطه در گروه خدمات بوده‌اند.

وضعیت تورم در شهر و روستا

انتطور که مرکز آمار ایران گزارش داده است، شاخص قیمت مصرف‌کننده

سهام معاملات واحدهای نوساز با بازار مسکن

خانه‌های زیر ۸۰ متر روی بورس هستند

خرید آن به یک میلیارد تومان هم کاهش خواهد یافت، اما با حقوق ۸ تا ۱۲ میلیون تومان سرپرست خانوار، چه خانواری می‌تواند همزمان با تامین هزینه مایحتاج معیشت و اجاره سرپناه، یک میلیارد هم پس‌انداز کند؟ طرفه اینکه مشاهدات میدانی نشان می‌دهد اتفاقا همان واحدهای کوچک‌متراژ جنوب تهران، طعمه‌های مناسبی برای دلالتان است. دلالتان آنها را می‌خرند و با چند درصد سود دوباره به دلال دیگری می‌فروشند.

به غیر از واحدهای کوچک‌متراژ مناطق جنوب تهران، واحدهای مسکونی واقع در شهرهای جدید اطراف پایتخت که از نظر قیمت، در حدود یک تا یک و نیم میلیارد تومان معامله می‌شوند نیز «طعمه» دلالتان به شمار می‌روند. اگر شهروندی تاکنون گذرش به شرکت عمران پردیس افتاده باشد، حتما مشاهده کرده که برای ورود به این شرکت باید از میان تونلی متشکل از دلالتان مسکن عبور کند؛ کسانی که تلاش دارند با ارائه کارت ویزیت خود به عابران، آنها را به خرید و فروش مسکن ترغیب کنند.

بررسی‌های آماری چند سال اخیر به روشنی نشان می‌دهد سهم معاملات واحدهای نوساز و همچنین سهم واحدهای بزرگ‌تر از ۸۰ مترمربع از کل معاملات ملکی تهران، روندی نزولی داشته و دارد. مسئله‌ای که از یکسو در جهش قیمت مسکن (بخوانید افت توان مالی خانوار) و از سوی دیگر، افت شدید ساخت و ساز و عرضه کمتر واحدهای نوساز به بازار ریشه دارد. در چنین شرایطی است که برخی کارشناسان مسکن از رونق معاملات واحدهای کوچک متراژ در مناطق جنوبی پایتخت خبر می‌دهند و نتیجه می‌گیرند که حال بازار معاملاتی مسکن «خوب» است و مشکلی وجود ندارد. با توجه به اینکه براساس آخرین آمارها، متوسط قیمت هر متر مربع مسکن در شهر تهران بیش از ۴۲ میلیون تومان است، هزینه خرید یک آپارتمان ۵۰ متری به‌طور متوسط بیش از ۲ میلیارد تومان است. حال اگر فرض کنیم که این واحد نه در یک منطقه متوسط شهری که در یکی از مناطق جنوبی شهر واقع شده و عمری بیشتر از ۱۰ سال دارد، هزینه

تمام شاخص‌ها منفی شدند

دامسازنچ اصلی تالار شیشه‌ای در اولین روز از هفته دوم مهرماه با ۱.۱۶ درصدی به سطح یک میلیون و ۳۳۰ هزار واحد رسید. سایر شاخص‌های بورسی نیز در روز گذشته عملکرد منفی داشتند، چنانکه شاخص کل هم وزن ۱.۶۲ درصد کاهش یافت و شاخص کل فرابورس هم ۲۰۰ واحد افت کرد.

در جریان معاملات روز شنبه ۹ مهرماه، شاخص کل بورس تهران با کاهش ۱۵ هزار و ۶۸۲ واحدی در ارتفاع یک میلیون و ۳۲۰ هزار واحد (۱۳۱ هزار و ۶۸۲ واحد) نیز با ۶ هزار و ۳۶۰ واحد کاهش به رقم ۳۸۶ هزار واحد رسید. در این روز بیش از ۵ میلیارد و ۵۸۵ میلیون سهم، حق تقدم و اوراق بهادار به ارزش ۳۴ هزار و ۸۶۲ میلیارد ریال در بورس اوراق بهادار تهران دادوستد شد.

گروه خودرو در جریان معاملات روز شنبه با ۴۵ هزار و ۸۰۶ معامله ارزش ۳ هزار و ۶۳۵ میلیارد ریال در صدر گروه‌های بورسی نشست. همچنین به ترتیب گروه فراورده‌های نفتی با ۱۸ هزار و ۹۹۴ معامله به ارزش یک هزار و ۴۳۷ میلیارد ریال، گروه شیمیایی با ۲۳ هزار و ۶۶۰ معامله به ارزش یک هزار و ۳۸۲ میلیارد ریال، گروه فلزات اساسی با ۱۷ هزار و ۷۶۶ معامله به ارزش ۹۰۲ میلیارد ریال و گروه غذایی به جز قند و شکر با ۱۳ هزار و ۸۵۷ معامله به ارزش ۸۴۴ میلیارد ریال در صدر برترین‌ها قرار گرفتند.

در جریان معاملات این روز، شرکت صنایع پتروشیمی خلیج فارس با ۶ هزار و ۱۷۱ واحد، بیمه نانا با ۴۸ واحد، شرکت انتقال داده‌های سیاهان با ۳۱ واحد، شرکت سیاهان با ۲۵ واحد و شرکت سییمان با ۲۴ واحد بیشترین تاثیر مثبت را بر رشد شاخص کل داشتند. سمت مقابل اما شرکت فولاد مبارکه اصفهان با یک هزار و ۵۵۰ واحد، کت الایش نفت بندرعباس با یک هزار و ۷۱ واحد، شرکت صنایع ملی س ایران با یک هزار و ۶۳ واحد، شرکت کت الایش نفت اصفهان با ۸۵۸ واحد و شرکت سرمایه‌گذاری تامین اجتماعی با ۸۲۶ واحد با بیشترین منفی بر رشد شاخص کل همراه شدند.

در آن سوی بازار سرمایه نیز شاخص کل فرابورس با کاهش ۲۰۱ تدی به رقم ۱۸ هزار و ۱۶۰ واحد رسید. در این بازار بیش از ۳ میلیارد ۴۴ میلیون سهم، حق تقدم و اوراق بهادار به ارزش ۷۳ هزار و ۹۹۹ ریال دادوستد شد. در جریان معاملات فرابورس ایران در روز شنبه شرکت تولید نیروی برق دماوند با ۷ واحد، شرکت همید دیزل با ۱۵ واحد، شرکت صنعت مینو با ۱۵ واحد، شرکت تهیه توزیع غذای دنا پین فکد با ۰٫۹۴ واحد و شرکت لیزینگ ایران و شرق با ۰٫۴۸ واحد بیشترین تاثیر مثبت را بر رشد شاخص فرابورس داشتند. همچنین شرکت مهر آریاساسول با ۲۲ واحد، شرکت پتروشیمی زاگرس با ۱۵ واحد، شرکت پالایش نفت شیراز با ۷ واحد، شرکت پتروشیمی تندگویان با ۷٫۹ عدد و شرکت فرابورس ایران با ۸ واحد با تأثیر منفی بر رشد شاخص بورس همراه شدند.

اما اینکه پیش‌بینی‌ها از تلاطم نوسان در روزهای پیش رو حکایت دارد، این حال، برخی از کارشناسان معتقدند که با توجه به گزارش‌های سه و شش ماهه، انتظار می‌رود که بورس در روزهای آینده، وضعیت عادلان و تادیب مثبت را پشت سر بگذارد. گزارش‌های سه و شش ده بازار سرمایه بسیار مهم است؛ چراکه می‌تواند روند بازار را تغییر دهد. چند احتمال می‌رود که برخی از شرکت‌ها به دلیل عواملی همچون برق، کاهش قیمت و کمبود پت‌ها در بازارهای جهانی، کاهش قیمت ت، نوسان قیامت دار و صورت مالی‌های مطلوبی نداشته باشند. البته عوامل درصد نیست و ممکن است برخی از شرکت‌ها عملکرد بسیار مثبت و برخی دیگر عملکرد منفی داشته باشند. اغلب کارشناسان گویند که شرکت‌های دلار محور با کاهش سودآوری و شرکت‌های رسی و زیلعیت سودآوری شرکت‌ها در گزارش‌های سه و شش ماهه می‌خواهد بود.

سهامداران سرگردان شدند



در جمع فعالان بازار و رسانه‌ها به وضوح مشاهده کرد. در خیلی از صنایع، متوسط نهادهای با P/E پنج حتی کمتر به وفور پیدا می‌شود. در گروه‌های بزرگ‌تر نیز وضعیت به همین صورت است و بازار از لحاظ قیمتی آماده رشد است، اما نبود ورود پول جدید به بازار که به خاطر شرایط فعلی سیاسی و اقتصادی عبور است، مهمترین دلیل درجا زدن این روزهای بازار است. به عقیده عبدالحمیدی، بازار سهام به دلیل نامعلوم بودن افاق پیش روی مذاکرات احیای برجام در این روزها بسیار بالاترکلیف عمل کرده است. این رویکرد بازار به آن معناست که در شرایط کنونی به سبب ابهام فعالان اقتصادی نسبت به آینده، بورس نیز رویکرد معینی درباره سرمایه‌گذاری‌ها نداشته‌اند. در نظر من با تعیین و تکلیف این موضوعات، ثبات حتی در سیاست‌های بانک مرکزی برای نرخ سود بین بانکی می‌توان به پایان این روند در بورس خوشبین بود.

برای اشاره به سردرگمی سهامداران در این روزها ادا می‌دهد: هیچ چیز برای بازار بدتر از سیاست‌های و سردرگمی سرمایه‌گذاران نیست. در این وضعیت برخی از سیاست‌گذاران کلان با به این ندانن مواجه‌ای موضوعی در بازار سعی در دادن شوک و رونق مقطعی آن دارند. موجه‌های افراد مختلف در مورد اعداد خاص، بالا بردن دامنه نوسان و یا بیشتر کردن زمان معاملات نمی‌تواند به نتایجی کمکی به رشد بازار کند و حتی بیشتر باعث به اعتمادی سهامداران به بازار خواهد شد.

این کارشناس بازار سرمایه در پایان یادآور می‌شود: سهامداران نباید به دارای‌های خود احساسی و هیجانی رفتار کنند. آن دسته از سهامدارانی که تمایل به ورود در بازار دارند، باید همه جوانب را قبل از ورود بررسی کنند و سپس در زمان و موقعیت مناسب وارد شوند. اگر دانش این کار را ندارند، از شرکت‌های متخصک کمک بگیرند و خوششان به طور مستقیم وارد بازار سرمایه نشوند.

ما بسیار شاهد موارد نپیک در بازار سرمایه بودیم که این نپیک‌ها حمایتی همراه نمی‌شود. البته ریزش بورس در واقعیتی به سابقه نبوده و در زمان‌هایی که بازار دچار نپیک و نگرانی می‌شود، شاهد خروج نقدینگی هستیم و در حال حاضر یک مقداری نگرانی در بازار سرمایه وجود دارد. همسین داریا با اشاره به اینکه بازار سرمایه نپیک‌زدگی نیست، است؛ می‌افزاید: بانک مرکزی با بلایان نرخی و بی‌سستی خطوط اعتباری رو بروی بانک‌ها، سطح نقدینگی را در کل جامعه پایین آورده و اکثر فعالیت‌ها دچار رکود شده است و شرکت‌ها با ظرفیت بسیار پائینی فعالیت می‌کنند که آمارهای رسمی نیز این موارد را تایید می‌کنند و زمانی که دولت حمایتی نمی‌کند و نقدینگی به بازار تزریق نمی‌کند، شرکت‌ها تحت فشار قرار می‌گیرند؛ به خصوص در بخش‌های دولتی که وضعیت مالی آنها در حال بدتر شدن است. به گفته وی، بازار سرمایه قطعاً نیازمند حمایت جدی و تزریق نقدینگی قابل توجهی است. خدایه که بازارها در حال کاهش هستند، عددی قابل باور نیست. اقدام به خرید می‌کنند، اما ما نباید فراموش کنیم که تقریباً از ۱۹ مردادماه ۱۳۹۹ تا الان بازار در حال کاهش پیوسته است و هر زمانی که در دفعات قبل نیز اقدام به خرید می‌کردید، کف دیگری نیز برای آن شکل گرفته بود. داریا ادامه می‌دهد: در حال حاضر قیمت‌ها در بازار سرمایه در وضعیت خوبی هستند، اما مسئله این است که امیدواری چندانی در این بازار نیست و آنجا که امیدواری چندانی وجود ندارد، نقدینگی حرکتی برای خرید نمی‌کند و حمایتی هم رخ نرشد، سهامداران در انتظار بازار احساس می‌کنند و به همین خاطر موع فروش‌ها به وجود خواهد آمد.

سردرگمی سهامداران ادامه دارد

مجید عبدالحمیدی، دیگر کارشناس بازار سرمایه نیز از اصطلاح «باتکلیفی» برای توصیف وضعیت این روزهای بازار استفاده می‌کند و می‌گوید: «باتکلیفی بازار»، بهترین اصطلاحی است که این روزها می‌توان

فرصت امروز: بازار سهام این روزها با ریسک‌های مختلفی از جمله مذاکرات احیای برجام مواجه است؛ عاملی که در کنار افزایش قیمت‌ها در بازارهای جهانی و همچنین مشکلات داخلی از جمله سایه سنگین قیمت‌گذاری دستوری، ادامه سرمایه‌گذاری در تالار شیشه‌ای برای بورس‌پازان سخت و دشوار کرد است. پس از آنکه جوهر پور، مسئول سیاست خارجی اتحادیه اروپا از رنگ باختن شانس توافق هسته‌ای خبر داد، این سیگنال منفی در اقتصاد ایران و بورس تهران به تغییر آرایش سرمایه‌گذاران و تغییر استراتژی‌های معاملاتی انجامید. به طوری که معامله‌گران تحت تاثیر اخبار منفی مذاکرات احیای برجام، سرمایه‌گذاری خود را به توییچ یا پیش با جاشنای همراه کردند. به نظر می‌رسد تا عیونیک احیای توافق هسته‌ای، امید به رفع تحریم‌ها در کوتاه‌مدت کاهش یافته و این موضوع نه تنها اثر خود را مشخصاً بر معاملات سهام صنایع موسوم به برجامی (نظیر خودروسازان و بانک‌ها) گذاشته، بلکه در کلیت ماجرا نیز فضای بورس را تحت تاثیر قرار داده است. کم‌رنگ شدن چشم‌انداز احیای برجام در حالی که رکود فرسایشی بازار سهام دامن زده است که این مهم در بازار ارز به افزایش چشمگیری قیمت شادخا ارز و تثبیت قیمت دلار در بالای مرز روانی ۳۰ تومان منجر شده است. در شرایط این‌سکه و طلا نیز قیمت سکه طرح جدید دیروز با افزایشی قابل توجه به سطح ۱۵ میلیون تومان رسید. بدین ترتیب، در حالی که با کم‌رنگ شدن انتظارات مثبت نسبت به آینده مذاکرات وین، قیمت دلار پله‌های انتهایی کانال ۳۱ هزار تومان را در آغازین روزهای فصل پاییز درمی‌نورده، به همان وضعیت شادخا کل بورس تهران از میانه کانال یک میلیون و ۳۰۰ هزار واحد پایین‌تر خزیده و همچنان به عقب‌نشینی در این سطح می‌بایست ادامه می‌دهد.

امیدهای حداقلی به بورس تهران

عملکرد ضعیف بازار سهام در ماههای گذشته و سرت گرفتن موجهای ترسیمی در هفته‌های اخیر، بیش از پیش بر نگرانی سرمایه‌گذاران افزوده است. به گزارش کارشناسان، آمارها نشان می‌دهد که خروج پول همچنان به‌طور قابل توجهی ادامه دارد، به طوری که در روز شنبه (۲ مهر) ۶۹۹ میلیارد تومان و روز دوشنبه (۴ مهر) ۱۲۳ میلیارد تومان پول از بازار خارج شد. اما میانگین خروج نقدینگی سرمایه‌داران در هفته گذشته به ۶۹۹ میلیارد تومان رسید. یک کارشناس بازار سرمایه، عدم حمایت از بازار را یکی از اصلی‌ترین دلایل ریزش بورس معرفی می‌کند و می‌گوید: متأسفانه

آگهی مناقصه عمومی یک مرحله ای

شماره ۴۶-۱۴۰۱ ق شماره فراخوان سامانه ستاد: ۲۰۰۱۰۰۵۱۱۷۰۰۰۰۷۲

- ۱- نام دستگاه منطقه گراز: شرکت آب و فاضلاب استان گیلان
۲- شرح مختصر موضوع منطقه: بهره برداری و نگهداری و اصلاح و بازسازی شبکه فاضلاب مناطق ۱ و ۳ شهرستان رشت
۳- مهلت زمانی دریافت اسناد منطقه از سایت ستاد: از تاریخ ۱۴۰۱/۰۷/۱۱ الی ۱۴۰۱/۰۷/۱۶
مهلت زمانی ارائه پیشنهاد تا ساعت ۹/۳۰ صبح روز چهارشنبه مورخ ۱۴۰۱/۰۷/۲۷
زمان بازگشایی پیشنهادها: ساعت ۱۰/۳۰ صبح روز چهارشنبه مورخ ۱۴۰۱/۰۷/۲۷ سالن جلسات
۴- تاریخ انتشار منطقه در سامانه از مورخ ۱۴۰۱/۰۷/۱۱ می باشد کلیه مراحل برگزاری منطقه از دریافت اسناد تا ارائه پیشنهاد منطقه گران و بازگشایی پاکتها از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس (www.setadiran.ir) انجام خواهد شد و لازم است منطقه گران در صورت عدم عضویت قبلی، مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی اعضای الکترونیکی را جهت شرکت در منطقه محقق سازند (ضمناً پیمانکاران مکلف هستند پاکت الف را بصورت فیزیکی نیز تحویل دهند) اطلاعات تماس دستگاه منطقه گراز جهت دریافت اطلاعات بیشتر در خصوص اسناد سامانه - معاونت بهره برداری و توسعه فاضلاب ۰۱۳۳۳۳۶۸۵۲۴ و برگزاری منطقه - دفتر قراردادها ۰۱۳۳۳۳۶۸۴۲۸ - اطلاعات سامانه ستاد جهت انجام مراحل عضویت در سامانه: رشت ۰۱۳۳۳۳۶۸۵۲۴ تهران ۱۴۵۶

- ۵- قیمت اسناد و نحوه واریز وجه: ۱/۰۰۰/۰۰۰ (یک میلیون ریال) است که به حساب شماره ۸۰۱۱۲۷۶۱۴ بانک تجارت شماره شعبه ۸۰۱۱۲۷۶۱۴ به نام شرکت آب و فاضلاب استان گیلان فقط بصورت الکترونیکی از درگاه سامانه اسناد واریز گردد.
- ۶- میزان سپرده شرکت در مناقصه ۸/۰۰۰/۰۰۰ ریال (۲/۶۴۸/۸۰۰ ریال) (انواع تضمین: چک بانکی تضمینی، واریز وجه، ضمانتنامه بانکی) برپایه اولیه: ۸۱/۶۲۴/۵۳۴/۱۶۸ ریال براساس فهرست بها سال ۱۴۰۱؛ بهره برداری و نگهداری شبکه فاضلاب و اصلاح و بازسازی مدت پیمان (۲۴ ماه)
- ۷- رشته پیمانکار: آب
- ۸- ارائه گواهی تایید صلاحیت ایمنی (HSE) در هنگام عقد قرارداد الزامی می باشد.
- ۹- محل تأمین اعتبار: جاری
- ۱۰- دستگاه نظارت: معاونت بهره برداری و توسعه فاضلاب
- ۱۱- سایت ملی مناقصات: <http://iets.mporg.ir> سایت شرکت آب و فاضلاب استان گیلان: www.abfa-guilan.ir
- ۱۲- مهلت اعتبار پیشنهاد: سه ماه (برای مدت سه ماه دیگر قابل تمدید می باشد)
- ۱۳- هزینه دو نوبت آگهی مندرج در روزنامه کثیرالانتشار به عهده برنده مناقصه می باشد.

شرکت آب و فاضلاب استان گیلان

آگهی مزایده عمومی



کارخانجات نیروی دریایی راهبردی ارتش جمهوری اسلامی ایران در نظر دارد اقلام ضایعاتی مشروحه زیر را از طریق مزایده عمومی به فروش برساند.

ردیف	نوع جنس	واحد	مقدار	ردیف	نوع جنس	واحد	مقدار
۱	ضایعات آهن	تن	۶۰۰	۳	بشکه فلزی	عدد	۱۵۰
۲	ضایعات کابل مسی	کیلوگرم	۲۰۰	۴	لاستیک فرسوده	حلقه	۲۵۰

از کلیه متقاضیان واجد شرایط دعوت می‌گردد جهت بازدید و دریافت اسناد مزایده از مورخه ۱۴۰۱/۰۷/۱۸ الی ۱۴۰۱/۰۷/۲۰ از ساعت ۰۸:۰۰ الی ۱۲:۰۰ به آدرس بندر عباس - اسکله شهید باهنر، کار خاتجات نداجا مراجعه و پیشنهاد خود را در پاکت درسته شخصاً ارائه نمایند.

شرایط:

12

54

- ۱- بهای پیشنهادی از جهت مبلغ مشخص و بدون ابهام بوده و در پاکت در بسته شخصی به صندوق گذاشته شود.
- ۲- شرکت در مزایده و ارائه پیشنهاد به منزله قبول شروط و تکالیف تعیین شده از سوی نذا می باشد.
- ۳- تاریخ بازگشایی پاکت ها ۱۴۰۱/۰۸/۲۲ ساعت ۰۹:۰۰ صبح و حضور کلیه متقاضیان الزامی است.
- ۴ کارخانجات نادجا در رد و یا قبول پیشنهادات مختار است.
- ۵ میزان سپرده شرکت در مزایده معادل ۱۰٪ قیمت پیشنهادی اقلام مورد قبول می باشد که به حساب جاری طلای ۲۲۶۴۰۰۰۰۰۰ ریال و نام وجوه مشخص کارخانجات نژد بک سب و اریز و یا ضمانت نامه بانکی برابر مبلغ ذکر شده در وجه کارخانجات نادجا/ بندر عباس اخذ و اصل فیش یا ضمانت نامه مربوطه را به همراه مدارک ارسال نمایند.
- ۶ هزینه درج آگهی در روزنامه به عهده برنده مزایده می باشد.
- ۷ به منظور اخذ مجوز تردد، هماهنگی از طریق تماس تلفنی یک روز قبل از بازدید و ارائه پاکت حاوی پیشنهاد قیمت الزامی است.
- ۸ مالیات بر ارزش افزوده به عهده برنده مزایده می باشد.
- ۹ نذا مختار است در راستای صرفه و صلاح خود نسبت به فروش و واگذاری اقلام به صورت تکیا به یک نفر یا بصورت تفکیکی به چند نفر که بالاترین قیمت پیشنهادی را ارائه دهند اقدام نماید.
- ۱۰ - هزینه خرید اوراق مزایده مبلغ ۱۰۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال می باشد که به حساب ۰۳۲۶۵۰۱۰۰۰۰۰۰۰ نزد بانک سپه پنام عواید غیر قابل برداشت کارخانجات نادجا و اریز و اصل فیش واریزی ارائه گردد.
- ۱۱- تعداد ۳ پاکت به شرح ذیل تنظیم می گردد.
الف: پاکت شماره ۱ حاوی ضمانتنامه و سپرده شرکت
ب: پاکت شماره ۲ حاوی شرایط و مشخصات به همراه تایید و امضاء شرکت کننده
ج: پاکت شماره ۳ حاوی قیمت پیشنهادی
- ۱۲- در صورت وجود هر گونه ابهام و سوالات تخصصی با شماره همراه ۰۹۱۷۲۹۹۰۶۰۹ (آقای حسین صدیقی) و ۰۹۳۸۱۷۲۴۴۵۲۱ (آقای مجید آغاز) تماس حاصل نمایید.
- ۱۳- زمان تخلیه ضابطات از زمان انعقاد قرارداد یک ماه می باشد و در صورت عدم تخلیه در موعد مقرر به ازای هر روز مبلغ ۱۰۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال خسارت از پیمانکار مربوطه اخذ می گردد.

نماگر بازار سهام



اهمیت تمرکز بر مدل های غیر قیمتی برای کنترل قاچاق و مصرف بنزین مهمترین دلیل شکل گیری ناترازی بنزین چیست؟

با توجه به حذف ارز ترجیحی و بالارفتن نسبی قیمت ها، جامعه پذیرای افزایش قیمت سوخت نیست. به همین دلیل، دولت روی سیاست های غیر قیمتی برای مدیریت مصرف سوخت، از جمله افزایش کنترل کارت سوخت جایگاه داران و کاهش سهمیه آزاد کارت های سوخت خودروهای شخصی متمرکز شده است. به گزارش تابناک اقتصادی، به دلایل مختلف از جمله عدم سرمایه گذاری دولت های قبلی در زیرساخت های پالایشگاهی کشور، کاهش تولید برخی پالایشگاه های موجود، افزایش مسافرت های پایان تابستان و... با موضوع ناترازی بنزین در کشور مواجه شده ایم؛ به گونه ای که اخیراً مدیر عملیات شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی ایران از رشد ۲۵ درصدی مصرف سوخت کشور در ایام اربعین امسال و تأمین مناسب سوخت برای سفر زوار حسینی خبر داد. جعفر سالاری نسب در این باره گفت: مصرف روزانه بنزین کشور در شهریورماه امسال، هم زمان با رشد سفرهای زوار به دلیل کاهش شیوع ویروس کرونا، به روزانه ۱۱۲ میلیون لیتر رسید که این عدد در مقایسه با مردادماه با میانگین روزانه ۱۰۵ میلیون لیتر، حدود ۲۵ درصد افزایش یافته است. این عدد حتی در برخی روزها به ۱۲۰ میلیون لیتر نیز رسید.

تبلیغات خرید بلیت هواپیما

البته شواهد نشان می دهد، مشکل جدی به لحاظ تولید بنزین در کشور نداریم و ظرفیت های موجود جوابگوی مصرف روزانه هستند، اما بیم آن می رود از دو سال آینده به بعد با مشکل ناترازی بنزین به صورت جدی مواجه شویم.

۲ راه پیش روی سیاستمداران برای حل و فصل این موضوع وجود دارد

در یک روش می توانیم به افزایش قیمت بنزین مبادرت کنیم تا با بالارفتن هزینه سوخت، مردم در میزان مصرف شان دقت بیشتری داشته باشند، اما با توجه به حذف ارز ترجیحی و بالارفتن نسبی قیمت ها، جامعه پذیرای افزایش قیمت سوخت نیست. به همین دلیل، دولت فعلی روی سیاست های غیر قیمتی برای مدیریت مصرف سوخت از جمله افزایش کنترل کارت سوخت جایگاه داران و کاهش سهمیه آزاد کارت های سوخت خودروهای شخصی متمرکز شده است.

نتایج حاکی است، این روش های غیر قیمتی به کاهش قاچاق بنزین و افزایش مدیریت مصرف منجر شده است. نظر احسان ارکانی، عضو کمیسیون برنامه و بودجه و محاسبات مجلس را در این خصوص جویا شدیم که در ادامه می خوانید. ارکانی در گفت وگو با تابناک اقتصادی درخصوص ناترازی بنزین در کشور تصریح کرد: راهکارهای مختلفی برای مدیریت مصرف سوخت وجود دارد. باید تمامی آنها همزمان دنبال شود تا نتیجه مطلوب به دست آید؛ راهکاری که در دهه ۸۰ توسط دولت وقت در پیش گرفته شد، سهمیه بندی بنزین و گازوئیل بود، به طوری که مصرف آنها مدیریت شود. با استفاده از این روش طی چند سال کشور به مدیریت خوبی در زمینه مصرف سوخت دست یافت.

در قالب این برنامه، معادل مصرف بنزین و گازوئیل خودروهای سواری و باری به آنها سوخت یارانه ای داده می شد. اگر کسی قصد داشت، بیشتر از عرف مصرف کند، باید مبلغ بیشتری پرداخت می کرد و آن را به صورت آزاد می خرید.

در برخی موارد شاهد بودیم که افراد سودجو به قاچاق سوخت از داخل کشور به آن سوی مرزها مبادرت می کردند. سهمیه بندی بنزین تا حد زیادی این موضوع را حل و فصل کرد.



کشور، اگر رشد قیمت در ماه های آینده اتفاق بیفتد، جزئی خواهد بود، اما قیمت دلار در بازار آزاد در حال افزایش است. در نتیجه احتمال این وجود دارد که خودرو در بازار گران شود.

علت افزایش قیمت چه بود؟

او افزود: خودروهای سنگین در کشور تحت تأثیر قیمت گذاری دستوری نبود، اما در سال های گذشته ایران خودرو دیزل و سایپا دیزل در چارچوب این روش قیمت گذاری قرار گرفتند و محصولات شان را گران نکردند.

این کارشناس صنعت خودرو ادامه داد: اما در حال حاضر هزینه های تولید خودروهای سنگین، به دلیل استفاده از موتورهای خارجی افزایش یافته و بالاخره خودروسازان مجبور به افزایش قیمت ها شدند.

منتشر شده بود و گفته می شد که احتمال دارد در مهرماه خودرو در بازار هم با افزایش قیمت مواجه شود. در این صورت، آیا این افزایش قیمت در ماه های آینده به خودروهای سواری هم می رسد؟

امیر حسن کاکایی، کارشناس صنعت خودرو در گفت وگو با تجارت نیوز، گفت: به نظر نمی رسد که با افزایش قیمت خودروهای سنگین، خودروهای سواری هم گران شود. چون مکانیزم خودروهای سنگین با خودروهای سواری متفاوت است.

کاکایی توضیح داد: هرچند که خودروسازان به شدت زیانده هستند و دولت هم جلوی افزایش قیمت را گرفته، اما ممکن است در ادامه سال خودروسازان خودروهای سواری نیز قیمت ها را افزایش دهند.

این کارشناس ادامه داد: البته با توجه به شرایط اجتماعی_سیاسی

بازگشت صنعت تاپر به مدار سودآوری با آزادسازی صادرات

دیگر کشورها و نیز بازسازی ها از بین رفت و سهم بازار ایران در سطح منطقه نصیب تولیدکنندگان کشورهای هند و چین شد.

وی تأکید کرد: از مدت ها قبل و با توجه به رکود حاکم در بازار داخلی تاپر، به دنبال این بودیم تا مجوز صادرات این کالا را اخذ کنیم و در شرایط ناگوار ارزی در داخل کشور سهمی را از صادرات تاپر در دیگر کشورها داشته باشیم. حال بعد از مدت ها پیگیری و تنش بالاخره موفق به اخذ مجوز صادرات شده ایم.

اثر صادرات تاپر بر بازار داخلی این کالا

تنها به اثر صادرات تاپر در بازار داخلی این کالا اشاره کرد و گفت: در کوتاه مدت نمی توان شاهد تأثیر صادرات تاپر بر بازارهای داخلی باشیم، انجام صادرات اقدامی ساده نیست و نباید چنین تصویری وجود داشته باشد که به محض اتخاذ تصمیمات لازم برای صادرات به سرعت آن را اجرایی کنیم، بلکه این اقدام نیازمند بازسازی است و در نهایت به مرور امکان صادرات کالا فراهم خواهد شد.

سختگویی انجمن صنفی صنعت تاپر ایران وجود قیمت گذاری های دستوری در کشور را معضل فعلی بازار تاپر عنوان کرد و اظهار داشت: اکنون در بازار با این مشکل بزرگ مواجه هستیم و این مسئله منجر به ایجاد موانع بسیار برای تولیدکنندگان تاپر شده است.

وی ادامه داد: اطلاعات منتشرشده در کدال نشان دهنده آن است که سود کارخانه های تاپر حاضر در بورس با سیر نزولی همراه بوده و در سال

گفته می شود محصولات ایران خودرو دیزل با افزایش قیمت همراه شده است. علت این افزایش چه بود؟ آیا ممکن است که این افزایش قیمت به خودروهای سواری خودروسازان نیز برسد؟

به گزارش تجارت نیوز، افزایش قیمت به خودروهای سنگین رسید. به نظر می رسد این بار خودروهای سنگین هستند که با قیمت گذاری دستوری گران می شوند.

پس از افزایش قیمت ۱۹۰ میلیون تومانی کشنده امپاور، حالا نوبت به افزایش قیمت محصولات ایران خودرو دیزل رسیده است. بنابر اعلام برخی منابع، این افزایش قیمت بین ۵۰ تا ۱۵۰ میلیون تومان خواهد بود.

افزایش قیمت خودروهای سواری نزدیک است؟

پیش از این زمه زمه هایی در رابطه با افزایش قیمت خودرو درب کارخانه

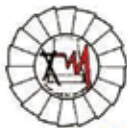
مصطفی تنها با تأکید بر اینکه اکنون مشکلی که بر سر راه تولیدکنندگان وجود دارد این است که قیمت ها به صورت دستوری و با ملاحظات سیاسی تعیین می شود، افزود پیش بینی می شود با از سرگیری دوباره صادرات تاپر، در تاپرهای خودروهایی مانند خودروهای شاسی بلند صادراتی بهتر باشد. به نظر می رسد بخشی از هزینه های تولید و ضرر و زیان را از این طریق جبران کنیم. به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو» به نقل از سنا؛ مصطفی تنها، سختگویی انجمن صنفی صنعت تاپر ایران به جزئیات فراهم شدن امکان صادرات تاپر و تأثیر آن بر صنایع بورسی اشاره کرد و گفت: طی چند سال گذشته صادرات انواع تاپر به غیر از تاپر دوچرخه و موتورسیکلت ممنوع بود، اما تاپر خودروهای سبک و سنگین با موانعی همراه شد که در این چند سال از انجام آن در کشور محروم بودیم.

وی اظهار داشت: در سال ۹۷ اعتضایی از سوی کامیون داران صورت گرفت و از آن زمان صادرات تاپر از کشور ممنوع شد.

تنها به تلاش تولیدکنندگان برای بازسازی در کشورهای منطقه تا قبل از ایجاد ممنوعیت در صادرات تاپر اشاره کرد و گفت: شرکت ها طی سال های گذشته موفق به ایجاد نمایندگی هایی در سوریه، یمن، افغانستان و عراق شدند و از این طریق توانستند حضور مستقیمی را در بازارها داشته باشند.

سختگویی انجمن صنفی صنعت تاپر ایران ادامه داد: بعد از اتخاذ تصمیم مقامات مبنی بر ممنوعیت صادرات، امکان سرمایه گذاری شرکت ها در

فراخوان مناقصه عمومی یک مرحله ای خرید تجهیزات و دستگاه های مورد نیاز نیروگاه سهند (آیتم های یک، دو و سه)



شرکت تولید نیروی برق سهند
(سهامی عام)

میلیارد ریال می باشد که باید به حساب جاری ۴۰۰۱۱۱۷۰۶۳۷۶۸۶۹ بنام شرکت تولید نیروی برق سهند نزد بانک مرکزی حساب تمرکز وجوه سپرده واریز و یا معادل آن ضمانتنامه بانکی ارائه گردد.

۲- مهلت دریافت اسناد: ۱۴۰۱/۰۶/۰۷ مهلت ارسال اسناد: ۱۴۰۱/۰۶/۲۸ زمان بازگشایی: ۱۴۰۱/۰۶/۲۹

۲- مناقصه عمومی دو مرحله ای خرید و نصب اکسپنشن های فلزی و پارچه ای مورد نیاز نیروگاه سهند

۱- مبلغ و نوع سپرده: میزان سپرده شرکت در مناقصه مبلغ ۴/۲۵۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال و چهار میلیارد و دویست و پنجاه میلیون ریال می باشد که باید به حساب جاری ۴۰۰۱۱۱۷۰۶۳۷۶۸۶۹ بنام شرکت تولید نیروی برق سهند نزد بانک مرکزی حساب تمرکز وجوه سپرده واریز و یا معادل آن ضمانتنامه بانکی ارائه گردد.

۲- مهلت دریافت اسناد: ۱۴۰۱/۰۶/۱۶ مهلت ارسال اسناد: ۱۴۰۱/۰۶/۲۷ زمان بازگشایی: ۱۴۰۱/۰۶/۲۸

اطلاعات تماس دستگاه مناقصه گزار جهت دریافت اطلاعات بیشتر در خصوص اسناد مناقصه و ارائه پاکت های الف

آدرس: تبریز- خیابان راه آهن- نیش چهارراه خطیب- ساختمان برق- طبقه اول به شماره تلفن ۰۴۱-۳۴۴۱۴۶۰۳

اطلاعات تماس سامانه ستاد جهت انجام مراحل عضویت در سامانه: مرکز تماس ۱۴۵۶

شرکت تولید نیروی برق سهند در نظر دارد مناقصه عمومی یک مرحله ای تجهیزات مورد نیاز نیروگاه سهند در اورهال ۱۴۰۱ را از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت بصورت مجزا برگزار نماید. کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد مناقصه تا ارائه پیشنهاد مناقصه گران و بازگشایی پاکت ها از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد و لازم است مناقصه گران در صورت عدم عضویت قبلی، مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند. تاریخ انتشار مناقصه در سامانه تاریخ ۱۴۰۱/۰۶/۰۶ می باشد.

۱- مناقصه عمومی یک مرحله ای تهیه، نصب و راه اندازی دستگاه آب شیرین کن در تصفیه خانه آب خام سایت نیروگاه سهند

۱- مبلغ و نوع سپرده: میزان سپرده شرکت در مناقصه مبلغ ۶۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال و بحروف ششصد میلیون ریال می باشد که باید به حساب جاری ۴۰۰۱۱۱۷۰۶۳۷۶۸۶۹ بنام شرکت تولید نیروی برق سهند نزد بانک مرکزی حساب تمرکز وجوه سپرده واریز و یا معادل آن ضمانتنامه بانکی ارائه گردد.

۲- مهلت دریافت اسناد: ۱۴۰۱/۰۶/۱۳ مهلت ارسال اسناد: ۱۴۰۱/۰۶/۲۴ زمان بازگشایی: ۱۴۰۱/۰۶/۲۷

۲- مناقصه عمومی یک مرحله ای خرید تجهیزات و قطعات یدکی B.C.P مورد نیاز نیروگاه سهند

۱- مبلغ و نوع سپرده: میزان سپرده شرکت در مناقصه مبلغ ۴/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال و چهار

۴ الگو که خرده‌فروش‌ها باید بلد باشند

مدل‌های بازاریابی برای خرده‌فروشی‌های آنلاین



نویسنده: علی آل علی

دنیای خرده‌فروشی روز به روز پیشرفت می‌کند و هر لحظه هم آدم را بیشتر شگفت‌زده می‌کند. احتمالا کسانی که مرز ۴۰ سالگی را رد کرده‌اند، خیلی خوب صف‌های طولانی فروشگاه‌ها را به یاد دارند؛ به ویژه اگر نزدیک یک مناسبت مهم بود و آدم تازه دقیقه ۹۰ یاد خریدهایش می‌افتاد. آن وقت حتما باید یک نوار کاست در کیف‌مان می‌گذاشتیم تا عذاب ساعت‌های طولانی انتظار در صف خرید را کم کنیم. از آن زمان تا به حال خیلی از معادلات دنیای کسب و کار تغییر کرده است. شما را نمی‌دانم، ولی برای من یکی که دیگر کابوس خرید حضوری با قفسه‌های شلوغ قابل تحمل نیست. خرده‌فروشی‌های آنلاین درست در چنین اوضاعی مثل شخصیت اصلی یک فیلم هالیوودی سر و کله‌شان پیدا می‌شود. از وقتی خرده‌فروشی‌های آنلاین مثل آمازون پای‌شان به زندگی مردم باز شده، دیگر خبری از خریدهای هول‌هولکی نیست. در عوض آدم با حوصله تک تک محصولات را زیر ذره بین برده و حتی با هم مقایسه می‌کند. بعد هم فقط با یک کلیک خریدش در عرض یکی دو روز به دستش می‌رسد. بی‌شک این سناریو برای کسانی که تازه به مرز ۲۰ سالگی رسیده‌اند، خیلی عادی به نظر می‌رسد. اگر شما هم جزو این دسته از افراد هستید باید بگوییم زمانی ایده هوابیما هم خیلی برای مردم عجیب بود، اما این روزها یک سیستم حمل و نقل کاملا عادی محسوب می‌شود. پس به کسانی که تجربه انتظارهای تمام نشدنی در صف خرید را دارند، حق بدهید کمی بابت خرده‌فروشی‌های آنلاین ذوق‌زده باشند.

تا اینجا کار ما فقط از منظر خریداران به پدیده خرده‌فروشی آنلاین پرداختیم. لب مطلب اینکه مشتریان با چنین ایده‌ای کلی کارشان راحت شده است. با این حال بد نیست از خودمان بپرسیم اوضاع کارآفرینان چطور است؟ هرچه باشد مخاطب اصلی ما در روزنامه فرصت امروز کارآفرینان هستند. با عینک کارآفرینی، تغییرات مربوط به تجارت الکترونیک کاملا به فال نیک گرفته می‌شود. قبول دارم هر تغییری کمی دردناک است، اما فروش بی‌دردسر و صدا البته کاهش هزینه‌های مدیریت کسب و کار به همه این سختی‌های می‌چربد! آن دسته از کارآفرینانی که اهل کتاب و ادبیات هستند، خیلی خوب می‌دانند هر داستانی معمولا یک بخش ترازیک هم دارد. ماجرا درباره خرده‌فروشی آنلاین هم دقیقا همینطور است. چالش اصلی فیلمنامه طلایی خرده‌فروشی آنلاین از جایی شروع می‌شود که همه دوست دارند در آن سرک بکشند. به زبان خودمانی، این روزها دنیای اینترنت پر از خرده‌فروشی‌های آنلاینی است که مشتریان را محاصره کرده‌اند. شما را نمی‌دانم، ولی من که وقتی دنبال خرید آنلاین هستم، گاهی اوقات بین کلی اسم خرده‌فروشی مختلف هنگ می‌کنم. این یعنی نیاز به بازاریابی برای ایجاد تمایز میان خرده‌فروشی‌های آنلاین بیش از هر زمان دیگری حس می‌شود. اگر شما هم به تازگی یک خرده‌فروشی آنلاین برای خودتان راه انداخته‌اید، این مقاله به شما یاد می‌دهد چه راه‌هایی برای بازاریابی کسب و کارتان پیش رو دارید. پس در ادامه با ما همراه باشید تا مدل‌های بازاریابی برای خرده‌فروشی‌ها را زیر و رو کنیم.

مدل‌های بازاریابی برای خرده‌فروشی‌های آنلاین

دنیای تجارت الکترونیک این اواخر شبیه یک مسابقه دو سرعت شده که هیچ‌کس دوست ندارد در آن آخر شود. وقتی رقابت افزایش پیدا می‌کند، شما باید خیلی خوب خودتان را از بقیه جدا کنید. استفاده از الگوهای گوناگون بازاریابی در این بین به شما کمک می‌کند درست زمانی که فکر می‌کنید در مسابقه حساس جلب نظر مشتریان آخر شده‌اید، یکپو ورق را برگردانید. اجازه دهید بدون هیچ توضیح اضاف‌ای یک راست برویم سراغ اصل مطلب.

۱. بازاریابی محتوا (Content Marketing): گزینه‌ای همیشه جذاب بازاریابی محتوا اولین الگویی است که برای پروموت کردن برند به ذهن آدم می‌رسد. اگرچه این الگو با اختلاف محبوب‌ترین گزینه بین بازاریاب‌هاست، اما کمتر کسی حتی دقیقا معنای آن را بلد است. بی‌شک اغلب شما گهگاهی اسم این الگو به گوش‌تان خورده و شاید تعریف‌های نیم‌بندی هم از آن بلد باشید. با این حال اجازه دهید کارمان را با یک تعریف دقیق شروع کنیم. ما در روزنامه فرصت امروز بازاریابی محتوا را فرآیند انتشار محتوا در فضای وب برای جلب نظر مخاطب هدف تعریف می‌کنیم. نکته کلیدی در اینجا طراحی یک پرسونای دقیق از مخاطب هدف (همان ویژگی‌های اساسی مشتریان ایده آل‌مان) است. این طوری دیگر محتوای بازاریابی الکی دست کاربران بی‌علاقه نمی‌رسد و حرص آنها درنخواهد آمد.

بعضی از کارآفرینان معتقدند هر فعالیت بازاریابی باید حتما فروش‌شان را بیشتر کند. انگار که مارکتینگ یک ربات چاپ پول است که هر وقت اراده کردیم باید اسکناس‌های صد دلاری تحویل‌مان دهد. اگر شما هم چنین باوری دارید، باید بگوییم کاملا دراشتباهید؛ چراکه بازاریابی محتوا بیشتر از اینکه فروش مستقیم شما را بیشتر کند، نوعی سرمایه‌گذاری برای آینده محسوب می‌شود؛ همین و بس. قبول دارم توضیحات بالا کمی گیج‌کننده به نظر می‌رسد. پس اجازه دهید با یک مثال جذاب بحث را مثل روز روشن کنیم. چند سال قبل کمپین «کوکا را به اشتراک بگذار» از برند کوکاکولا کلی در اینترنت سر و صدا کرد. این کمپین تقریبا به دست هر عاشق نوشابه‌ای رسیده بود. به

علاوه، برند کوکاکولا کاری کرده بود که هر مشتری می‌توانست بسته‌بندی نوشابه‌اش را شخصی‌سازی کند. شاید فکر کنید هدف کوکاکولا از چنین کمپین جذابی افزایش فروش بوده، اما راستش را بخواهید مهمترین نکته در این میان نه فروش بیشتر، بلکه معرفی کوکاکولا و محصولات متنوعش به مشتریان بود. اگر شما هم دوست دارید خرده‌فروشی‌تان را کمی بیشتر به مشتریان معرفی کنید، بازاریابی محتوا حسایی به کارتان می‌آید. ۲. ایمیل مارکتینگ (Email Marketing): الگویی قدیمی اما استوار! کمتر کسی در دنیاست که ایمیل مارکتینگ را نشناسند. از این نظر الگوی مورد بحث‌مان شبیه سوپر استازهای سینمایی است که همه در اولین نگاه به او خیره می‌مانند. البته در مورد ایمیل مارکتینگ این جذابیت دلیل کاملا واضحی دارد؛ این الگو کاملا کاربردی است، آن هم در هر شرایطی. خرده فروشی‌هایی که تازه اول راه هستند دقیقا به اندازه آمازون یا eBay می‌توانند از مزایای ایمیل مارکتینگ سود ببرند. در این الگو شما فقط باید یک ایمیل ساده برای مخاطب‌تان ارسال کنید. اگر به اندازه کافی خوش‌شانس بوده و قبلا کارنامه سیاهی در تولید محتوای به درد نخور نداشته باشید، خیلی زود کاربران شیفته برندتان خواهند شد.

در دنیایی که همه کارها بی‌نهایت پیچیده شده است، سادگی رمز موفقیت است. شما لازم نیست حتما بهترین برند دنیا با برترین محصولات ممکن باشید تا دل مشتریان را ببرید. در عوض با یک ایمیل ساده که رُک و پوست‌کنده پیام‌تان را به مخاطب منتقل کند، تبدیل به قهرمان دنیای خرده‌فروشی خواهید شد؛ به همین سادگی! شکی نیست که بازاریابی ایمیلی روش ساده‌ای برای پروموت کردن محتواست. با این حال جذابیت‌های این مدل به همین جا ختم نمی‌شود. کارآفرینانی که همیشه اهل محاسبه هستند و اتفاقا بودجه محدودی دارند بی‌پرو برگشت عاشق بازاریابی ایمیلی خواهند شد؛ چراکه در این الگو شما لازم نیست دست به جیب‌تان بزنید. در عوض کلی ابزار به صورت رایگان یا با هزینه‌ای بی‌نهایت اندک کارتان را راه می‌اندازد. بهترین نمونه در این بین هم سند پالس (Send Pulse) است. این ابزار به شما برای ارسال ایمیل‌های انبوه در کسری از ثانیه کمک خواهد کرد. در ازای این خدمت بزرگ هم یک برنامه کاملا رایگان (با محدودیت تعداد ایمیل) و یک برنامه ۱۰ دلاری پیش روی‌تان قرار می‌دهد.

۳. بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی (Social Media Marketing): مهمترین الگوی دنیا

شبکه‌های اجتماعی دنیایی بی‌نهایت جذاب برای مردم چهار گوشه دنیا فراهم کرده است. در این دنیای فریبده شما می‌توانید در خانه‌تان مشغول استراحت بوده و با ولاگ‌های مشهور در یوتیوب به بهترین جاذبه‌های گردشگری دنیا سفر کنید. از طرف دیگر اینستاگرام یا پینترست هم کلی عکس جدید پیش پای شما قرار می‌دهند. اگر هم دل‌تان بحث‌های داغ خواست، کلاب هاوس همیشه آن گوشه منتظران خواهد بود.

این روزها تقریبا همه برندهای دنیا در شبکه‌های اجتماعی اکانت رسمی دارند. شاید فکر کنید چنین کاری فقط برای کلاسش است، اما راستش را بخواهید ماجرا خیلی عملگرانه‌تر از این حرف‌هاست. وقتی شما در یوتیوب یا اینستاگرام اکانت رسمی دارید، در واقع به دامنه بی‌نهایت وسیع‌تری از مخاطب هدف‌تان دسترسی خواهید داشت. کاربرانی که حتی خواب تعامل با آنها در دنیای واقعی را هم نمی‌دیدید!

آیا تا به حال به این فکر کرده‌اید قبل از عصر اینترنت برندها چطور برای مخاطب بازاریابی می‌کردند؟ شاید خیلی زود بگویید بیلبوردهای تلویزیونی یا مطبوعات چاپی بهترین گزینه‌های آن زمان بوده‌اند. قبول دارم این گزینه‌ها هنوز هم جذابیت خاص خودشان را دارند، اما هیچ چیز آن زمان به اندازه بازاریابی محاوره‌ای مردم را میخکوب نمی‌کرد.

بازاریابی محاوره‌ای در ساده‌ترین شکلش فرآیند تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف به طور اختصاصی است. یعنی در این فرآیند شما به جای اینکه کمپین بازاریابی‌تان را برای توده مردم منتشر کنید، تک تک به سراغ آنها خواهید رفت. احتمالا شما هم گهگاهی تئور کرها به پست‌تان خورده‌اند که اصرار دارند محصولات‌شان را به شما بفروشند. بی‌شک چنین

تئور کرهایی برای هر آدمی در دنیا یک دردسر بزرگ محسوب می‌شوند؛ چراکه طوری روی اعصاب آدم راه می‌روند که نگو و نپرس. البته شکل مدرن بازاریابی محاوره‌ای هیچ شباهتی به قدیم‌ها ندارد. در الگوی مدرن بازاریابی محاوره‌ای دیگر جایی برای مزاحمت‌های بی‌موقع نیست. در عوض بازاریاب‌ها روی ربات‌های چت حساب باز کرده‌اند. این ربات‌های هوشمند به خرده‌فروشی‌ها برای معرفی محصولات جدید و به طور کلی پاسخگویی به سوالات مشتریان کمک می‌کند. نکته جالب ماجرا اینکه فناوری یادگیری ماشینی در چنین ربات‌هایی عملا آنها را بدل به یک با پژوهشگر می‌کند. فرض کنید شما سوالی کاملا تازه از یک ربات چت می‌پرسید. در چنین شرایطی این ربات برای پیدا کردن جوابی درست اینترنت را زیر و رو خواهد کرد. آخر سر هم با دستی پر سراغ شما آمده تا کارتان راه بیفتد. اگر شما دوست دارید مشتریان را مدت زمان بیشتری در سایت خرده‌فروشی‌تان نگه دارید، ربات‌های چت بهترین گزینه مارکتینگ هستند. این ربات‌ها با هزینه‌ای منطقی به شما برای بازاریابی بی‌دردسر کمک می‌کنند. نکته جالب ماجرا اینکه خریداران معمولا خدمات ربات‌های چت را بیشتر می‌پسندند. دلیل آن هم امکان تعامل متنی با صوتی با آنهاست. باور کنید یا نه، مشتریان کم کم دیگر حوصله تعامل بسا اپراتور واقعی را ندارند. در چنین شرایطی ربات چت پاسخی دقیق به نیازهای جدید مشتریان خواهد بود.

این روزها با بیش از ۳ میلیارد کاربر اینترنتی در سراسر دنیا ارائه خدمات

آگهی قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی ساختمانهای فاقد سند رسمی

نظر به دستور مواد ۱ و ۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت و ساختمانهای فاقد سند رسمی مصوب ۱۳۹۰/۰۹/۲۰ و برابر ماده یک قانون مذکور، رای شماره ۱۴۰۱/۱/۱۹۷ مورخ ۱۴۰۱/۰۵/۲۰ هیات مستقر در واحد ثبتی جویبار به کلاسه پرونده شماره ۱۴۰۱/۰۶/۱۰ ماده یک قانون مذکور، تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای هادی علی پور نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی به مساحت ۲۱/۲۷ متر مربع پلاک ... فرعی از ۱۰ اصلی پخش ۷ خریداری شده بدون واسطه از حضرت قلی علیپور گردیده است. لذا به موجب ماده ۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی و ماده ۱۳ آیین نامه مربوطه این آگهی در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز از طریق روزنامه محلی و کثیرالانتشار در شهرها منتشر و در روستاها رای هیات الصاق تا در صورتیکه اشخاص ذینفع به آرای اعلام شده اعتراض داشته باشند باید از تاریخ انتشار اولین آگهی و در روستاها از تاریخ الصاق در محل تا دو ماه اعتراض خود را به اداره ثبت محل وقوع ملک تسلیم و رسید اخذ نمایند. معترض باید ظرف یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض مبادرت به تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل را ارائه نماید در غیر اینصورت اداره ثبت مبادرت به صدور سند مالکیت می نماید و صدور سند مالکیت مانع از مراجعه متضرر به دادگاه نمی باشد. تاریخ انتشار اول: ۱۴۰۱/۰۶/۲۷ تاریخ انتشار دوم: ۱۴۰۱/۰۷/۱۰

مرتضی قاسم پور- رئیس ثبت اسناد و املاک شهرستان جویبار
ششانه آگهی ۱۳۸۰۳۸۲
۶۹۹

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

برابر رای شماره ۱۴۰۱/۰۵/۲۹- ۱۴۰۱۶۰۳۱۸۰۱۸۰۰۱۷۹۹ هیات موضوع ققون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک سنگر تصرفات مالکانه بلامعارض سحر یوسفی میاندی فرزند محمدنقی بشماره ملی ۰۹۷۶۳۵- ۲۵۸۰۰۹۷۳۵ در سه دانگ مشاع از ششدانگ یک باب خانه و محوطه به مساحت ۱۲۵/۸۸ متر مربع با کاربری مسکونی مجزی شده از پلاک ۱۰۴ فرعی از سنگ ۲ اصلی واقع در رودربره بخش ۱۲ گیلان، که برای آن پلاک شماره ۳۱۸۶ فرعی در نظر گرفته شده، خریداری از مالک رسمی سیدعباس رضویان محرز گردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد. تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۱/۰۷/۱۰ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۱/۰۷/۲۵
علی کاظمی پاکدل - رئیس ثبت اسناد و املاک
۱۳۴۵ م الف
۷۵۰

مفقودی

کلیه مدارک سواری دنا پلاس مدل ۱۳۹۸ به شماره شاسی NAAW۲۱HU-KE۱۸۳۳۹۰ وشماره موتور ۱۴۷H۰۴۶۱۷۲۰ به شماره انتظامی ۹۳۶ در ۷۸ ایران ۷۹ بنام پیمان پیوندی پور مفقود واز درجه اعتبار ساقط می باشد.

شهرستان قزوین

مفقودی

سند برگ سبز و برگ کمپانی سواری پژو۴۵ جی ال آی مدل ۱۳۸۳ برنگ بشمی -روغنی به شماره شاسی ۸۷۲۰۱۳۹۱ و شماره موتور ۵۶۷۱۰۵۶۷۱۰ به شماره انتظامی ۳۵۴ س ۷۶ ایران ۵۵ بنام علیرضا رویتوند غیاثوند مفقود واز درجه اعتبار ساقط می باشد.

شهرستان قزوین

آگهی فقدان سند مالکیت

سند مالکیت ششدانگ یک قطعه خانه نوع ملک طلق با کاربری به پلاک ثبتی ۲۸ فرعی از ۳۲۱ اصلی مفروز و مجزا شده از فرعی از اصلی مذکور قطعه ۱ در طبقه و واقع در بخش ۴ ناحیه۰۲ حوزه ثبت ملک منطقه یک قزوین استان قزوین به مساحت ۱۰۸ مترمربع مالکیت ابوالفضل /گودرزوند چگینی فرزند مختار شماره شناسنامه ۴۲۸ تاریخ تولد ۱۳۵۸/۰۳/۱۴ صادره از قزوین دارای شماره ملی ۴۲۲۹۱۵۱۷۵ از جز سهم ۶ از کل سهم ۶ بعنوان مالک شش دانگ عرصه و اعیان با شماره مستند مالکیت ۷۲۰۷۷ تاریخ ۱۴۰۱/۰۳/۲۰ شماره سند دفترخانه اسناد رسمی شماره ۶۱ شهر قزوین استان قزوین موضوع سند مالکیت اصلی بشماره چاپی ۷۶۹۴۸۹ سری ۵ سال ۹۹ با شماره الکترونیکی ۱۴۰۰/۱۱/۲۶۹۳ ثبت گردیده است.سابقه رهن و بازداشت ندارد سپس مالک با ارائه دو برگ فرم شهادت شهودیه وارده ۶۸۰۳۱۲۸۰ مورخ ۱۴۰۱/۱۱/۱۶ مدعی فقدان سند به علت سهل انگاری مفقود گردیده و تقاضای صدور سند مالکیت المثنی ملک مزبور را نموده علیهذا مراتب با توجه به تبصره یک ماده ۱۲۰ آئین نامه قانون ثبت اعلام می گردد تا هر کس به نحوی از هر انحاء نسبت به ملک مذکور حقی داشت ویا معاملاتی به نفع او شده ویا مدعی وجود سند نزد خود باشد از تاریخ انتشار این آگهی تا مدت ده روز ضمن مراجعه با این اداره اعتراض خود را با ارائه اصل سند مالکیت و سند معامله تسلیم نماید وچنانچه ظرف مدت مقرر اعتراض به این اداره نرسد ویا در صورت اعتراض اصل سند مالکیت ارائه نشود اداره ثبت المثنی سند مالکیت را طبق مقررات صادر و به متقاضی تسلیم خواهد کرد این آگهی در یک نوبت به شرح ذیل منتشر خواهد شد.
تاریخ انتشار: ۱۴۰۱/۰۷/۰۹
شعبان عسگری -رئیس اداره ثبت اسناد واملاک منطقه یک قزوین- ۶۵۵م الف

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

برابر رای شماره ۱۴۰۱/۰۵/۲۹- ۱۴۰۱۶۰۳۱۸۰۱۸۰۰۱۷۹۹ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک سنگر تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی محمدعلی مهمان دوست دلچه فرزند عباس بشماره ملی ۶۵۳۹۹۴۷۴۴ در سه دانگ مشاع از ششدانگ یک باب خانه و محوطه به مساحت ۱۲۵/۸۸ متر مربع با کاربری مسکونی مجزی شده از پلاک ۱۰۴ فرعی از سنگ ۲ اصلی واقع در رودربره بخش ۱۲ گیلان، که برای آن پلاک شماره ۳۱۸۶ فرعی در نظر گرفته شده، خریداری از مالک رسمی سیدعباس رضویان محرز گردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد. تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۱/۰۷/۱۰ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۱/۰۷/۲۵
علی کاظمی پاکدل - رئیس ثبت اسناد و املاک
۱۳۴۴ م الف
۷۴۹

پیام مدیرعامل شرکت ملی حفاری ایران به مناسبت روز ایمنی و آتش نشانی



اهواز - شنبم قجلاوند:مدیرعامل شرکت ملی حفاری ایران در پیامی هفتم مهرماه (روز ملی ایمنی و آتش نشانی) را به فعالان این عرصه تبریک گفت.

در پیام دکتر حمیدرضا گلیپایگانی آمده است:

هفتم مهرماه روز ایمنی و آتش نشانی، روز تجلیل و تقدیر از جایگاه انسان هایی از جنس ایثار، شجاعت و شهامت است.

این روز یادآور فداکاری و از خود گذشتگی آتش نشانان غیور میهن اسلامی در جریان حملات رژیم بعث عراق به تأسیسات نفتی و زیرساخت های کشور عزیزمان ایران می باشد.

اینجانب ضمن بزرگداشت یاد و خاطره شهدای گرانقدر آتش نشان و تبریک این مناسبت به فعالان در این حرفه مقدس به ویژه همکاران گرمای شرکت در مدیریت ایمنی، بهداشت و محیط زیست، پدافند غیرعامل و مدیریت بحران، بر رعایت الزامات، استاندارد ها و آیین نامه های ایمنی و آتش نشانی و برگزاری آموزش‌های تخصصی در جهت کاهش حوادث و سوانح و رشد و ارتقاء سازمان و صیانت از نیروی انسانی و حفاظت از تجهیزات سرمایه ای شرکت تاکید می نمایم.

امید است با توکل و استعانت از درگاه خداوند متعال و با رعایت اصول ایمنی و بهره مندی از نیروی انسانی متخصص و کارآمد بتوانیم موجبات تعالی روز افزون سازمان و در نهایت دستیابی به اهداف عالیه جهت سرفازای هرچه بیشتر میهن عزیزمان را فراهم سازیم.

مدیر مخابرات منطقه بوشهر:

دفاتر پیشخوان و خدمات ارتباطی سهم مهمی در ارتباط با مشتری دارند



بوشهر- خبرنگار فرصت امروز: به گزارش روابط عمومی مخابرات منطقه بوشهر، علی مهرپویا ضمن اشاره به اینکه در شرایط حاکم در بازار باید به موضوع ارتباط با مشتری توجه بیشتری داشته باشیم، اعلام کرد: دفاتر پیشخوان و مراکز فروش سیم کارت همراه اول که خدمات مختلفی به مشترکان ارائه می‌کنند، سهم مهمی در ارتباط با مشتری دارند و این ارتباط باید به بهترین شکل ممکن حفظ و همچنین به نیازهای مشتریان در کم ترین زمان ممکن پاسخ دهند.

در پایان مهرپویا به تکريم و درخواستهای منطقی ارباب رجوع و همچنین حفظ شان و منزلت مشتریان تاکید نمود و افزود: ارائه خدمات مطلوب به مشتریان توسط دفاتر موجب افزایش رضایت از خدمات مخابرات می گردد. شایان ذکر است حدود یکصد دفتر پیشخوان، خدمات ارتباطی و ITC روستائی در سطح استان بوشهر فعال هستند.

ساخت ۳۰ پایگاه اورژانس به کمک خیرین در استان مرکزی



اراک-فرنزا امیدي: رئیس اورژانس پیش بیمارستانی و حوادث دانشگاه علوم پزشکی اراک از ساخت ۳۰ پایگاه اورژانس ۱۱۵ و فوریت های پزشکی در استان با کمک و حمایت خیرین خبر داد.

بهروز ایران نژاد گفت: پایگاه‌های کانکسی اورژانس این استان با هدف ارائه خدمات مطلوب‌تر به حادّه دیدگان جمع‌آوری و ساختمان‌های مجهز و استاندارد جایگزین شد.

وی افزود: استفاده از کانکس برای این پایگاه‌های اورژانس به صورت موقی بود که با کمک خیران و بخش دولتی اکنون هیچ پایگاه اورژانس کانکسی در سطح استان وجود ندارد. رئیس اورژانس پیش بیمارستانی و حوادث دانشگاه علوم پزشکی اراک تاکید کرد: در حال حاضر ۴۱ پایگاه اورژانس شامل ۲۸ پایگاه شهری، ۴۰ پایگاه جاده‌ای و یک پایگاه امداد هوایی در استان مرکزی فعال هستند.

ایران نژاد در ادامه ضمن اشاره به اینکه استان مرکزی، اولین استان در راه اندازی مجمع خیرین اورژانس ۱۱۵ است، گفت: تاکنون ۱۳ پایگاه اورژانس در استان ساخته شده و ۱۸ پایگاه نیز در حال ساخت است.

وی در پایان خاطرنشان کرد: همچنین ۱۴ محل فرود بالگرد امداد هوایی در استان ساخته شده و هفت محل فرود نیز در حال ساخت است؛ همچنین هم اکنون ۴۱ پایگاه اورژانس شامل ۲۸ پایگاه شهری، ۴۰ پایگاه جاده‌ای و یک پایگاه امداد هوایی در استان مرکزی فعال هستند.

تکمیل سوله‌های جدید کودآلی گیلان



رشت- خبرنگار فرصت امروز: جلسه بررسی تکمیل سوله‌های جدید شرکت کودآلی گیلان به ریاست سید امیر حسین علوی شهردار رشت و با حضور نمایندگان شرکت سیفینبا پیمانکار پروژه و معاونین شهرداری برگزار شد.

به گزارش واحد خبر مدیریت ارتباطات و امور بین الملل شهرداری رشت - جلسه بررسی پیشرفت فیزیکی پروژه ساخت و تکمیل سوله‌های جدید شرکت کودآلی گیلان، صبح امروز ۲۹ شهریور ماه ۱۴۰۱ به ریاست سید امیر حسین علوی شهردار رشت و با حضور نمایندگان شرکت سیفینبا

پیمانکار پروژه، خیابانی معاون حمل و نقل و امور زیربنایی، مام‌پسند معاون مالی و اقتصادی و دیگر مدیران شهرداری برگزار شد. گفتنی است که شهرداری رشت با همکاری مسئولان استان گیلان درصدد است تا با تسریع در عملیات اجرای پروژه‌های مدیریت پسماند طبق برنامه زمانبندی گام‌های لازم در این عرصه را برداشته و اعتبارات ملی این امر را تمام و کمال جذب نماید.

مدیر مخابرات منطقه گلستان :

عدالت توسعه ای در مخابرات منطقه گلستان اجرا می شود

گرگان- خبرنگار فرصت امروز:مدیر مخابرات منطقه گلستان در جلسه شورای اداری از اجرای عدالت توسعه ای سخن گفت د.کتر غلامعلی شهرمادی که در جلسه شورای اداری سخن می گفت : با اشاره به اجرای عدالت توسعه ای ، توزیع عادلانه خدمات وسرویس های مخابراتی در جای جای استان انجام می شود از مدیران و رؤسای ادارات مخابرات در شهرستان ها خواست تا با اطلاع رسانی دقیق به موقع از اقدامات وفعالیّت های توسعه ای انجام شده به مسئولان ، نمایندگان مجلس و مردم ، آنها را از روند توسعه مخابرات مطلع نمایند .

وی هدف از تشکیل این جلسه را بحث وتبادل نظر در خصوص رفع مشکلات کلان وموانع موجود دانست وافزود : فرصت خمتنگراری را باید مغتنم دانسته وسعی ناماییم اثر گذاری فعالیت های انجام شده ماندگار باشد وزیرساخت های اجرا شده جهت تأمین ارتباطات پایدار باشد .مدیر مخابرات منطقه گلستان گفت : علاوه بر اجرای تعهدات وتکالیف محوله ، تحقق اهداف دایمی ووصول مطالبات ، توجه و تمرکز بر روی اهداف اولویت دار دانستت وافزود: رابزنی با شوراها ودیهای روستاهای می تواند نقش مؤثری در اجرای عملیات های توسعه ای داشته باشد وافزود: استفاده از مواهب ارتباطات مخابراتی در جای جای استان حق مردم است وباید در این زمینه تلاش مضاعفی را در بخش های مختلف داشته باشیم .دکتر غلامعلی شهرمادی تبیین سیاست های سازمان به زیرمجموعه ، تعیین شاخص های کمی وکیفی جدید جهت ارزیابی پرسنل وبازنگری در شاخص های فعلی ، سلامت کار و رعایت قوانین ومقررات همچنین اجرای به موقع اقدامات در خصوص دستور العمل های ابلاغی ومستندسازی اتفاقات را از مدیران وروسا خواستار شد و گفت : هدف اصلی ومهم اجرای تمامی فرایندهای تعریف شده واقدمات وفعالیّت های انجام شده ، ارائه به موقع وبا کیفیت خدمات وسرویس های مخابراتی به مشتریان وکسب رضایت حداکثری آنهاست که باید بصورت مستمر مدنظر بوده وبرای اجرای احسن آنها برنامه ریزی کرد .در ادامه جلسه هر کدام از اعضای شورای مدیران و رؤسای ادارات مخابرات شهرستان به بیان مسائل وچالش های پیش رو پرداخته ودر خصوص رفع مشکلات بحث وتبادل نظر وراهکار های مختلف بررسی شد .

مراسم گرامیداشت هفته دفاع مقدس در مخابرات منطقه گلستان

گرگان- خبرنگار فرصت امروز: مراسم گرامیداشت هفته هفنه دفاع مقدس در مخابرات منطقه گلستان برگزار شد. با حضور دکتر غلامعلی شهرمادی وجمعی از همکاران اینارگرو رزمنده مراسم گرامیداشت هفته دفاع مقدس برگزار شد.در این مراسم که ادارات مخابرات شهرستان که نیز بصورت ویدئو کنفرانس ارتباط داشتند ،مدیر مخابرات منطقه گلستان با تبریک فرارسیدن ماه پرپرکت ربیع الاول هفته دفاع مقدس را یادآور رشادت ها ودلاورمردمیهای مهورطانی دانست که در هشت سال دفاع مقدس به دفاع از وطن پرداخته وجانانه از میهن حفاظت کردند .وی با تاکید برمقام شاخمشهداء اینارگران وزرمندگان را اسوه والگوی شجاعت دانست وافزود:دفاع از میهن وحفاظت از جمهوری اسلامی به زمان خاصی تعلّق نداشته بلکه در تمامی دوران ودر هر جبهه‌ای باید در مقابل دشمن ایستاد واجازه ندهیم اقتدار نظام مقدس جمهوری اسلامی خدشه دار شود.دکتر غلامعلی شهرمادی ضمن تجلیل از رشادت های همکاران اینارگر، از آنها خواست در جبهه خدمت رسانی به مردم پرتلاش عمل نمایند واز این فرصت برای رشد وپیشرفت واقتدار نظام استفاده کنند. در پایان این مراسم از اینارگران مخابرات منطقه گلستان تجلیل وقدرتانی بعمل آمد .

در سال ۱۳۹۹ به بهره برداری رسید و دو اسکله دیگر این بندر آماده بهره برداری است. اسکله چهار هم تا پایان آبان ماه سال جاری آماده پذیرش کشتی های ۱۰۰ هزار تنی خواهد بود.

علامه خاطرنشان کرد: بندر منطقه ویژه پارسیان با سرمایه گذاری سازمان بالادستی «ایمیدرو» با ۱۹ پست اسکله در حال احداث است. از این رو با توجه به اینکه ایمیدرو متولی صنایع معدنی کشور است، این بندر آماده پذیرش محصولات نهایی صنایع فولادی و آلومینیومی در مرکز و شمال کشور جهت صادرات است.

وی روند احداث و توسعه زیرساختهای منطقه ویژه پارسیان را مثبت ارزیابی کرد و ادامه داد: از سال ۱۴۰۰ ۱۸ پروژه زیرساختی با هدف توسعه خدمات به سرمایه گذاران در منطقه ویژه اقتصادی پارسیان آغاز شده است. در سال ۱۴۰۱ هم اعتباری بالغ بر ۱۵ هزار میلیارد ریال جهت ساخت و اتمام پروژه های زیرساختی در این منطقه تعریف شده است. ان شالله تا پایان سال بسیاری از این پروژه ها مورد بهره برداری قرار می گیرد.

۶۵۰هکتار آماده واگذاری به سرمایه گذاران

صنایع معدنی

مدیرعامل منطقه ویژه اقتصادی پارسیان عنوان کرد: با توجه به اینکه سازمان ایمیدرو متولی صنایع معدنی کشور است این آمادگی را داریم تا سرمایه گذاران حوزه فولاد، آلومینیوم و صنایع پایین دستی در این منطقه سرمایه گذاری کنند. ۶۵۰ هکتار جهت صنایع معدنی در این منطقه پیش بینی شده است.

وی افزود: با تکمیل خطوط ریلی در بوشهرو استان فارس تا لامرد و عسلویه فرصت مناسبی برای مجتمع های تولیدی فولاد و آلومینیوم کشور همچون فولاد مبارک، ذوب آهن و سایر صنایع فولادی جهت واردات مواد اولیه و صادرات محصولات نهایی از بندر منطقه ویژه اقتصادی پارسیان را فراهم می کند.



این منطقه، ساکنان شهرستان پارسیان و حتی شهروندان استانهای همجوار خدمات گردشگری ارائه کند.

مدیرعامل منطقه ویژه اقتصادی پارسیان با تاکید بر اینکه ۱۸ سرمایه گذار جهت سرمایه گذاری در این منطقه جذب شده اند، ابرازداشت: تا کنون زمین به پنج سرمایه گذار حوزه پتروشیمی واگذار شده است و ۹ موافقت اصولی جدید در حوزه پتروشیمی از سوی صنایع پتروشیمی ایران صادر شده است. که ۳ موافقت اصولی مربوط به احداث مجتمع های پتروشیمی بالادستی و شش موافقت اصولی هم در صنایع پایین دستی جهت آرازوری بیشتر و تبدیل فرآورده های پتروشیمی به محصول نهایی است و این سرمایه گذاری ها در مرحله واگذاری زمین قرار دارند.

بندر منطقه ویژه پارسیان فرصت صادرات محصولات نهایی صنایع فولادی کشور

وی با تشریح ظرفیت منحصر به فرد تنها بندر تخصصی صنایع معدنی کشور در منطقه ویژه اقتصادی پارسیان بیان داشت: بندر تخصصی منطقه ویژه پارسیان با هدف وارد مواد اولیه و تبدیل به محصول نهایی در مناطق ویژه اقتصادی راه اندازی شد. اولین اسکله

سرپرست مدیریت گازرسانی شرکت ملی گاز در بازدید از منطقه اشکورات:

هدف از این برنامه تبیین مسائل و مشکلات گازرسانی به این منطقه است



اشکورات دریغ نخواهد کرد.

پس از آن محمد صفری نماینده مردم شهرستان های رودسر و امالش در مجلس شورای اسلامی، گازرسانی را یکی از بهترین خدمات ارائه شده توسط نظام جمهوری اسلامی به مردم عنوان کرد و گفت: بحمدالله باقرار گرفتن طرح گازرسانی به مناطق کوهستانی در لایحه بودجه، موانع برای گازرسانی به منطقه کوهستانی و صعب العبور اشکورات تا حدود زیادی برطرف شده است.

همچنین شمس الدین حسینی، نماینده مردم تنکابن رامسر و عباس آباد در مجلس شورای اسلامی در این خصوص گفت: گازرسانی به اشکورات از برکات نظام مقدس جمهوری اسلامی و نتیجه تلاش نمایندگان مجلس و دولت در راستای خدمات دهی به مردم شریف و تقویت و توسعه زیرساخت های این منطقه است.

در ادامه این برنامه عیسی جمال نیگویی مدیرعامل شرکت گاز استان گیلان با تشکر از حمایت های هیئت مدیره شرکت ملی گاز و پیگیری های نمایندگان مجلس برای گازرسانی به منطقه اشکورات گفت: با پیگیری های صورت گرفته، علیرغم هزینه بالای گازرسانی به روستاهای اشکورات، این طرح درآستانه اجرایی شدن قرار دارد.

پنج نمایش خیابانی برای کنگره ملی شهدای قم آماده شده است

قرار گرفت.

عقیقی ادامه داد: نمایش‌های خیابانی "نویست و نود و نهمین نفر" به نویسندگی آرش رضایی و کارگردانی حدیث صابری، "جاویدالتر" به نویسندگی درفتگوپی و کارگردانی سید احمد موسوی، "استادیوم ۱۹" به نویسندگی آرش رضایی و کارگردانی پریسا طرلوئی، "خیابان دل‌آفر" به نویسندگی و کارگردانی مهدی ملاک و نمایش "محمدجواد" به نویسندگی پگاه پورکاشفی و کارگردانی محمدرضا شاهرمدی آثاری هستند که طی تابستان سال جاری تولید و در مرحله باربینی مورد تأیید قرار گرفته و به زودی در قالب کنگره ملی شهدای استان قم و با مشارکت اداره کل



فرهنگ و ارشاد اسلامی استان قم، انجمن هنرهای نمایشی و سازمان فرهنگی اجتماعی ورزشی شهرداری قم اجرا خواهند شد.

رئیس انجمن هنرهای نمایشی استان تصریح کرد: این آثار توسط سیدحسین فدایی حسین، اصغر نوبخت و زینب عوض‌پور باربینی شده‌اند.

افزایش ۲۰ درصدی تولید بنزین پالایشگاه ستاره خلیج فارس

مردن به منظور تولید محصولات مورد نیاز کشور و ایجاد ارزش افزوده بیشتر تبدیل خواهد شد.

دیگبری خاطرنشان کرد: فرزندان نخبه، متخصص و غیرتمند این مرز و بوم در قامت مدافعان امنیت سید سوخت کشور با گمنامی در شرایط سخت عملیاتی به صورت بی‌وقفه و شبانه‌روزی در گرمای طاق‌قوسا و با ازخودگذشتگی، جان‌فشانی و فداکاری، دوشادوش یکدیگر در اپرالایشگاه ستاره خلیج فارس در تلاش‌اند تا ضمن تأمین امنیت انرژی، خودکفای کشور، رفاه و اطمینان خاطر را برای هم‌میهنان عزیزمان ارمغان آفرین باشند و پرچم پر افتخار کشور عزیزمان را بر بلندای قله‌های ترقی و پیشرفت به اهتزاز در آورند.

وی در پایان افزود: در سخت‌ترین شرایط با وجود اعمال تحریم‌های همه جانبه علیه کشور عزیزمان لیکن با تبدیل هوشمندانه تهدیدها به فرصت‌های بی نظیر و با اتکا به توان فنی و ظرفیت‌های منحصر به فرد دانش بنیان داخلی، افق‌های روشنی در راه خودکفایی، پیشرفت‌های چشمگیر و روزآمد در همه حوزه‌های تخصصی صنعت پالایش کشور گشوده شده است که در بر تروی آن، استمرار عملیات تولید بیش از ۴۰ درصد بنزین سید سوخت کشور در ستاره خلیج فارس به عنوان بزرگ‌ترین پالایشگاه میعانات گازی جهان حاصل گردیده است.

بندرعباس – خبرنگار فرصت امروز: مدیرعامل منطقه ویژه اقتصادی پارسیان گفت: ۶۵۰ هکتار ازاراضی این منطقه آماده واگذاری به سرمایه گذاران صنایع معدنی از جمله فولاد و آلومینیوم است. به گزارش روابط عمومی منطقه ویژه اقتصادی پارسیان، سید علی اصغر علامه دروبینا معرفی پتانسیل های مناطق ویژه اقتصادی ایمیدرو بیان داشت: منطقه ویژه اقتصادی پارسیان در غرب هرمزگان و همجواری با دو استان بوشهر و فارس قرار دارد. نزدیکی به فرودگاه بین المللی خلیج فارس و ذخایر گازی و نفتی جهان در پارس جنوبی از مزیت های استقرار این منطقه ویژه است.

وی خاطرنشان کرد: درافق توسعه منطقه ویژه اقتصادی ظرفیت تولید ۴ هزار مگاوات برق پیش بینی شده است که مجوز احداث هزار مگاوات آن توسط ایمیدرو صادر شد و تا پایان سال احداث فاز اول این نیروگاه به ظرفیت ۵۰۰ مگاوات با سرمایه گذاری ایمیدرو آغاز خواهد شد.

علامه با بیان اینکه بزرگترین آب شیرین کن غرب هرمزگان در منطقه ویژه اقتصادی پارسیان قرار دارد،افزود: ظرفیت شیرین سازی آب دریا در این منطقه روزانه ۷۵۰ هزار مترمکعب خواهد بود که پس از اتمام نهایی این طرح امکان تأمین آب صنایع مستقر در منطقه ویژه پارسیان و آب مورد نیاز شهرستان پارسیان فراهم خواهد شد.
منطقه ویژه اقتصادی پارسیان آماده جذب سرما یه گذاران حوزه گردشگری

وی زون گردشگری در منطقه ویژه پارسیان را یکی از فرصت های سرمایه گذاری ویژه نسبت به سایر مناطق ویژه کشور برشمرد و اظهارداشت: در هیچ منطقه ویژه اقتصادی کشور زون گردشگری وجود ندارد در حالی که ۳۰۰ هکتار از اراضی منطقه ویژه اقتصادی پارسیان به زون گردشگری اختصا یافته و پذیرای سرمایه گذاران در این حوزه خواهد بود و می تواند همزمان به پرسنل شاغل در

رشت – خبرنگار فرصت امروز: سید جلال نورموسوی سرپرست مدیریت هماهنگی امور گازرسانی شرکت ملی گاز در بازدید از مناطق اشکورات گیلان و مازندران گفت: هدف از این بازدید تبیین مسائل و مشکلات گازرسانی به منطقه اشکورات و ایجاد هماهنگی میان سازمان های دست‌اندرکار است.

به گزارش روابط عمومی گاز گیلان، در این بازدید که با حضور معاون امور جنگل سازمان جنگل‌ها، مراتع و آبخیزداری کشور، نمایندگان مردم امالش و رودسر، تنکابن رامسر و عباس آباد، مدیران عامل شرکت های گاز گیلان و مازندران و همچنین فرمانداران و بخشداران رامسر و رودسر برگزار شد، نورموسوی اظهار داشت: انشاءالله با همکاری دستگاه‌های اجرایی، پروژه گازرسانی به اشکورات رودسر آغاز و بدون توقف انجام خواهد شد.

وی تعامل و هم افزایی سازمان های مرتبط درجهت اجرای مناسب این طرح بزرگ را بسیار مهم و ضروری برشمرد و گفت: تاکنون مجوزهای لازم برای شروع این طرح اخذ شده و انشاءالله باقیمانده مسائل در طول فرایند اجرای کار برطرف خواهند شد.

سرپرست مدیریت هماهنگی امور گازرسانی شرکت ملی گاز در خاتمه اشکورات را منطقه ای مناسب در زمینه گردشگری، کشاورزی، پرورش دام و طیور و گیاهان دارویی عنوان کرد و گفت: از مسئولین استانی و نمایندگان مردم این مناطق انتظار داریم تا همزمان با اجرای طرح گازرسانی، زمینه سرمایه گذاری را در این مناطق فراهم کنند تا توجیه اقتصادی اجرای گازرسانی به اشکورات بیش از گذشته شود.

در ادامه این برنامه نقی شعبانیان معاون امور جنگل سازمان جنگل‌ها، مراتع و آبخیزداری کشور با اعلام آمادگی این سازمان برای همکاری مناسب درخصوص اجرای این طرح بزرگ گفت: این سازمان از هیچ کوششی برای کمک به مردم شریف و تلاشگر منطقه

قم – خبرنگار فرصت امروز: رئیس انجمن هنرهای نمایشی استان قم از آماده شدن پنج نمایش خیابانی برای اجرا به مناسبت کنگره ملی شهدای قم خبر داد.

مر ترضی عقیقیی در گفتگوی با اعلام این خبر اظهار داشت: نخستین جشنواره نمایش‌نامه‌نویسی تئاتر خیابانی شاهد طی ماه‌های گذشته برگزار و در مراسمی از برترین آثار این رویداد تجلیل شد. وی افزود، این جشنواره با محوریت زندگی‌نامه شهدای ارزشمند استان شکل گرفته بود که طی آن نمایش‌نامه‌های در خوری تولید شده که طبق برنامه‌ریزی این آثار برای تولید و اجرا و به اختیار کارگردانان گرانقدری از جمع هنرمندان هنرهای نمایشی استان

بندرعباس – خبرنگار فرصت امروز: معاون تولید شرکت نفت ستاره خلیج فارس گفت: تولید بنزین پالایشگاه ستاره خلیج‌فارس به عنوان اصلی‌ترین تأمین‌کننده بنزین کشور، نسبت به مدت مشابه در سال گذشته بیش از ۲۰ درصد افزایش داشته است.

به گزارش روابط عمومی و بین‌الملل شرکت نفت ستاره خلیج‌فارس، سروش دیگبری بیان کرد: از جمله گام‌ها و دستاوردهای مهم شرکت نفت ستاره خلیج‌فارس به عنوان نگین صنعت پالایشی کشور در شش ماهه اول سال ۱۴۰۱، افزایش تولید فرآورده استراتژیک بنزین بوده است، به نحوی که با وجود افزایش سفرهای تابستانی و متعاقباً افزایش مصرف روزانه کشور، هیچ‌گونه خللی در موازنه تولید و مصرف بنزین کشور به وجود نیامده است.

وی با اشاره به تحریم‌های ظالمانه انسکتیار جهانی و دشمنان قسم خورده ملت بزرگ و شریف کشور عزیزمان ایران و قرار گرفتن شرکت نفت ستاره خلیج فارس در لیست تحریم‌های اخیر که با اهداف شوم ایجاد اختلال در تأمین سوخت مصرفی لجستیک و ناوگان حمل و نقل، نیروگاهی برق و زیرساخت‌های کشور و نهایتاً سلب امنیت و آسایش خاطر هموطنان عزیزمان صورت پذیرفته است، گفت: یکی از اهداف کلان پالایشگاه ستاره خلیج فارس تولید فرآورده‌های پاک با کیفیتی بالاتر از حدود مجاز مؤلفه‌ها ریزست محیطی استاندارد یورو ۵ در کلاس جهانی به شمار می‌رود به نحوی که میزان گوگرد

موبایل مار کتینگ در عمل؛ تکنیک‌هایی برای بازاریابی موثر

نویسنده: علی آل علی

هر اثر سینمایی بعد از گذشت چند دهه خیلی زود تبدیل به سوزه‌ای جذاب برای بازسازی از سوی کارگردان‌های جوان می‌شود. مثلا فیلم دوست داشتنی شهروند کین همین چند سال قبل دوباره با سر و شکلی تازه بازسازی شد تا دوستداران فیلم‌های کلاسیک را سر ذوق بیاورد. این ماجراجویی جذاب در دنیای بازاریابی هم کمابیش روی می‌دهد. نمونه واضحش هم در بازاریابی دیجیتال به چشم می‌خورد. قدیم‌ترها که رایانه‌های شخصی آخرین پیشرفت تکنولوژی محسوب می‌شد، همه مردم با اینترنت دیال آپ و آن صدای بوق خاطره‌انگیزش به دنیای اینترنت وصل می‌شدند. آن زمان نه خبری از آیفون بود، نه حتی لپ تاپ خیلی جایی در بازار داشت. از آن زمان تا به حال خیلی از بخش‌های زندگی مردم عوض شده و دیگر هم قرار نیست به حالت قبل برگردد. یکی از این تغییرات شگرف مهاجرت مردم از دنیای خاطره‌انگیز کامپیوتر به گوشی‌های هوشمند است؛ دستگاه‌های کوچکی که همه ما آن را با کنفرانس خاطره‌انگیز استیو جابز در سال ۲۰۰۷ به یاد می‌آوریم. در حالی که خیلی از مردم موبایل را پدیده‌ای جذاب برای ارتباط سریع‌تر با هم قلمداد می‌کنند، بازاریاب‌ها به آن مانند یک طعمه نگاه کرده‌اند. طعمه‌ای که آماده شکار و بهره‌برداری برای اهداف مارکتینگ است. هرچه باشد بازاریاب‌ها باید گلیم‌شان را از آب بیرون بکشند. هر چیزی هم در این بین برای مردم محبوب باشد، یک شکار بالقوه برای جلب نظر مخاطب هدف محسوب می‌شود. نتیجه این نوع نگاه تولد استراتژی بازاریابی موبایلی یا همان موبایل مارکتینگ است.

این روزها همه مردم گوشی به دست این طرف و آن طرف می‌روند. انگار که موبایل بخشی از وجودشان شده و اصلا خیال ترکش را ندارند. شاید این اتفاق از نظر کارشناس‌های سلامت و متخصص‌های پزشکی نوعی فاجعه باشد، اما برای بازاریاب‌ها که تا اینجا خیلی خوب بوده است. حالا دیگر لازم نیست دست اندر کاران این صنعت بزرگ مثل مربی‌های فوتبال مدام در تب و تاب باشند، چراکه موبایل در دست همه هست و بازاریابی در این فضا بی‌برو برگشت سود کلانی خواهد داشت. البته به شرط اینکه بلد باشیم چطور این کار را انجام دهیم! ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم هر کاری قلق خاص خودش را دارد. پس اگر فکر کرده‌اید بازاریابی موبایلی به همین راحتی‌هاست، باید بگوییم سخت در اشتباهید. هدف ما در این مقاله معرفی بعضی از مهمترین تکنیک‌ها برای بازاریابی موبایلی است؛ آن هم بدون هیچ دنگ و فنگی. اگر شما هم دنبال یک راهکار ساده برای اجرای این استراتژی هستید، این مقاله کاملا مخصوص شماست. پس منتظر چه هستید؟ همین حالا آماده شوید تا کارمان را شروع کنیم.

بازاریابی موبایل: چطور و چگونه؟

مطالعه درباره مخاطب هدف

هر کاری در این دنیا حساب و کتاب خودش را دارد. همانطور که شما نمی‌توانید دست خالی وارد میدان نبرد شوید و انتظار داشته باشید از پس تک تک حریفان بربیایید، در دنیای بازاریابی هم رقابت با دست خالی معنایی ندارد. البته ابزار شما در اینجا نه گرز و شمشیر، بلکه اطلاعات دست اول درباره مخاطب هدف‌تان است. ماجرا جالب شد، نه؟

بازاریاب‌ها معمولا برای میکخوب کردن مشتریان باید خیلی خوب مخاطب هدف‌شان را بشناسند. کار شما در این بخش مثل راننده فرمول یکی است که باید قبل از شروع مسابقات سیر تا پیاز ماشینش را مورد بررسی قرار دهد. فقط در این صورت شانسش برای رقابت با دیگران و از همه مهم‌تر جلب نظر مشتریان خواهد داشت. وگرنه با یک کمپین نصفه و نیمه و کلی کاربر ناراضی تنها می‌ماند.

کاربران موبایل هم به موازات تغییرات اساسی در طول دو دهه اخیر، کلی سلیقه‌شان فرق کرده است. بنابراین شما باید کارتان را از صفر شروع کرده و حتی یک دقیقه هم فریب اطلاعات قبلی‌تان را نخورید. بررسی نکاتی مثل سن، موقعیت مکانی، تحصیلات، میانگین تمایل برای هزینه خرید و همینطور رفتار مشتریان در بازار مهمترین شاخص‌هایی است که شما قبل از ورود به عرصه بازاریابی موبایلی باید کاملا درک کرده باشید. اینطوری با دست پر سراغ کاربران رفته و آخر سر هم مو لای درز کارتان نخواهد رفت.

بهینه‌سازی سایت برای کاربران موبایل

آیا تا به حال برای‌تان پیش آمده با موبایل سری به سایت برند مورد علاقه‌تان بزنید، اما سرعت بارگذاری صفحات آنقدر پایین باشد که عطای آن را به لقایش ببخشید؟ بی‌شک کمتر کسی در دنیا هست که چنین تجربه اعصاب خردکنی را پشت سر نگذاشته باشد. آدم در چنین موقعیت‌هایی دوست دارد سرش را از عصبانیت به دیوار بکوبد؛ چراکه سرعت پایین سایت، آن هم در این دوره و زمانه، اصلا قابل قبول نیست. شاید فکر کنید کاربران موبایل هم مثل بقیه هستند. در این صورت باید حسایی ناامیدتان کنیم؛ چراکه کاربران موبایل است. وقتی از بهینه‌سازی سایت حرف می‌زنیم، منظورمان تغییرات عجیب و غریب در سایت نیست و همین که شما قالبی سبک برای سایت‌تان انتخاب کنید و در کنارش هم اندازه صفحه را با گوشی‌های هوشمند همگام‌سازی کنید، به اندازه کافی مناسب خواهد بود. اینطوری شما مثل آب خوردن کاربران را تحت تاثیر قرار داده و دیگر خبری از سرعت پایین صفحات‌تان نخواهد بود.

از آنجایی که مخاطب روزنامه فرصت امروز همیشه دنبال بهترین‌ها هستند، ما در این بخش یک توصیه تکمیلی هم برای‌تان کننار گذاشته‌ایم. اگر در صفحات سایت‌تان به جای اینکه از عکس‌ها یا ویدئوهای بی‌نهایت پر حجم استفاده کنید، کمی میانه‌تان را با ابزارهای کاهش حجم فایل‌ها بهتر کنید نتیجه کارتان بی‌نهایت بهتر خواهد شد؛ چراکه با حجم فایل‌های کمتر صفحات سایت‌تان در یک چشم به هم زدن بارگذاری شده و تک تک کاربران را حیرت‌زده خواهد کرد؛ به همین سادگی!

یادتان باشد بهینه‌سازی سایت فقط برای به دست آوردن دل کاربران نیست. الگوریتم گوگل هم در این میان نقش بی‌نهایت مهمی دارد. به طوری که اگر شما حواس‌تان نباشد، خیلی زود قافیه را خواهید باخت. به زبان خودمانی، گوگل برای رتبه‌بندی سایت‌ها به غیر از همه مواردی که تا حالا به گوش من و شما خورده، به بهینه‌سازی سایت برای کاربران موبایل هم توجه دارد. بنابراین اگر شما این نکته مهم را پشت گوش انداخته باشید، نباید انتظار رتبه‌های برتر در گوگل را داشته باشید.

طراحی اپ موبایل

این روزها بازار اپ‌های کاربردی حسایی داغ است. مردم دوست دارند همه چیز دم دست‌شان باشد. برای همین هم سر زدن به سایت برندها چنگی به دل نمی‌زند. کسب و کارها هم این نکته را خیلی خوب درک کرده‌اند. به همین خاطر هم طراحی اپ موبایل را به مثابه یک وظیفه مهم در دستور کار قرار داده‌اند. این روزها شما مثل آب خوردن امکان سرک کشیدن در بین اپ‌های مختلف و دانلود نسخه‌های مورد نیازتان را دارید. مثلا اپ برند آمازون را در نظر بگیرید. شما با این اپ دیگر نیازی به زیر و رو کردن سایت این خرده‌فروشی ندارید. در عوض یک تجربه جذاب با قالبی کاملا شخصی‌سازی‌شده برای کاربران موبایل در انتظارتان خواهد بود.

ادامه دارد

تبلیغات خلاق

مهارت‌های ضروری برای کارآفرینان؛ راهنمایی برای تازه‌کارها!



به زودی همه راه و چاه‌های انطباق با شرایط تازه را یاد می‌گیرید.

فروش و روابط عمومی بالا

کارآفرینان دست آخر باید ایده‌های‌شان را در بازار تبدیل به پول کنند. شما حتی اگر بهترین اتومبیل یا لپ تاپ دنیا را هم طراحی کرده باشید، تا وقتی که یک سرمایه‌گذار حاضر به خرید ایده‌تان نشود یک سنت هم پول گیرتان نمی‌آید. از آن گذشته خیلی از کارآفرینان در ابتدای راه باید خودشان مسئولیت فروش محصولات را برعهده بگیرند؛ چراکه نه بودجه کافی برای استخدام نیروی کار را دارند نه اینکه کارمندان حرفه‌ای حاضر به پذیرش ریسک همکاری با آنها هستند. پس اگر فکر کرده‌اید از همان قدم اول یک تیم فروش حرفه‌ای در کنار برندتان خواهد بود، سخت در اشتباهید.

از آنجایی که بخش فروش بچه بازی نیست و یک اشتباه کوچک هم آدم را طوری در بدی فرو می‌برد که راه برگشتی نباشد، شما باید کاملا هوشمندانه در این راستا عمل کنید. فرمول طلایی ما در این بخش بر پیوند میان فروش و روابط عمومی بالا تاکید دارد. به زبان خودمانی، شما تا روابط عمومی بالایی نداشته باشید، حتی یک محصول هم در بازار نخواهید فروخت.

شاید انتظار داشته باشید ما در این مقاله درباره مهارت‌های مختلف روابط عمومی با شما حرف بزنیم. راستش را بخواهید چنین کاری در یک مقاله کوتاه اصلا امکان‌پذیر نیست. در عوض ما شما را به مرور آرشو روزنامه فرصت امروز دعوت می‌کنیم. قول می‌دهم آنجا کلی مطلب رنگارنگ درباره روابط عمومی و مهارت‌های مختلف این حوزه به پست‌تان می‌خورد. به علاوه، هیچ وقت از معجزه اینترنت غافل نشوید؛ چراکه با یک جست‌وجوی ساده کلی دوره آموزشی رایگان پیش پای‌تان قرار خواهد گرفت. با این حساب دیگر هیچ بهانه‌ای از شما پذیرفته نیست و باید همین امروز آستین‌تان را بالا زده و وارد گود شوید.

کارآفرینانی که به طور طبیعی حس شوخ طبعی و روابط اجتماعی بالایی دارند، معمولا در این بخش اصلا آب در دل‌شان تکان نمی‌خورد. با این حال اگر شما آدم درونگرایی هستید، کاران کمی سخت خواهد شد؛ چراکه باید پله به پله مهارت‌تان در این حوزه را ارتقا دهید. یادتان باشد هیچ‌کس یک شبه تبدیل به سخنرانی همه فن حریف یا فروشنده‌ای در حد استانداردهای جهانی نمی‌شود. این تمرین و تکرار است که از شما قهرمانی شکست‌ناپذیر خواهد ساخت. پس هیچ وقت دست از جست‌وجو برای ارتقای مهارت‌های روابط عمومی‌تان برندارید. اینطوری به طور خردکار توانایی فروش‌تان هم رکوردشکنی خواهد کرد.

یادگیری از اشتباهات گذشته

حتی بهترین برندهای دنیا هم گاهی اوقات در بازار طوری گاف می‌دهند که شکست‌شان انکارناپذیر می‌شود. این یعنی شما به عنوان یک کارآفرین تازه کار حساب‌تان کاملا روشن است. باور کنید یا نه، در طول سال‌های پیش روی کلی شکست‌های مختلف انتظارتان را می‌کشد. شاید فکر کنید اشتباه و شکست امری طبیعی است. در این صورت حق کاملا با شماست. البته این بدان معنا نیست که شما مجازید اشتباهات‌تان را دوباره تکرار کنید؛ چراکه نه بازار رقابتی این روزها چنین اجازه‌ای به شما می‌دهد، نه مشتریان تحملش را دارند. پس باید کمی روی توانایی‌تان برای یادگیری از اشتباهات گذشته کرد.

قبول دارم مرور اشتباهات گذشته کار مورد علاقه هیچ‌کسی نیست، اما اگر شما این بازی با روح و روان‌تان را به جان نخرید، خیلی زود باید با دنیای کارآفرینی خداحافظی کنید. تنها تمرینی که در این بخش باید دنبال کنید، مرور هر شکست و تلاش برای یادداشت‌برداری از اشتباهات بزرگی است که به چنین فاجعه‌هایی ختم شده است. بعد از آن باید این اشتباهات را همیشه جلوی چشم‌تان نگه دارید تا دو بار از یک سوراخ گریده نشوید. احتمالا اگر انتظار فرمولی عجیب و غریب از ما داشتید، الان حسایی شو که شده‌اید. حق هم دارید؛ چراکه این روزها بعضی از کارشناس‌ها طوری دنیای کسب و کار را پیچیده کرده‌اند که حتی خودشان هم از آن سر در نخواهند آورد. در عوض ما در روزنامه فرصت امروز همیشه روی راهکارهای ساده اما تاثیرگذار دست می‌گذاریم. پس لطفا عزم‌تان را جزم کنید تا اگر خدایی نکرده در بازار شکست خوردید، حداقل از آن درسی هم بگیرید.

منابع:
https://www.noobpreneur.essential-skills-for-new—۷۲۲/۰۹/۲۲/۲۲/com/entrepreneurs
https://ncfeindia.org/entrepreneurship-skills

استرس‌تان رو کنیم. در این صورت باید کمی ناامیدتان کنیم؛ چراکه هیچ فرمول یگانه‌ای برای همه کارآفرینان وجود ندارد. در عوض هر کسی قلق خاص خودش را دارد. بعضی‌ها با کلاس‌هایی مثل یوگا یا مدیتیشن اعصاب‌شان کاملا آرام می‌شود. در حالی که بعضی دیگر پیاده‌روی‌های طولانی را ترجیح می‌دهند. مثلا خود من هیچ چیزی به اندازه موزیک خوب را دوست ندارم. به همین خاطر هم همیشه هندزفری و اکانت اسپاتیفایم دم دست است. اینطوری تا کمی اعصابم به هم می‌ریزد، فوراً با اسپاتیفای مشکل را حل می‌کنم. اگر شما تا به حال درباره روش‌های مدیریت استرس‌تان فکر نکرده‌اید، باید از همین حالا چنین ظلمی به خودتان را متوقف کنید. یادتان باشد شما ربات نیستید که ۲۴ ساعته کار کنید و خم به ابرو نیاورید. پس کمی به خودتان احترام گذاشته و هر وقت استرس‌تان زیاد شد، کمی استراحت کنید. یک بازی ویدئویی، نوشیدنی گرم یا حتی چرتی چند دقیقه‌ای می‌تواند حسایی خال‌تان را عوض کند. اینطوری دوباره همان قهرمانی می‌شوید که مشتریان در بازار انتظارش را دارند.

کنجکاوی پایان‌ناپذیر

کسانی که مطالعه تفریح مورد علاقه‌شان است، خیلی خوب بسا این جمله دکارت که «من شک می‌کنم پس هستم» آشنایی دارند. زمانی دکارت از این استدلال برای ایجاد انقلاب در نحوه نگرش بشر به محیط پیرامونش استفاده کرد، اما ما قرار است آن را در بستر کارآفرینی به کار بندیم. هرچه باشد کارآفرین‌ها هم تا به چیزی شک نکنند، خبری از نوآوری‌های حیرت‌انگیزشان نخواهد بود. مثلا خودروهای برقی را در نظر بگیرید. احتمالا اولین بار ایده خودروهای برقی وقتی به ذهن کارآفرینان رسید که با شک و تردید به خودروهای دیزلی نگاه کردند. خب اگر می‌شود روشنایی خانه و حتی نیروی مورد نیاز برای حرکت واگن‌های مترو را با برق تامین کرد، چرا چنین کاری را با اتومبیل‌ها نکنیم؟

کنجکاوی در دنیای امروز نیرویی بی‌پایان برای بهبود اوضاع محسوب می‌شود. شما با استفاده از این مهارت می‌توانید همه چیز را به چالش کشیده و راهکارهای ساده‌تری را ایجاد کنید. اینطوری هم به انتظارات بی‌پایان مشتریان پاسخ داده‌اید، هم اینکه اسم و رسمی در بین بزرگان کسب و کار برای خودتان دست و پا می‌کنید. پس منتظر چه هستید؟ همین امروز دست به کار شده و همه چیزهایی که به نظرتان کاملا عادی بود را دوباره از نو مرور کنید. قول می‌دهم خیلی زود به راهکارهای جذابی برای عرضه محصولات جدید دست پیدا کنید.

انطباق با شرایط جدید

دنیا همیشه مطابق میل ما پیش نمی‌رود. حتی بزرگترین فوتبالیست‌های دنیا هم وقتی سن‌شان بالا برود، باید کم کم به فکر خداحافظی از ورزش حرفه‌ای باشند. قبول دارم دوری از تشویق‌های مداوم هواداران و هیجان مسابقات بزرگ برای هیچ‌کس ساده نیست، اما دنیا منتظر خواسته آدم‌ها نمی‌ماند. پس چاره‌ای به غیر از انطباق با شرایط جدید پیش روی ما نیست.

بعضی از کارآفرینان فکر می‌کنند همین که یک موقعیت شغلی یا فرمول مناسب برای تولید محصولات پیدا کردند، دیگر همه چیز بر وفق مرادشان خواهد بود. اگر شما هم اینطور فکر می‌کنید، باید هشدار دهیم که شکست هر لحظه در کمین‌تان است. همانطور که شرکت‌هایی مثل اپل هر سال محصولات‌شان را به روز رسانی می‌کنند، شما نیز باید آپدیت‌های گاه و بیگاه را در خاطر داشته باشید. هرچه باشد مشتریان در بازاری که کلی محصولات رنگارنگ دم دست‌شان است، هیچ وقت منتظر شما نخواهند ماند.

کارآفرینانی که خیلی خوب با شرایط تازه کنار می‌آیند، معمولا شانس بیشتری برای نوآوری و کسب سودهای کلان دارند. یادتان باشد همه کارآفرینانی که اسم‌شان در تالار مشاهیر این صنعت ثبت شده، جزو اولین نفرهایی بودند که با شرایط تازه وفق پیدا کردند. پس بی‌خودی سر فرمول‌ها یا روش‌های قدیمی یافشاری نکنید. گاهی اوقات موفقیت شما در رها کردن روش‌های قدیمی و جست‌وجو برای راهکارهای تازه نهفته است؛ دقیقا مثل جویندگان طلا که خیلی زود قید سرزمین‌هایی که طلا نداشتند را می‌زدند!

ما در روزنامه فرصت امروز باور داریم کارآفرینانی که نمی‌توانند خودشان را با شرایط تازه وفق دهند، هیچ مهارتی در تغییر اوضاع‌شان نخواهند داشت. وقتی دنیای بیرون تغییر می‌کند، شما هم باید با واکنش به آن تا حدودی تغییر کنید. وگرنه کشمکش میان شما و تغییرات بیرونی دست آخر موجب شکست‌تان خواهد شد. فرمول ما برای تقویت این مهارت توجه به تجربه کارآفرینان موفق است. اگر شما خیلی خوب از روی دست آدم‌های موفق الگوبرداری کنید،

نویسنده: علی آل‌علی؛
ورود به بازارهای جدید، رقابت بر سر جذب مشتریان و در نهایت جا پای کسانی مثل ایلان ماسک یا جف بزوس گذاشتن رویایی است که کمتر کسی به راحتی از کنارش عبور می‌کند. این روزها اغلب مردم دنیا با هزار امید و آرزو قصد ورود به دنیای کارآفرینی را دارند. در این بین هم اصلا فرقی میان دانشجویهای بی‌تجربه با کارمندان در آستانه بازنشستگی وجود ندارد. کافی است کمی کنجکاوی و صدا البته خلاقیت داشته باشید تا رویاپردازی‌تان شروع شود. البته ماجرا همیشه به این سادگی‌ها نیست؛ چراکه در بازار کلی رقیب گردن کلفت منتظران هستند و به این سادگی‌ها سهمی از سودهای کلان به من و شما نمی‌دهند.

کارآفرینان صفر کیلومتر برای اینکه گلیم‌شان را از آب بیرون بکشند، باید روز به روز تلاش کنند. البته تلاش خالی کار به جایی نمی‌برد، در عوض شما باید روی یادگیری مهارت‌های تازه سرمایه‌گذاری کنید. اجازه دهید با هم روراست باشیم، در دنیایی که انتظارات مشتریان از برندها ثانیه به ثانیه بیشتر می‌شود، شما نمی‌توانید همین طوری دست روی دست بگذارید. اگر بخواهیم سری به دنیای شیرین مثال‌های کاربردی بزنیم، باید گفت کارآفرینان مثل رمان‌نویس‌هایی هستند که هرچه مهارت نویسندگی‌شان بیشتر باشد، انتشاراتی‌های بزرگ‌تری سراغ‌شان خواهند آمد. ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم مهارت‌آموزی کارآفرینان باید همیشه با برنامه‌ای دقیق دنبال شود. وگرنه آخر سر شما با کلی مهارت به درد نخور تنها می‌مانید. به همین خاطر مقاله کنونی را به مهارت‌های ضروری برای کارآفرینان اختصاص داده‌ایم. اگر شما کارآفرینی کارکشته هستید، احتمالا این مقاله یاد و خاطره سال‌های دور را برای‌تان زنده خواهد کرد. از سوی دیگر برای آنهایی که تازه از گرد راه رسیده‌اند، نکات این مقاله مثل یک کلاس درس با بزرگ‌ترین کارآفرینان دنیا خواهد بود. پس مطمئن شوید قلم و کاغذ دم دست‌تان دارید تا حتی یک نکته کنکوری هم از یادتان نرود.

مهارت‌های کارآفرینی که باید بلد باشید

وقتی صحبت از کارآفرینی می‌شود، بعضی‌ها آنقدر کار را سخت و پیچیده می‌کنند که نگو و نپرس. خب اگر کارآفرینی واقعا تا این اندازه سخت و نفسگیر است، اصلا چرا باید سراغش رفت؟ این سوالی است که معمولا کسی جوابی به آن نمی‌دهد. اگر از ما پرسید، می‌گوییم کارآفرینی مثل بازی فوتبال است. شما می‌توانید همین طوری توپ را وسط زمین انداخته و شروع به بازی با دوستان‌تان کنید، اما اگر قرار باشد در یک تورنومنت مهم شرکت کنید آن وقت دیگر پای حساب و کتاب وسط خواهد بود. همانطور که در دنیای فوتبال با تمرین‌های مختلف می‌شود مهارت‌های دفاع، حفظ توپ یا حمله را ارتقا داد، شما هم در عرصه کارآفرینی می‌توانید با تکنیک‌های کلیدی خیال‌تان را راحت کنید؛ به طوری که حتی یک برند هم حریف‌تان در بازار نشود. ما در ادامه قصد داریم چند تا از این مهارت‌های کلیدی را زیر ذره بین ببریم.

مدیریت استرس

اغلب مردم بعد از سال‌ها همچنان خاطرات دوران کنکورشان را به یاد می‌آورند. زمانی که همه چیز برای آدم در تست و مطالعه خلاصه می‌شود. در حالی که خیلی از داوطلبان نتیجه دلخواه‌شان را در کنکور نمی‌گیرند، کسانی که یک سال به طور منظم مطالعه کرده و تست زده‌اند بهترین رشت‌ها را قبول می‌شوند. شاید فکر کنید این افراد همگی نخبه‌های منزوی هستند که چیزی به غیر از کتاب نمی‌شناسند. در این صورت باید بگوییم کاملا در اشتباهید؛ چراکه ماجرا اصلا اینطوری نیست. تنها فرق بین رتبه‌های برتر با کسانی که از ورود به دانشگاه جا می‌مانند، در مدیریت استرس‌شان است. باور کنید یا نه، وقتی آدم استرس داشته باشد حتی ساده‌ترین کارهای دنیا هم مثل بالا رفتن از دیوار صاف سخت یا حتی غیرممکن می‌شود.

مثال بالا تا حد زیادی درباره عرصه کارآفرینی هم مصداق دارد. وقتی شما همیشه نگران آینده برند یا حتی مدیریت شرایط جاری باشید، دیگر توانی برای برنامه‌ریزی و انجام کارهای روزمره نخواهید داشت. خیلیی از کارآفرینان فکر می‌کنند استرس هیچ جوړه از عرصه کسب و کار جداشدنی نیست. راستش را بخواهید، ما در روزنامه فرصت امروز اصلا میانه خوبی با چنین باورهایی نداریم. اجازه دهید با یک سوال کاربردی بحث را پیش ببریم؛ آیا تا به حال در صورت بیل گیتس، وارن بافت یا جف بزوس استرسی دیده‌اید؟ تا جایی که من یادم هست، این کارآفرینان مولتی میلیاردر همیشه با اعتماد به نفس و کاملا آرام جلوی دوربین ظاهر می‌شوند. خب اگر چنین آدم‌های موفق فرمولی برای حفظ آرامش دارند، چرا شما نداشته باشید؟

احتمالا الان منتظرید ما یک فرمول طلایی برای مدیریت