

شیوه برخورد با تخلف بانکی

از زمان تصویب قانون پولی و بانکی کشور در ابتدای دهه ۵۰، تخلفات بانک‌ها در «هیأت انتظامی بانک‌ها» رسیدگی شده است، اما متأسفانه مصوبه اخیر مجلس با رونمایی از «هیأت انتظامی بانک مرکزی»، مرجعی جدید برای رسیدگی به تخلفات بانکی تعیین کرده که نوعی مرجع شبه قضایی است و با اصول قانون اساسی مغایرت دارد. براساس اصل تفکیک قوا، قوه مجریه...

۹۰ درصد کارکنان در سوئد عضو اتحادیه‌های کاری هستند

راز عقب‌ماندگی تشکل‌های ایرانی

فرصت امروز: این روزها تشکل‌های کارگری در ایران، حال و روز خوبی ندارند. به نظر می‌رسد مهمترین دلیل این رخوت و خمودی، ضعف نهادی تشکل‌های کارگری و به طور کلی، تشکل‌ها و نهادهای مدنی در جامعه ایران است. کاهش قدرت تشکل‌های کارگری، این چالش را به همراه دارد که هرگونه کنش کارگری در رابطه با احقاق حقوق می‌تواند به قیمت عقب افتادن حقوق، اخراج و در مجموع، لطمه به امنیت شغلی و روانی کارگران تمام شود. بنابراین تشکل‌های کارگری و نهادهای مدنی در ایران بیش از پیش به آسیب‌شناسی و مطالعه ساختاری نیاز دارند. در همین...

لوازم خانگی، خودرو و پوشاک با تحولات فناوریانه پیشران شدند

دیده‌بانی آینده صنعت در پساکرونا

مدیریت و کسب‌وکار

چالش‌های بازاریابی دیجیتال: ۱۰ مشکل که باید شکست‌شان دهید!

نویسنده: علی آل علی: بازاریابی دیجیتال از وقتی وارد دنیای مارکتینگ شده همه الگوهای قدیمی را یکی پس از دیگری از میدان به در کرده و خودش به تنهایی بر سکوی قهرمانی ایستاده است. به طوری که حالا دیگر بازاریابی غیردیجیتالی تقریباً معنایی ندارد. از طرفی کاهش هزینه‌های مارکتینگ به لطف فناوری‌های دیجیتال و ایجاد فضایی برای رقابت برندهای کوچک با غول‌های بازار موجب محبوبیت روزافزون این الگو شده است. با این حساب مشاهده کمپین‌های ریز و درشت بازاریابی دیجیتال نباید برای شما چندان تعجب‌آور باشد. هر بازاریابی که سراغ دیجیتال مارکتینگ می‌رود، انتظار دارد با الگویی بی‌نهایت ساده رو به رو شود. اجازه دهید با هم روراست باشیم، اگر قرار بود بازاریابی دیجیتال اینقدر راحت باشد، تقریباً همه برندها دست پر از این ماموریت مهم برمی‌گشتند. همانطور که فقط یک تیم در مسابقات جام جهانی قهرمان می‌شود، در دیجیتال مارکتینگ هم قرار نیست همه...

وقتی توسعه با فوتبال قدم می‌کشد

فوتبال از چشم اقتصاد

می‌نویسد که گروه‌های تروریستی با آگاهی از محبوبیت بی‌چون و چرای ورزش و به ویژه فوتبال در سراسر جهان، نقشه‌های جنایتکارانه خود را بر پایه بازی‌های مهم فوتبال طراحی می‌کنند که اجرای آنها، فجایع بزرگی به بار می‌آورد. به تعبیر وی، «تروریست‌ها مدت‌هاست به دام فوتبال افتاده‌اند. برای آنها، فوتبال فراتر از یک سرگرمی است. هر دو حرفه شباهت‌های مشخصی دارند.» او همچنین در مقدمه کتابش از روند گفت‌وگوها، شخصیت‌ها و تیم‌هایی که راجع به آنها نوشته است، حرف می‌زند، سپس در هر یک از فصل‌ها به فوتبال و حواشی آن در کشورها اشاره می‌کند و در فصل پایانی با عنوان «آنها حالا کجا هستند؟» به سرنوشت و آینده کسان‌ی می‌پردازد که در جریان کتاب از آنها حرف زده و ملاقات‌شان کرده است.

رکود معاملاتی در روز مسابقه

جاذبیت فوتبال تنها به درهم تنیدگی سیاسی و اجتماعی آن نیست و فوتبال صنعتی‌ترین ورزش جهان محسوب می‌شود. گزارش روزنامه «ال‌اسپریت ژورنال» از جام جهانی ۲۰۱۸ نشان می‌دهد که معاملات مالی کشورهای حاضر در این رقابت‌ها مخصوصاً در روز مسابقه هر کشور به‌طور میانگین ۵۵ درصد کاهش یافت. همچنین در جام جهانی ۲۰۱۰ در آفریقای جنوبی نیز معاملات جهانی در طول بازی‌ها حدود ۳۳ درصد کاهش پیدا کرد. به اعتقاد اغلب کارشناسان، هر اندازه فوتبال بخواهد این تصور را ایجاد کند که فاصله‌اش را با اقتصاد و سیاست حفظ کرده است. در القای این تصور ناکام می‌ماند. مصداق بارز گرهِ خوردن جذاب‌ترین ورزش قرن با اقتصاد و سیاست را می‌توان در دیدار افتتاحیه جام جهانی ۲۰۱۸ و زمانی که محمد بن‌سلمان میهمان ویژه ولادیمیر پوتین بود، مشاهده کرد. دیداری که فقط منوط به فوتبال

وقایع‌نگاری بازی ایران-ولز در شبکه‌های اجتماعی

فوتبال زخم‌ها را ترمیم می‌کند؟

منتشرشده در این پیام‌رسان درباره بازی جام جهانی ایران، ۴۰۱ میلیارد بازدید داشته است. گفتنی است در این مدت ۲۵۰ هزار پست در این پیام‌رسان به اشتراک گذاشته شده است. در بازی ایران و ولز که روز چهارم آذماه برگزار شد، موضوعات نسبت به تیم ملی فوتبال ایران، ۱،۳۴ درصد افزایش پیدا کرده است. همچنین آمارهای کلی پیرامون بازی تیم ملی ایران در شبکه‌های اجتماعی براساس گزارش منتشرشده توسط مرکز پژوهشی بتا نشان می‌دهد که در پلتفرم خارجی اینستاگرام، ۲۱ هزار کاربر در این دوره زمانی فعالیت کرده‌اند و پست‌های منتشرشده در این مدت ۲۰ میلیون لایک شده‌اند. همچنین ۱۱۵ هزار پست در این پیام‌رسان به اشتراک گذاشته شده است. در پیام‌رسان توئیتر نیز ۲۵۵ هزار کاربر فعالیت کرده‌اند و در همین مدت، پست‌های منتشرشده در این پلتفرم ۱۱ میلیون لایک شده است. گفتنی است دو و نیم میلیون پست هم در این مدت در پلتفرم خارجی توئیتر به اشتراک گذاشته شده است. آمارهای پیام‌رسان تلگرام هم حاکی از آن است که ۲۰ هزار کاربر در این دوره فعالیت کرده‌اند و پست‌های

و با فوتبالیست‌ها، هواداران، خبرنگارها و حتی سیاستمداران زیادی در سراسر جهان گفت‌وگو کرد.

یک دروازه و چند هدف

«فوتبال علیه دشمن» درباره تاثیر فوتبال بر زندگی مردم صحبت می‌کند و متن و حواشی آن در فرهنگ‌های مختلف را به تصویر می‌کشد. این کتاب شامل چندین فصل است که در طول آنها «سایمون کوپر» درباره تاثیر یک امر ورزشی در زندگی سخن می‌گوید. او به ملاقات مردم کوچ‌ه و بازار رفته و در ارتباط با مردمی قرار گرفته که در اوقات فراغت‌شان پا به توپ هستند و یا جلوی تلویزیون لم داده و تیم مورد علاقه‌شان را تشویق می‌کنند. او فوتبال را با نگاهی جامعه‌شناختی می‌نگرد و آن را فراتر از مرزها ترسیم می‌کند. این نویسنده انگلیسی نشان می‌دهد فوتبال برای بازیکنان و هواداران و حتی سیاستمداران تنها یک بازی نیست، فوتبال بازتابی از دل‌پستگی‌های مذهبی و منطقه‌ای است، او درمی‌یابد فوتبال تأثیر پیچیده‌ای در دگرگونی ساختارهای اجتماعی، سیاسی و فرهنگی و همچنین نقش عجیب و غیرقابل باوری در بهم پیوستگی و ازهم گسستگی ملیت‌ها و قومیت‌ها دارد؛ کما اینکه با گذشت سال‌ها از جنگ‌های فراگیر جهانی هنوز هواداران تیم‌های کشورهای متخاصم، شعارهای نژادپرستانه و خشم‌آلود سر می‌دهند. این رفتارها اغلب منجر به درگیری‌های بیرون از زمین و آشوب‌های دامنه‌دار می‌شود. البته تنها هواداران تیم‌ها و بازیکنان نیستند که فوتبال را به عرصه‌ای برای بروز خصومت‌های سیاسی، نژادی، مذهبی و منطقه‌ای تبدیل کرده‌اند. گروه‌های مافیایی و حکومت‌های دیکتاتوری نیز فوتبال را ابزاری برای پیشبرد اهداف منفعت‌طلبانه و سرکوبگرانه خود قرار داده‌اند. «سایمون کوپر» در فصل «فوتبال جهانی، مبارزه جهانی»

فرصت امروز: دور سوم مرحله گروهی جام جهانی ۲۰۲۲ از روز گذشته در قطر آغاز شده است. تیم ملی فوتبال ایران پس از آنکه در بازی نخست با انگلستان متحمل بدترین باخت تاریخ فوتبال خود شد و با شش گل در مقابل دو گل شکست سنگینی خورد، تنها یک بازی تا ثبت بهترین برد تاریخ خود در جام‌های جهانی فاصله داشت. ایران در بازی دوم، دو بر صفر ولز را شکست داد و شامگاه سه‌شنبه در بازی مرگ و زندگی به مصاف آمریکا رفت تا طلسم صعود به مرحله دوم جام جهانی را در ششمین تجربه حضور در مهمترین تورنمنت فوتبالی جهان بشکند. ایرانیان این روزها با توجه به شرایط اجتماعی، احساسات متناقضی را در هواداری از تیم ملی فوتبال تجربه می‌کنند. این مهم نشان می‌دهد که فوتبال تا چه اندازه با روح و فرهنگ یک ملت درهم تنیده است و به تعبیر «سایمون کوپر» در کتاب «فوتبال علیه دشمن»، «وقتی یک بسازی برای میلیاردها نفر اهمیت پیدا می‌کند، دیگر نباید فقط یک بازی تلقی شود. فوتبال هیچوقت فقط فوتبال نیست؛ این ورزش جنگ به‌وجود می‌آورد، انقلاب می‌کند و مورد توجه مافیاه‌ا و دیکتاتورهاست.»

کتاب «فوتبال علیه دشمن» در سال ۱۹۹۴ میلادی منتشر شد و در همان سال توانست جایزه کتاب برتر از موسسه ورزشی «ویلیام هیل» را از آن خود کند. این کتاب در طول سال‌های گذشته بارها به چاپ‌های مجدد رسیده و «سایمون کوپر» تلاش کرد در ویراست‌های بعدی به حجم و غنای کتاب بیفزاید؛ تا جایی که حتی با گذشت ۲۸ سال از زمان انتشار خود باز هم مخاطب دارد و همچنان کتابی جذاب و خواندنی است. این خبرنگار انگلیسی برای نوشتن کتاب «فوتبال علیه دشمن» به ۲۲ کشور سفر کرد

تیم ملی فوتبال ایران که پیش از بازی با انگلیس تحت فشار قرار داشت و برخی نسبت به بازی آنها در جام جهانی و بی‌توجهی به اعتراضات خیابانی اعتراض داشتند، پس از پیروزی مقابل ولز با واکنش‌های متفاوت رسانه‌های داخلی و خارجی همراه شد. به گزارش ایسنا، شبکه‌های اجتماعی بعد از برد تیم ایران، تحت تاثیر این اتفاق قرار گرفته و کاربران واکنش‌های بسیاری نسبت به این موضوع داشتند. بازی قابل قبول و برد تیم ملی فوتبال، بعد از اتفاقات ناگواری که در کشور افتاد، طبق برخی تحلیل‌ها توانست قدری شادی را به جامعه تزریق کند. شاید بتوان گفت که بیشتر کاربران دارای هویت در فضای مجازی در واکنش به تلاش‌های مخالفان، این پیروزی را متعلق به مردم ایران دانسته و اظهارات ضدایرانی را محکوم کرده بودند. در این میان، برخی از موسسات نیز وضعیت تولید محتوا در فضای مجازی را تحلیل کرده و با ارائه آمار و ارقام به نتایج جالبی رسیده‌اند. به عنوان نمونه، تحلیل داده یک نهاد رسمی در بازه زمانی ۳۰ آبان تا پنجم آذرماه نشان می‌دهد که نسبت احساس شادی کاربران پیش

نافی این حقیقت نیست که در دنیای مدرن تقریباً همه‌چیز تحت تاثیر اقتصاد و جریان پول قرار گرفته است. حتی اگر پیشنازی همیشگی چین و آمریکا در رقابت‌های المپیک را معلول چیز دیگری جز اقتصاد بدانیم و وسعت و جمعیت این دو کشور را عامل موفقیت‌شان در المپیک بدانیم، برای حضور دائمی بریتانیا در جایگاه سوم طبیعتاً علتی جز قدرت اقتصادی نمی‌توان برشمرد. علی‌القاعده عوامل متعددی در این مهم دخیل هستند، اما بررسی‌های آماری نشان می‌دهد که در حالت کلی، اقتصادهای موفق، تیم‌ها و ورزشکاران موفق‌تری نیز دارند. میزان توسعه‌یافتگی و وضعیت شاخص‌های اقتصادی اگر شرط کافی نباشد، عموماً شرط لازم برای موفقیت در عرصه‌های مهم ورزشی، خصوصاً رویدادهای بزرگی همچون المپیک و جام جهانی است.

اگر به تیم‌های حاضر در جام جهانی ۲۰۱۸ از منظر شاخص‌های اقتصادی توجه کنیم، سه پارامتر مهم تولید ناخالص داخلی، نرخ تورم و بیکاری می‌تواند مبنای بررسی رابطه توسعه فوتبال و وضعیت اقتصادی کشورها باشد. ایران از نظر تولید ناخالص داخلی، رتبه هفتم را به خود اختصاص داده، اما در دو پارامتر دیگر وضعیت چندان مناسبی ندارد. براساس گزارش «بیزینس اینسایدر»، ثروت کشورها در فوتبال آنها تأثیرگذار است و GDP یا همان تولید ناخالص داخلی به نوعی نشان می‌دهد که کدام کشورها در جام جهانی ثروتمندتر هستند؛ زاین با تولید ناخالص داخلی ۴۸ تریلیون دلار، آلمان با ۳،۶ تریلیون دلار، فرانسه با ۲،۵ تریلیون دلار، برزیل با ۲،۰۵ تریلیون دلار، کره جنوبی با ۲،۰۳ تریلیون دلار، انگلیس با ۲،۰۲ تریلیون دلار و ایران با ۱،۶ تریلیون دلار هفت کشور نخست در رتبه‌بندی «بیزینس اینسایدر» هستند.

نبود. به گزارش «مارکت‌واچ»، مهمترین تاثیر جام جهانی در بازی روسیه و عربستان سعودی مشاهده شد. با توجه به اینکه زمان شروع این رقابت هم‌زمان با آغاز ساعت کاری بورس‌های آمریکا بود، نوعی رکود از همان روز اول رقابت‌ها بر بازار جهانی سهام حاکم شد. از نظر کارشناسان بازار سهام، دیدار پوتین و بن‌سلمان صرفاً به منظور تماشای فوتبال نبود، بلکه در این دیدار به ظاهر دوستانه، مسائل مهمتری از قبیل یافتن شرکای جدید نفتی در منطقه مورد بحث و گفت‌وگو قرار گرفت. کاهش ۳۳ درصدی معاملات جهانی در طول رقابت‌های جام جهانی ۲۰۱۰ و همچنین افت ۵۵ درصدی معاملات در طول بازی‌های جام جهانی ۲۰۱۸ به‌طور روشن و واضحی، ارتباط فوتبال با اقتصاد جهانی را تأیید می‌کند. با آغاز رقابت‌های یک ماهه جام جهانی و بالاگرفتن تب جهانی فوتبال، نوعی رکود در بورس‌های جهانی حاکم می‌شود و این موضوع در تمام جام‌های جهانی قبلی به چشم می‌خورد. احتمالاً عامل اصلی بروز این پدیده، توجه فزاینده به فوتبال در ایسن سال‌ها و کاهش علاقه سرمایه‌داران نسبت به پروژه‌های تجاری است. خلاصه آنکه در زمانه حاضر، جهانی شدن اقتصاد، تحرک سرمایه، ورود شرکت‌های چندملیتی و سرمایه‌گذاران خارجی به ورزش، فوتبال را بیش از گذشته به صنعت تبدیل کرده است.

رابطه ورزش و توسعه‌یافتگی

ارتباط فوتبال با اقتصاد کشورها، موضوع جالبی است و البته از منظر دیگری می‌توان این سؤال را مطرح کرد که شاخص‌های اقتصادی چه تأثیری بر روند نتیجه‌گیری تیم‌های ورزشی دارد؟ اگرچه مثال‌های متعددی وجود دارد که تاثیر مستقیم وضعیت اقتصادی کشورها بر نتیجه‌گیری آنها در رقابت‌های ورزشی را نقض می‌کند، اما این موضوع،

داشتند، اما پست‌های برتر بازی با ولز اغلب پیرامون شادی و حضور تماشاگران بود. اما تحلیل دیگری که توسط وب‌سایت مدار هوشمند تحلیل اطلاعات از توئیتر فارسی بعداز برد ایران در جام جهانی انجام شد، بیانگر آن است که در روز جمعه، ۲۵ هزار و ۳۰۸ توئیتر در مورد بازی ایران توسط ۱۴ هزار و ۹۴ کاربر منتشر شده و آمارها نشان می‌دهد که اوج فعالیت کاربران از ساعت ۱۴ تا ۱۵ عصر بوده است. همچنین سه هشتگ تیم ملی، ایران و جام جهانی از جمله سه هشتگ‌های پرطرفدار مرتبط با بازی روز جمعه بوده است.

نمودار گرافیکی تحلیل احساسات توئیتهای منتشرشده در مورد بازی تیم ملی ایران در روز جمعه نشان می‌دهد که ۶۶،۱ درصد توئیته‌ها احساسات مثبتی به همراه داشته است. همچنین وضعیت اخلاقی محتوای توئیتهای منتشره در مورد بازی ایران با ولز نشان می‌دهد که ۹۶،۵ درصد توئیته‌ها محتوای مثبت اخلاقی داشته‌اند. درباره تحلیل هیجانات هم می‌توان گفت که ۳۰ درصد توئیته‌ها، تأیید و تحسین کاربران را به همراه داشت و حدود ۲۰ درصد نیز با غم و ناراحتی



رفتار ته‌اجمی بانک‌های مرکزی ادامه می‌یابد

معماری سیاست پولی ۲۰۲۳

در شرایطی که بسیاری از بانک‌های مرکزی جهان از آمریکا گرفته تا اروپا و آسیا برای مهار روند صعودی تورم در ماه‌های گذشته نرخ بهره خود را افزایش داده‌اند، برآوردهای «کونومیسیت» نشان می‌دهد که رفتار ته‌اجمی بانک‌های مرکزی در سال ۲۰۲۳ ادامه پیدا خواهد کرد. هفته‌نامه «کونومیسیت» در آستانه سال جدید میلادی، به بررسی چشم‌انداز سیاست پولی در سال ۲۰۲۳ پرداخته و می‌نویسد: «برای افزایش تنش بین سیاست مالی و پولی آماده شوید. اقتصاد جهانی در حال کندشدن است و بسیاری از کشورها در معرض خطر سقوط به رکود در سال ۲۰۲۳ قرار دارند. در آمریکا نرخ‌های بهره به شدت بالا در راستای مبارزه فدرال رزرو با تورم، تهدیدی برای سقوط بازار مسکن و افزایش بیکاری است. سیاست‌های انقباضی، ارزش دلار را بالا برده و از این راه در حال صدور تورم به بازارهای نوظهور است و هم‌زمان پرداخت بدهی‌های ارزی آنها را سخت‌تر می‌کند. اروپا با بحران شدید انرژی دست و پنجه نرم می‌کند که کارخانه‌ها را به تعطیلی می‌کشاند و مصرف‌کنندگان را تحت فشار قرار می‌دهد. البته شدت رکود در قاره سبز به‌طور قابل توجهی به تغییرات آب و هوایی بستگی دارد. در سوی دیگر، چین در حال مبارزه با سقوط بازار مسکن و بی‌ثباتی اقتصادی ناشی از سیاست «کووید صفر» است که مستلزم تصمیم‌گیری دوباره درباره فرآیندهای سختگیرانه است. نیمه اول سال ۲۰۲۳ ممکن است برای جهان، کمی آرامش به همراه داشته باشد. اروپا به اندازه کافی ذخیره گازی دارد تا بتواند زمستانی معتدل را بدون بحران بزرگ پشت سر بگذارد. قیمت‌های کالا همچنان بالا و بی‌ثبات باقی خواهند ماند، اما صرف تکرار نشدن جهش‌های قیمتی در سال ۲۰۲۲ کافی است تا تورم سالانه تا حدودی کاهش یابد. فدرال رزرو با نرخ تورم حدود ۴ درصد مواجه خواهد بود که تا حدی می‌تواند به این دلیل باشد که بازار کار بسیار تحت فشار است و تقریباً دو جای خالی برای هر کارگر بیکار وجود دارد. اروپا بار دیگر در راستای آماده شدن برای زمستان نیاز به پر کردن مجدد ذخایر گاز خود دارد، اما این بار در طرف عرضه، سهم روسیه بسیار کمتر از میزان ۳۰۲۲ خواهد بود؛ این در حالی است که اگر چین دوباره به مسیر رشد بازگردد، رشد جهانی بالاتر خواهد بود و این امر، تقاضای جهانی برای گاز طبیعی مایع را افزایش خواهد داد که بعداً است عرضه آن تا اواسط دهه افزایش داشته باشد. قیمت‌های بالاتر گاز طبیعی مایع در بازار احتمالاً تحمل دومین زمستان و بحران انرژی را برای اروپا سخت‌تر از زمستان اول خواهد کرد.

در سراسر دنیای ثروتمند، بانک‌های مرکزی به همان اندازه که برای مهار تورم لازم است، ته‌اجمی خواهند بود. بهبود شرایط اشتغال از اولویت خارج شده است و اکنون بازگرداندن ثبات قیمت‌ها در کانون توجه قرار گرفته است. در حالی که تکنوکرات‌ها ممکن است کاهش رشد اقتصادی را در مقام هزینه اجتناب‌ناپذیری برای کاهش تورم تحمل کنند، سیاستمداران با افزایش نگرانی‌ها درباره چشم‌انداز اقتصادی، کار دشوارتری در پیش دارند. دولت‌ها در اروپا، مبالغ هنگفتی را برای محافظت از اقتصاد خود در برابر هزینه‌های انرژی تخصیص داده‌اند. تلاش نافرجام انگلستان در استقراض بیشتر برای برانگیختن رشد اقتصادی ممکن است توسط کشورهای دیگر نیز تکرار شود. با این حال همان‌طور که تجربه بد انگلیسی نشان داد، تحریک اقتصاد در شرایطی که بانک‌های مرکزی، تقاضا را با افزایش نرخ‌های بهره کاهش می‌دهند، احتمالاً نتیجه معکوس خواهد داشت. چشم‌انداز «کونومیسیت» از سال ۲۰۲۳ نشان می‌دهد که بحران بعدی ناشی از تضاد بین انقباض پولی و پایداری مالی می‌تواند در ایتالیا یا بدهکار بسوز پیدای کند. بانک مرکزی اروپا (ECB) با وجود افزایش نرخ بهره برای مبارزه با تورم همچنان به خرید اوراق قرضه ایتالیایی ادامه می‌دهد. با این وجود، بدهی ۱۰ ساله ایتالیا با بازدهی ۲٫۲ درصدی بالاتر از معادل آلمانی معامله می‌شود. در صورتی که بانک مرکزی اروپا مجبور شود نرخ‌ها را به اندازه فدرال‌رزرو آمریکا برای مهار تورم افزایش دهد، بودجه ایتالیا تحت فشار شدیدی قرار خواهد گرفت. البته غول بدهی تنها ایتالیا را هدف قرار نداده و این احتمال وجود دارد که درگیری پولی-مالی به ژاپن نیز لطمه وارد کند. بدهی‌های خالص عمومی این کشور حدود ۱۷۰ درصد تولید ناخالص داخلی برآورد می‌شود و از جهت تعهد بانک مرکزی ژاپن به نرخ‌های بهره پایین در سایه تورم زیر هدف تاکنون پایدار بوده است. اکنون حتی تورم ژاپن در حال افزایش است و شکاف سیاست پولی سست و نرخ‌های بالای فدرال‌رزرو، فشار نزولی شدیدی بر بن ژاپن وارد می‌کند. در صورت تداوم تورم، چرخش به سمت انقباض پولی اجتناب‌ناپذیر خواهد شد.

تنها اقتصاد بزرگی که خطر تنش بین سیاست‌های مالی و پولی را در آینده نزدیک تجربه نخواهد کرد، چین است که از تورم بالا رنج نمی‌برد؛ چراکه رشد چین کند شده است و این خبر چندان خوبی نیست. از آنجا که چین مرزهای خود را به‌شدت کنترل می‌کند، فرصت سرمایه‌گذاری را به دیگر کشورهای آسیای شرقی به‌دلیل قوانین فرآیندهای آسان‌تر از دست می‌دهد و صرفاً هر روزه کنترل دولت بر کسب‌وکارها افزایش می‌یابد. در سایه سیاست «کووید صفر»، احتمال قطع ارتباط بین اقتصاد چین و سایر نقاط جهان در حال افزایش است. تصمیم سختی که چین با آن مواجه است، بین رشد و بیکاری یا نرخ‌های بالاتر و بدهی‌های پایدار نیست، بلکه بین حال و آینده کشور است. چین باید به بحران مسکن خود با کمترین میزان تضعیف اعتماد عمومی پاسخ دهد و راهی برای خروج از سیاست‌های «کووید صفر» پیدا کند؛ حتی اگر به قیمت جهش در آمار مبتلایان تمام شود.

سایر نقاط جهان و بیش از همه، کشورهای در حال توسعه و بازارهای نوظهور، با چالش جدی مقابله با سیاست‌های انقباضی فدرال‌رزرو روبه‌رو هستند. البته در حال حاضر، کشورهای با درآمد متوسط نسبت به دوره‌های گذشته افزایش نرخ فدرال رزرو از آمادگی بهتری برخوردار هستند. بیشترین خطر متوجه کشورهایی است که سیاست‌های اقتصادی آنها همواره دچار مشکل بوده است. از گزینه‌های جدی این لیست می‌توان به آرژانتین و ترکیه اشاره کرد. بخش‌های فقیرتر جهان به‌ویژه در قاره آفریقا و بسیاری از کشورها همچنان در لبه بحران به سر می‌برند و باید پیش از ارائه راهکار نجات از سوی صندوق بین‌المللی پول، برای کاهش بدهی‌ها با چین وارد مذاکره شوند. در روزگاری که تطبیق افزایش نرخ‌های بهره با بدهی‌های عمومی دشوار است، اگر تصمیمات سیاستگذاری از جانب کشور دیگری باشد، وضعیت بسیار دشوارتر نیز خواهد شد.»

فرصت امروز: این روزها تشکل‌های کارگری در ایران، حال و روز خوبی ندارند. به نظر می‌رسد مهمترین دلیل این رخوت و خمودی، ضعف نهادی تشکل‌های کارگری و به طور کلی، تشکل‌ها و نهادهای مدنی در جامعه ایران است. کاهش قدرت تشکل‌های کارگری، این چالش را به همراه دارد که هرگونه کنش کارگری در رابطه با احقاق حقوق می‌تواند به قیمت عقب افتادن حقوق، اخراج و در مجموع، لطمه به امنیت شغلی و روانی کارگران تمام شود. بنابراین تشکل‌های کارگری و نهادهای مدنی در ایران بیش از پیش به آسیب‌شناسی و مطالعه ساختاری نیاز دارند. در همین راستا، نهاد پژوهشی مجلس در اولین گزارش از سلسله‌گزارش‌های «بررسی وضعیت تشکل‌های کارگری در ایران»، به «مطالعه تطبیقی تشکل‌های کارگری در ایالات متحده آمریکا و سوئد» پرداخته و اتحادیه‌های کاری در این دو کشور غربی را براساس هشت محور «تنوع تشکل‌ها»، «سازوکارهای انتخاباتی»، «سازوکارهای صدور مجوز برای فعالیت»، «سازوکارهای مصونیت‌بخشی به اتحادیه و اعضا»، «دایره نفوذ تصمیمات اتحادیه و ضمانت اجرایی آن»، «شرایط سلب عضویت اعضا و اخراج آنها»، «سازوکار حل اختلاف میان اتحادیه و کارفرما» و «نقش کلی دولت در موضوع اتحادیه‌های کاری» بررسی کرده است.

تجربیات جهانی نشان می‌دهد که در بسیاری از جوامع توسعه‌یافته از جمله سوئد و آمریکا، اجازه شکل‌گیری انواع اتحادیه‌ها داده می‌شود و اتحادیه‌ها در سطوح محلی، ایالتی و بین‌المللی فعالیت می‌کنند. وزارت کار آمریکا، چارچوب‌های انتخاب را مشخص و جزییات را به خود اتحادیه‌ها واگذار کرده، اما فرآیند انتخابات در سوئد کاملاً برعهده خود اتحادیه‌هاست. در هر دو کشور کارفرمایان حق ندارند در کار اتحادیه‌ها خللی وارد کنند. مصادیق پرشماری از رفتارهای نادرست کارفرمایان فهرست شده است که کارکنان می‌توانند شکایت کنند. سلب عضویت اعضا در اتحادیه‌ها در صورت زیر پا گذاشتن اساسنامه و محکومیت‌های قضایی اعضا بوده و در مورد فرآیند حل اختلاف نیز نهادی ذیل وزارت کار برای حل اختلاف تعیین شده است.

عدم دخالت دولت در اتحادیه‌ها

این مطالعه نشان می‌دهد که حق تشکیل اتحادیه‌های کاری در آمریکا و سوئد کاملاً به رسمیت شناخته شده و این دو کشور در قوانین خود، زمینه تشکیل اتحادیه‌ها را فراهم کرده‌اند. مصونیت افراد عضو اتحادیه، ضمانت قانونی برای اجرای تصمیمات اتحادیه و روش‌های حل اختلاف با اتحادیه‌ها و کارفرمایان، از مواردی است که کاملاً در قانون پیش‌بینی شده و سازوکار مختلفی برای آنها در نظر گرفته شده است. اتحادیه‌ها و کارفرمایان در سوئد، این اجازه قانونی را دارند که کارکنان را از کار برای کارفرمایانی که طرف قرارداد اتحادیه نیستند، منع کنند و کارفرمایان را از استخدام کارکنانی که عضو اتحادیه نیستند، بازدارند. این رویکرد باعث شده مزایای عضویت در اتحادیه در سوئد به مراتب بیشتر از آمریکا باشد؛ کما اینکه

۹۰ درصد کارکنان در سوئد عضو اتحادیه‌های کاری هستند

راز عقب‌ماندگی تشکل‌های ایرانی



مداخلات ذکر شده و حق شکایت برای کارگران در صورت ارتکاب توسط کارفرمایان به رسمیت شناخته شده است.

در زمینه «دایره نفوذ تصمیمات اتحادیه و ضمانت اجرایی آن» می‌توان گفت طبق قوانین آمریکا، نتیجه چانه‌زنی اتحادیه‌ها با کارفرما ارزشی مانند قانون دارد و طرفین ملزم به اجرای آن هستند. همچنین اگر چانه‌زنی به نتیجه نرسد، تشکل‌ها حق دارند تحت شرایطی فراخوان اعتصاب صادر کنند و اعضای اتحادیه در اقدامی قانونی حق اعتصاب و تعطیلی کار را دارند، اما براساس قوانین سوئد، کارفرما موظف است با نمایندگان اتحادیه به چانه‌زنی بپردازد و خودداری از این کار برخلاف قانون است. توافقات حاصل از این تعاملات، ضمانت اجرایی بالایی داشته و هرگونه تعدی از آن با توییح قانونی مواجه می‌شود. «شرایط سلب عضویت اعضا» نیز بدین صورت است که در آمریکا افراد حق تشکیل اتحادیه و عضویت در آن را دارند و نمی‌توان بدون دلیل این حق را از آنان گرفت یا اخراج‌شان کرد. «سلب عضویت اعضا» در شرایطی سختگیرانه و در صورتی اتفاق می‌افتد که اساسنامه اتحادیه زیر پا گذاشته و اقداماتی انجام شود که وجود اتحادیه را به خطر اندازد. در سوئد نیز اخراج اعضا تحت شرایطی خاص مانند عضویت در اتحادیه‌های دوری و محکومیت قضایی صورت می‌گیرد. این شرایط به شکلی شفاف و سختگیرانه طراحی شده و امکان اعمال سلیقه‌های شخصی توسط کارفرمایان در اخراج افراد وجود ندارد.

روش حل اختلاف کارکنان و کارفرما

در زمینه «سازوکار حل اختلاف میان اتحادیه و کارفرما» می‌توان گفت که در آمریکا نهادی ذیل وزارت کار برای حل اختلاف کارکنان و کارفرما در نظر گرفته شده، ولی در مرحله اول این موضوع برعهده خود آنها گذاشته شده است تا با انتخاب یک شخص سوم بی‌طرف به عنوان داور به حل این اختلاف بپردازد و در صورتی که صلح حاصل نشود، این‌بار در سطح محلی و سپس در سطح ایالتی و در نهایت در سطح ملی به داورى اقدام خواهد شد. در سوئد نیز «سازوکار حل اختلاف میان تشکل‌ها و کارفرمایان» با محوریت نهادهای داورى غیردولتی شکل گرفته است؛ یعنی نهادهای دولتی نیز برای این امر پیش‌بینی شده است، اما تنها در شرایطی خاص و هنگامی که اختلاف در چندین مرحله مقدماتی به مصالحه نینجامد، مورد ارجاع قرار می‌گیرند. بدین ترتیب، نهادهای داورى غیردولتی در قوانین کار سوئد کاملاً پیش‌بینی شده است. همچنین «نقش کلی دولت در موضوع اتحادیه‌های کاری»، آخرین محوری است که در گزارش مرکز پژوهش‌ها بررسی شده است. بررسی‌ها نشان می‌دهد که دولت در آمریکا نسبت به سوئد، نقش بیشتری در حوزه تشکیل و فعالیت تشکل‌ها دارد و جدا از تصویب قوانین و فراهم کردن زمینه، در برگزاری برخی انتخابات و جهت‌دهی‌های دیگر نقش دارد. برخلاف آمریکا، دولت در سوئد حق تشکیل و فعالیت اتحادیه‌ها را کاملاً به رسمیت شناخته است و کمترین دخالت را در سازوکار اجرایی آنها دارد.

شیوه صدور مجوز فعالیت تشکل‌ها

«سازوکار صدور مجوز فعالیت» در آمریکا، در چارچوب‌های شفاف و سهیل‌گیرانه طراحی شده است. در قوانین آمریکا، مجوز اقدامات مختلف اتحادیه‌ها نظیر چانه‌زنی جمعی، اعتصاب و راهپیمایی به رسمیت شناخته شده است. در سوئد نیز نهادی به عنوان مرجع صدور مجوز برای فعالیت تشکل‌ها تعیین نشده و این تشکل‌ها به محض تشکیل رسمی، به صورت خودکار در سامانه‌های مرتبط دولتی ثبت می‌شوند. در زمینه «سازوکار مصونیت‌بخشی به اتحادیه» نیز در قوانین آمریکا صراحتاً آمده که کارفرمایان حق ندارند در کار اتحادیه‌ها خللی وارد کنند و مصادیق پرشماری از رفتارهای نادرست کارفرمایان بیان شده است که در صورت ارتکاب هر کدام، کارکنان می‌توانند از کارفرمایان شکایت کنند. همچنین در آمریکا ضوابط سختگیرانه‌ای پیش‌بینی شده که به کارفرمایان اجازه نمی‌دهد به بهانه واهی، افرادی را که عضو اتحادیه هستند با قصد اعمال فشار در معرض اخراج یا عدم‌تمدید قرار دهند. در قوانین سوئد نیز سازوکارهای مختلفی پیش‌بینی شده که مانع از مداخله کارفرمایان در امور داخلی تشکل‌ها می‌شود. در این قوانین به صورت تفسیرناپذیر، این

لازم خانگی، خودرو و پوشاک با تحولات فناوریانه پیشران شدند

دیده‌بانی آینده صنعت در پساکرونا

نشان می‌دهد که استراتژی‌های پیشین این صنعت در سال‌های گذشته که به‌نوعی مزیت رقابتی تولید پوشاک در کشورهای شرق آسیا بود، امروزه کمرنگ شده و جهان شاهد انتقال تولید صنعت نساجی از کشورهای شرق آسیا به کشورهای توسعه‌یافته است.

در بخش چهارم این گزارش به انقلاب صنعتی چهارم در تحول و پیشرفت در لوازم خانگی اشاره شده است. در این بخش، ضمن ارائه نقشه راه توسعه این دسته از فناوری‌ها، ابتدا به نحوه ایجاد تقاضا و توسعه فروش لوازم خانگی هوشمند پرداخته و چند نمونه از این پیشرفت‌ها و آثار آنها بیان شده است. در پایان پیشنهادات سیاستی برای ایران جهت نوآوری در صنعت مذکور، ارائه شده است. در بخش پایانی نیز به موضوع استخراج هوشمند از معادن فلزات و همچنین تحول صنعت معدن از درجه فناوری‌های نوظهور پرداخته شده است. امروزه بسیاری از معادن تلاش می‌کنند تا تحولی معنادار و پایدار در فرآیند خود ایجاد کنند، اما چون فاقد دید واقعی و درک موقعیت فناوریانه خود هستند، توان کافی برای پاسخ به نیاز جامعه هدف و شناسایی فرصت‌ها را ندارند. همه اینها در صورتی است که هزینه فناوری دیجیتال در حال کاهش است و رامحل‌های فناوریانه در حال آزمایش و گسترش در صنعت هستند. زمانی بهتر از اکنون برای کشف استخراج هوشمند و تمرکز بر ارزش وجود ندارد. براساس گزارش موسسه مکنزی و نظرسنجی دلیویت از صاحبان معادن، دیجیتالی‌شدن فرآیند معدن به معنای توانایی متفاوت دیدن، متفاوت فکر کردن و انجام عملیات متفاوت است.

یکی از صنایع مهم دیگری که نیاز به پایش و آینده‌نگری در آن احساس می‌شود، حوزه نساجی و پوشاک است. در این پژوهش، چشم‌انداز اقتصادی صنعت نساجی به‌منظور ثبات اقتصادی مورد مطالعه قرار می‌گیرد و نشان داده می‌شود این صنعت با بهره‌برداری از فرصت‌های جدید فناوریانه به مقابله با چالش‌های جدید پرداخته است. صنعت نساجی با راه‌حل‌های دیجیتال مبتنی بر داده به سمت افق سودآوری و پایداری حرکت می‌کند. این پژوهش با بررسی روندهای جدید شکل‌گرفته در صنعت نساجی،

بازوی پژوهشی اتاق ایران در قسمت نخست این گزارش، مدل‌های

بانک نامه

در ۷ ماهه امسال

بانک‌ها ۴۵ درصد بیشتر وام دادند

بانک‌ها در هفت ماه امسال حدود ۲۲۴۵ هزار میلیارد تومان تسهیلات پرداخت کرده‌اند که نسبت به مدت مشابه سال گذشته حدود ۴۵ درصد رشد کرده است. گزارش بانک مرکزی از وام‌دهی بانک‌ها از ابتدای سال جاری تا هفتم آذرماه نشان می‌دهد که تعداد یک میلیون و ۳۷۶ هزار فقره تسهیلات ازدواج، فرزندآوری و ودیعه مسکن به مبلغ ۱۲۱ هزار و ۲۰۰ میلیارد تومان توسط شبکه بانکی به متقاضیان پرداخت شده است. طبق اعلام بانک مرکزی، از ابتدای سال تا هفتم آذرماه تعداد ۶۵۱ هزار نفر به مبلغ ۹۰ هزار میلیارد تومان تسهیلات قرض‌الحسنه ازدواج دریافت کردند که نسبت به مدت مشابه سال قبل، رشد ۵۱ درصدی داشته است. همچنین به منظور حمایت از جوانی جمعیت نیز از زمان ابلاغ شیوه‌نامه مربوطه (۳۱ فروردین)، تعداد ۵۵۰ هزار نفر به مبلغ ۲۲ هزار میلیارد تومان از تسهیلات قرض‌الحسنه فرزندآوری بهره‌مند شدند. علاوه بر این، از ششم تیرماه تا هفتم آذرماه امسال برای ۱۹۰ هزار متقاضی تسهیلات ودیعه مسکن تشکیل پرونده شده است که از این تعداد، ۱۷۵ هزار نفر به میزان ۹۲۰۰ میلیارد تومان تسهیلات دریافت کرده‌اند. روند پرداخت تسهیلات در هفت ماهه سال جاری نشان می‌دهد که شبکه بانکی در هفت ماهه امسال حدود ۲۲۴۵ هزار میلیارد تومان تسهیلات پرداخت کرده که نسبت به مدت مشابه سال گذشته حدود ۴۵ درصد رشد کرده است. معادل ۸۴ درصد این تسهیلات به صاحبان کسب‌وکار و ۱۶ درصد مابقی هم به مصرف‌کننده‌نهایی خانوار پرداخت شده است.

سخت‌گوی بانک مرکزی به بانک‌ها اخطار داد

ممنوعیت بلوکه بخشی از وام

سخت‌گوی بانک مرکزی در واکنش به اینکه برخی بانک‌ها برای پرداخت تسهیلات، سپرده یا مبلغ وام را بلوکه می‌کنند، گفت عدم رعایت بخشنامه‌های یادشده در این زمینه، تخلف از سوی بانک‌ها و موسسات اعتباری غیربانکی است و موضوع، مشمول اقدامات نظارتی و طرح در هیأت انتظامی بانک‌ها خواهد شد. در پی ممنوعیت بلوکه کردن بخشی از مبلغ وام و همچنین سپرده‌گذاری بدون سود برای دریافت تسهیلات، عملکرد بانک‌ها در این راستا و رعایت این بخشنامه مورد بررسی قرار گرفته که براساس مشاهدات میدانی ایستا از برخی شعب بانک سرمایه و سپه برای پرداخت تسهیلات، سپرده بلوکه می‌کنند و بانک اقتصاد نوین نیز بخشی از مبلغ وام را بلوکه می‌کند. در این زمینه، سخت‌گوی بانک مرکزی با اخطار به این بانک‌ها گفت: بانک مرکزی در بخشنامه‌ای به شبکه بانکی تصریح کرده است که اخذ گرگونه سپرده به عنوان وثیقه نقدی به هر عنوان، قبل یا بعد از اعطای تسهیلات توسط بانک‌ها و موسسات اعتباری غیربانکی ممنوع است. به گفته مصطفی قمری وفا، چنانچه بانک‌ها و موسسات اعتباری غیربانکی در راستای بخشنامه ۹ تیرماه ۱۳۹۹ قبل از اعطای تسهیلات و منوط به توافق قبلی، اقدام به اخذ وثیقه نقدی در قالب سپرده سرمایه‌گذاری مدت‌دار از تسهیلات‌گیرنده کرده، پرداخت سود علی‌الحساب به سپرده مذکور معادل نرخ سود متناظر با دوره زمانی آن سپرده مشابه سپرده‌های که وثیقه تسهیلات نیستند، الزامی است. عدم رعایت بخشنامه‌های یادشده، تخلف از سبوی برخی از بانک‌ها و موسسات اعتباری غیربانکی است و موضوع، مشمول اقدامات نظارتی و طرح در هیأت انتظامی بانک‌ها خواهد شد. گفتنی است پیش از این نیز ابوذر سروش، معاون نظارت بانک مرکزی اعلام کرده بود که بانک‌هایی که بخشی از وام را بلوکه کرده‌اند، به هیأت انتظامی بانک‌ها معرفی می‌شوند.

تورم اروپا صعودی یا نزولی است؟

انرژی و غذا در صدر تورم جهانی

کریستین لاگارد، رئیس بانک مرکزی اروپا (ECB) در سخنرانی کمیته امور اقتصادی و پولی پارلمان اروپا (ECON) گفت که این موسسه تصمیمات مربوط به سیاست پولی را جلسه به جلسه و با توجه به داده‌های فعلی اتخاذ می‌کند. به گزارش اکونومیک، لاگارد تاکید کرد که او دیدگاه بلندمدتی از بانک مرکزی اروپا در آینده ندارد و نظر وی این است که نرخ‌های بهره باید به اندازه کافی بالا باشند تا با تورم مبارزه کند. او انرژی و غذا را به‌عنوان بزرگترین عوامل افزایش تورم معرفی و اعتراف کرد که این امر بر افراد کم‌درآمد بیشتر از افراد پردرآمد تأثیر می‌گذارد. لاگارد در مورد عدم حمایت بانک مرکزی اروپا از تقاضا گفت که افزایش نرخ‌ها به تقاضا کمک می‌کند، اما تحریک بیش‌تر آن در حال حاضر امکان‌پذیر نیست زیرا بر ثبات قیمت تأثیر منفی می‌گذارد. رئیس بانک مرکزی اروپا گفت که اگر تورم در ماه اکتبر به اوج خود برسد، متعجب خواهد شد و معتقد است که هنوز ابهام بسیار زیادی وجود دارد، به‌ویژه در انتقال هزینه بالای انرژی در سطح عمده‌فروشی به سطح خرده‌فروشی، تا حدس برزнім که تورم واقعا به اوج خود رسیده است. لاگارد اطمینان داد که تورم در بلندمدت به دلیل سیاست پولی بانک مرکزی اروپا و کاهش تنگنای‌های عرضه کاهش خواهد یافت. به گفته وی، «وقتی به محرک‌های تورم کنونی نگاه می‌کنید، چه مواد غذایی و کالاها یا انرژی، مسیری را نمی‌بینیم که من را به این باور برساند که به اوج تورم رسیدیم و تورم در حال کاهش است.»

نوسان بیت‌کوین در سطح ۱۶ هزار دلار

سناریوی ۲۰۱۸ تکرار می‌شود؟

تحلیلگران معتقدند هنوز قیمت بیت‌کوین به کف فعلی خود نرسیده است. بنجامین کوئن، تحلیلگر کریپتو از جمله افرادی است که انتظار دارد بازار از سایر چرخه‌های بازار نزولی به ویژه سناریوی تسلیم شدن در سال ۲۰۱۸ تقلید کند. به گزارش کریپتو، کوئن در تحلیل جدید خود می‌گوید: انتظار یک سناریوی نزولی مشابه با سناریوی سال ۲۰۱۸ که در آن بیت‌کوین قبل از تسلیم شدن شدید به پایین‌ترین قیمت‌ها برای رسیدن به کف ارزش خود، مجموعه‌ای از سطوح پایین‌تر را تجربه کرد، غیرمنطقی نخواهد بود. او داده‌های تاریخی از شاخص فنی میانگین متحرک ۲۰۰ روزه برای حمایت از استدلال خود عنوان کرد. به گفته وی، بازار فعلی می‌تواند شاهد یک رویداد کاپیتال‌اسیون بالقوه برای نشان دادن کف قیمت دیگری نزدیک تعطیلات کریسمس امسال باشد. در این مرحله، بیت‌کوین می‌تواند برای یک روند صعودی آماده باشد. البته وی پذیرفت که این تجزیه و تحلیل فقط حدس و گمان است و افزود که چرخه‌های نزولی در بازار بیت‌کوین از نظر تاریخی به‌طور متوسط یک سال طول کشیده و بازار نزولی کنونی بیش از یک سال ادامه یافته، بنابراین ممکن است به زودی به پایان برسد.

«فرصت امروز» ماهیت حقوقی «هیأت انتظامی بانک مرکزی» را بررسی می‌کند

شیوه برخورد با تخلف بانکی



مرکزی»، یک محکمه اختصاصی قضایی است که بانک مرکزی آن را مدیریت خواهد کرد.» او به دلایل ماهیت حقوقی «هیأت انتظامی بانک مرکزی» و مغایرت آن با قانون اساسی اشاره می‌کند و توضیح می‌دهد: «در ساختار جدید، رئیس «هیأت انتظامی بانک مرکزی»، یک قاضی منصوب قوه قضائیه است. وظیفه قاضی نیز انشای رأی قضایی است و نه رأی اداری. شأن قاضی منصوب قوه قضائیه که ریاست «هیأت انتظامی بانک مرکزی» را برعهده دارد، انشاء و صدور رأی قضایی و غیراداری در پرونده‌های مطرح‌وه است؛ یعنی رئیس قوه قضائیه، قاضی منصوب خود را برای رسیدگی قضایی و انشای رأی به بانک مرکزی اعزام خواهد کرد و نه صرفا جهت ریاست یک نهاد اداری به نام «هیأت انتظامی بانک مرکزی». از سوی دیگر برخلاف محاکم قضایی، شأن هیأت‌های انتظامی، رسیدگی تخصصی به تخلفات بانکی و صدور حکم انتظامی و غیرقضایی و محکوم کردن متخلفان (بانک‌ها یا مدیران آن) به مجازات‌های انتظامی در تخلفات بانکی است. ماده ۲۴ قانون پولی و بانکی در این مورد می‌گوید: «مرجع رسیدگی به تخلفات موضوع این ماده و صدور حکم به مجازات‌های انتظامی، هیأت انتظامی بانک‌ها خواهد بود که مرکب است از نماینده دادستان کل، یک نفر نماینده کانون بانک‌ها و یک نفر از اعضای شورای پول و اعتبار به انتخاب شورا. دبیر کل بانک سمت دادستان هیأت را خواهد داشت.» بنابراین صدور احکام انتظامی در امور بانکی، نیاز به اعزام قاضی توسط قوه قضائیه به بانک مرکزی ندارد.»

شعبه دادگستری خیابان میرداماد

«نظافتیان» برپایی «هیأت انتظامی بانک مرکزی» را به معنای ایجاد نوعی دادگستری در بانک مرکزی می‌داند و می‌گوید: «در طرح مصوب مجلس، ساختار هیأت انتظامی بدوی و تجدیدنظر از چند عضو تشکیل شده است. اگر هیأت انتظامی صلاحیت رسیدگی و صدور رأی انتظامی دارد، در ایسن صورت رأی این هیأت بایستی به صورت جمعی و حداقل توسط اکثریت اعضای هیأت صادر شود؛ در حالی که بند «ج» قسمت الف طرح بانکداری گفته است: «جلسات هیأت انتظامی بدوی و تجدیدنظر با حضور کلیه اعضا تشکیل می‌شود. اثناء رأی برعهده قاضی عضو هیأت است.» پس رأی «هیئات انتظامی بانک مرکزی» صرفا توسط قاضی منصوب قوه قضائیه صادر می‌شود و باقی اعضای «هیأت انتظامی بانک مرکزی» تشریفاتی هستند و حداکثر نقش مشاور قاضی منصوب قوه قضائیه در «هیأت انتظامی بانک مرکزی» را خواهند داشت.»

به عقیده این پژوهشگر بانکی، «از نظر حوزه شمول در قانون پولی و بانکی، هیأت انتظامی فقط به تخلفات پولی و بانکی بانک‌ها و موسسات اعتباری رسیدگی می‌کند و به تخلفات و جرائم افراد خارج از شبکه بانکی در بانک مرکزی ورود نمی‌کند؛ در حالی که در مصوبه اخیر مجلس،

ایمان ولی‌پور

ایمیل: IvanKaramazof@yahoo.com

از زمان تصویب قانون پولی و بانکی کشور در ابتدای دهه ۵۰، تخلفات بانک‌ها در «هیأت انتظامی بانک‌ها» رسیدگی شده است، اما متأسفانه مصوبه اخیر مجلس با رونمایی از «هیأت انتظامی بانک مرکزی»، مرجعی جدید برای رسیدگی به تخلفات بانکی تعیین کرده که نوعی مرجع شبه قضایی است و با اصول قانون اساسی مغایرت دارد. براساس اصل تفکیک قوا، قوه مجریه نمی‌تواند وظیفه خطیر برخورد با تخلفات و مجازات مجرمان را برعهده گیرد و این موضوع در حیطه تخصصی قوه قضائیه و دستگاه قضاست. با این وجود، به نظر می‌رسد «هیأت انتظامی بانک مرکزی» یک محکمه اختصاصی قضایی است که به جای قوه قضائیه، بانک مرکزی آن را مدیریت خواهد کرد. جدا از ماهیت حقوقی و قانونی «هیأت انتظامی بانک مرکزی»، پرسش این است که برای برخورد با تخلفات بانکی چه ضرورتی دارد خارج از اصول قانون اساسی عمل کنیم و یک نهاد موازی با «هیأت انتظامی بانک‌ها» معرفی نماییم؟ با وجود تمام نقدهای کارشناسی که به طرح بانکداری مجلس از سوی اقتصاددانان و کارشناسان وارد شده است، «طرح بانکداری جمهوری اسلامی ایران» در میانه تابستان امسال در دستور کار نمایندگان قرار گرفت و مواد مختلف آن به تصویب رسید. از جمله منتقدان این طرح، پنج رئیس کل پیشین بانک مرکزی هستند که در نامه‌ای به رئیس مجلس، تصویب آن را مترادف با نقض استقلال سیاستگذار پولی و سلطه شدید دولت بر بانک مرکزی دانسته‌اند. همچنین مدیران پولی و کارشناسان پولی در نظرسنجی انجمن مدیران بانکی نسبت به تبعات طرح جدید بانکداری هشدار داده و تغییر ساختار سیاستگذاری پولی بدون کار کارشناسی کافی و همراهی بدنه شبکه بانکی را موجب عقبگرد بانکداری ایرانی برشمرده‌اند.

محکمه استثنایی بانک مرکزی

به نظر می‌رسد دغدغه و اشتیاق طراحان «طرح بانکداری جمهوری اسلامی» به افزایش اقتدار بانک مرکزی باعث شده تا «هیأت انتظامی بانک مرکزی» را بدون تصریح قانون در قامت یک مرجع قضایی تحت مدیریت بانک مرکزی طراحی کنند. محکمه‌ای که اصول آیین دادرسی آن نامشخص است و آرای آن در هیچ مرجع قضایی و غیرقضایی قابل رسیدگی نیست. «علی نظافتیان»، پژوهشگر بانکی و دبیر کمیسیون حقوقی کانون بانک‌ها درباره ماهیت حقوقی «هیأت انتظامی بانک مرکزی» به «فرصت امروز» می‌گوید: «تاکتون تردید داشته‌ام که ماهیت حقوقی «هیأت انتظامی بانک مرکزی» صرفا یک دادگاه اداری است یا یک محکمه اختصاصی قضایی، مثل سازمان قضایی نیروهای مسلح، اما با تصویب ماده ۲۲ طرح بانکداری به نظر می‌رسد «هیأت انتظامی بانک

۱۰ ماده برای فریلنسرهای دیجیتال

فریلنسرها به رسمیت شناخته شدند

در شرایطی که بسیاری از فعالان حوزه وب و کسب و کارهای دیجیتال به دلیل محدودیت‌های اینترنت در هفته‌های گذشته با چالش جدی مواجه شده‌اند، کارگروه ویژه اقتصاد دیجیتال، آیین‌نامه حمایت از فریلنسرهای فعال در حوزه اقتصاد دیجیتال را به تازگی تصویب کرد که اقدام مثبت و روبه جلویی است. فریلنسر یا آزادکار به شخصیت حقیقی گفته می‌شود که در استخدام شرکت و مجموعه خاصی نیست و به شکل پروژه‌ای و پاره وقت و به صورت حق‌الزحمه‌ای برای کارفرماهای مختلف در زمینه توسعه ارتباطات و کسب و کارهای دیجیتال فعالیت می‌کند. آیین‌نامه حمایت از فریلنسرها از ۱۰ ماده تشکیل شده است و تسهیلات ویژه‌ای نظیر ایجاد پایگاه برای اعتبارسنجی فریلنسرها، بیمه آنها و موارد دیگر برای آنها در نظر گرفته شده است. «عطا خلیقی»، رئیس کمیسیون تجارت الکترونیک سازمان نظام صنفی رایانه‌ای استان تهران در این باره به «پسنا»، می‌گوید: «آیین‌نامه حمایت از فریلنسرها، آیین‌نامه خوبی بوده و عدم اجبار به استفاده از آن هم نکته مهمی است که باعث می‌شود آزادکاران در صورت تمایل از بخش‌های مثبت آیین‌نامه مذکور استفاده کنند. می‌توان گفت که آیین‌نامه خوبی است؛ زیرا برای اولین بار فریلنسری در کشور به عنوان شغل به رسمیت شناخته شده است. نکته مهم این است که این ساماندهی به بخش خصوصی سپرده شده و به عبارتی، بخش دولتی این موضوع را در اختیار بخش خصوصی قرار داده است، اما در کنار موارد گفته شده، اجباری نبودن آیین‌نامه حمایت از فریلنسرها هم نکته مهمی است؛ یعنی فریلنسرها در صورتی که تمایل داشته باشند می‌توانند از بخش‌های مثبت آیین‌نامه مذکور استفاده کنند و از سوی دیگر اگر تمایلی به استفاده از این آیین‌نامه نداشته باشند، از آن استفاده نمی‌کنند.»

او درباره اینکه آیا فراهم کردن زیرساخت‌های دسترسی به اینترنت پرسرعت و پایدار با سطح دسترسی مناسب افراد اعتبارسنجی شده توسط وزارت ارتباطات منجر به طبقاتی شدن اینترنت می‌شود، پاسخ می‌دهد: «هدف این آیین‌نامه، کمک و حمایت از فریلنسرهایست و اگر قرار باشد از این آیین‌نامه اینگونه برداشت شود که در آن و در طرح‌های بعدی چنین مسئله‌ای تکرار می‌شود، این یک خطر و نشانه است. تا به حال فریلنسری در کشور به عنوان شغل به رسمیت شناخته نشده، اما طبق این آیین‌نامه فریلنسرها در تعامل کسب‌وکاری با شرکت‌های خصوصی و افراد از پشتوانه بهتری برخوردار خواهند بود و حتی می‌توانند پروژه‌های دولتی بگیرند و فعالیت کنند.» به گفته «خلیقی»، «این آیین‌نامه هیچ اجباری برای استفاده از بندهای آن برای فعالان این حوزه ایجاد نکرده است، اما اگر شخصی بخواهد کار دولتی انجام دهد و در نظر حقوقی بخواهد تعامل بهتری داشته باشد و شکایتش مورد پذیرش قرار بگیرد و خود را بیمه کند، می‌تواند شرایطی که بخش خصوصی برای استانداردسازی فریلنسرها در نظر گرفته را بپذیرد و از امکانات این طرح استفاده کند.»

آیین‌نامه حمایت از فریلنسرها، ۱۰ ماده دارد و سازمان نظام صنفی رایانه‌ای کشور طبق یکی از همین مواد موظف شده با همکاری وزارت ارتباطات، معاونت علمی و فناوری رئیس‌جمهوری و وزارت کار و به منظور ایجاد بستر حمایتی و ارتقای مهارت‌های فعالان حوزه فریلنسری در سه ماه از تاریخ ابلاغ این آیین‌نامه نسبت به ایجاد پایگاه ثبت اطلاعات فریلنسرها اقدام کرده و مجری اعتبارسنجی افراد پایگاه طبق دستورالعمل موضوع تبصره یک این ماده است. در تبصره ماده ۲ هم گفته شده است که کلیه سکوهای نرم‌افزاری ارائه خدمات فریلنسری می‌توانند از خدمات

بورس نامه



رئیس سازمان بورس در نشست خبری:

درباره فروش سهام عدالت به توافق نرسیدیم

رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار آخرین وضعیت بازنگری آیین‌نامه سهام عدالت را تشریح کرد و در مورد اتفاقاتی که در مورد تغییر سازمان بورس رخ داده بود توضیحاتی را ارائه داد. به گزارش ایسنا، مجید عشقی در نشست خبری که روز سه‌شنبه برگزار شد، با اشاره به برخی برنامه‌های پیش رو در بازار سرمایه توضیح داد: از برنامه‌های پیش رو می‌توان به تهیه پیش‌نویس سند راهبردی آموزش و ارتقای سطح سواد مالی، تدوین لایحه مدیریت تضاد منافع در بازار سرمایه، تدوین و تصویب دستورالعمل انتشار سوابق تخلفاتی و کیفری مدیران ناشران و نهادهای مالی و... اشاره کرد. او با اشاره به عرضه خودرو در بورس کالا گفت: طبق وعده‌ای که داده شده بود عرضه خودروهای پرتیراژ در بورس کالا صورت گرفت. امیدوارم به نقطه‌ای برسیم که بساط بخت‌آزمایی و روش‌های عجیب فروش خودرو جمع شود. البته مشکل خودروسازها فقط قیمت‌گذاری دستوری نیست و اصلاح ساختار مالی و کاهش تصدیگری دولت هم باید دنبال شود.

رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار با تأکید بر اهمیت گواهی صرفه‌جویی انرژی اظهار کرد: وزارت نفت و وزارت نیرو باید از گواهی صرفه‌جویی انرژی استفاده کنند. رایزنی‌هایی نیز در حال انجام است، این گواهی می‌تواند به بحث صرفه‌جویی و تأمین مالی کمک کند.

عشقی با اشاره به افزایش دامنه نوسان عنوان کرد: این اتفاق در طول یک سال گذشته رخ داد. سازمان بورس براساس گزارش شرکت بورس و فرابورس مجدد در این خصوص تصمیم‌گیری می‌کند، اما به طور کلی افزایش دامنه نوسان نشان داد نقدشوندگی در بازار افزایش یافته است و در این مدت صف فروش کمتری داشتیم. ممکن است در ادامه کار تغییر حجم مینا یا طبقه‌بندی بازارها مد نظر قرار بگیرد.

اخبار تغییر ریاست سازمان، اشتباه خبری خوبی نبود

او در مورد اتفاقاتی که در مورد استعفا و تغییر رئیس سازمان بورس مطرح شده بود، توضیح داد: رفتن از سازمان دل‌پذیر است؛ موضوع استعفا در شورای عالی بورس مطرح شد و در گزارشی که در جلسه ارائه کردم به این موضوع اشاره کردم که شاید اگر از سازمان کناره‌گیری کنم به نفع بازار باشد، اما همه اعضا با توجه به گزارش ارائه شده با استعفا مخالفت کردند. موضوعاتی که در مورد تغییر سازمان مطرح شد اشتباه خبری خوبی نبود. وی در ادامه در پاسخ به سوالی در مورد بازنگری آیین‌نامه سهام عدالت اظهار کرد: آیین‌نامه اجرایی سهام عدالت سال ۱۳۹۹ تصویب شد و از سال قبل مجدد در شورای عالی بورس مورد بررسی قرار گرفت، اما در مورد مدلی که در مورد نحوه آزادسازی، برگزاری مجمع، امکان فروش سهام عدالت در شورا به توافق نرسیدیم.

رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار با بیان اینکه تصمیماتی که در مورد سهام عدالت اخذ می‌شود تبعات زیادی دارد، عنوان کرد: در انتظار نهایی شدن مدل هستیم، البته مدیریت در دست دولت نیست. تصمیم شورا از سال گذشته بر این شد که مدیریت در میان مدت به کانون سهام عدالت منتقل شود و سهامداران در مجامع حاضر شوند.

عشقی با تأکید بر اینکه محور تصمیم‌گیری در مورد غیرمستقیم‌ها در دست کانون سهام عدالت است، عنوان کرد: برای دوره گذار تا زمانی که مجامع برگزار شوند، یک کمیته سه نفره متشکل از وزارت اقتصاد، عضو حقیقی شورا و کانون سهام عدالت تشکیل شده است تا در مورد نحوه حضور شرکت سرمایه‌پذیر تصمیم‌گیری کند. فروش سهام عدالت متناسب با شرایط بازار صورت خواهد گرفت. بازار باید کشش فروش این حجم از سهام را داشته باشد. رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار در مورد عرضه خودروهای وارداتی در بورس کالا عنوان کرد: این پیشنهاد مطرح شده اما نهایی نشده است. بورس سازو کارهای لازم را دارد و از نظر عرضه مشکلی وجود ندارد. عشقی با اشاره به سامانه ستاره و امکان توثیق سهام نیز گفت: این فرآیند زمانبر است و آماده شدن زیرساخت‌های آن نیاز به زمان دارد. بانک‌های مهر و رسالت این فرآیند را آغاز کردند و حدود ۷۰۰ نفر در بانک مهر از طریق توثیق سهام وام‌خرد دریافت کردند. به طور کلی این فرآیند به سیاست‌های اعتباردهی بانک‌ها بستگی دارد. بانک‌های ملی و تجارت نیز پیگیر این موضوع هستند. به گفته وی انتشار گسترده بیمه سهام برای صندوق‌های درآمد ثابت نیز یکی از ریسک‌های بازار بود که بیش از ۵۰۰ هزار نفر در این طرح مشارکت و سهام خود را با سود ۲۰ درصد برای یک سال از طریق صندوق تثبیت، بیمه کردند.

لزوم اصلاح مقررات در زمینه اوراق گام

رئیس سازمان بورس در مورد افزایش نرخ اوراق گام در بازار سرمایه، افزود: این اوراق در یکی دو ماه اخیر رشد زیادی داشت و با نرخ‌های بالا خریدوفروش می‌شود که با توجه به حساسیت بالای این موضوع، قطعاً به اصلاح مقرراتی در زمینه اوراق گام نیاز داریم. انتشار اوراق گام در شبکه بانکی صورت می‌گیرد و توقف یا عدم توقف آن در حیطه اختیارات سازمان نیست، اما در حال بررسی نرخ این اوراق هستیم تا با نظام‌مند کردن نحوه انتشار و معاملات ثانویه آن، این موضوع را در هیأت مدیره سازمان بورس یا در شورای عالی بورس پیگیری کنیم.

وی با تأکید بر تأثیر بازارهای جهانی روی بازار سرمایه عنوان کرد: نرخ ارز و سیاست‌های بازار جهانی روی بازار سرمایه تأثیرگذار است. قیمت‌های جهانی نوسان زیادی را تجربه می‌کنند و شاهد این هستیم که قیمت نفت طی ۱۰ روز ۱۰ درصد تغییر می‌کند، اما به طور کلی بازار سرمایه به نقطه‌ای رسیده است که می‌تواند ثبات خود را حفظ کند.

عشقی در مورد آخرین وضعیت پالایشی یکم و دارایکم توضیح داد: از ابتدا مقدماتی این دو صندوق مناسب نبود و رکن بازارگردان باید در این دو صندوق فعال می‌شد. این اتفاق رخ داد و پالایش یکم دو هفته است که دارای بازارگردان شده و دارایکم نیز فرآیند برگزاری مجمع و انتخاب بازارگردان را طی می‌کند.

وی با تأکید بر اینکه تغییرات اساسنامه باید به تصویب هیأت وزیران می‌رسید، عنوان کرد: فرآیند اصلاح اساسنامه بسیار زمانبر بود. سهام ممتاز پالایشی یکم متعلق به شرکت ملی پالایش و پخش و سهام ممتاز دارایکم متعلق به وزارت اقتصاد است و انتخاب بازارگردان و سایر ارکان باید توسط مجامع این دو صندوق صورت بگیرد. رئیس سازمان بورس ادامه داد: از زمانی که رکن بازارگردان در پالایشی یکم فعال شده فاصله قیمت به NAVکاهش یافته است اما کمتر شدن این فاصله به عوامل مختلفی بستگی دارد. انتظاری که از بازارگردان وجود دارد این است که فاصله بین قیمت و NAV تا جایی که امکان دارد کاهش یابد.

عشقی در ادامه در مورد انتقال سهام عدالت متوفیان توضیح داد: طبق زمان‌بندی زیرساخت‌های فنی این انتقال انجام شد تا از بعد از شهریورماه انجام شود البته در مورد گواهی انحصار وراثت مخصوصاً برای قبل از سال ۱۳۹۷ برخی بحث‌هایی مطرح است. زیرا بحث‌های حقوقی دقت خاصی را می‌طلبد و در این مورد در حال رایزنی با حقوق قضایی هستیم تا کار با دقت انجام شود زیرا حدود ۱۵ میلیون نفر درگیر آن هستند.

فرصت امروز

دماسنج اصلی تالار شیشه‌ای ۰,۴۲ درصد افزایش ارتفاع داد

رشد دسته جمعی شاخص‌ها



بورس و افزایش قیمت دلار و رشد قیمت‌های جهانی به روند صعودی بازگشت، از آغاز آذرماه روندی پرنوسان به خود گرفته است. در جریان معاملات سه‌شنبه ۸ آذرماه، شاخص کل بورس با افزایش ۵ هزار و ۸۵۵ واحد (۰,۴۲ درصد) به تراز یک میلیون و ۴۱۴ هزار واحد و شاخص هم‌وزن با ۲ هزار و ۹۶۵ واحد (۰,۷۲ درصد) افزایش به رقم ۴۱۲ هزار و ۶۵۳ واحد رسید. بیش از ۶ میلیارد و ۱۱ میلیون سهم، حق تقدم و اوراق بهادار به ارزش ۳۳ هزار و ۳۸ میلیارد ریال در بورس اوراق بهادار تهران دادوستد شد.

گروه خودرو با ۵۹ هزار و ۱۸۲ معامله به ارزش ۵ هزار و ۸۰ میلیارد ریال در صدر گروه‌های بورسی نشست. همچنین گروه شیمیایی با ۲۲ هزار و ۳۸۲ معامله به ارزش یک هزار و ۹۸۸ میلیارد ریال، گروه فرآورده های نفتی با ۱۶ هزار و ۶۵۴ معامله به ارزش یک هزار و ۴۴۵ میلیارد ریال، گروه غذایی بجز قند با ۱۹ هزار و ۷۷۶ معامله به ارزش یک هزار و ۳۹۸ میلیارد ریال و گروه انبوه‌سازی با ۱۶ هزار و ۸۳۸ معامله به ارزش یک هزار و ۳۰۹ میلیارد ریال به ترتیب در صدر برترین گروه‌ها قرار گرفتند. ملی صنایع مس ایران با ۹۷۲ واحد، پتروشیمی نوری با ۸۳۸ واحد، پالایش نفت بندرعباس با ۷۹۸ واحد، مخابرات ایران با ۶۶۴ واحد و پتروشیمی بوعلی سینا با ۴۴۵ واحد بیشترین تأثیر مثبت را بر رشد شاخص کل داشتند. در مقابل اما معدنی و صنعتی گل گهر با ۸۱۰ واحد، ایران خودرو با ۳۶۶ واحد، سایپا با ۱۴۲ واحد، گسترش سرمایه‌گذاری ایران خودرو با ۹۱ واحد و گسترش نفت و گاز پارسیان با ۸۷ واحد با تأثیر منفی بر رشد شاخص همراه شدند.

در آن سوی بازار سرمایه نیز شاخص کل فرابورس با افزایش ۴۶ واحدی به رقم ۱۸ هزار و ۶۸۳ واحد رسید. بیش از ۳ میلیارد و ۳۰۷ میلیون سهم، حق تقدم و اوراق بهادار به ارزش ۸۲ هزار و ۵۲۹ میلیارد ریال دادوستد شد. پتروشیمی مارون با ۶۶ واحد، پالایش نفت شیراز با ۵۶ واحد، پالایش نفت لاوان با ۴۵ واحد، صنایع شیمیایی کیمیاگران امروز با ۴ واحد و سرمایه‌گذاری توسعه و عمران استان کرمان با ۳,۷ واحد بیشترین تأثیر مثبت را بر رشد شاخص داشتند. همچنین پتروشیمی زاگرس با ۹ واحد، تولید نیروی برق دماوند با ۳ واحد، جنرال مکانیک با ۲ واحد، مادیران با ۱,۳ واحد و تولید برق ماهتاب کهنوج با یک واحد، با تأثیر منفی بر رشد شاخص همراه بودند.

دیرینه بازار سهام را منعکس می‌کند که همچنان جریان پول قوی در بازار وجود ندارد و به‌نظر می‌رسد در حال حاضر خبر و سیگنال مثبتی هم در این باره وجود ندارد.

از دیگر حواشی بازار سهام در این روزها، رفت و برگشت رئیس سازمان بورس در هفته گذشته بود که همزمانی آن با خبر مثبت عرضه خودروهای عمومی و پرتیراژ در بورس کالا، بورس‌بازان را حساسی ششوکه کرد. رئیس سازمان بورس روز گذشته در یک نشست خبری به ارائه گزارش عملکرد یک ساله خود پرداخت و گفت: با توجه به اینکه سال گذشته مشکلاتی درباره بودجه وجود داشت، تصمیم‌هایی اخذ شد که برخی در بودجه اعمال (از جمله نرخ خوراک و سوخت صنایع) و برخی در زمان تصویب اجرا شد که به آرامش نسبی در بازار انجامید. موضوع بعدی، پرداخت سود سهام عدالت بود که سال گذشته به صورت یکجا پرداخت شد. اقدام دیگری که بازار سرمایه پیگیر بود، موضوع پرداخت الکترونیکی سود مجامع بسود که دور از ذهن به نظر می‌رسید، اما با پیگیری‌ها در قانون بودجه نیز به صورت قانون درآمد و در حال اجراسـت.

مجدید عشقی با تأکید بر تقویت ساز و کار صندوق تثبیت و توسعه بازار و منابع مالی، نمایش عمق مظنه را یکی از تابلوهای بازار دانست و افزود: اکنون عمق مظنه برای همه نمایش داده می‌شود که باعث شده اطلاعات به صورت متقارن در اختیار فعالان بازار قرار گیرد. برخلاف برخی نگرانی‌های اولیه که خارج از سازمان بورس در این خصوص وجود داشت، نمایش عمق تمام سفارشات خرید و فروش، باعث شفافیت بیشتر در بازار سرمایه شد.

اما بحث دیگری که رئیس سازمان بورس در نشست خبری بدان اشاره کرد، دستورالعمل تخلفات در بازار سرمایه بود. عشقی در این زمینه گفت: مقررات دستورالعمل تخلفات پراکنده بوده و رویکرد این است که با اصلاح و رفع مشکلات برای تخلفزدایی، مانع تخلفات به صورت سیستمی شویم. یکی از مشکلات ما، عدم آشنایی قضات با چارچوب‌ها و پیچیدگی‌های بازار سرمایه بود. با تأسیس و تخصیص شعب میانجیگری در بازار سرمایه، از این پس بسیاری از دعاوی بورس در خود بازار حل خواهد شد.

روند صعودی بورس ادامه دارد

پس از آنکه بازار سهام در ابتدای آبان به واسطه بسته حمایتی سازمان

رکود معاملاتی در بازار مسکن پایتخت

بنگاه‌های املاک سوت و کورند

دارد. در مناطق جنوبی تهران بیشترین عرضه آپارتمان مربوط به منطقه ۱۰ است و منطقه ۱۴ در رتبه بعدی قرار دارد. با ورود به فصل پاییز و کاهش جابه‌جایی‌ها، رکود بازار مسکن نیز سنگین‌تر شده است؛ تا جایی که کسی برای سوال کردن قیمت هم به دفاتر املاک سر نمی‌زند. بخش قابل توجهی از متقاضیان مصرفی با توجه به تغییرات قیمت مسکن و آگاهی از نرخ‌ها رغبت چندانی برای مراجعه به دفاتر املاک و آگاهی از قیمت‌های جدید ندارند.

در همراه امسال نرخ رشد ماهیانه قیمت با ۱,۲ درصد افزایش به صفر متمایل شده و معاملات با حدود ۵ هزار و ۴۰۰ فقره به کمترین میزان خود در سال جاری رسیده است. در حال حاضر طبق شاخص بانک مرکزی، میانگین قیمت هر متر خانه در تهران به ۴۳,۷ میلیون تومان و براساس شاخص مرکز آمار ایران به ۴۶,۴ میلیون تومان رسیده است. از طرف دیگر به دلیل شرایط موجود جامعه، انتظارات تورمی در بخش مسکن کاهش یافته است و زمینه برای ورود تقاضای مصرفی فراهم شده است. با وجود گذشته ۹ روز از آغاز آذرماه متاسفانه گزارش قیمت آبان ماه شهر تهران هنوز از سوی بانک مرکزی و مرکز آمار ارائه نشده است.

تقاضا را در جنوب تهران به خود اختصاص می‌دهد، بالغ بر ۶۰ درصد بوده است. منطقه ۱۴ با رشد ۴۹ درصد مواجه بوده و میزان افزایش قیمت در منطقه به ۵۴ درصد می‌رسد؛ در حالی که متوسط افزایش قیمت در شهر تهران براساس معاملات همراه ۳۸ درصد اعلام شده است. مشاوران املاک عنوان می‌کنند که بخش قابل توجهی از تورم بازار مسکن در مناطق جنوبی تهران طی هشت ماه اخیر اتفاق افتاده است. یکی از واسطه‌های ملکی در جنوب شرقی تهران در این زمینه به ایسنا می‌گوید: «بعد از عید نرخ‌ها مرتباً به‌رور می‌شد. در منطقه ۱۴ تقاضا برای واحد نوساز، بالاست؛ چون ساخت و ساز کاهش یافته است. افزایش قیمت مصالح ساختمانی هم باعث رکود ساخت و ساز شده و هم نرخ‌ها را بالا برده است.» او ادامه داد: «بعضی از مردم که حتی سرمایه‌گذار حرفه‌ای نیستند و بودجه‌ای در حد یک میلیارد تومان داشته‌اند اقدام به خرید آپارتمان در مناطق جنوبی شهر تهران کرده‌اند. این موضوع در یک سال گذشته تشدید شده و به رشد قیمت مسکن در جنوب تهران انجامیده است.»

نگاهی به قیمت‌های پیشنهادهی روز مسکن در شهر تهران نشان می‌دهد که مقایسه قیمت‌ها با سال گذشته از افزایش ۴۰ تا ۵۰ درصد حکایت

۱۱ نکته‌ای که قبل از شراکت باید مورد توجه قرار دهید



به قلم: انجمن کارآفرینان جوان

مترجم: امیر آل علی

یکی از مهمترین لحظات برای هر کسب و کار، زمانی است که تصمیم به شراکت گرفته می‌شود. این امر ممکن است در هر مرحله‌ای رخ دهد. برای مثال شراکت ممکن است حتی قبل از ایجاد یک کسب و کار باشد. اگرچه این تصمیم می‌تواند نتایج فوق‌العاده‌ای را به همراه داشته باشد، با این حال بسیاری از افراد از این اقدام به عنوان نقطه سیاه کسب و کار خود نام می‌برند. دلیل این امر نیز به این خاطر است که آنها نکات مهمی را در این زمینه رعایت نکرده‌اند که باعث شده تا شراکت به کابوسی واقعی تبدیل شود. نکته‌ای که در این زمینه باید به آن توجه داشته باشید این است که توصیه‌های کاربردی را نمی‌توان از تجربیات افرادی معمولی به دست آورد. درواقع شما باید به دنبال منابعی موثق باشید که گفته‌های آنها، اعتبار زیادی را دارد. در این رابطه انجمن کارآفرینان جوان، ۱۱ نکته را مطرح کرده است که با رعایت آنها می‌توانید یک شراکت بی‌نظیر را تجربه کنید.

۱- پیش‌نویس داشته باشید (درگ بناد)

شتاب‌زده عمل کردن در نوشتن متن شراکت، نخستین اشتباه رایج افراد محسوب می‌شود. در این زمینه شما باید در ابتدا یک متن اولیه را تهیه کرده و پس از آن حداقل برای یک هفته مفاد قید شده را مورد بررسی مجدد قرار دهید. در این رابطه می‌توانید از توصیه‌های یک مشاور حقوقی هم استفاده کنید تا همه چیز کاملاً درست باشد. در این زمینه فراموش نکنید که ممکن است در یک مقطع زمانی، با شریک خود دچار چالش شوید که یک قرارداد ضعیف حتی می‌تواند تمامی حقوق شما را نابود کند. براساس یک نقل قول معروف، شما باید برای بهترین‌ها دعا کنید ولی برای بدترین‌ها آماده باشید. به همین خاطر ابتدا نباید بر پایه مواردی نظیر رابطه دوستانه، یک قرارداد ضعیف را امضا کرد.

۲- شراکت را تمرین نمایید (دیمیتری ژاکوچین)

از دیگر مواردی که باید به آن توجه نمایید، این است که آیا شما یک شریک خوب محسوب می‌شوید؟ درواقع بسیاری از افراد تصور می‌کنند که شراکت کردن را کاملاً بلد هستند، با این حال در واقعیت کاملاً ضعیف عمل می‌کنند. به همین خاطر توصیه می‌شود که مدتی را تمرین نمایید. این امر می‌تواند به صورت شبیه‌سازی‌شده و یا در مواردی غیرمرتبط هم باشد. خوشبختانه امروزه تکنولوژی به حدی پیشرفت کرده است که حتی در این زمینه می‌توانید انواع کتاب‌ها، سمینارها و دوره‌های آموزشی را پیدا کرده و با شرکت در آنها، آمادگی لازم را پیدا کنید.

۳- نقاط ضعف و قدرت را بشناسید (کریس کریستوف)

این امر که بدانید خود شما و شریکی که انتخاب کرده‌اید چه نقاط ضعف و قدرتی را دارید کمک خواهد کرد تا بتوانید تعامل به مراتب بهتری را داشته باشید. درواقع این موضوع کمک خواهد کرد تا زمینه‌های شراکت به مراتب بهتری را ایجاد کرده و نهایت استفاده را داشته باشید. برای مثال ممکن است شرکت شما در زمینه فروش ضعیف باشد. شریک شما در زمینه تولید محصولات چندان قوی عمل نکند. با علم به این موضوع می‌توانید زمینه‌های همکاری کاملاً درستی را تعریف کرده و بالاترین حد نتایج را به دست آورید. همچنین با آگاهی از وضعیت خودتان، می‌توانید به سطحی برسید و برنامه‌ریزی‌هایی را داشته باشید تا شانس پیدا کردن شرکای قوی‌تری را پیدا کنید.

۴- در مورد اهداف بلندمدت صحبت نمایید (جارد ویتز)

به صورت کلی شراکت کوتاه‌مدت، کاربرد بالایی را ندارد. درواقع شما باید تلاش کنید که یک قرارداد طولانی‌مدت را داشته باشید. با این حال این امر تنها زمانی امکان‌پذیر است که اهداف بلندمدت خودتان و شریک انتخاب شده، مطرح شود.

با این اقدام می‌توانید تشخیص دهید که آیا مناسب همکاری هستید و یا در بلندمدت اهدافی متضاد دارید. در این بخش لازم است تا کاملاً صادق باشید. درواقع ممکن است اهداف شما به مراتب کوچک‌تر از شریکی که انتخاب کرده‌اید باشد. با این حال این امر نباید باعث شود که شما برای شخصیت دادن به برند خودتان، مواردی دروغین را مطرح نمایید. این نکته را به خاطر داشته باشید که یک شراکت بد، تا آخر عمر در رزومه کسب و کار شما باقی خواهد ماند و طبیعی است که شانس پیدا کردن یک شریک خوب، به مراتب کاهش پیدا کند.

۵- از مسائل مالی غافل نشوید (جاش کلبرگ)

درواقع این امر که مسائل مالی را مورد توجه جدی قرار دهید، مهمترین اصل شراکت محسوب می‌شود. در این زمینه شما باید بدانید که چه میزان سرمایه هر دو شرکت قرار است وارد کسب و کار نمایند. درواقع مسئله مالی، تعیین‌کننده موارد مهم دیگری نظیر مقدار سهام خواهد بود. با این حال تنها صحبت کردن کافی نبوده و لازم است تا همه چیز را مکتوب نمایید.

۶- نقش‌ها و مسئولیت‌ها را به صورت واضح تعیین کنید

(استفانی ولز)

درواقع در شراکت هر دو یا چند طرف، باید اقداماتی را انجام دهند تا در نهایت بتوان نتایج مورد نظر را به دست آورد. به همین خاطر قبل از شروع هر اقدامی، لازم است که مسئولیت‌ها به خوبی مشخص شود. صحبت کردن در ابتدا باعث خواهد شد تا امکان رفع ایرادات و استفاده از نظرات وجود داشته باشد. درواقع در این مرحله شما می‌توانید هرگونه تغییری را اعمال نمایید. با این حال با گذشت زمان، عملاً امکان چنین امری وجود ندارد.

۷- انتظارات و شاخص‌های کلیدی موفقیت را تعیین کنید

(اکشار بونو)

درواقع هر دو طرف باید انتظارات خود را از شراکت و شاخص‌های کلیدی این امر به خوبی تعیین نمایند. تحت این شرایط دیگر با مسائلی نظیر انتظارات بی‌جا، مواجه نخواهید بود. در این زمینه صحبت کردن درباره مواردی که باعث موفقیت می‌شود، کمک خواهد کرد تا از نظرات یکدیگر استفاده کرده و به نقاط مشترک دست پیدا کنید. پس از طی کردن این مرحله، شما می‌توانید برنامه‌ریزی‌های لازم برای رسیدن به شاخص‌ها را انجام دهید.

۸- شناخت کافی داشته باشید (برایان پالاس)

شاید در ظاهر بی‌اهمیت به نظر برسد، با این حال واقعیت این است که شما باید با فردی شریک شوید که جهان‌بینی مشترک وجود داشته باشد. این امر باعث خواهد شد تا اقدامات دیگر، به مراتب ساده شود. با این حال ممکن است شما چنین فردی را پیدا نکنید. تحت این شرایط هم شناخت کافی از فردی که شراکت با وی منافع زیادی دارد، کمک خواهد کرد تا بتوانید بهترین الگوی رفتاری را وی را داشته باشید. این امر خصوصاً در زمانی که قصد یک همکاری طولانی‌مدت را دارید، اهمیت بالاتری را پیدا می‌کند. درواقع بهترین حالت این است که قبل از شروع شراکت، ارتباط دوستانه‌ای را ایجاد نمایید تا به درک بهتری از خصوصیات رفتاری و عقیدتی فرد مقابل برسید.

۹- همه‌چیز را مکتوب نمایید (ریچارد فونگ)

درواقع حتی کوچکترین موارد نیز باید یادداشت شود. این امر باعث می‌شود تا موارد جنبه قانونی پیدا کرده و حتماً آنها را در دو نسخه چاپ کنید. همچنین لازم است تا عجله نداشته باشید. درواقع برخی از موارد مطرح شده، نیاز به مشورت و بررسی مجدد دارند. به همین خاطر برای تعیین مفاد قرارداد، حتی ممکن است به بیش از یک ماه زمان نیاز باشد. بدون شک با یک قرارداد درست و حرفه‌ای، در همان ماه اول تمامی زمان از دست

رفته را جبران خواهید کرد.

۱۰- تکی‌کار کردن را کنار بگذارید (کریستین کیمبرلی)

درواقع شراکت تنها ادغام بودجه و یا تعیین وظایف نبوده و بهترین نتایج را زمانی به دست خواهید آورد که کار تیمی داشته باشید. درواقع لازم است تا از ظرفیت‌های به وجود آمده، نهایت استفاده را داشته باشید. در این زمینه برای تعیین اهداف، این امر که هر فرد خود مواردی را تعیین کند، ابداً مناسب نبوده و بهتر است که در یک یا چند جلسه به صورت گروهی، انجام شود.

۱۱- پایه و اساس اعتماد را ایجاد نمایید (تیک دی آنجلو)

در آخر لازم است تا به این نکته توجه نمایید که هیچ چیز به اندازه اعتماد، نمی‌تواند زمینه‌ساز یک همکاری طولانی مدت باشد. به همین خاطر لازم است تا اعتمادسازی را جدی بگیرید.

آگهی فقدان سند مالکیت

بنا به درخواست مهنا پور بور با وکالت ۲۲۸۵۹ - ۱۳۷/۲۷ از طرف ورثه متوفی ماه باجی روحی حصر ورالت ۷۲۴۲/۹۴ - ۱۳۹۵/۴/۲۲ حوزه حل اختلاف پدربسی و مالیات بر اربث ۲۰۹۴ - ۱۳۹۶/۹/۸ طبق درخواست ۱۲۹۹۷ - ۱۴۰۱/۸/۲۰ و مالیات بر اربث ۱۴۰۱/۸/۱۱ و فرم استنباطیه به تصدیق ۱۴۰۱/۷/۱۱ - ۴۶۵۴۷۹ دفتر ۱۰ ورامین که تقاضای صدور سند مالکیت العننی متوفی را نموده است مراتب در اجرای ماده ۱۲۰ آیین نامه قانون ثبت به شرح ذیل آگهی میگردد.

۱- نام و نام خانوادگی مالک: ماه باجی روحی
۲- میزان مالکیت: شش‌دنگ یک‌دستمگاه آپارتمان قطعه اول شماره ۱۱۱/۸۶۰۱ مغروز از ۲۸۳۴ م به مساحت ۱۵۵/۵۴ متر مربع طبقه همکف باشم‌ام ایاری قطعه یک به مساحت ۳۹/۲ متر مربع واقع در ریززمین ذیل ثبت ۸۸۶۶۴ دفتر ۱۹۰ صفحه ۱۹۳ بنام مهدی آقاخانیان ثبت و سند به شماره جایی ۲۱۸۸۲۲ تلف ۸۹ صادر سپس برابر سند قطعی ۳۳۲۴۴ - ۱۳۹۰/۲/۲۳ دفتر ۲۰ ورامین در مالکیت ماه باجی روحی قرار گرفت

۳- علت مفقودی: حریق
۴- بحکایت سوابق ثبتی و ثبت دفتر املاک تاکنون نسبت به مورد ثبت معامله ای صورت نگرفته است لذا با توجه به فقدان سند مالکیت ملک فوق الذکر و درخواست العننی مراتب اعلام تا شخصی یا اشخاصی نسبت به ملک مورد آگهی معامله ای انجام داده اند و یا مدعی وجود سند مالکیت نزد خود می باشد طرف مدت ۱۰ روز از تاریخ انتشار آگهی به ثبت اسناد ورامین مراجعه و اعتراض خود را ضمن ارائه اصل سند مالکیت یا سند انتقال تسلیم نمایند و چنانچه طرف مهلت مقرر اعتراضی واصل نشود سند مالکیت العننی طبق قانون و مقررات صادر و تسلیم خواهد شد
۴۴۴ م الف رئیس واحد ثبتی حوزه ثبت ملک ورامین - محمود داودی ۳۹

آگهی فقدان سند مالکیت

بنا به درخواست علی تات مبتنی بر اعلام مفقودی سند مالکیت ملک مورد تقاضا با تسلیم دو برگ استنباطیه گواهی امضا شده ذیل شماره ۷۰۸۵ مورخ ۱۴۰۱/۱۰/۵۰۲ در دفترخانه اسناد رسمی ۱۳ ورامین به ضمیمه درخواست مالک ۱۴۰۱/۸/۲۰ مورخ ۱۴۰۱/۵/۰۴ که تقاضای صدور سند مالکیت العننی نموده است مراتب در اجرای ماده ۱۲۰ آیین نامه قانون ثبت بشرح ذیل آگهی می گردد.

۱- نام و نام خانوادگی مالک: علی تات
۲- میزان مالکیت: چنانچه سند مالکیت یک قطعه زمین شش دنگ بصاحت ۲۰۰ متر مربع به شماره ۴۲ فرعی از ۱۰۷ اصلی مغروز و مجزی شده از ۸ فرعی از ۱۰۷ اصلی مذکور قطعه ۱ تفکیکی ذیل ثبت دفتر ۲۸ صفحه ۱۲۲ به شماره جایی ۲۶۵۱۶۵ شماره ثبت ۱۲۶۳۸ بنام آقای علی تات سند صادر گردید که بلامرده در خواست سند العننی نموده است.

۳- علت از بین رفتن: اسباب کشتی
۴- بحکایت سوابق ثبتی و ثبت دفتر املاک تاکنون نسبت به مورد ثبت معامله ای صورت نگرفته است لذا با توجه به فقدان سند مالکیت ملک فوق الذکر و درخواست العننی مراتب اعلام تا شخصی یا اشخاصی نسبت به ملک مورد آگهی معامله ای انجام داده اند و یا مدعی وجود سند مالکیت نزد خود میباشند طرف مدت ۱۰ روز از تاریخ انتشار آگهی به ثبت اسناد ورامین مراجعه و اعتراض خود را ضمن ارائه اصل سند مالکیت یا سند انتقال تسلیم نمایند و چنانچه طرف مهلت مقرر اعتراضی واصل نشود سند مالکیت العننی طبق قانون و مقررات صادر و تسلیم خواهد شد
۴۴۴ م الف رئیس واحد ثبتی حوزه ثبت ملک ورامین - محمود داودی ۳۸

این امر شامل اقداماتی نظیر صداقت، شفافیت، پیگیری وعده‌ها و... است که باعث می‌شود تا شما به عنوان فردی حرفه‌ای، جلوه کنید.

منبع: allbusiness.com

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

برابر رای شماره ۱۳۳/۱۳۳۰۰۷۴۹/۱۴۰۱/۵۹۰۳۰۱۶۰۳۰ مورخ ۱۴۰۱/۹/۱۹ موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی اسلامشهر تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای عباسعلی عباسی رحیمی فرزند علی شماره ش ش ۴۰ صادر از تهران با کد ملی ۴۵۱۹۷۳۸۵۲ در قسمتی از پلاک ۵۷۲ فرعی از ۸ اصلی به صورت شش دنگ یک باب ساختمان مسکونی به مساحت ۱۲۵/۱۰ مترمربع با پلاک جدید ۲۲۷۰ فرعی از فرعی از ۸ اصلی مغروز و مجزی شده در قسمتی از پلاک ۵۷۲ فرعی از ۸ اصلی مذکور واقع در قریه چهاردنگه قاسم آباد خشکه بخش ۱۲ تهران خریداری از مالکیت رسمی، ارندشیر جاماسبی 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 ۲ ماه اعتراض خود را به اداره ثبت اسناد و املاک اسلامشهر تسلیم نموده و پس از اخذ رسید، ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض ، دادخواست خود را به مراجع قضائی تقدیم و گواهی تقدیم دادخواست را به اداره ثبت محل تحویل نمایند بدیهی است در صورت تقضاء مدت مذکور و عدم وصول اعتراض و یا عدم گواهی تقدیم دادخواست طبق مقررات سند مالکیت متقاضی صادر خواهد شد.

انتشار نوبت اول: ۱۴۰۱/۸/۲۴
انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۱/۹/۹

هما یون صفری - رئیس واحد ثبتی حوزه ثبت ملک اسلامشهر

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

برابر رای شماره ۷۵۶/۵۹۰۰۰۷۴۹/۱۴۰۱/۱۴۰۱/۱۴۰۳۰۱۶۰۳۰ مورخ ۱۴۰۱/۹/۱۴ موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی اسلامشهر تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی خانم زهرا رحمان پور فرزند محمد باقر شماره شناسنامه ۱۰۸۴ صادره از هشتگرد با کدملی ۳۲۸۲۷۱۰۶ به شش دنگ یک قطعه زمین با بنای احداثی به مساحت ۱۲۰ متر مربع پلاک ۴۲۸۱۷ فرعی از ۴۲ اصلی مغروز و مجزی شده در قسمتی از پلاک ۶۸۹ فرعی از ۴۲ اصلی مذکور واقع در قریه قاسم آباد شاهی بخش ۱۲ تهران خریداری از مالکیت رسمی، آقای مهدیقلی مهدی 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 ۲ ماه اعتراض خود را به اداره ثبت اسناد و املاک اسلامشهر تسلیم نموده و پس از اخذ رسید، ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض ، دادخواست خود را به مراجع قضائی تقدیم و گواهی تقدیم دادخواست را به اداره ثبت محل تحویل نمایند بدیهی است در صورت تقضاء مدت مذکور و عدم وصول اعتراض و یا عدم گواهی تقدیم دادخواست طبق مقررات سند مالکیت متقاضی صادر خواهد شد.

انتشار نوبت اول: ۱۴۰۱/۸/۲۴
انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۱/۹/۹

هما یون صفری - رئیس واحد ثبتی حوزه ثبت ملک اسلامشهر

مفقودی مدارک خودرو

برگ سبز پراید سواری جی تی ایکس آی به شماره موتور ۲۹۶۰۳۴۳ و شماره پلاک انتظامی ۶۷۳ د ۲۱ ایران ۲۱ و شماره شاسی S۱۴۱۲۲۸۸۲۷۲۳۴۸۷ بنام حجت اله زرین مفقود واژ درجه اعتبار ساقط است.

مدیرعامل شرکت برق منطقه‌ای خوزستان خبر داد:

رکورد خرید بیش از ۱۷ هزار زنجیره مقره سیلیکونی برای مقاوم‌سازی شبکه برق خوزستان



سیلیکونی ۴۰۰ کیلوولت به ارزش سرمایه‌گذاری بیش از ۷۰ میلیارد ریال جهت خط ۴۰۰ کیلوولت شمالغرب - میلاد - ماهشهر اصلی منعقد که تاکنون تعداد ۶۱۴ زنجیره تحویل این شرکت شده است.
دشت‌بزرگ با بیان اینکه مناقصه خرید ۱۱ هزار و ۱۱۴ زنجیره مقره جدید (۲۶۰ میلیارد ریال) نیز در حال برگزاری است، تصریح

اهواز - شش‌بنم قجوانود:مدیرعامل شرکت برق منطقه‌ای خوزستان از خرید بیش از ۱۷ هزار و ۱۱۷ زنجیره مقره سیلیکونی رای بهینه‌سازی شبکه انتقال و فوق توزیع استان خبر داد.
محمود دشت بزرگ اظهار کرد: با هدف اصلاح و بهینه‌سازی شبکه برق انتقال و فوق توزیع خوزستان و مقاوم‌سازی آن در مقابله با گرد و غبار و شرایط جوی، تعویض مقره‌های پرسینلی و شیشه‌ای با مقره‌های سیلیکونی که از سال‌های قبل شروع شده شدت بیشتری گرفته است.

وی افزود: در همین راستا قرارداد خرید ۴ هزار و ۷۵۰ مقره سیلیکونی عبوری و کششی با ارزش سرمایه‌گذاری بیش از ۱۷۰ میلیارد ریال جهت خطوط ۲۳۰ کیلوولت ناحیه مرکز خریداری که تاکنون تعداد ۲ هزار و ۷۶۳ زنجیره مقره تحویل این شرکت شده و بر حال نصب در شبکه هستند.

مدیرعامل شرکت برق منطقه‌ای خوزستان بیان کرد: در بخش خطوط ۴۰۰ کیلوولت نیز قرارداد خرید یک هزار و ۲۵۲ زنجیره مقره

استاندار گیلان در بازدید از زیرساخت و توانمندی های مجتمع بندری انزلی مطرح کرد

بهره گیری از ظرفیت مجتمع بندری انزلی موجب رونق اقتصادی در کشور

رشتست- خبرنگار فرصت امروز: استاندار گیلان در بازدید ز زیرساخت و توانمندی های مجتمع بندری انزلی گفت: با توجه به سیاست‌ها و برنامه‌های راهبردی دولت و هماهنگی بین دستگاه‌ها از ظرفیت های بندری استان گیلان برای رونق اقتصادی این منطقه و کشور بهره بیشتری گرفته می شود.

به گزارش روابط عمومی اداره کل بندار و دریانوردی استان گیلان، عصر یکشنبه ۶ آذر ماه اسدالله عباسی در بازدید از زیرساخت‌های مجتمع بندری انزلی اظهار داشت: ظرفیت تخلیه و بارگیری خوبی به مقدار بیش از ۱۰ میلیون تن کالا در این بندر وجود دارد و خوشبختانه شد ۳۴۰ درصدی ترانزیت کالا از ابتدای سال تاکنون داشته است که ین اتفاق برای استان گیلان بسیار مهم است.

وی با بیان اینکه هم اکنون اکثر کشتی ها دو سر بار هستند و صادرات با قوت گرفته و بالا رفته است، افزود: کیفیت صادرات خوبی را در حال مشاهده هستیم و این امر بسیار ارزش‌مند است.

استاندار گیلان در مورد رسوب کالا در بندار استان گیلان خاطرنشان کرد: کار با سرعت بیشتری دنبال می شود و با توجه به هماهنگی و هتیم بیشتر که بین مدیران بندار و دریانوردی، گمرک و اموال تملیکی

مدیرکل فرهنگ و ارشاد اسلامی یزد در سی و دومین جشنواره تئاتر استان یزد:

در شبکه‌های اجتماعی شاهد ترور یسم رسانه‌ای علیه هنرمندان هستیم

یزد- مرتضی نوراللهی پور:مدیرکل فرهنگ و ارشاد اسلامی یزد تر نشست خبری سی و دومین جشنواره تئاتر استان یزد گفت: پس از اعلام فراخوان، ۱۱ اثر در این جشنواره ثبت نام کردند که بعد از بازبینی انتخاب آثار، هشت اثر به عنوان کارهای پذیرفته شده معرفی شدند. احسان عابدی دامه داد: یکی از کارها از شهرستان مینبد با مصدومیت قش اول کار و یکی از کارها نیز به دلیل حضور بازیگران در خارج از ستان انصراف دادند و در نهایت شش اثر در جشنواره حضور دارند. مدیرکل فرهنگ و ارشاد اسلامی یزد افزود: زمان برگزاری جشنواره ز سه شبه هشتم تا دهم آذرماه است و مردم میتوانند در تالار هنر یزد به تماشای آثار بپردازند. همچنین اختتامیه و معرفی آثار برگزاریده



بوشهر- خبرنگار فرصت امروز: رئیس دانشگاه علوم پزشکی بوشهر گفت: بدهی‌های دانشگاه علوم پزشکی بوشهر از ۶۰۰ میلیارد تومان در حوزه‌های پرستلی، تجهیزات، دارو و خدماتی در ۱۰ ماه گذشته ۴۹۷ میلیارد تومان کاهش‌یافته است. دکتر حسن ملکی زاده در نشست پاسخگویی مدیران دستگاه‌های اجرایی استان بوشهر در سالن شهدای ایرنا اظهار داشت: دانشگاه علوم پزشکی بوشهر عقب‌ماندگی‌های زیادی معادل بیش از ۱۸۰ میلیارد تومان در حوزه پرداختی‌های کارکنان داشت. وی تصریح کرد: در ۱۰ ماه گذشته ۱۲ مرحله اضافه‌کار نیروهای ستادی، ۱۱ مرحله اضافه‌کار کارکنان بیمارستانی، ۱۳ مرحله کارانه پزشکان و کارکنان و ۱۴ ماه کارانه بهداشتی را پرداخت شد. **جذب ۳۹۰ میلیارد تومان اعتبار**

رئیس دانشگاه علوم پزشکی بوشهر افزود: در این مدت ۳۹۰ میلیارد تومان جذب اعتبار صورت گرفته که ۱۷۱ میلیارد و ۹۰۰ میلیون تومان آن ناشی از پی گیری استانی بود که موجب کاهش بدهی این دانشگاه



اصفهان - خبرنگار فرصت امروز: ممیزی خارجی مراقبتی گواهینامه CARES جهت صادرات مبلگرد تولیدی ذوب آهن صفهان به کشورهای منطقه بریتانیا و حوزه خلیج فارس در این شرکت با موفقیت انجام شد. علیرضا رضوانیان معاون برنامه ریزی و توسعه ذوب آهن اصفهان در جلسه افتتاحیه این ممیزی که با حضور

کرد: تعویض زنجیره مقره خطوط در مناطق آلوده باعث می‌شود که شبکه در مقابله با گرد و غبار و رطوبت از مقاومت لازم برخوردار گردد و حوادث ناخواسته‌ای که باعث خاموشی می‌شود در شبکه رخ ندهد.

وی تاکید کرد: در سال‌های اخیر یکی از اقدامات مداومی که در شبکه خوزستان در حال انجام بوده مقابله با گرد و غبار است که در این راستا تعویض زنجیره مقره خطوط، پوشش عایقی پست‌ها (RTV)، احداث ۱۵ پست به صورت GIS و شستشوی شبانه روزی تجهیزات در حال انجام است.

مدیرعامل شرکت برق منطقه‌ای خوزستان گفت: این دیگر به یکی از وظایف اصلی ما تبدیل شده و همانقدر که برای ایجاد ظرفیت جدید در شبکه و حفظ شبکه موجود لازم است هزینه و وقت صرف شود، برای مقابله با گرد و غبار نیز باید وقت و هزینه کرد و این از ویژگی‌های خاص شبکه‌یکه برق خوزستان می‌باشد که در سایر نقاط کشور با این شدت و تکرار، کمتر به چشم می‌خورد.

استاندار گیلان در بازدید از زیرساخت و توانمندی های مجتمع بندری انزلی مطرح کرد

بهره گیری از ظرفیت مجتمع بندری انزلی موجب رونق اقتصادی در کشور

کالا در بندار کند که در همین راستا شاهد فعال تر شدن کریدور شمال- جنوب شرق-غرب باشیم.

استاندار گیلان یادآور شد: مقدمات تکمیل خط ریل رشت-آستارا نیز فراهم شده است و بزودی منطقه قفقاز، آسیای میانه و اوراسیا هم فضای خوبی برای تجارت و رونق اقتصادی در استان خواهد بود.

عباسی با اشاره توسعه مجتمع بندری انزلی و ساخت و راه اندازی کارخانه کشتی سازی در این بندر تصریح کرد: با توجه به نیاز کشور به کشتی‌سازی و توسعه ناوگان حمل و نقل دریایی در دریای خزر اکنون نیاز به کشتی های رورو، واگن بر و کامیون‌بر در کشور بیشتر احساس می‌شود.وی ادامه داد: این امر موجب ساخت کشتی های ایرانی با ظرفیت بالاتری می گردد و این موضوع بسیار مهم است و تا اکنون سرمایه‌گذاران برای سرمایه‌گذاری در این بخش اعلام آمادگی کرده‌اند و استانداری گیلان نیز برای آنها بسته تشویقی در نظر گرفته است.

استاندار گیلان در مورد حمایت دولت از بندار استان گیلان، خاطرنشان کرد: با توجه به سیاست‌ها و برنامه‌های راهبردی دولت و هماهنگی بین دستگاه‌ها از ظرفیت های بندری استان گیلان برای رونق اقتصادی این منطقه و کشور بهره بیشتری گرفته می شود.



متاسفانه به دلیل فشارهای یک عده، همچنان شاهد تعطیلی فعالیت های هنرمندان هستیم و به این روش اعتراض داریم. «علی جاور» دبیر اجرایی سی و دومین جشنواره تئاتر استان نیز با اشاره به وجود ۴۰۰ فقره التحصیل نمایش در استان، ابراز امیدواری کرد که حمایت‌های مسئولان استان از آثار نمایشی بیشتر و محدودیت‌های این عرصه برای ارتقای تئاتر کاهش یابد.

رئیس دانشگاه علوم پزشکی بوشهر خبر داد

کاهش بدهی‌های دانشگاه علوم پزشکی بوشهر از ۶۰۰ میلیارد به ۴۹۷ میلیارد تومان

شده است.

مشکل مالی برای بیمارستان‌ها مزید علت شده است
دکتر ملکی زاده با بیان اینکه درآمد بیمارستان‌های بوشهر فقط

۶۶ درصد هزینه‌های آن‌ها را تأمین می کند افزود: با توجه به اینکه بیمارستان‌ها به‌صورت خودگردان اداره می‌شوند و خود باید هزینه‌ها را تأمین کنند مشکل مالی مزید علت شده است این در حالی است که

همین تعرفه‌ها نیز با تأخیر به دست دانشگاه می‌رسد.

۹۰درصد درآمد بیمارستان‌ها از درآمدهای بیمه‌ای است

ملکی زاده با اشاره به طرح خودگردانی بیمارستان‌ها گفت: بر اساس این طرح بیمارستان‌ها باید هزینه‌های خود را با همین تعرفه دولتی تأمین کنند. وی با بیان اینکه بخشی از درآمدهای بیمارستانی حاصل خود بیمارستان‌ها و ۹۰ درصد هم درآمدهای بیمه‌ای هستند گفت: ۱۰۶ میلیارد تومان مطالبه دانشگاه علوم پزشکی بوشهر از سازمان‌های بیمه گر است.

مطالبه ۸۱ میلیارد تومانی دانشگاه علوم پزشکی بوشهر از بیمه تأمین‌اجتماعی
وی با بیان اینکه ۸۱ میلیارد تومان از مطالبه دانشگاه علوم پزشکی

تایید مجدد محصولات ذوب آهن اصفهان برای صادرات با تمدید گواهینامه CARES

و ارتباطات، بازاریابی و فروش خارجی، روابط عمومی، حراست، فن آوری اطلاعات و دبیکر مدیریت های مرتبط در برگزاری موفقیت آمیز این دوره از ممیزی مشارکتی فعال داشتند. سرممیزموسسه CARES نیز با تشریح چگونگی ممیزی انجام شده در قسمت های مختلف شرکت، تلاش گسترده ذوب آهن اصفهان در جهت تحقق وایقای شرایط استاندارد BS۴۴۴۹ در این مجتمع صنعتی را قابل ملاحظه دانست و گفت: ممیزی مراقبتی گواهینامه CARES در ذوب آهن اصفهان همانند دوره های قبلی با موفقیت انجام شد و گواهینامه مربوطه تمدید اعتبار می شود. لازم به ذکر است که ذوب آهن اصفهان تنها دارنده گواهینامه CARES در ایران می باشد.

مدیران مرتبط در سالن جلسات مدیرعامل شرکت برگزار شد، به بیان اقدامات انجام شده در زمینه ارتقاء کیفیت پرداخت و گفت: ذوب آهن اصفهان فراتر از اجرای الزامات استانداردهای مورد بررسی و استقرار و تمدید آنها گام برداشته است. محمد صدیقی مدیر کیفیت فراگیر ذوب آهن اصفهان نیز گفت: دومین ممیزی مراقبتی بعد از اخذگواهینامه CARES طلسی روزهای ۱ و ۲ آذر ماه توسط سرممیز موسسه مذکور Yavuz Deveçiler از انگلستان و در مدیریت های مرتبط انجام شد که با توجه به عدم مشاهده هیچ گونه عدم انطباقی، گواهینامه CARES تمدید اعتبار شد. وی،گفت: مدیریت های مختلف به ویژه حوزه خرید، برنامه ریزی و مهندسی صنایع، نورد، فولادسازی، امور مالی و برنامه ریزی تولید، اتوماسیون

اخبار

اتفاقات خوب و فاخر هنری را حمایت می کنیم



با برگزاری جشنواره‌های مرتبط با این حوزه، تئاتر و هنر یزد ارتقا یابد. رئیس سازمان فرهنگی اجتماعی ورزشی شهرداری این سازمان برای حمایت از نمایش‌های عمومی تئاتر در استان خارج از عرصه رقابت‌ها و مسابقات خبر داد و تصریح داشت : هنر به ویژه تئاتر باعث انتقال بسیاری از مفاهیم مثبت به زندگی مردم کند و در شرایطی که برخی در تلاش برای القای ناامیدی در جامعه هستند، اهالی هنر می توانند با روح و لطافت دادن به زندگی مردم، کام هموطنان خود را شیرین سازند. «احمد ندافی» مسئول انجمن نمایش استان نیز طی سخنانی در مورد ظرفیت‌های بالای هنر نمایش استان و علت اهتمام بیشتر مسئولان استان به این حوزه، توضیحاتی ارائه کرد.

سرپرست اداره کل ثبت احوال استان هرمزگان

بهره برداری از سامانه هویت یکتای ملی ایرانیان "سهیم"



بندرعباس- خبرنگار فرصت امروز: سرپرست اداره کل ثبت احوال استان هرمزگان طی پیامی از بهره برداری هویت یکتای ملی ایرانیان (سهیم) خبر داد.
بنه گزارش روابط عمومی اداره کل ثبت احوال استان هرمزگان، ابراهیم هویدا، سرپرست اداره کل ثبت احوال استان هرمزگان ضمن اشاره به اهداف و مأموریت‌های سازمان ثبت احوال اظهار داشت: سازمان ثبت احوال سازمانی مردمی و خدمتگذار است و اهداف و مأموریت‌های این سازمان همواره در راستای تسهیل گری ارائه خدمات به مردم شریف ایران بوده و ایجاد راه خدمات یکپارچه الکترونیکی سازمان ثبت احوال با عنوان " سامانه هویت ملی یکتای ایرانیان (سهیم) " اقدامی در این راستا است . ابراهیم هویدا همچنین در ادامه خاطر نشان کرد: راه اندازی این سامانه کمک

شایانی به صرفه جویی در زمان و هزینه برای دریافت خدمات ثبت احوال از سوی مردم خواهد کرد و باعث کاهش مراجعات و اطلاع رسانی مطلوب شده و در نهایت منجر به افزایش میزان رضایتمندی ارباب رجوع و بهره وری سازمان می شود. این مقام مسئول یادآور

شد: کلیه شهروندان می توانند با مراجعه به آدرس الکترونیکی sahim.sabteahval.ir از خدمات این سامانه استفاده کنند.
اولین نسخه موبایلی این سامانه در دسترس مردم قرار گرفته است و مردم می توانند از طریق اسکن QR CODE با دوربین موبایل خود مستقیماً به این سامانه وصل شده و از خدمات بهره گیرند.
سرپرست اداره کل ثبت احوال استان هرمزگان ضمن برشمردن خدمات این سامانه خاطر نشان کرد: اطلاعات خنلوار شامل اطلاعات سبی و نسبی خنلوار ،ثبت نام کارت هوشمند ملی،تغییر نشانی،انتخاب نام،مدارک پیدا شده و گواهی تجرد از جمله خدماتی است که در حال حاضر در این سامانه ارائه می شود.

دیدار خادمان مسجد مقدس جمکران با خانواده شهید عجمیان

قم- خبرنگار فرصت امروز: خادمان مسجد مقدس جمکران و چندتن از مسئولان انتظامی استان البرز با حضور در منزل شهید ”روح الله عجمیان“ با خانواده وی دیدار کردند.
در این دیدار که رییس پلیس راهور استان البرز و فرمانده انتظامی شهرستان کرج، خدامن مسجد مقدس جمکران را همراهی می کردند ضمن ادای احترام به مقام شامخ این شهید از صبر و استقامت خانواده شهید روح الله عجمیان که عزیز خود را در راه اسلام و انقلاب هدیه کردند، قدردانی شد.
حاضران در این دیدار ضمن دلجویی از خانواده شهید عجمیان اعلام داشتند که انقلاب اسلامی بواسطه جانشانی شهدای عزیز همچنان استوار و محکم در برابر توطئه های دشمنان ایستاده و جان برکفان میهن اسلامی تا پای جان خود از ارزشهای انقلاب اسلامی دفاع خواهند کرد .
شهید عجمیان جوان بسیجی، متولد ۲۰ بهمن سال ۱۳۷۴ در کوهدشت لرستان و از بسیجیان حوزه ۴۱۷ شهدای کمالشهر بود که سابقه عضویت ۱۲ ساله در بسیج را داشت. شهید بسیجی روح الله عجمیان ایامنامه گذشته در جریان آشوبگری برخی افراد به بهانه چهلمین روز ۲ تن از جانبازنگنان حوادث اخیر البرز در آزاد کارج -فروین در محدوده بهشت سکنیه کرج به شهادت رسید. وی در زمان شهادت توسط آشوبگران محاصره شده و با ضربات چاقو به شهادت رسید.

مدیرکل بیمه سلامت استان مرکزی خبرداد:

یک‌هزار و ۲۰۰ بیمار خاص از خدمات بیمه سلامت استان مرکزی استفاده می‌کنند



بیماران خاص و صعب‌العلاج رایگان است.
مدیرکل بیمه سلامت استان مرکزی اظهار داشت: دولت با تشکیل صندوق حمایت از بیماران خاص و صعب‌العلاج مازاد بر پنج بیماری، ۲۹ بیماری دیگر شامل انواع سرطان ها و انواع پیوندهای قلب، کبد و روده را به لیست بیماری‌های خاص اضافه کرده تا کمک بلندی برای تأمین هزینه‌های کمرشکن مبتلایان به این نوع بیماری‌ها برداشته شود.
جبرایی با بیان اینکه اکنون افزون حدود ۱۰۰ بیماری خاص دیگر به این صندوق حمایتی در دست بررسی است، گفت: بر اساس مصوبه هیئت‌های درمان بیماران خاص، ارائه خدمات توانبخشی، بازخوانی و خدمات پرستاری در منزل هم برای این جامعه هدف پیش بینی شده است و در آینده داروهای مورد نیاز بیماران خاص در منزل تحویل شود و این اقدام در تهران برای بیماران ام اس کلید خورده است.
وی ادامه داد: بسته خدمتی برای هر بیماری تعریف شده و در راستای آن تا سقف مشخصی هزینه درمان برای بیماران خاص پرداخت می‌شود.
مدیرکل بیمه سلامت استان مرکزی عنوان کرد: افرادی که به خسارت متفرقه مبتلا شدند و تاکنون مشمول حمایت نبودند در صورت دارا بودن اسناد می توانند تا ۵۰۰ میلیون ریال هزینه درمان دریافت کنند.

۱۷ میلیارد تومان اعتبار به طرح جهش تولید در دیمزارهای استان ایلام اختصاص یافت



وی ادامه داد: با توجه به اینکه ۱۷ میلیارد تومان اعتبار در این خصوص به استان ایلام اختصاص داده شده است می‌توانیم امیدوار باشیم سطح زری کشت اراضی دیم را از ۴۰ هزار هکتار به ۷۰ هزار هکتار افزایش داده و حجم تولید محصولات کشاورزی از جمله گندم، نخود، عدس،لوبیا و دانه های روغنی را به ۱۰۴ هزار تن ارتقاء بخشیم. زارع در پایان اهداف اصلی این را بر شمرده و گفت : کمک به افزایش تولید محصولات کشاورزی و تأتین امنیت غذایی، کشاورزی دانش بنیان، تأمین معیشت کشاورزان دیم کار و روستاییان عزیز و خودکفایی محصولات اصلی کشاورزی و کاهش وابستگی به واردات از جمله اهداف اصلی طرح جهش تولید در دیمزارهای استان ایلام است.

احداث واحدهای یک طبقه حیاط دار در گمیشان در قالب طرح نهضت ملی مسکن

گرگان- خبرنگار فرصت امروز: معاون مسکن و ساختمان اداره کل راه و شهرسازی گلستان از احداث واحدهای یک طبقه حیاط دار و تک واحد در شهرستان گمیشان در قالب طرح نهضت ملی مسکن خبر داد.اسدالله پناه یزدان اظهار کرد: در برخی از شهرهای استان از جمله گمیشان و سیمین شهر در وضعیت مطلوبی در حوزه تأمین زمین قرار داریم که با توجه به تأکید معاونت مسکن و ساختمان وزارت راه و شهرسازی مبنی بر احداث خانه های ویلایی، این طرح در گمیشان اجرایی خواهد شد.معاون مسکن و ساختمان اداره کل راه و شهرسازی گلستان ادامه داد: طراحی واحدها در این شهرستان ها با توجه به اراضی مناسب و فرهنگ بومی منطقه، به صورت یک طبقه حیاط دار و تک واحد انجام شده و هر قطعه زمین به یک نفر تعلق می یابد.

وی افزود: دو شهر گمیشان و سیمین شهر جزو شهرهای زیر ۲۵ هزار نفر بوده که پالایش متقاضیان در این شهرها بر عهده ی اداره کل بنیاد مسکن انقلاب اسلامی استان است.مهندس پناه یزدان تصریح کرد: وزارت راه و شهرسازی تا اکنون ۶۵ هکتار در شهر گمیشان و بیش از ۷ هکتار زمین در شهر سیمین شهر را برای احداث این واحدها به بنیاد مسکن انقلاب اسلامی واگذار کرده است.سوی با درخواست از دستگاه های اجرایی استان مبنی بر همکاری و واگذاری اراضی مازاد ادیان به این طرح، گفت: طرح نهضت ملی مسکن یکی از برنامه های مهم دولت برای خانه دارشدن مردم بوده و نیاز است که همه دستگاه‌های اجرایی در استان همکاری لازم را برای پیشروی هرچه بهتر و سریع تر این طرح داشته باشند.

چالش‌های بازاریابی دیجیتال: ۱۰ مشکل

نویسنده: علی آل‌علی:
بازاریابی دیجیتال از وقتی وارد دنیای مارکتینگ شده همه الگوهای قدیمی را یکی پس از دیگری از میدان به در کرده و خودش به تنهایی بر سکوی قهرمانی ایستاده است. به طوری که حالا دیگر بازاریابی غیردیجیتالی تقریبا معنایی ندارد. از طرفی کاهش هزینه‌های مارکتینگ به لطف فناوری‌های دیجیتال و ایجاد فضایی برای رقابت برندهای کوچک با غول‌های بازار موجب محبوبیت روزافزون این الگو شده است. با این حساب مشاهده کمپین‌های ریز و درشت بازاریابی دیجیتال نباید برای شما چندان تعجب‌آور باشد.

هر بازاریابی که سراغ دیجیتال مارکتینگ می‌رود، انتظار دارد با الگویی بی‌نهایت ساده رو به رو شود. اجازه دهید با هم روراست باشیم، اگر قرار بود بازاریابی دیجیتال اینقدر راحت باشد، تقریبا همه برندها دست پر از این ماموریت مهم برمی‌گشتند. همانطور که فقط یک تیم در مسابقات گرفتارشان خواهد شد.

اگرچه گپ و گفت درباره مزایای یا تکنیک‌های تازه دیجیتال مارکتینگ هوش از سرر هر بازاریابی می‌برد، اما ما در روزنامه فرصت امروز همیشه نیم نگاهی به خطرات پیش روی مارکترها نیز داریم. به همین خاطر در مقاله کنونی سبराغ بعضی از مهمترین چالش‌های دیجیتال مارکتینگ رفته‌ایم. اگر شما هم حس می‌کنید خطراهی زیاد در این مسیر پرافت و خیز پیش پای‌تان قرار دارد، مقاله ما همان نوشدارویی است که دنبالش می‌گردید. پس اجازه دهید بدون هیچ مقدمه‌ای برویم سراغ اصل مطلب و چالش‌های بازاریابی دیجیتال را زیر ذره بین ببریم.

چالش‌های دیجیتال مارکتینگ کدامند؟

وقتی صحبت از چالش‌ها یا مشکلات بازاریابی می‌شود، خیلی از کارآفرینان فکر می‌کنند همین که کمی حواس‌شان را جمع کنند دیگر مو لای درز کارشان نخواهد رفت. اگر شما هم اینطور فکر می‌کنید، باید بگوییم سخت در اشتباهید. چراکه حتی باهوش‌ترین کارآفرینان و بازاریاب‌های دنیا هم گاهی دم به تله می‌دهند. به همین خاطر آشنایی اصولی با چالش‌های این حوزه می‌تواند حسابی کارتان را ساده کرده و امید فراوانی به ادامه مسیر به صورت استاندارد به شما دهد. ما در ادامه سعی می‌کنیم بعضی از مشکلات و چالش‌های اساسی در دیجیتال مارکتینگ را به اتفاق شما بررسی کنیم. این شما و این هم چالش‌های بازاریابی به سبک دیجیتال.

تولید محتوای تعاملی: بزرگ‌ترین چالش بازاریاب‌ها
یک روز خوب برای بازاریاب‌ها با یافتن ایده‌ای عالی برای تولید محتوا شروع می‌شود. در این حالت بازاریاب‌ها تمام روزوشان را به توسعه ایده مورد نظر اختصاص داده و بعد از چند روز ساختار کمپین را آماده می‌کنند. اگر همه چیز خوب پیش برود و کسسی از زیر کار در نرود، کمپین مورد نظر در کمتر از یک ماه آماده اجرا خواهد بود. حالا اگر بعد از اجرای کمپین حتی یک نفر هم به آن توجه نکند، چه حس و حالی خواهید داشت؟

بی‌شک برای خیلی از بازاریاب‌ها بی‌توجهی مشتریان به کمپین بدترین کابوس دنیا محسوب می‌شود. هرچه باشد کلی زحمت و تلاش بی‌وقفه پشت یک کمپین خوابیده و از همه مهمتر تیم بازاریابی باید جواب هیأت مدیره را هم بدهد. در دنیایی که فناوری‌های دیجیتال روز به روز توسعه بیشتری پیدا می‌کنند، تعامل با مشتریان نیز سخت‌تر از هر زمان دیگری شده است.

افزایش مداوم انتظارات مشتریان از برندها در کنار ورود میلیون‌ها برند جدید به‌ بازار کار را برای هر کارآفرینی سخت کرده است. این وسط تیم‌های بازاریابی بیش از بقیه دیارتان‌ها تحت فشار هستند؛ چراکه نه توان مقاومت در برابر فشار مدیران بالا دستی را دارند نه همیشه بهترین ایده‌ها برای بازاریابی دیجیتال دم دست‌شان است. به همین خاطر خیلی از مارکترها هیچ تعهد یا قولی مبنی بر موفقیت بازاریابی نمی‌دهند.

درک مشترک میان کارآفرینان و بازاریاب‌ها برای انطباق با شرایط سخت دنیای بازاریابی دیجیتال یکی از مهمترین نیازهای هر برندی را شکل می‌دهد. این وسط شما باید تکلیفاتان را با مشتریان روشن کنید؛ چراکه مشتریان دیگر

یک گروه کاملا یکدست نیستند. در عوض تنوع خواست و نیاز آنها روز به روز بیشتر می‌شود. اگر دوست دارید در این بازار گسترده فرصتی برای اثرگذاری بر روی مشتریان داشته باشید، باید اول از همه از پس این چالش مهم بربیایید. وگرنه کلاه‌تان پس معر که خواهد بود.

بحران حریم خصوصی: ورود به منطقه‌ای تاریک!
حریم خصوصی از آن دست مفاهیمی است که می‌تواند هر برندی را یک شبه به خاک سیاه بنشانند. کافی است یک خبرگزاری شایعه‌ای درباره نقض حریم خصوصی از سوی شما منتشر کند. آن وقت مشتریان تا مدت‌ها چشم دیدن‌تان را هم نخواهند داشت. تازه اگر بتوانید با هزار زحمت ثابت کنید چنین ادعایی خلاف واقعیت است، برای همیشه نگاه مشتریان نسبت به برندان تغییر خواهد کرد. آن وقت باید هر طور شده خودتان را قانع کنید تا دو بار از صفر کارتان را شروع کنید.

همانطور که یک کارگردان باید اطلاعات دقیقی درباره فیلمنامه و ویژگی‌های هر بازیگر داشته باشد تا اثری حرفه‌ای روی پرده سینما ببرد، بازاریاب‌ها هم نیاز مبرمی به اطلاعات دقیقی درباره مشتریان دارند. چالش اصلی این میان دسترسی به اطلاعات مورد نیاز بدون نقض حریم خصوصی است. بسیاری از کشورها قوانین سخت و سختی درباره اطلاعات و حریف شخصی مردم دارند. به طوری که حتی برندهایی مثل فیس‌بوک نیز هرچند وقت یکبار در معرض اتهام استفاده غیرقانونی از داده‌های کاربران قرار می‌گیرند. با این حساب تکلیف شما کاملا روشن خواهد بود.

توصیه ما در روزنامه فرصت امروز تحقیق و مطالعه درباره روش‌های مختلف دسترسی به اطلاعات درباره مشتریان است. اینطوری شما بدون اینکه بی‌گدار به آب بزنید، اطلاعات مورد نیازتان را به شیوه‌ای قانونی و کاملا درست جفت و جور خواهید کرد. یادتان نرود همانطور که مشتریان از دست برندهای بی‌توجه به حریم خصوصی‌شان عصبانی می‌شوند، برندهای دقیق در این حوزه را دوست دارند. با این حساب فاصله شما تا تبدیل شدن به یک برند دوست داشتنی در بازار فقط و فقط رعایت حریم خصوصی و قوانین مربوط به اطلاعات شخصی کاربران است.

تولید محتوای سازگار با گوشی‌های هوشمند:

مواجهه با تغییر سلیقه کاربران

گاهی اوقات یک کمپین مارکتینگ ایده بی‌نهایت جذابی دارد، اما در مرحله اجرا تیم بازاریابی حتی یک لحظه هم به کاربران موبایل فکر نمی‌کند. نتیجه چنین رویکردی دلسردی کامل کاربران موبایل است. شاید اگر یکی دو دهه قبل چنین موضوعی را مطرح می‌کردیم، حتی یک بازاریاب هم بدان اهمیت نمی‌داد. با این حال امروزه همه چیز فرق کرده و شما باید اوضاع را دقیق‌تر بررسی کنید.

مردم دیگر حوصله وبگردی با رایانه‌های شخصی را ندارند. در عوض گوشی‌های هوشمند با انواع و اقسام امکانات دم دست‌شان هستند تا به راحتی هرچه تمام‌تر در بین سایت‌ها و شبکه‌های اجتماعی مختلف گشت و گذار نمایند. اگر شما هم دوست دارید در این میان یک برند محبوب برای کاربران باشید، باید قبل از اینکه خیلی دیر شود به فکر سازگاری سایت و محتوای تولیدی‌تان با تجربه کاربری گوشی‌های هوشمند باشید.

روند استفاده از گوشی‌های هوشمند در پی همه‌گیری کرونا افزایش خیره‌کننده‌ای داشته است. براساس گزارش موسسه دی ام سی جی گلوبال (Dmcc Global) از زمان شروع پاندمی کرونا تا به حال استفاده از گوشی‌های هوشمند ۲۵ درصد افزایش داشته است. این به معنای ضرورت سرمایه‌گذاری بازاریاب‌ها برای پاسخگویی دقیق به نیازها و انتظارات کاربران است. اگر شما امروز در کنار کاربران گوشی‌های هوشمند نباشید، شاید دیگر هیچ وقت چنین فرصتی برای‌تان تکرار نشود.

خوشبختانه ژانسن‌ها و موسسات بی‌شماری در سراسر دنیا خدمات مربوط به سازگاری محتوای بازاریابی با گوشی‌های هوشمند را ارائه می‌کنند. بنابراین اگر حوصله درگیری با چنین مسئله‌ای را ندارید، می‌توانید مثل آب خوردن از خدمات چنین موسساتی بهره ببرید. اینطوری نه تنها اوضاع بازاریابی‌تان خیلی به هر نمی‌خورد، بلکه همیشه یکی از بهترین برندهای بازار برای مشتریان باقی خواهید ماند.

این روزها ابزارهای بی‌نهایت متنوعی برای ایجاد سازگاری

میان محتوای تولیدی و رابط کاربری گوشی‌های هوشمند در دسترس قرار دارد. متأسفانه بسیاری از کارآفرینان در این میان نه وقت و نه حوصله کافی برای رسیدگی به چنین دغدغه‌هایی را دارند. به همین خاطر کار را به راحتی هرچه تمام‌تر به فردایی نامعلوم موکول می‌کنند. ما در روزنامه فرصت امروز اصلا میانه خوبی با چنین استراتژی‌هایی نداریم. به همین خاطر اگر شما اطلاعات یا مهارت کافی برای مسئولیت بالا را ندارید، باید از دیگران کمک بگیرید. اینطوری بدون دردسر به هدف‌تان خواهید رسید.

شناخت مخاطب هدف: مشتریان همیشه یک طور فکر نمی‌کنند

مردم در طول زمان رفتار متفاوتی در بازار از خود نشان می‌دهند. شاید زمانی نه چندان دور رستوران‌های پر زرق و برق طرفدارهای خاص خودش را داشت، اما حالا مردم ترجیح می‌دهند از فست فودها استفاده کنند. چه بسا تا چند سال دیگر بساط فست فود نیز برچیده شود و همه سراغ غذاهای نیمه آماده بروند. ما اینجا کاری با آینده صنعت آشپزی یا رستوران‌داری نداریم. در عوض حرف‌مان کاملا روشن است: سلیقه مشتریان در طول زمان عوض می‌شود. بعضی از بازاریاب‌ها فکر می‌کنند مشتریان مثل ربات‌هایی هستند که همیشه براساس برنامه از پیش طراحی شده رفتار می‌کنند و هیچ وقت هم قرار نیست نیازهای تازه‌ای داشته باشند. اگر شما هم اینطور فکر می‌کنید، تقریبا هیچ چیز از دنیای مدرن بازاریابی نمی‌دانید؛ چراکه این روزها پیدا کردن حتی دو تا مشتری که سلیقه‌ای دقیقا شبیه به هم داشته باشند، دست کمی از یافتن سوزن در انبار کاه ندارد!

کارآفرینان دوست داشته باشند یا نه، دوران طلایی بازاریابی توده‌ای دیگر به تاریخ پیوسته است. حالا این شما هستید که باید همیشه کارتان را براساس ایده‌های دست اول پیش ببرید. وگرنه اوضاع‌تان در بازار حسابی به هم می‌ریزد.

یادتان باشد شناخت مخاطب هدف در نگاه اول بسیار راحت به نظر می‌رسد، اما وقتی وارد گود شوید، یکهو همه چیز سخت خواهد شد.

ما در روزنامه فرصت امروز قبلا درباره مخاطب و بازار هدف حسابی با شما گپ زده‌ایم. اگر دوست دارید کارتان در این بخش را بی‌عیب پیش ببرید، بد نیست دوبراره سری به آن مقالات بزنید. البته میانبر فوری ما شامل استفاده از بازخوردهای مشتریان برای بهبود روند شناخت مخاطب است. بی‌شک مشتریان شما یک شبه سلیقه‌شان از این رو به آن رو نمی‌شود. بنابراین شما می‌توانید در طول زمان با استفاده از بازخوردهای مشتریان کارتان را به‌روز رسانی کنید. نتیجه چنین امری تاثیرگذاری بسیار بهتر بر روی مشتریان خواهد بود.

یادتان باشد بازاریابی دیجیتال مثل یک بازی فکری است که علاوه بر ایده‌های خوب باید نیم نگاهی به رقیبا هم داشته باشید. به زبان ساده، ارزیابی وضعیت فعالیت رقبای اطلاعات بی‌نهایت ارزشمندی درباره تغییر وضعیت مشتریان خواهد داد. هرچه باشد برندهای بزرگ خیلی زودتر از کسب و کارهای کوچک فعالیت‌شان را تغییر داده و شروع به اصلاح روند بازاریابی‌شان در بازار خواهند کرد.

محدودیت بودجه: همیشه پای پول در میان است
هرچه دامنه فعالیت یک برند وسیع‌تر باشد، بودجه بیشتری هم دم دستش خواهد داشت. این منطق دنیای کسب و کار همیشه ثابت بوده و حالا حالاها هم تغییر نمی‌کند. هرچه باشد برندهایی مثل اپل با سوده‌های چند میلیون دلاری در سال دست و دلبازی بی‌نهایت بیشتری برای تعیین بودجه‌های بازاریابی دارند. پس اگر فکر می‌کنید استراتژ آپ‌ها باید از همان ابتدا با منابع غنی مالی رو به رو باشند، احتمالا تا صد سال دیگر هم نمی‌توانید برندان را راه‌اندازی کنید. این وسط خیلی از کارآفرینان به بودجه‌های اندک بازاریابی عادت کرده‌اند. انگار که هیچ چیز عجیبی این وسط وجود ندارد و همه بازاریاب‌ها باید با شرایط کنار بایند قبول دارم خیلی از برندهای بزرگ دنیا عملا از دل شرایط کمبود مالی رشد کرده‌اند، اما این دلیل نمی‌شود دنبال راهکارهای خلاقانه نباشید. تیم فوتبالی را در نظر بگیرید که در مقایسه با رقبایی مثل رئال مادرید یا منچستر سیتی اصلا بودجه درست و درمانی ندارد. شاید فکر کنید چه چنین باشگاهی خیلی هتر کند خودش را در لیگ نگه داشته و به دسته پایین‌تر سقوط نمی‌کند. با این حال اگر مدیر باشگاه کاربلد باشد، می‌تواند با تقویت آکادمی از استعدادهای جوان برای رقابت با تیم‌های بزرگ استفاده کند. این تکنیک نه تنها هزینه‌ای برای باشگاه ندارد، بلکه آخر فصل امکان درآمدزایی از فروش مستندهای جوان را نیز می‌کند!

ماجرای تیم‌های بازاریابی و بودجه‌های محدود نیز دقیقا به همین شکل است. شما لازم نیست همیشه با مارکترهای کارکنته همکاری داشته باشید. گاهی اوقات همکاری با بازاریاب‌های تازه کار یا کارآموزهایی که هنوز تحصیلات دانشگاهی‌شان را تمام نکرده‌اند، ایده چندان بدی به حساب نمی‌آید. بنابراین شما باید از تغییرات جدید استقبال کنید؛ چراکه بدون تغییر برندان قدم به قدم به لبه پرنگه نزدیک خواهد شد.

یادتان باشد استفاده از انواع قرض یا وام‌های مختلف همیشه بهترین راه نیست. وقتی شما تازه اول کار هستید معمولا اشتباهات زیادی در حوزه بازاریابی مرتکب می‌شوید. حالا اگر این وسط تعهدات مالی سنگینی به بنگاه‌های دیگر داشته باشید، فشار مضاعفی روی دوش‌تان احساس خواهید کرد. به همین خاطر باید همیشه مراقب فعالیت‌تان در بازار باشید. وگرنه چه بسا در یک چشم به هم زدن کارتان به جاهای باریک بکشد و ماجراجویی‌تان در بازار خیلی زود تمام گردد.

مشکلات امنیتی: مسئله‌ای به نام امنیت سایبری
به موازات علاقه بازاریاب‌ها به الگوهای دیجیتال حفاظت از اطلاعات نیز بدل به دغدغه‌ای مهم شده است. زمانی نه چندان دور برندها اطلاعات مشتریان‌شان را در قالب پرورنده‌های فلزور و طبقات یابگانی شده نگهداری می‌کردند. با این حال امروزه آن همه کانگذازی جایی خودش را به فایل‌های دیجیتال و دیتا سنترهای حرفه‌ای داده است. حالا

دیگر لازم نیست خیلی خودتان را به زحمت انداخته و دنبال ثبت ریز به ریز جزئیات باشید؛ چراکه خیلی از نرم‌افزارهای کاربردی چنین مسئولیتی را به طور خودکار برای‌تان انجام می‌دهند.

امنیت سایبری یکی از حوزه‌های بی‌نهایت پیچیده در دنیای دیجیتال محسوب می‌شود. به همین خاطر اکثر کارآفرینان و بازاریاب‌ها ترجیح می‌دهند خودشان وارد این هزارتوی بی‌پایان نشوند؛ چراکه یک اشتباه کوچک در این میان به معنای درز اطلاعات تمام مشتریان خواهد بود. آن وقت هر چقدر هم که تلاش کنید، آبروی برندان جمع نخواهد شد!

بی‌شک سناریوی بالا بیشتر شبیه فیلم‌های ترسناک است که کمتر کسسی جرأت تماشای آنها را دارد. توصیه ما در روزنامه فرصت امروز پیدا کردن یک موسسه امنیت سایبری مطمئن برای پرهیز از چنین سناریوهای خطرناکی است. یادتان باشد چنین موسساتی باید گواهینامه‌های کاملا معتبر داشته باشند. وگرنه شما نه تنها بخشی از سرمایه‌تان را از دست می‌دهید، بلکه آخر سر دست از پا درازتر با بحران‌های سایبری تنها خواهید ماند.

اگرچه ما در این بخش بر روی پیچیدگی مسئله امنیت سایبری تاکید کردیم، اما بعضی از تکنیک‌های کوچک در این میان می‌تواند به شما کمک کند. مثلا اینکه همیشه نرم‌افزارهای شرکت را به روز نگه دارید یا مثلا در مواجهه با تهدیدهای سایبری باید خونسردی‌تان را حفظ کرده و از اقدامات عجولانه دوری کنید. همانطور که بازیگران حرفه‌ای هیچ وقت دستپاچه نمی‌شوند، شما هم برای اینکه همه چیز به خوبی و خوشی تمام شود، نباید خم به ابرو بباورید. وگرنه همه متوجه مشکلات اساسی در حوزه امنیت سایبری برندان‌تان شده و دیگر هیچ شانسِی برای حل و فصل مشکلات نخواهد داشت.

سنوئ محتوای سایت: هر روز پیچیده‌تر از دیروز!
سنو یا به عبارت تخصصی‌تر بهینه‌سازی موتور جست و جو (Search Engine Optimization) همان زمانی که گوگل کم کم جا پایش را در بازار محکم می‌کرد، تبدیل به نیاز ضروری بازاریاب‌ها شد. سنو در ساده‌ترین شکل ممکن به استفاده از کلیدواژه‌های هماهنگ با نیاز و سلیقه مشتریان در زمینه تولید محتوا اشاره دارد. اینطوری وقتی کاربران در گوگل محتوای موردنیازشان هستند، سایت شما اول از همه نمایش داده خواهد شد.

بی‌شک خیلی از بازاریاب‌ها اطلاعات دقیقی درباره وضعیت سنسو محتوا دارند. با این حال وقتی نوبت به عمل می‌رسد، همه یک جای کارشان ایراد دارد. بعضی‌ها در پیدا کردن کلیدواژه‌ها دیر عمل می‌کنند، بعضی‌ها هم برای تولید محتوا سراغ ایده‌هایی می‌روند که دیگر طرفدار ندارد. این مشکلات برای خیلی از بازاریاب‌ها تبدیل به کابوسی تمام نشدنی شده است. به طوری که کارآفرینان ترجیح می‌دهند اصلا وارد دنیای سنو نشوند.

اگر از مخاطب‌های پر و پاقرض روزنامه فرصت امروز باشید، خیلی خوب می‌دانید ما همیشه کارمان را در دنیای تولید محتوا با سنو شروع می‌کنیم. وقتی ادماها اطلاعات دقیقی درباره یک استراتژی یا مفهوم ندارند، طوری به آن شاخ و برگ می‌دهند که شبیه آذهایی هفت سر می‌شود. شما برای سنو محتوای بازاریابی کافی است شناخت درستی از مخاطبان‌تان داشته باشید. اگر در مراحل قبل بر مشکل شناخت درست مشتریان غلبه کرده باشید، اینجا دیگر پیدا کردن کلیدواژه‌های مناسب کار سختی نخواهد بود.

بعد از اینکه کلیدواژه‌های اساسی را پیدا کردید، کافی است شروع به تولید محتوا درباره آنها کنید. اینطوری شانس‌تان برای اثرگذاری بر روی مخاطب هدف به طور چشمگیری افزایش پیدا کرده و دیگر لازم خودتان را به آب و آتش بزنید. بعضی از بازاریاب‌ها به طور طبیعی مهارت بالایی در پیدا کردن کلیدواژه‌های محبوب در میان مشتریان دارند.

اگر شما به هر دلیلی چنین توانایی ندارید، لازم نیست زانوی غم بغل بگیرید. در عوض سراغ ابزار گوگل ترنز (Google Trends) رفته و بدون دردسر کلیدواژه‌های محبوب در هر حوزه را پیدا کنید. ماجرا خیلی ساده‌تر از آن چیزی بود که فکرش را می‌کردید، مگر نه؟

حفظ موقعیت برند در بازار: ماموریتی غیرممکن برای تیم مارکتینگ
احتمالا شما هم بارها و بارها از زبان کارآفرینان کارکنشته شنیده‌اید که دنیا با سرعت نور در حال تغییر است. مدها یا ترندهایی که تا همین چند روز قبل دل هر مشتری را می‌برد، امروز دیگر طرفداران زیادی در بازار ندارد. به همین خاطر خیلی از کارآفرینان کلا از اثرگذاری بر روی مشتریان ناامید شده و دنبال راهکارهای دیگری مثل تبلیغات پرهزینه می‌گردند. بی‌شک هر بازاریاب تازه کاری با فرمول جادویی ولخرجی در بازار می‌تواند نظر مشتریان را جلب کند اما هنر بازاریابی در چنین هژمنای سنگینی خلاصه نمی‌شود. بسیاری از برندهای بزرگ برای طراحی کمپین بازاریابی اصلا هزینه زیادی انجام نمی‌دهند. در عوض استفاده از یک تیم توسعه و تحقیقات حرفه‌ای برای شناسایی سلیقه مشتریان و نیازهای اساسی به منظور حفظ موقعیت در بازار مهمترین نکته در این زمینه محسوب می‌شود. راستش را بخواهید، این روزها اغلب کارآفرینان آندقر در گیر رقابت بر سر تولید محتوای بهتر هستند که عملا فراموش می‌کنند در دنیای بازاریابی باید سراغ ثبات را نیز گرفت. اگر قرار باشد شما فقط با تولید محتوا به طور مداوم رتبه‌های بهتری در زمینه بازاریابی کسب کنید، دیگر سنگ روی سنگ بند نمی‌شد. ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم همانطور که تیم‌های ورزشی گاهی اوقات باید به جای گلزنی به فکر حفظ نتیجه باشند، باشگاه‌ها هم باید فکری به حال وضعیت‌شان در این میان بکنند. وگرنه خیلی زود اوضاع بازاریابی‌شان به هم ریخته و دیگر شانسسی برای اثرگذاری بر روی مشتریان نخواهند داشت.

مشکل اصلی خیلی از بازاریاب‌ها در زمینه حفظ موقعیت برنسد بی‌توجهی به پیوند این عرصه با سایر دیارتان‌های شرکت است. اگر شما تیم روابط عمومی و خدمات مشتری

که باید شکست‌شان دهید!

حرفه‌ای نداشته باشید، شانس زیادی برای بازاریابی با بالاترین کیفیت ممکن نخواهید داشت. هرچه باشد مشتریان این روزها دیگر نگاه‌شان فقط به محتوای بازاریابی نیست. در عوض آنها برندها را از روی مجموعه عملکرد تیم‌های مختلف‌شان قضاوت می‌کنند. اگر هنوز هم فکر می‌کنید کمپین‌های بازاریابی پرهزینه می‌تواند اشتباهات‌تان در حوزه‌های مختلف را جبران کند، سخت در اشتباهید. در عوض باید به جای چنین راهکارهای عجیب و غریبی به بازاریابی دیجیتال به مثابه بخشی از پازل بزرگ کسب و کارتان نگاه کنید. اگر بقیه تکنه‌ای پازل مثل خدمات مشتری، تیم فروش قوی و روابط عمومی حرفه‌ای گمشده باشند، شما حتی با بهترین تیم‌های بازاریابی هم شانسِی در بازار نخواهید داشت.

هماهنگی با الگوریتم گوگل: وقتی همه چیز مطابق میل گوگل پیش می‌رود

سال ۲۰۲۲ دیگر رو به پایان است و خیلی از بازاریاب‌ها دوست دارند از همین حالا برای سال جدید آماده شوند. اگرچه هنوز برای پیشگویی درباره سال جدید خیلی زود است، با این حال ما در روزنامه فرصت امروز دست کم درباره یک نکته اتفاق نظر داریم؛ اینکه سال ۲۰۲۳ نیز با سلطه گوگل بر عرصه بازاریابی دیجیتال شروع خواهد شد. انگار که هیچ برندی در دنیا بدون پیسروی از الگوریتم این غول دیجیتال توانایی بقا در عرصه بازاریابی را ندارد!

اعتبار گوگل در دنیای بازاریابی نه به خاطر فعالیت این برند در زمینه تولید محتوا یا کمپین، بلکه به خاطر مهارت ویژه‌اش برای ارائه خدمات مورد نیاز کاربران و صدالبته گوگل به هر ساز شما برقصد؛ چراکه با میلیاردها کاربر فعال اصلا دوست ندارد شانسسی به محتوای بازاریابی بی‌کیفیت دهد. هرچه باشد کاربران گوگل در طول سال‌های اخیر به خاطر کیفیت بالای خدمات این برند جذبش شده‌اند. پس این شما هستید که باید خودتان را با الگوریتم گوگل انطباق دهید؛ همین و بس.

هماهنگی با الگوریتم گوگل و تولید محتوا برمبنای آن کار ساده‌ای نیست؛ چراکه عملا الگوریتم گوگل هرچند روز یکبار به‌روز رسانی می‌شود. شاید فکر کنید گوگل قصد آزار بازاریاب‌ها را دارد، اما ماجرا خیلی پیچیده‌تر از این حرف‌هاست. اگر از کاربران قدیمی گوگل باشید، خیلی خوب می‌دانید هدف اصلی گوگل در هر شرایطی جلب رضایت کاربران است. به همین خاطر نیز داتما الگوریتمش را در مواجهه با شرایط تازه به‌روز رسانی می‌کند. اینطوری مدیران گوگل مطمئن می‌شوند هیچ مانعی بر سر فعالیت درست برندنشان قرار ندارد و رضایت کاربران نیز در بالاترین سطح ممکن تامین خواهد شد.

بازاریاب‌هایی که از شرایط کاری گوگل و تعهد سفت و شختن نسبت به رضایت کاربران خبر ندارند، همیشه با فعالیت این برند مشکل پیدا می‌کنند. به همین خاطر اگر دوست دارید در دنیای بازاریابی دجیجتال باقی‌ماند کنید، باید خیلی سریع دست به کار شده و کمی بیشتر با گوگل آشنا شوید. قول می‌دهم حتی اگر در زمینه تولید محتوا هم تغییری احساس نکنید، دست کم در بلندمدت از خدمات گوگل به نفع خودتان سود خواهید برد. پس منتظر چه هستید؟ همین حالا دست به کار شده و سراغ آشنایی با ابزارها، خدمات و الگوریتم گوگل بروید.

روش‌های پرداخت: دنیایی پر تنوع برای برندهای دیجیتالی

فرض کنید شما بعد از کلی دردسر و چالش مختلف یک محتوای بازاریابی درجه یک در شبکه‌های اجتماعی بارگذاری کردید. احتمالا انتظار اصلی‌تان در این شرایط استقبال کاربران از کمپین‌تان است. نتیجه این استقبال هم معمولا در ثبت سفارش از سوی کاربران نمود پیدا می‌کند. شاید فکر کنید بعد از ثبت سفارش دیگر همه چیز مطابق میل‌تان پیش رفته و جای نگرانی نیست. چنین فرضی تقریبا درست است اما قبل از اینکه پای روش‌های پرداخت به میان آید! یا تا حالا فکر کرده‌اید مشتریان باید هزینه خریدشان را به طور آنلاین پرداخت کنند؟ همکاری با موسسات مالی یا درگاه‌های پرداخت معتبر همیشه ساده‌ترین راه ممکن محسوب می‌شود. البته این وسط باید حواس‌تان باشد با موسسات گمنام همکاری نکنید؛ چراکه هر گونه سوءاستفاده از حساب‌های بانکی مشتریان پای شما نوشته خواهد شد. از طرف دیگر گاهی اوقات مشتریان پول زیادی برای خرید ندارند. در این صورت اگر شما امکان خرید اقساطی را فراهم نکنید، عملا دامنه وسیعی از مشتریان بالقوه‌تان را از دست خواهید داد.

سخت پایانی
بازاریابی دیجیتال همیشه یک شغل رویایی نیست. مثل هر کار دیگری، این حوزه نیز مشکلات خاص خودش را دارد. اگر شما بدون توجه به این چالش‌ها وارد میدان شوید، خیلی زود از کار بیکار شده و شانسِی برای خودنمایی در بازار پیدا نخواهید کرد. هدف ما در این مقاله مرور برخی از مهمترین چالش‌های بازاریابی دیجیتال بود. حالا شما از همه تله‌ها و مشکلات احتمالی در این مسیر اطلاع دارید. کافی است هر وقت سراغ دیجیتال مارکتینگ می‌روید، نکات این مقاله را گوشه ذهن‌تان داشته باشید تا هیچ‌کس در بازار به گرد پای‌تان هم نرسد.

منبع:

-https://www.henryharvin.com/blog/top-digital-marketing-challenges-in-۲۰۲۰
https://dpigraphics.net/biggest-digital-marketing-challenges-facing-small-business
https://iide.co/blog/top-digital-marketing-challenges
https://linchpinseo.com/challenges-facing-digital-marketers