

نگاه



نگاهی به زندگی و اندیشه «جیمز ویلسون»

«کونومیس‌ت» چگونه یک غول رسانه‌ای شد؟

تقریباً همه روزنامه‌نگاران و خبرنگاران با نشریه «کونومیس‌ت» آشنایی دارند و بسیاری از آنها که می‌خوانند به قله مطبوعات برسند، احتمالاً رویای رسیدن به «کونومیس‌ت» را در سر می‌پرورانند، اما از کسی که برای نخستین بار این نشریه را راه‌اندازی کرد چه می‌دانیم؟ «جیمز ویلسون» نویسنده و پژوهشگر برجسته در حوزه فناوری و کسب‌وکار، یکی از چهره‌هایی است که کارآفرینان می‌توانند از دیدگاه‌های او درباره آینده کار و نوآوری درس‌های مهمی بگیرند.
مهمترین نکته‌ای که «ویلسون» در آثار خود، به‌ویژه در کتاب‌های «انسان + ماشین» و همچنین «انسان افراطی» بر آن تأکید دارد، مفهوم همکاری انسان و ماشین در عصر هوش مصنوعی است. او معتقد است که موفقیت در کسب‌وکارهای آینده نه در جایگزینی انسان با ماشین، بلکه در ترکیب هوشمندانه توانایی‌های انسانی با قابلیت‌های فناوری نهفته است. این دیدگاه برای کارآفرینان بسیار حیاتی محسوب می‌شود، زیرا نشان می‌دهد که در عصر دیجیتال، مهارت‌هایی مانند خلاقیت، همدلی، تفکر انتقادی و سازگاری، همچنان نقش کلیدی دارند، اما باید در کنار ابزارهای هوش مصنوعی و داده‌محور به کار گرفته شوند. «ویلسون» همچنین مفهوم «نقش‌های ترکیبی انسان + ماشین» را مطرح می‌کند؛ یعنی مشاغلی که در آن انسان‌ها با کمک فناوری‌های هوشمند، تصمیم‌گیری‌های بهتری انجام می‌دهند، خدمات شخصی‌سازی‌شده‌تری ارائه می‌کنند و فرآیندهای پیچیده را با سرعت و دقت بیشتری مدیریت می‌کنند.
برای کارآفرینان، این یعنی باید به‌جای ترس از فناوری، آن را به‌عنوان شریک استراتژیک در رشد کسب‌وکار خود ببینند. نکته مهم دیگر در آثار «ویلسون»، تأکید بر آموزش و بازآموزی نیروی کار است. او هشدار می‌دهد که تحول دیجیتال بدون سرمایه‌گذاری در مهارت‌های انسانی، می‌تواند شکاف‌های اجتماعی و اقتصادی را عمیق‌تر کند. بنابراین کارآفرینان باید ن تنها به توسعه محصول و بازار فکر کنند، بلکه به توانمندسازی تیم‌ها و مشتریان هم توجه داشته باشند. در مجموع، «جیمز ویلسون» با ترکیب بینش مدیریتی، فناوری و انسان‌محوری، الگویی نوین برای رهبری کارآفرینانه در قرن ۲۱ ارائه می‌دهد؛ الگویی که بر پایه نوآوری مسئولانه، همکاری هوشمندانه و آینده‌نگری انسانی بنا شده است.

«جیمز ویلسون» در ۳ ژوئن ۱۸۰۵ در هاولیک (Hawick)، شهری در مرز اسکاتلند، در یک خانواده با اصالت و ثروتمند به دنیا آمد. او از همان بدو تولد، فاصله‌ای با بسیاری از افراد جامعه داشت. پدرش «ویلیام ویلسون»، صاحب کارخانه تولید پشم بود. او از میان ۱۵ فرزند چهارمین کودک خانواده بود. «جیمز» و برادرش «ویلیام» به لندن مهاجرت و کارخانه‌ای در زمینه تولید کلاه تأسیس کردند. کسب‌وکار آنها با بحران اقتصادی مواجه شد، اما «جیمز» موفق شد در سال ۱۸۳۹ از ورشکستگی جلوگیری کند و سرمایه‌ای را برای کارهای آینده محیا سازد. با این حال، قرار نبود در مسیر خانوادگی‌اش قدم بردارد، او قصد داشت وارد دنیای سیاست شود. وی در جوانی با اقتصاد کلاسیک و افکار آزادی‌خواهانه قرن نوزدهم آشنا شد. ابتدا وارد دنیای مطبوعات شد و برای روزنامه‌هایی مانند «منچستر گاردین» (Manchester Guardian) نوشت. او به‌ویژه به مخالفت با قوانین محافظتی تعرفه‌های گندم (Corn Laws) علاقه‌مند شد؛ قوانینی که باعث بالا رفتن قیمت گندم انگلیس و آسیب‌زدن به مصرف‌کنندگان کارگری شده بود. به این ترتیب، به مرور، نشان می‌داد که صاحب اندیشه‌ای است و سعی دارد از تفکرات خودش دفاع کند. این تفکرات، عمدتاً در مسیر لیبرالی قرار داشت. در سال ۱۸۴۲، او نشریه هفتگی‌ای به نام «کونومیس‌ت» (The Economist) تأسیس کرد که با هدف مخالفت با تعرفه‌های گندم و ترویج تفکر بازار آزاد منتشر شد. او با عنوان «روزنامه سیاسی، تجاری، کشاورزی و آزاداندیش» آغاز به کار کرد. «ویلسون» تا سال ۱۸۴۹ سردبیر این مجله بود. پس از آن، در سال ۱۸۴۷ وارد سیاست شد و به عنوان عضو پارلمان بریتانیا برای حوزه انتخابی وستبری (Westbury) انتخاب شد؛ سپس از ۱۸۵۹ تا نهمین دوره‌یورت بود. به پشتوانه نگرش اقتصادی‌اش، در سمت‌هایی مانند دبیر خزانه‌داری و دبیر یکی در این بخش و معاون شورای تجارت خدمت کرد. هم‌زمان با فعالیت‌های سیاسی، «ویلسون» در سال ۱۸۵۳، بانکی با مجوز سلطنتی در هند، استرالیا و چین تأسیس کرد: Chartered Bank of India, Australia and China. بانک‌کی که بعدها با استاندارد بانک ادغام شد و به بانک امروزی «استاندارد چارتر» (Standard Chartered) تبدیل شد. به این ترتیب، او به صورت رسمی، فعالیت‌های اقتصادی‌اش را سامان بخشید و تلاش کرد به آن رسمیت بدهد. بانک‌داری اقدام بزرگ بود. در سال ۱۸۵۹، از سوی دولت بریتانیا جهت سامان‌دهی امور مالی هند مشغول به کار شد. پس از قیام علیه حکومت بریتانیا (همچون قیام سیپه‌ها ۱۸۵۷) به عنوان اولین عضو مالی شورای اجرایی والی گری هند منصوب شد. او اولین بودجه رسمی هند را در فوریه ۱۸۶۰ ارائه کرد و اصلاحاتی اساسی در نظام مالی، ساختار حسابداری و نظام پولی این کشور صورت داد. او همچنین دفتر پلیس مدنی و نظام مالی مدرن را بنیانگذاری کرد. به این ترتیب، «ویلسون» نقش‌هایی بزرگ در عرصه سیاست ایفا کرد. او نه‌تنها در ۱۱ اوت ۱۸۶۰ در حین انجام مسئولیت‌های دولتی‌اش در کلکته امروزی به دلیل دیسانتری با نوعی اسهال خونی درگذشت و در همان‌جا دفن شد. هرچند پایان غم‌انگیزی داشت، اما زندگی‌اش پر بود و پر توانست چیزهای مهمی از خودش به جای بگذارد که مهمترین آنها، نشریه «کونومیس‌ت» بود. پس از مرگ او، اختیار نشریه «کونومیس‌ت» طی یک ساختار مورد وثیقه بین دخترانش و گروهی از سهامداران مستقل تقسیم شد. از سال ۱۹۲۸ تاکنون هم این مجله به شکلی مستقل فعالیت کرده و هیأت امنای ویژه‌ای عملکرد آن را زیر نظر دارند. در حال حاضر، نشریه «کونومیس‌ت» به‌عنوان یکی از مهمترین نشریه‌های اقتصادی به زبان انگلیسی شناخته می‌شود. «ویلسون» نه‌تنها یک تاجر و سیاستمدار بود، بلکه موسس دو سازمان مهم مالی و رسانه‌ای هم محسوب می‌شد. «کونومیس‌ت» همچنان یکی از معتبرترین منابع تحلیل اقتصادی و سیاسی جهان است. بانک تأسیسی او هم امروز به یکی از بزرگ‌ترین بازگیران مالی آسیا و اروپا تبدیل شده است. او همچنین نقش کلیدی در اصلاحات مالی هند داشت. اجرای اولین ساختار شفاف مالی، بودجه‌بندی رسمی و تأسیس سیستم پولی اثرگذار هند، تاثیر ماندگاری بر حیات اقتصادی و اداری آن کشور داشت. «ویلسون» پایه‌گذار نظام مدرن اداری هند برجای ماند. او همواره به‌عنوان مدافع بازار آزاد شناخته می‌شود. نشریه‌اش، یعنی نشریه «کونومیس‌ت» هم همچنان در همین مسیر قدم برمی‌دارد و این راه ادامه دارد. «ویلسون» دیدگاه آزاداندیشانه و طرفداری سرخ‌خانه از تجارت آزاد و اقتصاد بازار را ترویج کرد؛ امروز مجله‌اش به‌شکل تخصصی این گرایش را بازتابانی می‌کند. او یک آزادی‌خواه اسکاتلندی بود که توانست از پول و سرمایه‌خواهداش در مسیری درست بهره بگیرد و نامش را در دنیای سیاست و اقتصاد در غرب، ماندگار سازد. حالا «کونومیس‌ت»، یکی از مهمترین میراث‌های او در جهان به شمار می‌آید. نشریه «کونومیس‌ت» فراتر از یک نشریه خبری است، این نشریه در حقیقت، منبعی برای الهام به کارآفرین‌ها به شمار می‌آید. این نشریه، به دنبال درک عمیق‌تر از اقتصاد جهانی، نوآوری و روندهای آینده است. «کونومیس‌ت» که در سال ۱۸۴۳ در لندن تأسیس شد، با بیش از ۱۸۰ سال سابقه، توانسته خود را به‌عنوان مرجع تحلیل‌های اقتصادی، سیاسی و فناوری تثبیت کند. این نشریه، نه تنها محتوای تحلیلی را در اختیار مخاطبان خود قرار می‌دهد بلکه ایجادکننده تحول است؛ یعنی مدل کسب‌وکار منعطف با ورود به فضای دیجیتال، اپلیکیشن موبایل، پادکست و نظایر اینها را ارائه می‌کند. این برندن توانسته با دوره‌های آموزشی آنلاین، همچنان خودش را به‌روز نشان دهد و نوآوری‌هایی به‌یادماند. در واقع، این برند، دیگر یک برند صرفاً سنتی نیست بلکه به دنبال بهبود است. در این نشریه همچنین بخش‌هایی مثل اثرگذار و فناوری وجود دارد که در آن، تاثیر فناوری‌های نو ظهور بر کسب‌وکارها ارائه می‌شود. از هوش مصنوعی گرفته تا اقتصاد پلتفرمی در این بخش قرار دارند. یکی دیگر از نکات جالب درباره «کونومیس‌ت» این است که از نام نویسنده استفاده نمی‌کند و سعی دارد تمرکز خود را روی تحلیل‌های بی‌طرف و دقیق بگذارد. این رویکرد نشان می‌دهد که کیفیت محتوا از برند شخصی هم مهمتر است. این مسئله می‌تواند درسی مهم برای بنیانگذاران استارت‌آپ‌ها باشد. در نهایت می‌توان گفت «کونومیس‌ت» به یک مدرسه اقتصادی تبدیل شده و تفکرات اقتصادی و مدیریتی را آموزش می‌دهد. این نشریه سعی دارد آینده و بازار را در اختیار کارآفرین‌ها بگذارد.

برنامه وزیر جدید اقتصاد برای افزایش درآمدهای مالیاتی چیست؟

آزمون مالیاتی دولت چهاردهم



رام کردن هیولای مقررات و ایجاد ثبات

فعالان اقتصادی بیش از هر چیز تشنه «پیش‌بینی‌پذیری» هستند. وزیر اقتصاد با یک نظام مقرراتی پیچیده، متورم و بی‌ثبات روبه‌رو خواهد شد که هزینه انطباق و عدم قطعیت را به شدت برای کسب‌وکارها افزایش داده است. این بی‌ثباتی، سرمایه‌گذاری بلندمدت را تقریباً ناممکن می‌سازد و بنگاه‌ها را به سمت فعالیت‌های کوتاهمدت و سوداگرانه سوق می‌دهد. آزمون وزیر در این میدان، فراتر از وضع قوانین جدید، «رام کردن» این هیولای مقرراتی از طریق ساده‌سازی، تنقیح و مهمتر از همه، ایجاد یک دوره ثبات و آرامش است. اعلام یک «دوره تنفس مقرراتی» و تعهد دولت به‌عدم تغییر قوانین و رویه‌های مالیاتی برای یک بازه زمانی مشخص (برای نمونه سه ساله)، می‌تواند سیگنال قدرتمندی برای بازگرداندن اعتماد به محیط کسب‌وکار باشد و تمکین دواطلبانه را افزایش دهد.

نبرد با اینترسی سازمانی در نظام اجرایی

در نهایت، حتی بهترین و عادلانه‌ترین قوانین نیز در مواجهه با یک بوروکراسی ناکارآمد و مقاوم در برابر تغییر، شکست خواهند خورد. بزرگ‌ترین چالش پنهان وزیر اقتصاد، نبرد با اینترسی (مقاومت اجسام در برابر نیروهای وارد شده) در بدنه سازمان امور مالیاتی خواهد بود. گذار از یک نظام سنتی و «همیزمحور» به یک نظام مدرن، هوشمند و «داده‌محور»، یک تحول عمیق فرهنگی و سازمانی است که با مقاومت‌های جدی روبه‌رو خواهد شد. موفقیت وی در گرو سرمایه‌گذاری قاطع بر فناوری، بازمهندسی کامل فرآیندهای تشخیص و وصول، اصلاح نظام دادرسی مالیاتی برای کاهش زمان و افزایش عدالت و توانمندسازی نیروی انسانی متخصص است. بدون پیروزی در این نبرد داخلی برای تحول در نظام اجرایی، تمام تلاش‌ها برای اصلاحات قانونی در سطح کلان، ابتر باقی خواهد ماند.

همانطور که اشاره شد، «افزایش درآمد مالیاتی بدون تعمیق رکود تورمی»، «مواجهه با دیوار بی‌اعتمادی و مهار فرار مالیاتی»، «رام کردن هیولای مقررات و ایجاد ثبات» و «نبرد با اینترسی سازمانی در نظام اجرایی»، چهار آزمون مالیاتی است که وزیر جدید امور اقتصادی و دارایی با آنها روبه‌روست. چالش‌های ساختاری که «سیدعلی مدنی‌زاده» در مسیر افزایش درآمدهای مالیاتی دولت با آنها دست به گریبان است و عبور از آنها، نیازمند نقشه راه و اتخاذ سیاست‌هایی هوشمندانه و جسورانه از سوی وزارت اقتصاد است.

دارد و یکی از ماموریت‌های سخت و دشوار او، افزایش درآمدهای مالیاتی دولت است، اما برنامه وزیر جدید اقتصاد برای افزایش درآمدهای مالیاتی چیست؟

به نظر می‌رسد نخستین و بزرگ‌ترین آزمون وزیر اقتصاد، مواجهه با پارادوکس مالیات‌ستستانی در شرایط رکود تورمی خواهد بود. از یک سو، برای تحقق اهداف بودجه و کنترل کسری، نیاز مبرم به افزایش وصولی‌های مالیاتی وجود دارد، از سوی دیگر، اقتصاد ایران زیر فشار تورم و تورم و رشد پایین، توانی برای تحمل بارهای مالیاتی جدید بر دوش بخش مولد ندارد. هرگونه اقدام متعارف برای افزایش نرخ‌ها یا فشار بر بنگاه‌های شناسنامه‌دار، این ریسک را در پی دارد که به جای افزایش درآمد، به کاهش تولید، اخراج نیروی کار، گسترش اقتصاد زیرزمینی و نهایتاً فرسایش پایه‌های مالیاتی منجر شود. بنابراین اولین چالش مدیریتی پیش‌رو، طراحی یک بسته سیاستی است که بتواند منابع جدید درآمدی را از بخش‌های غیرمولد و سوداگرانه (مانند مالیات بر عایدی سرمایه) شناسایی و به سمت خزانه هدایت کند، بی‌آنکه فشار مضاعفی بر تولیدکنندگان تحمیل نماید. موفقیت در این آوردگاه، نه توانایی وزیر در تغییر هوشمندانه «پایه» و «ترکیب» درآمدهای مالیاتی و نه صرفاً افزایش «نرخ» آنها، بستگی خواهد داشت.

مواجهه با دیوار بی‌اعتمادی و مهار فرار مالیاتی

وزیر جدید اقتصاد، میراث‌دار یک نظام مالیاتی خواهد بود که از شکاف عمیق بی‌اعتمادی میان حاکمیت و مودیان رنج می‌برد. به گزارش «آینده‌نگر»، این بی‌اعتمادی، ریشه در احساس بی‌عدالتی گسترده ناشی از فرار مالیاتی سازمان‌یافته در یک سو و وجود معافیت‌های وسیع و غیرشفاف برای برخی نهادها در سوی دیگر دارد. تا زمانی که فعال اقتصادی شفاف احساس کند بار اصلی نظام مالیاتی بر دوش اوست، در حالی که بخش بزرگی از اقتصاد در سایه فعالیت می‌کند، مقاومت در برابر تمکین مالیاتی یک امر طبیعی خواهد بود. چالش در این عرصه، یک نبرد دو وجهی است: اول، اجرای قاطعانه و بدون استثنای ابزارهای شفافیت‌زا نظیر «سامانه مودیان» برای به دام انداختن فراریان مالیاتی و دوم، آغاز فرایند دشوار اما ضروری بازنگری در معافیت‌های مالیاتی و پاسخگو کردن تمام فعالان اقتصادی در برابر قانون. عبور از این چالش، بیش از آنکه نیازمند ابزار فنی باشد، مستلزم اراده سیاسی قدرتمند برای برقراری عدالت و شکستن مقاومت کلون‌های قدرت و ثروت است.

فرصت امروز: نظام مالیاتی ایران با وجود قدمت و تغییرات مکرر در طول سالیان گذشته، همواره با چالش‌های مختلفی مواجه بوده که منابع درآمدی دولت را تهدید کرده و دستیابی به اهداف مالیاتی را دشوار ساخته است. عوامل متعددی در شکل‌گیری حفره‌ها و آسیب‌های مالیاتی نقش دارند که لزوم آسیب‌شناسی نظام مالیاتی کشور را صدچندان می‌کند. فرار مالیاتی، از جمله چالش‌های اصلی نظام مالیاتی ایران به شمار می‌رود که نه تنها منابع درآمدی دولت را کاهش می‌دهد، بلکه عدالت مالیاتی را هم زیر سوال می‌برد. ریشه‌های شکل‌گیری این پدیده مخرب به عوامل متعددی همچون فقدان هوشمندسازی و شفافیت مبادلات مالی، ضعف تبادل اطلاعات بین نهادهای نبود فرهنگ مالیاتی قوی در جامعه و گریز برخی اقشار پردرآمد از پرداخت سهم واقعی‌شان از مالیات برمی‌گردد. ماموریت اصلی وزیر جدید اقتصاد برای استقرار بودجه‌ای متکی بر مالیات، او را در تقابلی مستقیم با چالش‌های ریشه‌دار نظام مالیاتی و فشارهای ناشی از آن بر محیط کسب‌وکار قرار می‌دهد و باید دید «سیدعلی مدنی‌زاده» چه برنامه‌ای برای حل این چالش‌ها دارد. این رویارویی، چهار آوردگاه سیاستی خطیر را پیش روی سکندار جدید اقتصاد ترسیم می‌کند که موفقیت در آنها، معیار اصلی سنجش عملکرد وی خواهد بود؛ تصدی مسند وزارت اقتصاد با یک ماموریت اصلی گره خورده است: پایان دادن به اتکای تاریخی بودجه به درآمدهای نفتی و استقرار یک نظام مالی پایدار مبتنی بر مالیات. این هدف راهبردی، هرچند یگانه مسیر صحیح برای اقتصاد ایران است، اما تحقق آن، وزیر جدید را در بدو امر با چالش‌های سهمگینی مواجه خواهد ساخت که مدیریت آنها، معیار اصلی موفقیت دوره وزارت او خواهد بود. این گزارش با نگاهی آینده‌نگرانه، چهار آوردگاه مالیاتی را ترسیم می‌کند که وزیر اقتصاد در مسیر افزایش درآمدهای مالیاتی، به طور مستقیم با آنها روبه‌رو شده و عبور از آنها، مستلزم اتخاذ سیاست‌هایی هوشمندانه و جسورانه است.

افزایش درآمد مالیاتی بدون تعمیق رکود تورمی

دولت چهاردهم در حالی به یک‌سالگی خود رسیده است که وزیر جدید اقتصاد تازه چند روزی است بر صندلی این وزارت تکیه زده است. پس از استیضاح «عبدالنصر همتی» در اسفند سال گذشته، وزارتخانه عظیم امور اقتصادی و دارایی برای سه ماه با سرپرست اداره شد و در میانه جنگ ۱۲ روزه ایران و اسرائیل بود که «سیدعلی مدنی‌زاده» از نمایندگان مجلس رأی اعتماد گرفت. حالا وزیر جدید اقتصاد، ماموریت سختی پیش رو

توسعه کسب و کارهای آنلاین با محدودیت‌های اینترنتی ممکن نیست

حال ناخوش اقتصاد دیجیتال

به کسب‌وکارهای دارای وب‌سایت اختصاص دارد؛ درحالی‌که سهم خرده‌فروشی آنلاین در چین ۵۰ درصد، ترکیه ۲۰ درصد و در آمریکا بیش از ۲۰ درصد است و ایران کماکان فاصله قابل توجهی با این کشورها دارد. «حمید حاج اسماعیلی» کارشناس بازار کار نیز معتقد است که با توجه به تحولات دنیای امروز و انجام بسیاری از کارها به شکل الکترونیکی، ما نیز باید همگام با دنیا پیش برویم. به گفته وی، مشاغل آی تی محور، جزو فرصت‌های شغلی زیادی را خلق کنند. «حاج اسماعیلی»، نظارت بر مشاغل اینترنتی به جهت حفظ حقوق مصرف‌کنندگان و خریداران را امری ضروری خوانده و می‌گوید: باید قوانین استفاده از فضای مجازی به نحوی تدوین شود که نه تنها محدودکننده افراد نباشد بلکه انگیزه آنها از ورود به چنین کسب و کارهایی را از بین نبرد. مسدود بودن برخی پلتفرم‌های خارجی و ایجاد محدودیت در آنها باعث ایجاد مشکلاتی برای کسب و کارهای اینترنتی شده است، هرچند که در سال‌های اخیر بسیاری از کسب و کارهای اینترنتی ترجیح داده‌اند در کنار سکوها و پیام‌رسان‌های خارجی، کسب و کار خود را در پلتفرم‌های داخلی نیز توسعه دهند و جذب مشتری کنند.

براساس آمارها، سهم اقتصاد دیجیتال از تولید ناخالص داخلی کشورهای پیشرو به بیش از ۳۰ درصد رسیده است. اقتصاد دیجیتال با استفاده از فناوری اطلاعات، فرصت‌های جدیدی را برای رشد اقتصادی، افزایش بهره‌وری، بهبود دسترسی به خدمات و اطلاعات، نوآوری و کارآفرینی ایجاد می‌کند و این تحول می‌تواند منجر به افزایش رقابت‌پذیری، کاهش هزینه‌ها و بهبود کیفیت زندگی افراد شود؛ زیرا با بهبود بهره‌وری، ایجاد مشاغل جدید و تسهیل تجارت، اقتصاد دیجیتال به رشد اقتصادی فراگیر کمک می‌کند. با توجه به مزایا و محاسنی که کسب و کارهای اینترنتی دارند و بخش اعظمی از هزینه‌ها را کاهش داده‌اند، دولت باید روی این بخش بیش از پیش سرمایه‌گذاری و موانع آن را برطرف کند.

توسعه کسب و کارهای آنلاین با محدودیت‌های اینترنتی ممکن نیست



اخبار

واریز یک میلیارد تومان، شرط شرکت در حراج شمش طلا

حراج شمش طلا امروز برگزار می‌شود

امروز (یکشنبه)، یکصد و نوزدهمین جلسه حراج شمش طلا برگزار خواهد شد و متقاضیان خرید شمش تا ساعت ۲۴ شنبه فرصت دارند که با واریز وجه الضمان در این حراج شرکت کنند. طبق اعلام مرکز مبادله ایران، متقاضیان خرید شمش طلای مرکز مبادله ایران می‌توانند با واریز مبلغ ۱۰ میلیارد ریال (یک میلیارد تومان) به عنوان وجه الضمان به ازای هر قطعه ششمش طلا تا ساعت ۲۴ روز شنبه، در یکصد و نوزدهمین حراج این مرکز شرکت کنند. طبق شیوه نامه سوم خردادماه ۱۴۰۴، «فروشنندگان عمده ششمش طلا»، «تولیدکننده و سازنده فعال مصنوعات طلا» و «خرده فروشان طلای آبشده» مجاز به خرید ششمش طلا در مرکز مبادله ایران هستند. متقاضیان باید دارای پروانه کسب مجاز و معتبر باشند. پروانه کسب متقاضیان خرید که توسط اتحادیه‌های طلا و جواهر صادر می‌شوند، باید در گاه ملی مجوزها ثبت و قابل استعلام باشند. علاوه بر متقاضیان حوزه صنعت طلا، بانک عامل نیز با تایید بانک مرکزی می‌تواند در حراج ششمش طلای مرکز مبادله ایران خرید انجام دهد. بانک عامل نیز می‌تواند هر بانکی باشد، اما باید دارای مجوز و تاییدیه بانک مرکزی جهت شرکت در حراج ششمش طلا باشد. البته بانک‌ها باید برای هر جلسه حراج، مجوز لازم برای آن حراج و در تعداد معین و مشخص را اخذ کند و اینگونه نیست که در هر حراج که شرکت کند بتواند به هر تعداد که بخواهد شمش طلا خریداری کند.

متقاضی شمش طلا جهت شرکت در حراج باید مدارک لازم را به مرکز مبادله ارز و طلای ایران ارائه دهد. این مدارک شامل «اصل نامه درخواست شرکت در حراج» منتشره در تارنمای رسمی www.ice.ir فرم شماره ۱۱ و ۱۲، «اصل کارت ملی»، «اصل پروانه کسب صادره از در گاه ملی مجوزهای کشور»، «اصل فیش بانکی واریز وجه الضمان»، «اصل گواهی امضا نزد دفتر اسناد رسمی به نام مرکز مبادله ارز و طلای ایران» و «آخرین روزنامه رسمی (ویژه اشخاص حقوقی)» است. حراج حضوری در مرکز مبادله ارز و طلای اران به دو شیوه حراج خرد و حراج عمده صورت می‌گیرد. متقاضیان خرید (سه گروه اول به غیر از بانک عامل) می‌توانند در حراج خرد حداقل یک و حداکثر پنج قطعه ششمش طلای یک کیلوگرمی خرید کنند؛ سقف خرید خرد در هر هفته تقویمی، صرفا پنج قطعه ششمش طلای استاندارد خواهد بود. این گروه‌ها در حراج عمده نیز مجاز به خرید حداقل یک و حداکثر چهار بسته شمش طلای استاندارد است. هر بسته شمش طلای استاندارد در مرکز مبادله ارز و طلای ایران حاوی پنج قطعه ششمش یک کیلوگرمی با عیار ۹۹۵ در هزار است. سقف خرید عمده در هر هفته تقویمی صرفا ۲۰ قطعه ششمش طلای استاندارد است. طبق دستورالعمل و شیوه‌نامه مرکز مبادله ایران، به ازای هر هفته تقویمی، هر خریداری می‌تواند تا سقف ۲۵ قطعه شمش طلا از مرکز خریداری کند که ۲۰ قطعه آن در تالر عمده معاملات شامل چهار بسته پنج عددی و در حراج خرد شامل پنج قطعه (۵ خرید یک عددی) است. بانک مرکزی، سقف خرید شمش طلا را برای بانک‌های عامل، مشخص می‌کند و این سقف در حراج ممکن است تغییر کند. کارمزده حراج شمش طلا در مرکز مبادله ایران به ازای هر طرف شرکت‌کننده در حراج، دو در هزار (۰٫۲ درصد) ارزش معامله است. حداقل قیمت پیشنهادی توسط متقاضی عرضه در روز حراج در فرم «درخواست متقاضی عرضه شمش طلای استاندارد نسبت به شرکت در حراج خرد شامل پنج قطعه (۵ خرید یک عددی) و طلای ایران» به هیأت حراج اعلام می‌شود؛ این فرم توسط صاحبان امضای مجاز شرکت تکمیل می‌شود. معاملات به روش حراج حضوری و به صورت نقد صورت می‌گیرد.

عقب‌نشینی پادشاه رمزارزها تا ۱۱۳ هزار دلار

بیت‌کوین سقوط کرد

قیمت بیت‌کوین به زیر آستانه کلیدی ۱۱۳ هزار دلار سقوط کرد که حاصل تلاقی عوامل منفی اقتصاد کلان، فروش توسط نهنگ‌ها و شکست‌های فنی است. این سقوط، نوسانات ذاتی بازار رمزارزها را برجسته کرده و طیف وسیعی از واکنش‌های استراتژیک را از سوی سرمایه‌گذاران برانگیخته است. سقوط قیمت بیت‌کوین نشان‌دهنده عدم قطعیت‌های اقتصادی گسترده‌تر، از جمله افزایش تورم و افزایش نرخ بهره بهره بانک مرکزی آمریکا است که احساسات سرمایه‌گذاران را به سمت دارایی‌های امن‌تر سوق داده و باعث کاهش ریسک دارایی‌های پرخطر مانند بیت‌کوین شده است. دارندگان بزرگ بیت‌کوین که معمولاً به عنوان نهنگ بیت‌کوین شناخته می‌شوند، موجی از فروش گسترده را به راه انداخته، عرضه بازار را افزایش دادند و فشار نزولی را تشدید کردند. علاوه بر این، بررسی‌های نظارتی در بازارهای کلیدی، لایه‌ای از عدم قطعیت ایجاد کرده و احساسات صعودی را بیشتر مهار کرده است. از نظر فنی، شکسته شدن سطح حمایت ۱۱۲ هزار دلاری، سفارشات فروش خودکار را فعال و کاهش قیمت را تسریع کرد و باعث وحشت در میان سرمایه‌گذاران کوچک‌تر شد. تاثیر موجی کاهش قیمت بیت‌کوین، فراتر از قیمت آن است و بر بازار گسترده‌تر رمزارزها تاثیر می‌گذارد. آلت‌کوین‌های با ارزش بازار بزرگ همچنان در آرتوم، معمولاً دنباله‌روی بیت‌کوین هستند و آلت‌کوین‌های با ارزش بازار متوسط، نوسانات شدید و ضررهای بزرگ‌تری را تجربه می‌کنند. کوین‌های با ارزش بازار کوچک و میم‌ها که اغلب ماهیت سوداگانه‌تری دارند، با خروج سرمایه‌گذاران ریسک‌گریز از بازار، کاهش بیشتر و نامتناسبی دارند. در مقابل، استیبل کوین‌ها با افزایش تقاضا روبه‌رو می‌شوند و به عنوان پناهگاه موقت برای حفظ سرمایه در دوره‌های آشفتگی بازار عمل می‌کنند. تعاطف‌پذیری بیت‌کوین همچنان مورد توجه بسیاری از سرمایه‌گذاران است. بیت‌کوین با وجود اصلاحات دوره‌ای، از نظر تاریخی به دلیل عرضه محدود، شبکه غیرمتمرکز و افزایش علاقه نهادی، به اوج‌های جدیدی رسیده است. به گزارش وبسایت «ای‌ونسنت»، این مسیر بلندمدت، جایگاه بیت‌کوین را به عنوان ذخیره ارزش که اغلب به طلای دیجیتال شبیهی می‌شود، تقویت می‌کند و محیط فعلی، نیاز به نظم و تصمیم‌گیری آگاهانه را برجسته می‌سازد، به خصوص با توجه به اینکه بازار در بوجوه تغییر چشم‌اندازهای کلان اقتصادی و نظارتی، همچنان در حال تکامل است. در حال حاضر، بیت‌کوین در سطح ۱۱۳ هزار و ۹۸۰ دلار و اتریوم در سطح ۲۵۳۰ دلار قرار دارد.

طلای جهانی اوج گرفت

قیمت طلا پس از انتشار داده‌های اشتغال ضعیف‌تر از حد مطلوب آمریکا که انتظارات برای کاهش نرخ بهره فدرال رزرو را تقویت کرد و اعلام تعرفه‌های جدید که تقاضا برای دارایی‌های امن را بالا برد، حدود ۲٫۵درصد افزایش یافت و به بالاترین حد در یک هفته گذشته رسید. بهای هر اونس طلا برای تحویل فوری، ۱٫۸ درصد افزایش یافت و به بالاترین سطحش از ۲۵ جولای رسید و ۲۳۲۷ دلار و ۶۶ سنت معامله شد. این فلز گرانبها طی هفته گذشته، ۰٫۴ درصد رشد قیمت داشت. بهای هر اونس طلا در بازار معاملات آتی آمریکا با ۱٫۵ درصد افزایش، در ۲۳۹۹ دلار و ۸۰ سنت بسته شد. «هارت میلک»، مدیر استراتژی جهانی شرکت «دی‌تی سکيوریتیز» گفت: آمار اشتغال آمریکا، ضعیف‌تر از انتظارات بود. بنابراین احتمال بیشتری وجود دارد که فدرال رزرو در اواخر سال میلادی جاری، نرخ بهره را کاهش دهد. طلا به عنوان یک دارایی بدون بازده، معمولاً در محیطی با نرخ بهره پایین، عملکرد خوبی دارد. براساس گزارش وزارت کار آمریکا، رشد اشتغال در این کشور پس از افزایش ۱۴ هزار شغل در ماه ژوئن که با اصلاحیه کالشی همراه بود، در ماه ژوئیه، کمتر از حد انتظار رشد کرد و فقط ۷۳ هزار شغل غیرکشاورزی اضافه شد. فعالان بازار، پیش‌بینی می‌کنند که از سپتامبر تا پایان سال میلادی جاری، نرخ بهره دو دور کاهش یابد. بانک مرکزی آمریکا، در نشست سیاست‌های پولی هفته گذشته خود، نرخ بهره را بدون تغییر در محدوده ۴٫۲۵ تا ۴٫۵۰ درصد، حفظ کرد و «جروم پاول» رئیس فدرال رزرو، گفت که ما هیچ تصمیمی در مورد سپتامبر، نگرفته‌ایم. به عقیده «هارت میلک»، در شرایطی هستیم که فشارهای تورمی ناشی از تعرفه‌ها و دستمزدها ادامه دارد، اما آمار اشتغال ناامیدکننده است. بنابراین در این شرایط، اگر فدرال رزرو نرخ بهره را کاهش دهد، تاثیر مثبتی بر قیمت طلا خواهد داشت.

نرخ بیکاری کاهش یافت، نسبت اشتغال بالا رفت و نرخ مشارکت اقتصادی ثابت ماند

دردهای مزمن بازار کار ایران



و بویراحمد نیز همانند استان زنجان رو به وخامت رفته است.

از بین ۳۱استان کشور، استان خراسان جنوبی، کمترین نرخ بیکاری را با ۴٫۱درصد تجربه کرده که در مقایسه با بهار ۱۴۰۳ کاهش یافته است. در کنار آن، نرخ مشارکت این استان در بهار امسال معادل ۳۸٫۴درصد بوده و نسبت به دوره مشابه سال گذشته با کاهش روبه‌رو شده است. کاهش دو شاخص اصلی بازار کار در این استان، نشان از بدتر شدن وضعیت بازار کار می‌دهد. استانی که بیشترین نرخ بیکاری را در بهار امسال داشته، استان خوزستان با ۱۲٫۴درصد بوده که برخلاف استان‌های بررسی شده، نرخ بیکاری آن در بهار امسال نسبت به بهار ۱۴۰۳ افزایش یافته است. در مقابل، نرخ مشارکت اقتصادی خوزستان از ۴۱درصد به ۴۰٫۳درصد کاهش یافته است. افزایش نرخ بیکاری و کاهش نرخ مشارکت اقتصادی، نشان می‌دهد تعداد افرادی که در استان خوزستان در فصل بهار ۱۴۰۴ به دنبال کار بوده‌اند ولی موفق به پیدا کردن کار نشده‌اند (یعنی جمعیت بیکار) افزایش یافته است.

روند نزولی نرخ بیکاری ادامه دارد

در بهاری که گذشت، نرخ بیکاری کاهش یافت، نسبت اشتغال بالا رفت و نرخ مشارکت ثابت ماند. همچنین بررسی وضعیت بازار کار به تفکیک جنسیت نیز حاکی از بهبود جزئی بازار کار برای مردان است. در ادبیات بازار کار، نرخ بیکاری معادل نسبت جمعیت بیکار به جمعیت فعال به دست می‌آید. جمعیت فعال، یعنی جمعیتی که با شاغل هستند یا در پی شغلند ولی هنوز موفق به یافتن شغل نشده‌اند. براساس جدیدترین گزارش مرکز آمار، نرخ بیکاری از ۷٫۷درصد در بهار ۱۴۰۳ به ۷٫۳درصد در بهار ۱۴۰۴ رسیده است. به عبارت دیگر، از هر ۱۰۰ نفر جمعیت که در جست‌وجوی کار بوده‌اند، بیش از هفت نفر موفق به یافتن آن نشده‌اند. به طور کلی، آمار نرخ بیکاری عمدتاً به صورت فصلی مقایسه می‌شود؛ یعنی نرخ بیکاری هر فصل با موقعیت مشابه خود در سال‌های گذشته مقایسه می‌شود؛ چراکه این نرخ، از جمله شاخص‌هایی است که رفتار فصلی دارد و در برخی فصل‌ها برخی مشاغل رونق بیشتری نسبت به سایر فصل‌ها در هر سال دارند.

بررسی‌ها نشان می‌دهد نرخ بیکاری در چند سال گذشته، روندی نزولی داشته و به کمترین سطح خود در مقایسه با فصل بهار سال‌های اخیر داشته است. این شاخص به تفکیک جنسیت نیز محاسبه می‌شود که آمارها گویای کاهش نرخ بیکاری، هم برای زنان و هم مردان است؛ به‌طوری که نرخ بیکاری زنان از ۱۵درصد در بهار ۱۴۰۳ به ۱۳٫۷درصد در بهار ۱۴۰۴ و نرخ بیکاری مردان از ۶٫۲درصد به ۶درصد کاهش یافته است، اما سوالی که پیش می‌آید، این است که آیا کاهش نرخ بیکاری در بهار امسال می‌تواند علامت مثبتی برای بازار کار ایران باشد؟ برای پاسخ به این سوال بایستی به سراغ نرخ مشارکت اقتصادی برویم.

فرصت امروز: وضعیت بازار کار ایران در بهار امسال تا حدودی بهبود یافت، ولی بررسی بازار کار استان‌ها نشان می‌دهد که این گزاره برای همه استان‌ها صدق نمی‌کند. براساس آخرین گزارش مرکز آمار از بازار کار کشور در بهار ۱۴۰۴، نرخ مشارکت اقتصادی ثابت مانده و نرخ بیکاری کاهش یافته است. این اتفاق ممکن است در نگاه نخست، علامت خوبی برای کلیت بازار کار به نظر برسد، ولی بررسی نرخ بیکاری و نرخ مشارکت اقتصادی استان‌های کشور، نشان می‌دهد که اکثر استان‌ها با وخامت وضعیت روبه‌رو شده‌اند و بازار کار تعداد اندکی از استان‌ها بهبود یافته است.

طبق تعریف مرکز آمار ایران، افراد ۱۵ ساله و بیشتر، جمعیت حاضر در سن کار تلقی می‌شوند و وضعیت آنها در آمارهای بازار کار محاسبه می‌شود. این جمعیت به دو بخش جمعیت فعال و غیرفعال تقسیم می‌شود. جمعیت فعال، شامل افراد شاغل و بیکار می‌شود. منظور از افراد بیکار، کسانی هستند که در جست‌وجوی شغل هستند ولی موفق به یافتن کار نشده‌اند. از تقسیم جمعیت فعال به جمعیت حاضر در سن کار، نرخ مشارکت اقتصادی به دست می‌آید. نرخ بیکاری نیز از نسبت افراد بیکار به جمعیت فعال به دست می‌آید. بررسی دو شاخص نرخ بیکاری و نرخ مشارکت اقتصادی در کنار یکدیگر بسیار مهم است؛ چراکه هر یک از این شاخص‌ها به تنهایی نمی‌توانند وضعیت بازار کار را به تصویر بکشند. نرخ مشارکت اقتصادی در بهار سال جاری، ۴۱٫۲درصد بوده که نسبت به بهار سال گذشته ثابت مانده است. به عبارت بهتر، از هر ۱۰۰ نفری که ۱۵ ساله و بیشتر بودند، حدود ۴۱ نفر شاغل یا در جست‌وجوی کار بوده‌اند. همچنین نرخ بیکاری کشور در بهار امسال به ۷٫۳درصد رسیده که کمترین نرخ بیکاری در چند سال اخیر است.

جغرافیای استانی کار و بیکاری در بهار

به گزارش «اوپایران»، نرخ مشارکت اقتصادی در بهار امسال به ۴۱٫۲درصد رسیده است. بررسی جغرافیای استانی کار و بیکاری، نشان می‌دهد که استان زنجان بیشترین نرخ مشارکت اقتصادی را در فصل بهار با ۴۹٫۶درصد داشته که در مقایسه با بهار سال گذشته حدود ۲ واحد درصد کاهش یافته است. بررسی نرخ بیکاری این استان نیز نشان می‌دهد نرخ بیکاری آن در بهار ۱۴۰۴ برابر با ۶٫۱درصد بوده که در مقایسه با دوره مشابه سال گذشته کاهش یافته است. کاهش همزمان نرخ مشارکت و بیکاری استان زنجان، نشان می‌دهد که بازار کار این استان در بهار امسال در مقایسه با بهار ۱۴۰۳ بدتر شده است. کمترین نرخ مشارکت اقتصادی نیز در استان کهگیلویه و بویراحمد با ۲۹٫۷درصد ثبت شده که بهار ۱۴۰۳ برابر با ۳۱٫۷درصد بوده و نشان از کاهش آن می‌دهد. نرخ بیکاری این استان هم از ۹درصد در بهار ۱۴۰۳ به ۶٫۴درصد در بهار ۱۴۰۴ رسیده است. بررسی‌ها نشان می‌دهد که وضعیت بازار کار استان کهگیلویه

عرضه رسمی خودروهای وارداتی در سامانه یکپارچه آغاز شد

ارزان‌ترین خودروی وارداتی یک میلیارد تومان!

قیمت خودروهای وارداتی بنزینی از یک میلیارد تومان شروع می‌شود و در نهایت به سه میلیارد و ۱۰۰ میلیون تومان ختم می‌شود. هرچند این قیمت‌ها بدون احتساب هزینه‌های نقل و انتقال پلاک و بیمه است و خریدار باید هزینه‌های جانبی را هم به قیمت این خودروها بیفزاید. گران‌ترین خودروهای بنزینی به خودروهای فولکسن واگن تیراک (T-Roc) با سه میلیارد و ۱۰۰ میلیون تومان ساخت آلمان، التیما (Nissan Altima) با ۲ میلیارد و ۸۹۰ میلیون تومان ساخت ژاپن و خودروی میتسوبیشی اکلیپس(Eclips) ساخت ژاپن با قیمت ۲ میلیارد و ۶۰۰ میلیون تومان اختصاص دارد. ارزان‌ترین خودروهای خارجی بنزینی نیز به مدل‌های چینی و جمهوری چک از جمله جانگن CS۳۵، CS۵۵ و اشکودا اکتاویا (OCTEVIA) قیمت‌های یک میلیارد تا یک میلیارد و ۸۴۰ میلیون تومان باز می‌گردد. یکی دیگر از بخش‌های عرضه خودروهای وارداتی به خودروهای خارجی هیبریدی با همان خودروهای پاک با آلایندگی‌های کمتر و محیط زیستی اختصاص دارد، خودروهای هیبریدی برای حرکت از دو یا چند منبع انرژی استفاده می‌کند، این منابع شامل یک موتور احتراق داخلی (مانند بنزین یا دیزل) و یک موتور الکتریکی هستند. بررسی سامانه عرضه خودروهای وارداتی، نشان می‌دهد که گران‌ترین خودروهای خارجی هیبریدی به مدل‌های بی‌وای دی سانگ پلاس (SING PLUS) با قیمت ۲ میلیارد و ۹۵۰ میلیون تومان، مدل Qin L با قیمت ۲ میلیارد و ۸۰۰ میلیارد تومان و مدل EZ-۶ با قیمت ۲ میلیارد و ۵۰۰ میلیون تومان اختصاص دارد. همچنین ارزان‌ترین خودروهای هیبریدی در مدل‌های erx۵ با قیمت یک میلیارد و ۴۵۰ میلیون تومان، EMPOW با قیمت یک میلیارد و ۶۳۰ میلیون تومان و مدل کرولا

خبرنامه

ادامه نوسان در بازار جهانی نفت

نفت برنت به زیر ۷۰ دلار سقوط کرد

قیمت نفت در معاملات روز گذشته، تحت تاثیر نگرانی‌ها نسبت به افزایش تولید اوپک پلاس و آمار اشتغال ضعیف‌تر از حد مطلوب آمریکا، دو دلار در هر بشکه کاهش یافت.قیمت هر بشکه نفت برنت با ۲ دلار و سه سنت معادل ۲۸۳ درصد کاهش به ۶۹ دلار و ۶۷ سنت و نفت وست تگزاس اینترمدیت آمریکا با یک دلار و ۹۳ سنت معادل ۲.۷۹ درصد افزایش به ۶۷ دلار و ۳۳ سنت رسید. با این حال، نفت برنت برای کل هفته، حدود ۶ درصد و وست تگزاس اینترمدیت ۶.۲۹ درصد رشد داشت. سه منبع آگاه از مذاکرات اعضای اوپک و متحدان‌شان به «روپتز» گفتند: این گروه ممکن است تا روز یکشنبه، برای افزایش تولید روزانه به میزان ۵۴۸ هزار بشکه در ماه سپتامبر، به توافق برسد. منبع آگاه چهارمی هم گفت که مذاکرات اوپک پلاس درباره حجم افزایش تولید، ادامه دارد و افزایش تولید آتی ممکن است کوچک‌تر باشد.

وزارت کار آمریکا اخیرا اعلام کرد: اقتصاد این کشور در ژوئیه، ۷۳ هزار شغل جدید اضافه کرده که کمتر از رقم پیش‌بینی شده توسط اقتصاددانان بود و نرخ بیکاری ملی را از ۴.۱ درصد، به ۴.۲ درصد افزایش داد. «فیلیپ فلاین»، تحلیلگر ارشد گروه پرایس فیوچرز، گفت: ما می‌توانیم دونالد ترامپ، رئیس‌جمهور آمریکا را به دلیل تعرفه‌ها سرزنش کنیم یا فدرال رزرو را برای عدم تغییر نرخ‌های بهره مقصر بدانیم. به نظر می‌رسد که تصمیم چهارشنبه گذشته بانک مرکزی آمریکا، درست نبوده است.

بانک مرکزی آمریکا، چهارشنبه گذشته، وعده داد نرخ‌های بهره را بدون تغییر نگه دارد و انتقاد ترامپ و گروهی از نمایندگان جمهوریخواه مجلس آمریکا را برانگیخت. معامله‌گران نفت در طول هفته گذشته، به تاثیر احتمالی تعرفه‌های آمریکا متمرکز بودند. ترامپ، پنجشنبه گذشته، فرمان اجرایی را امضا کرد و تعرفه‌هایی از ۱۰ تا ۴۱ درصد بر صادرات ده‌ها کشور و قلمرو خارجی به آمریکا وضع کرد، زیرا این کشورها موفق نشدند تا مهلت اوت له که رئیس‌جمهور آمریکا تعیین کرده بود به توافق تجاری با این کشور دست پیدا کنند. شرکایی شامل اتحادیه اروپا، کره جنوبی، ژاپن و انگلیس، توافقتنامه‌هایی را منعقد کردند. عاملی که در هفته گذشته از قیمت‌ها پشتیبانی کرد، تهدید ترامپ برای وضع تعرفه‌های ثانویه ۱۰۰ درصدی بر خریداران نفت روسیه بود تا مسکو را برای توافق صلح با اوکراین تحت فشار قرار دارد. این امر نگرانی‌هایی را نسبت به اختلال احتمالی تجارت نفت روسیه و حذف بخشی از نفت این کشور از بازار برانگیخت. به گزارش «روپترز»، تحلیلگران بانک جی پی مورگان می‌گویند تهدید ترامپ برای جریمه چین و هند به دلیل خرید نفت روسیه، صادرات روزانه ۲.۷۵ میلیون بشکه نفت روسیه از راه دریا را در معرض خطر قرار می‌دهد. چین و هند دومین و سومین مصرف‌کننده بزرگ نفت در جهان هستند.

تولید برق حرارتی ۵.۲ درصد افزایش یافت

آمادگی ۹۸ درصدی نیروگاه‌های حرارتی
هم‌زمان با افزایش دمای هوا و بالا رفتن مصرف برق در سراسر کشور، آمارها نشان می‌دهد نیروگاه‌های حرارتی که نزدیک به ۹۳ درصد برق کشور را تأمین می‌کنند، در تابستان امسال با ضریب آمادگی ۹۸ درصدی در حال فعالیت هستند. به گزارش «ایسنا»، بررسی‌ها نشان می‌دهد که از ابتدای سال تا پنجم مردادماه، تولید برق نیروگاه‌های حرارتی با رشد ۵.۲ درصدی نسبت به مدت مشابه سال قبل همراه بوده و از ۱۴۱ میلیون مگاوات ساعت فراتر رفته است. در همین بازه، تولید برق در کل نیروگاه‌های کشور ۱.۷ درصد رشد داشته است. ظرفیت نصب‌شده نیروگاه‌های حرارتی نیز اکنون از ۵۰۰ و ۶۰۰ مگاوات عبور کرده است. این ظرفیت در ۱۴۹ نیروگاه بزرگ و با مجموع ۶۲۶ واحد نیروگاهی متمرکز شده که در نقاط مختلف کشور فعالیت دارند.

در همین حال، روند افزایش ظرفیت این نیروگاه‌ها نیز در تابستان جاری ادامه یافته است. طبق برنامه‌ریزی انجام‌شده، از مجموع ۴۰۰۰ مگاوات ظرفیت برنامه‌ریزی‌شده برای افزایش، تاکنون ۳۱۹۹ مگاوات محقق شده است؛ بخشی از این ظرفیت از محل احداث واحدهای جدید، بخشی ناشی از رفع محدودیت تولید در نیروگاه‌های بخاری و بخش دیگر از محل ارتقای توان تولید واحدهای گازی به دست آمده است. گزارش‌ها همچنین از تعویق پرهیزداری برخی واحدهای جدید به دلیل شرایط خاص منطقه‌ای از جمله جنگ ۱۲ روزه حکایت دارد. با این حال، پیش‌بینی شده که این واحدها در مردادماه به شبکه متصل شوند و مجموع ظرفیت تولید وارد مدار در دوره اوج بار امسال به ۳۸۷۵ مگاوات برسد. در کنار توسعه ظرفیت، پروژه‌هایی مانند نیروگاه مقیاس متوسط ری، نیروگاه زمین‌گرمایی مشکین‌شهر و نیروگاه زغال‌سنگ‌سوز طبس نیز در مراحل اجرایی یا آماده‌سازی قرار دارند. همچنین براساس اطلاعات موجود، راهاندازی برخی واحدها در استان‌های لرستان و مازندران با زمان‌بندی فشرده‌تری نسبت به گذشته انجام شده است.

میزان تولید برق نیروگاه‌های حرارتی از ابتدای سال تا پنجم مردادماه با افزایش ۵.۲ درصدی از مرز ۱۴۱ میلیون مگاوات سساعت عبور کرده است. این مهم درحالی است که مجموع انرژی تولیدی کل نیروگاه‌های کشور ۱.۷ درصد نسبت به سال گذشته افزایش یافته است. با این حال در چارچوب برنامه هفتم توسعه، افزایش بیش از ۱۸ هزار مگاوات به ظرفیت نیروگاه‌های حرارتی کشور هدف‌گذاری شده که از این میزان، تاکنون بیش از ۳۲۹۵ مگاوات وارد مدار شده است. با عبور ظرفیت نصب‌شده این نیروگاه‌ها از مرز ۷۷ هزار و ۵۰۰ مگاوات و فعالیت ۱۴۹ مجموعه بزرگ نیروگاهی، سهم نیروگاه‌های حرارتی از تولید برق کشور همچنان چشمگیر باقی مانده است؛ تا جایی که نزدیک به ۹۳ درصد از کل برق تولیدی کشور از این مسیر تأمین می‌شود.

بررسی‌ها نشان می‌دهد میزان خروج اضطراری واحدهای حرارتی از ابتدای سال تاکنون نسبت به سال گذشته ۲.۳ درصد کاهش یافته است. این موضوع علاوه‌بر آنکه از مدیریت بهتر تعمیرات و نگهداشت حکایت دارد، نشان‌دهنده آمادگی بالاتر این واحدها برای مقابله با فشارهای بی‌سابقه مصرف در تابستان است. در کنار این، روند افزایش ظرفیت نیروگاه‌های حرارتی نیز ادامه داشته؛ به‌طوری‌که از برنامه افزایش ۴۰۰۰ مگاواتی ظرفیت، تاکنون ۳۱۹۹ مگاوات عملیاتی شده است. بخشی از این ظرفیت از طریق احداث واحدهای جدید و بخشی نیز با بهینه‌سازی و ارتقای توان تولید واحدهای گازی و بخاری حاصل شده است. هرچند وقوع یک جنگ ۱۲ روزه باعث تعویق در بهره‌برداری از برخی واحدهای جدید شده، اما با اضافه‌شدن آنها به شبکه در روزهای پیش‌رو، میزان افزایش ظرفیت در تابستان به ۳۸۷۵ مگاوات خواهد رسید. از دیگر دستاوردهای اخیر، ثبت رکوردهای جدید در نصب و راهاندازی سریع نیروگاه‌هاست؛ از جمله راهاندازی واحد گازی نیروگاه خرم‌آباد در شش ماه و تکمیل سومین واحد گازی نسکا در کمتر از پنج ماه را شاهد بودیم، همچنین پروژه‌هایی نظیر راهاندازی دومین واحد متوسط نیروگاه ری، اتصال نیروگاه زمین‌گرمایی مشکین‌شهر به شبکه سراسری و آغاز پروژه نیروگاه زغال‌سنگ‌سوز طبس، نشان‌دهنده گسترش تنوع در منابع تولید و پیگیری جدی توسعه ظرفیت‌های پایدار و ملی است. صنعت برق در شرایطی به این نقطه رسیده که افزایش دمای هوا، کاهش بارندگی‌ها و ناترازی اقتصادی، چالش‌های کم‌سابقه‌ای را پیش روی آن قرار داده است. با این حال، روند توسعه نیروگاه‌های سیکل ترکیبی جدید با مشارکت بخش خصوصی نیز با جدیت دنبال می‌شود؛ مسیری که طبق برنامه هفتم توسعه، باید تا رسیدن به هدف ۱۸ هزار مگاوات افزایش ظرفیت حرارتی، شتاب بیشتری بگیرد.

www.forsatnet.ir

تلفن مستقیم: ۰۹۰۷۳۳۹۰

گروه خودرو، رکورددار خروج پول حقیقی شد

فرار سرمایه از تالار شیشه‌ای



مذاکرات با اروپا و احتمال فعال‌سازی مکانیسم ماشه، تهدید بزرگی برای صنایع کلیدی کشور به شمار می‌رود، ادامه داد: در صورت وقوع چنین رویدادی، بسیاری از شرکت‌های بزرگ که نقش مهمی در بازار بورس دارند، با مشکلات جدی مواجه خواهند شد. فشارهای اخیر ترامپ برای تشدید تحریم‌ها علیه فروش نفت ایران، نگرانی‌های جدیدی را به اقتصاد کشور تزریق کرده است؛ این‌ موضوع می‌تواند جریان درآمدی دولت و به تبع آن، بازار سرمایه را بیش از پیش تحت فشار قرار دهد. همچنین عدم تغییر نرخ ارز مبادله‌ای نیز یکی دیگر از عوامل منفی است که سودآوری صنایع وابسته به این نرخ را محدود کرده است. بسیاری از شرکت‌های بورسی که به قیمت‌گذاری ارزی وابسته‌اند، در شرایط کنونی با کاهش حاشیه سود مواجه شده‌اند. با توجه به این شرایط، نمی‌توان انتظار هفته‌ای مثبت و صعودی را برای بورس داشت. به نظر می‌رسد در هفته جاری، بازار همچنان تحت تأثیر عرضه‌های سنگین و روند منفی باقی بماند؛ هرچند ممکن است نشانه‌هایی از تعادل در بازار مشاهده شود، اما تا رفع موانع بنیادین، چشم‌انداز کوتاه‌مدت بازار همچنان نزولی خواهد بود.

انتظار بهبود بورس را نداشته باشید

به گفته کارشناسان، سایه سنگین ریسک‌های سیاسی، اجازه رشد بازار سهام را نمی‌دهد و تا زمانی که تنش‌های خاورمیانه و سایه جنگ ایران و اسرائیل باقی است، نمی‌توان انتظار بهبود بازار را داشت؛ مخصوصا که اکنون فعال‌سازی مکانیزم ماشه هم به دامنه ریسک‌ها افزوده شده است. بنابراین حتی اگر بازار در ادامه هفته به تعادل برسد، این تعادل موقتی خواهد بود. «بهناز اکبرپور»، کارشناس بازار سهام در این باره به «کوابران» گفت: متأسفانه وضعیت بازار نسبت به هفته گذشته توقف نماد را برعهده هیأت مدیره دانست. در این بین، رئیس بانک مرکزی و وزیر اقتصاد، وعده پیگیری اجرای بسته‌های حمایتی از صنایع و اعلام برنامه‌های حمایتی دولت را دادند. در ادامه بازار می‌توان پیش‌بینی کرد که صف‌های فروش نمادهای بزرگ و شاخص‌ساز کاهش یافته و یا خریداری شود و از شدت فروش در کلیت بازار کمی کاسته شود. همچنین گذشتنه – از سدسازی گرفته تا خروج نقدینگی حقیقی از بازار ادامه یابد و ارزش معاملات نیز بالا نخواهد بود. از لحاظ ارزش معاملات نیز می‌توان انتظار داشت که دو گروه صندوق‌های اهرمی و خودرو نسبت به سایر گروه‌ها، ارزش معاملات بیشتری داشته باشند.

افت شاخص کل، بیش از ۹۱ درصد از نمادهای معاملاتی در وضعیت قرمز قرار گرفتند و در محدوده منفی معامله شدند. از دیگر نکات نگران‌کننده در معاملات شنبه، خروج سنگین نقدینگی از بازار بود. همت، رکورددار خروج پول حقیقی از بازار سهم شد. در پایان معاملات که این خود زنگ خطری برای ادامه معاملات در روزهای آتی محسوب می‌شود. نبود چشم‌انداز روشن سیاسی و سایه دوباره جنگ، از جمله دلایل اصلی تداوم این روند منفی در بورس تهران است.

به گفته این فعال بازار سهام؛ در میان این فضای تیره، تنها نقطه امید بازار را می‌توان در صندوق‌های طلا جست‌وجو کرد. همچنین رشد نرخ دلار و ورود آن به کانال ۹۱ هزار تومان باعث شد تا ارزش صندوق‌های طلا افزایش یابد و مورد استقبال بخشی از سرمایه‌گذاران قرار گیرند. همین موضوع باعث شد تا بخشی از نقدینگی به جای فرار کامل از بازار سرمایه، به سمت این ابزارهای مالی حرکت کند. به اعتقاد «مسلمی»، به نظر می‌رسد در روزهای آتی این هفته نیز این روند منفی در کلیت بازار ادامه خواهد داشت، مگر اینکه اتفاقی مهم در عرصه سیاسی رخ دهد که بتواند اعتماد از دست‌رفته بازار را بازگرداند. وگرنه در غیر این صورت، به نظر می‌رسد تنها بازارهایی مانند صندوق‌های طلا که از تورم و رشد قیمت دلار تأثیر می‌گیرند، بتوانند بخشی از زیان سرمایه‌گذاران را جبران کنند.

تعادل‌های موقتی در بازار سهام؟

«سهیلا نقی‌لو»، کارشناس بازار سهام با اشاره به سایه سنگین ریسک‌های سیاسی، گفت: بورس ایران در تابستان امسال، روزهای سختی را پشت سر گذاشته و متأسفانه خبرهای مثبتی برای سرمایه‌گذاران به همراه نداشته است. برخلاف انتظاراتی که برای بهبود شرایط در این فصل وجود داشت، اخبار منفی و ناامیدکننده همچنان بر بازار، سایه افکنده است. هفته گذشته نیز بورس کاملا در مدار منفی قرار داشت و شاخص‌ها افت قابل‌توجهی را تجربه کردند؛ هرچند در پایان هفته، صحبت‌هایی درخصوص حمایت از بازار مطرح شد، اما این اظهارات تاکنون تأثیر ملموسی بر روند بازار نداشته است. به گفته «نقی‌لو»، عوامل متعددی در وضعیت کنونی بازار نقش دارند. بالا بودن تنش‌های سیاسی و نظامی، یکی از مهمترین موانع بهبود شرایط اقتصادی است که اعتماد سرمایه‌گذاران را به شدت تحت تأثیر قرار داده است. علاوه بر این، ناترازی انرژی، قطعی برق و کمبود آب، چالش‌های جدی برای صنایع مختلف ایجاد کرده و هزینه‌های تولید را به شکل قابل‌توجهی افزایش داده است. این مشکلات، همراه با کاهش درآمدهای عملیاتی در بسیاری از شرکت‌های بورسی و فرابورسی، فشار مضاعفی بر عملکرد این شرکت‌ها وارد کرده است.

این تحلیلگر بازار سرمایه با بیان اینکه نامشخص بودن نتیجه

هشدار پزشکيان نسبت به شرايط بحرانی آب در پایتخت

تهران روزانه یک چهارم منابع آب خود را از دست می‌دهد

او با اشاره به اهمیت حفظ خاک‌های کشاورزی، تصریح کرد: تغییر کاربری خاک‌های حاصلخیز باید با دقت و آینده‌نگری انجام شود. برخی خاک‌های کشاورزی طی میلیون‌ها سال تشکیل شده‌اند و با تغییر کاربری، دیگر قابل بازگشت نیستند. نباید با نادیده گرفتن این موضوع، منابع غیرقابل تجدید خود را نابود کنیم. ما مسئول تقدینگی حقیقی هستیم که در کشور رقم می‌خورد. توسعه پایدار، بدون تعادل بین داشت و مصرف، ممکن نیست. در غیر این صورت، نسل‌های آینده توان کم‌توجهی امروز ما را خواهند داد. اگر نتوانیم تعادلی بین منابع، نیازها و توسعه ایجاد کنیم، بدون تردید دچار بحران خواهیم شد. همه اقدامات گذشته – از سدسازی گرفته تا خروج نقدینگی حقیقی قوانین – تاکنون روند کاهشی منابع را نشان می‌دهند و این زنگ خطر جدی است.

به گفته «پزشکیان»، اگر آینده‌نگری نداشته باشیم و برنامه‌ریزی نکنیم، مصداق آیه شریفه خواهیم بود که می‌فرماید: ما أصابکم من مَصِیْبَةٍ فِیمَا کُنْتُمْ أِیدِیکُمْ؛ یعنی هر مصیبتی که به شما می‌رسد، حاصل عملکرد خودتان است. اکنون زمان تصمیم‌گیری درست و عقلانی برای آینده کشور است.

رئیس‌جمهور با اشاره به شرایط بحرانی منابع آب در تهران، بر لزوم تغییر رویکردها در مدیریت منابع تأکید کرد و گفت: در حال حاضر شاید شرایط بحرانی به چشم نیاید، اما در آینده ممکن است با بحران‌های جدی مواجه شویم. عبور از این شرایط نیازمند رویکردی ریاضتی در مصرف منابع، چه از سوی مسئولان و چه مردم است. با وجود تلاش‌ها برای تأمین آب، در صورت تداوم مصرف غیراصولی، باز هم با مشکل مواجه خواهیم شد. ما چشم خود را بر واقعیت بسته‌ایم و همچنان بدون در نظر گرفتن ظرفیت‌های منابع، به توسعه شهر، ساخت مسکن، کارخانه، اداره و سایر زیرساخت‌ها ادامه می‌دهیم.

به گفته «پزشکیان»، در برنامه‌ریزی‌های توسعه‌ای، باید همه جوانب از جمله منابع آب و انرژی را مدنظر قرار دهیم. توسعه بدون در نظر گرفتن آینده، مسئولیتی سنگین برای نسل‌های بعدی به همراه دارد.

انتقال آب از دریا به پایتخت مطرح می‌شود، ساده‌ترین، کم‌هزینه‌ترین و در عین حال مؤثرترین راهی که در دسترس تک‌تک شهروندان قرار دارد اصلاح الگوی مصرف است. به نظر می‌رسد حتی اگر منابع بیشتری نیز به چرخه تأمین افزوده شود، بدون مدیریت مصرف، مسئله ناترازی در تهران همچنان پای‌جا خواهد ماند.

رئیس‌جمهور نیز روز پنجشنبه (۹ مرداد) در شورای برنامه‌ریزی توسعه استان زنجان، نسبت به ضرورت کنترل آب در تهران، هشدار داد و گفت: اگر در تهران نتوانیم مدیریت و کنترل مصرف را اجرا کنیم، از شهرویر و مهر با کاهش جدی منابع پشت سدها روبه‌رو خواهیم شد. نباید کاری کنیم که در نهایت به بن بست برسیم. براساس تحقیقات دانشگاه‌ها و پژوهشگران آب، تمام آئین‌نامه‌ها روند مصرف آب را بالا برده است. ما در ریاست جمهوری چمن زدیم، شهر پر از چمن است و در صورتی که می‌تواند چیز دیگری غیر از چمن باشد. فردا ممکن است برای نوشیدن آب نداشته باشیم.

«مسعود پزشکیان» با اشاره به گزارش‌های نهادهای پژوهشی کشور در حوزه آب، ادامه داد: براساس مطالعات انجام شده توسط دانشگاه‌های معتبر مانند تهران، مشهد، اصفهان و علامه، همه قوانین و برنامه‌های موجود در حوزه آب کشور، روند مصرف را به سمت کاهش منابع و تشدید بحران هدایت کرده‌اند. اگر در تهران نتوانیم مدیریت و کنترل مصرف را اجرا کنیم، از شهرویر و مهر با کاهش جدی منابع پشت سدها روبه‌رو خواهیم شد. میزان آب موجود در سدها عدد مشخصی است؛ مصرف ما نیز مشخص است. با این وضعیت، ادامه روند فعلی ممکن نیست. توسعه‌ای که بدون توجه به منابع صورت گیرد، نه تنها ناپایدار، بلکه زیان‌بار است.

«پزشکیان» از مصرف غیرضروری آب در فضاهای سبز و چمن‌کاری‌های شهری، انتقاد کرد و گفت: چه ضرورتی دارد که در شرایط کم‌آبی، سطح شهر را پر از چمن کنیم و آن را روزانه زیر آفتاب آبیاری کنیم؟ چرا از پوشش‌های گیاهی جایگزین استفاده نمی‌کنیم که نیاز آبی کمتری دارند؟ اگر چنین اقداماتی را اصلاح نکنیم، در آینده ممکن است برای نوشیدن آب هم دچار مشکل شویم.

فرصت امروز: شاخص کل بورس تهران در اولین روز هفته جاری، بیش از ۲۶ هزار واحد ریزش کرد و به نیمه کانال ۲.۶ میلیون واحد رسید تا روند نزولی هفته گذشته را ادامه داده باشد. گروه خودرو با نیم همت، رکورددار خروج پول حقیقی از بازار سهم شد. در پایان معاملات روز شنبه ۱۱ مردادماه، شاخص کل بورس تهران حدود ۲۶ هزار و ۶۵۲ واحد کاهش یافت و تا تراز ۲ میلیون و ۶۵۵ هزار واحد عقب‌نشینی کرد. همگام با شاخص کل، شاخص هم‌وزن نیز ۱۱ هزار و ۳۷۶ واحد منفی شد و در تراز ۸۰۱ هزار واحد ایستاد. همچنین در آن سوی بازار نیز شاخص کل فرابورس ایران حدود ۲۸۳ واحد منفی شد و به کف کانال ۲۴ هزار واحد برگشت.

در معاملات روز گذشته، ارزش کل بورس تهران به کف کانال ۸.۱ هزار همت افت کرد. ارزش کل معاملات اندکی بیش از ۲۰ همت شد و ارزش معاملات خرد از ۸ همت عبور کرد. میزان خروج پول حقیقی از معاملات شنبه ۲.۳ همت و از صندوق‌های سهامی ۱.۶۸ میلیارد تومان بود. همچنین از صندوق‌های درآمد ثابت ۱.۵ همت پول حقیقی خارج شد. دوسوم بازار در این روز سرخ‌پوش شد و ۵۸۵ نماد منفی و ۶۰ نماد مثبت شد. در معاملات شنبه، ۵۰۹ میلیارد تومان پول حقیقی از گروه خودرو، ۳۵۸ میلیارد تومان از گروه بانک‌ها و ۲۲۴ میلیارد تومان از گروه سیمانی‌ها خارج شد. همچنین میزان خروج پول حقیقی از گروه شیمیایی‌ها ۱۹۸ میلیارد تومان، فلزات اساسی ۱۷۵ میلیارد تومان، صندوق‌های سرمایه‌گذاری ۱۲۴ میلیارد تومان و فرآورده‌های نفتی ۱۱۳ میلیارد تومان بود. نماد خودرو با خروج ۳۵۶ میلیارد تومان، رکورددار خروج پول حقیقی از سهام در معاملات این روز بود و در رتبه بعدی، نماد و تجارت با ۲۰۰ میلیارد تومان قرار داشت. بیشترین ورود پول حقیقی هم به نماد فرز با ۱۳۰ میلیارد تومان اختصاص داشت.

ویرترین اقتصاد، حال خوشی ندارد

شاخص کل بورس در معاملات روز نخست هفته، نزدیک به یک درصد افت داشت و تا نیمه کانال ۲.۶ میلیون واحد کاهش یافت. ۹۱ درصد نمادهای بورسی منفی و تنها ۹ درصد دیگر مثبت معامله شدند. صنایع خودورویی، بانکی و سیمانی، بیشترین خروج نقدینگی را داشتند و در مقابل، گروه کانه فلزی شاهد ورود نقدینگی بود. در معاملات شنبه، از حمایت‌های بورسی خبری نبود و همانند روزهای اخیر، شاهد ریزش‌های چشمگیر بورس و فرار نقدینگی از بازار سهام بودیم. «محمد مسلمی»، کارشناس بازار سرمایه با اشاره به فرار سرمایه از تالار شیشه‌ای به «کوابران» گفت: نخستین روز معاملات این هفته در بورس تهران با روندی کاملاً منفی آغاز شد؛ موضوعی که قابل پیش‌بینی بود؛ شاخص کل بورس با افت حدود یک درصدی همراه شد که نشان‌دهنده جو منفی حاکم بر بازار سرمایه است. علاوه بر

بازاریابی خلاقانه: موفقیت با جیب خالی!

بازاریابی چریکی، یک تلاش انفرادی نیست. شما می توانید از قدرت دیگران برای تقویت پیام خود استفاده کنید.

ارتش پنهان شما: مشتریان فعلی

بهترین بازاربایان شما، مشتریان راضی شما هستند. آنها را به بخشی مثال از استراتژی خود تبدیل کنید. بسیاری در شبکه های اجتماعی به شما پیروزمیزرگزار کنند و از مردم خودیخت تا عکسی از خودشان در حال استفاده از محصول شما را با یک هشتگ مشخص به اشتراک بگذارند. این محتوای تولید شده توسط کاربر (UGC) بی نهایت معتبرتر از هر تبلیغ تبلیغی است. یک برنامه وفاداری یا معرفی ساده طراحی کنید. یک تخفیف کوچک به مشتری فعلی برای معرفی یک مشتری جدید، می تواند موتور رشد شما را به هزینه ای ناچیز روشن کند.

همپیمانان محلی: قدرت اتحادهای استراتژیک

به کسب و کارهای دیگری که در محله شما فعالیت می کنند و مشورتیان مشابهی به شما دارند، اما رقیب مستقیم شما نیستند، نگاه کنید. یک استودیوی یوگا می تواند با یک فروشگاه آیموه طبیعی همکاری کند. یک کافه روشی می تواند با یک کافه دنج برای برگزاری رویدادهای مشترک شریک شود. شما می توانید محصولات یا خدمات یکدیگر را تبلیغ کنید، کمپین های مشترک برگزار نمایید و به مشورتیان یکدیگر تخفیف دهید. این کار، دایره دسترسی شما را با هزینه ای نزدیک به صفر، دو برابر می کند.

میدان گفت‌وگو: مشارکت فعال در جوامع آنلاین

در قرون های آنالین، گروه های فیسینوکی با بخش نظرات ویلاک
های مرتبط با صنعت شامه، پی می‌گذرد؛ به جای آنکه با هدف تبلیغ
وارد این فضاها شوید، با هدف «کم کردن» در آنجا حضور یابید. به
سوالات مردم پاسخ دهید، دانش خود را به اشتراک بگذارید و به عنوان
یک عضو مفید و متخصص در آن جامعه شناخته شوید. این رویکرد در
بلندمدت، ترافیک هدفمند و اعتباری بی نظیر را برای شما به ارمغان
خواهد آورد.

سخن پایانی

در نهایت، بازاریابی کم هزینه یک استراتژی برای دوران تنگدستی نیست. این یک طرز فکر برتر و پایدار است که حتی زمانی که به یک کسب و کار بزرگ تبدیل شدید نیز باید در هسته فعالیت های شما بماند. این طرز فکر به شما می آموزد که هر ریل را بوجه خود را با هوشمندی و سواست خرج کنید و همواره به دنبال راه هایی برای ساختن روابط واقعی به جای خریدن لحظه ای باشید.

این یک دعوت به عمل است. به کسب و کار خود نگاه کنید. دانش منحصربه‌فرد شما، مشتریان وفادار شما و روابط شما با جامعه محل، همگی دارایی‌های بازاریابی قدرتمندی هستند که منتظرند تا به کار گرفته شوند. در جنگل گیاه کسب و کار، همیشه این بزرگ‌ترین حیوان نیست که زنده می‌ماند، بلکه سازگارترین، باهوش‌ترین و خلاق‌ترین حیوان است که مسیر خود را به سوی آینده پیدا می‌کند.

منابع:
 ۰/۹/۱۲/۲۰۲۰/https://www.wordstream.com/blog/ws
 free-and-low-budget-marketing-ideas
 https://blog.hubspot.com/marketing/budget-
 friendly-marketing-strategies



راه اندازی یک وبلاگ یا کانال ویدئویی

وبلاگ نویسی، هنر تبدیل دانش و تجربه شما به یک دارایی دیجیتال است. هر مقاله‌ای که می‌نویسید، یک سرباز دیجیتال است که به صورت شبانه روزی در اینترنت برای شما کار می‌کند و مشتریان بالقوه را به سمت شما هدایت می‌کند. اگر نوشتن برای تان سخت است، به سراغ ویدئو بروید. با یک گوشی هوشمند و یک میکروفون ساده می‌توانید ویدئوهای آموزشی کوتاه بسازید.

از نحوه استفاده از یک محصول فیلم بگیرید، به پنج سوال رایج مشتریان پاسخ دهید یا یک فرآیند پیچیده در صنعت خود را به زبان ساده توضیح دهید. مردم تشنه محتوای معتبر و کاربردی هستند و شما، به عنوان یک متخصص در حوزه خود، بهترین منبع برای تولید آن هستید.

طراحی وب سایت

شاید فکر کنید که در عصر شبکه های اجتماعی دیگر کسی به وب سایت نیاز ندارد. این یک اشتباه بزرگ است. وب سایت شما تنها قطعه از اینترنت است که قوانینش را شما تعیین می کنید. این فضا، مرکز فرماندهی شماست. نیازی نیست در ابتدا یک سایت پیچیده و پرهزینه داشته باشید. یک سایت ساده و سازگار با موبایل که به وضوح می گوید شما که هستید، چه کاری انجام می دهید و چگونه می توان با شما تماس گرفت، کاملاً کافی است. و وب سایت شما، محلی است که می توانید محتوای عمیق تر و جامع تری را که در شبکه های اجتماعی نمی کنید در آن ارائه دهید و در این ترتیب، تخصص خود را به نمایش بگذارید.

موتور تولید ارزش: تبدیل دانش به آهنربای مشتری

هسته اصلی بازاریابی کم هزینه، بازاریابی محتوایی است. فلسفه آن ساده است: سؤالاتی که مشتریان شما همیشه در ذهن دارند را شناسایی کنید و به بهترین، کامل ترین و صادقانه ترین شکل ممکن به آنها پاسخ دهید.

هوش مصنوعی: همکار جدید شما

اتحاد میان فروش و بازاریابی با ظهور هوش مصنوعی یک شتاب دهنده قدرتمند پیدا کرده است. هوش مصنوعی قرار نیست جایگزین فروشندگان یا بازاریاب های انسانی شود؛ بلکه آمده است تا به عنوان یک بل هوشمند میان آنها عمل کند. بیا باید برخی از مهمترین کاربردهای این فناوری را به اتفاق هم مرور کنیم.

- شخصی سازی در مقیاس بزرگ: ابزارهای هوش مصنوعی می توانند رفتار یک مشتری را در سایت تحلیل کنند و به تیم بازاریابی اجازه دهند در صورت خودکار، ایمیل ها و پیام های کاملا شخصی سازی شده برای او ارسال کنند. این یعنی پایان دوران پیام های یک سایز برای همه.
- توانمندسازی تیم فروش: وقتی فلان مشتری علاقه بیشتری از خود نشان داد، هوش مصنوعی می تواند تمام تاریخچه تعاملات او با بخش بازاریابی را به صورت یک خلاصه هوشمند در اختیار فروشنده قرار دهد.
- شخصی سازی در مقیاس کوچک: با یک غربیه تماس نمی گیرید، او با فردی صحبت می کند که از دیگران به دلایل خاص و متفاوتی علاقه داشته و به مشکلات دارد.
- پیش بینی رفتار مشتری: الگوریتم های هوش مصنوعی می توانند با تحلیل داده ها، مشتریان را که بیشترین پتانسیل برای خرید دارند یا مشتریان را که به احتمال زیاد ترک کردن شرکت هستند، شناسایی کنند.
- بهینه سازی در تیم بازاریابی: دهد تا انرژی خود را در جایی که بیشترین اهمیت را دارد، متمرکز کنند.

هوش مصنوعی، کارهای تکراری و تحلیل های زمانبر را خود کار می کند و به انسان ها اجازه می دهد تا روی مهمترین بخش کارشان تمرکز کنند: ساختن روابط انسانی و حل کردن مشکلات پیچیده.

لد یک نقش جدید: از فروشنده به مشاور قابل اعتماد

در دنیایی که مشتری، قبل از صحبت با یک فروشنده، می تواند تقریباً تمام اطلاعات مورد نیازش را از اینترنت به دست آورد، نقش فروشنده سنتی که کارش فقط ارائه اطلاعات بود، به کلی منسوخ شده است. فروشنده مدرن، یک «مشاور قابل اعتماد» است. وظیفه او، به فشار برای فروش، که کمک کردن به مشتری برای گرفتن بهترین تصمیم است، اختصاصی اگر آن تصمیم، خرید نکردن از او باشد. می رویکرده که به آن مشتری مشاوره ای می گویند، نیازمند یک هماهنگی کامل با تیم بازاریابی است. بازاریابی با تولید محتوای آموزشی و مفید مقالات وبلاگ، ویدئو، پادکست، کتاب های الکترونیکی زمینه را برای ایجاد اعتماد فراهم می کند. سپس، فروشنده ای گفت و گو را ادامه می دهد و با درک عمیق نیازهای مشتری، کار راه حل سفر مشتری به او ارائه می دهد. دیگر یک نقطه تحویل مشخص وجود ندارد که در آن بازاریابی کارش تمام شده و فروش شروع شود. این یک مدل مدرک که هماهنگ است با تمام طول سفر مشتری ادامه دارد.

همکاری نزدیک: هم راستایی در اهداف و پاداش

برای اینکه این اتحاد فقط در حد حرف باقی نماند، باید در ساختار پاداش و ارزیابی سازمان نیز منعکس شود. اگر تیم بازاریابی فقط براساس تعداد سرخ ها پاداش بگیرد، آنها هیچ انگیزه ای برای تولید سرخ های باکیفیت نخواهند داشت. اگر تیم فروش هیچ نقشی در استراتژی محتوای بازاریابی نداشته باشد، این دو هرگز به زبان مشترک نخواهند

مدیرعامل منطقه آزاد ارس:

حرکت به سوی انرژی‌های پاک یک فرصت استراتژیک و ضرورت انکار ناپذیر است



توسعه اقتصادی کشور باید ملزومات و بستر لازم برای جذب سرمایه گذار را فراهم کنند. هادی مقدم زاده افزود: جذب سرمایه گذاری، ارتقای صادرات، اشتغالزایی و ارزآوری به عنوان مولفه های توسعه اقتصادی کشور را به دنبال دارد. وی با تأکید بر لزوم تأمین زیرساخت‌ها برای فعلیت یافتن ظرفیت‌های منطقه، ادامه داد: حرکت به سوی انرژی‌های پاک یک فرصت استراتژیک و ضرورت انکار ناپذیر است زیرا وابستگی به سوخت‌های فسیلی را کاهش می‌دهد و به حفظ محیط زیست کمک می‌کند. مقدم زاده با بیان این‌که عزم و اراده دولت چهاردهم در ارتقای شعار سال است، اظهار کرد: مجموع سرمایه گذاری بخش خصوصی در اجرای پروژه نیروگاه خورشیدی در ارس حدود ۱۶۰ میلیون دلار برآورد می‌شود. رضا سالیانی یکی از اعضای هلدینگ

مدیرعامل شرکت شهرک‌های صنعتی گیلان در دیدار باوزس کل استان:

بخش قابل توجهی از شرکتهای شهرکهای صنعتی استان گیلان در مسیر توسعه قرار دارند

برای توسعه اقتصادی محسوب می‌شوند، اظهار داشت: شرکت شهرک‌های صنعتی باید با شناسایی واحدهای راکد و تعیین تکلیف وضعیت آن‌ها، از واگذاری زمین‌های فاقد زیرساخت به افراد فاقد صلاحیت جلوگیری کند تا زمینه برای سوءاستفاده و سوگیری فراهم نشود.

وی تأکید کرد: تا زمان بهره‌برداری مجدد از اراضی بلااستفاده و راکد، واگذاری اراضی جدید باید متوقف شود تا ظرفیت‌های موجود به درستی مورد استفاده قرار گیرند.

آقایسی همچنین با اشاره به الحاق برخی شهرک‌ها و نواحی صنعتی استان نظیر سفیدرود، خمیران انزلی و صومعه‌سرا به محدوده منطقه آزاد تجاری-صنعتی بندر انزلی، خاطرنشان کرد: استفاده هوشمندانه از مشوق‌ها و ظرفیت‌های مناطق آزاد می‌تواند در ارتقاء بهره‌وری و جذب سرمایه‌گذار نقش مؤثری ایفا کند.

مرکز مراقبت‌های پزشکی شرکت برق منطقه‌ای خوزستان افتتاح شد

معاون منابع انسانی شرکت برق منطقه‌ای خوزستان تصریح کرد: امیدواریم این ظرفیت ایجادشده، منجر به افزایش سطح سلامت همکاران شده و بتوانیم رضایت‌مندی هرچه بیشتر آنان را فراهم کنیم.

دکتر زریایی، مدیرعامل مرکز پزشکی صنعت آب و برق خوزستان نیز در آیین افتتاح این مرکز پزشکی بیان کرد: حوزه بهداشت و درمان صنعت آب و برق خوزستان این وظیفه را دارد که پایه‌های همکاران جهادی و پرتلاش شرکت برق منطقه‌ای خوزستان پیش بیاید و خدمات ارائه دهد تا نیروی انسانی سالم و پایداری داشته باشیم.

وی افزود: در مرکز پزشکی برق منطقه‌ای خوزستان، هر روز یک پزشک عمومی، پرستار آقا و خانم و کارشناس بهداشت حرفه‌ای که بخش مهمی برای معاینات ادواری کارکنان است، مستقر خواهد شد و به پرسنل خدمات ارائه خواهد کرد.

تردد بیش از ۱۰ هزار زائر در آغاز ماه صفر از مرز خسروی

هستند. خسروی ادامه داد: عبور و مرور در پایانه خسروی به‌صورت کاملاً روان انجام می‌شود. در حال حاضر، ۸۸ گیت فعال به‌صورت همزمان در حال خدمات‌رسانی هستند و این ظرفیت در صورت نیاز، تا ۱۰۰ گیت قابل افزایش است. بهره‌گیری از سیستم گذرنامه الکترونیکی و کنترل هوشمند نیز نقش مؤثری در تسریع و تسهیل فرآیند عبور ایفا کرده است. وی در خصوص امکانات این پایانه بین‌المللی گفت: سالن‌های انتظار مجهز، تهویه مطبوع، نمازخانه، خدمات رفاهی شبانه‌روزی، ایستگاه‌های فرهنگی و سامانه پایش‌گویی آنلاین در پایانه مستقر شده‌اند تا زائران با امنیت، آرامش و رضایت، سفر خود را آغاز کنند. یزدان خسروی در پایان تأکید کرد: با تلاش مجموعه راهداری و حمل و نقل جاده‌ای و همکاری همه دستگاه‌های مسئول، آماده‌سازی زیرساخت‌های پایانه مرزی خسروی به‌گونه‌ای انجام شده که بتوانیم در روزهای اوج تردد، پذیرای زائران با بالاترین کیفیت خدمات باشیم.



احیای بیمار در موارد حاد اورژانسی و رسیدگی اولیه به آسیب‌دیدگی‌های ناشی از حوادث محیط شغلی از جمله برق‌گرفتگی، ارتوپدی و... خواهد بود.



دستگاه خودرو فراهم شده که همگی مجهز به پارک اختصاصی برای مدیریت هوشمند، کنترل تردد، ارائه خدمات رفاهی، بیمه و نیز نظارت نیروهای فرجا

ارس، پیشتاز مناطق آزاد کشور؛

ارس رتبه نخست ارزبایی مناطق آزاد را کسب کرد



فرصت امروز – ماهان فلاح: دبیر شورای عالی مناطق آزاد و ویژه اقتصادی کشور گفت: هدف ما اجرای پنج هزار مگاوات سامانه های انرژی خورشیدی در مناطق آزاد مختلف کشور است و آماده حمایت از سرمایه گذاران در این حوزه هستیم. رضا مسرور در مراسم آغاز عملیات اجرایی «فاز اول نیروگاه خورشیدی ۲۲۰ مگاواتی ارس»، با تأکید بر ضرورت حمایت از سرمایه گذاران، گفت: فاز نخست این نیروگاه قرار است تا پایان امسال افتتاح شود و در درجه نخست باید کمک کنیم تا این هدف محقق شود. وی اعلام کرد: در کنار سرمایه گذاران هستیم و اگر مشکلی باشد در راستای رفع آن اقدام خواهیم کرد. استاندار آذربایجان شرقی نیز اظهار کرد: امیدواریم در زمان بندی مشخص شده شاهد آغاز بهره برداری این مجموعه باشیم که سابقه و تجربه کارافزین و سرمایه گذار طرح نشاندهنده این امر است. بهرام سرمست اعلام کرد: حدود ۶ هزار مگاوات درخواست احداث نیروگاه های خورشیدی در استان داریم که برای حدود یکپنجاه ۱۲۵ مگاوات پروانه بهره برداری صادر شده و به تدریج کلنگ زنی‌ها را آغاز می‌کنیم. وی با بیان اینکه نیروگاه‌های خورشیدی به عنوان زیرساخت تأمین انرژی جزو ملزومات توسعه صنعتی و اقتصادی هستند، تأکید کرد: منطقه آزاد ارس در استراتژی‌های توسعه استان از لحاظ طول مرز با کشورهای جمهوری آذربایجان و ارمنستان و به عنوان کریدور اوراسیا و دروازه تجاری استان و از لحاظ برنامه‌های توسعه‌ای و دیپلماسی‌های منطقه‌ای از اهمیت بالایی برخوردار است. مدیرعامل منطقه آزاد ارس نیز اظهار کرد: مناطق آزاد برای ایفای نقش کلی در راستای ارتقا و

رشت – زهرا رضازاده : به گزارش روابط عمومی شرکت شهرک‌های صنعتی استان گیلان عباس صابر، با تأکید بر اهمیت جذب سرمایه‌گذار و فراهم‌سازی زیرساخت‌های لازم افزود: نگاه ما حرکت به سوی صنعتی پایدار، اشتغال‌زا و در عین حال متوازن با حفظ منابع طبیعی استان است. وی همچنین خواستار حمایت‌های بیشتر در حوزه تسهیل فرایندهای اداری، تسریع در تخصیص اعتبارات و رفع موانع قانونی موجود شد.

در ادامه، آقای، باوزس کل استان گیلان، ضمن تقدیر از زحمات مدیران

پیشین و فعلی شرکت شهرک‌های صنعتی، بر لزوم بهره‌گیری از نقاط قوت

عملکردهای گذشته و تلاش برای بهبود کاستی‌ها تأکید کرد.

وی شرکت شهرک‌های صنعتی را یکی از مهم‌ترین نهادهای تأثیرگذار در

کاهش نرخ بیکاری، فقر و ایجاد امنیت اقتصادی دانست و افزود: تسهیل در

فرایندهای سرمایه‌گذاری و رفع موانع پیش‌روی سرمایه‌گذاران می‌تواند به

اهواز – شبنم قجاوند: مرکز مراقبت‌های پزشکی شرکت برق منطقه‌ای خوزستان در ساختمان امام رضا (ع) این شرکت، با هدف ارائه خدمات اولیه درمانی افتتاح شد. معاون منابع انسانی شرکت در خصوص این مرکز درمانی توضیح داد: مرکز مراقبت‌های پزشکی با هدف ارائه خدمات اولیه درمانی و دسترسی همکاران به پزشک و پرستار، به‌ویژه در شرایط اورژانسی، راه‌اندازی شده است. سعید برداران با بیان اینکه این مرکز به منظور بهبود و پایش مستمر سلامت همکاران در محیط کار راه‌اندازی شده، افزود: مرکز مذکور با حمایت مدیرعامل و مدیران شرکت، طی انعقاد قراردادی با مؤسسه پزشکی صنعت آب و برق خوزستان راه‌اندازی شده است. وی بیان کرد: خدمات پزشکی قابل ارائه در این مرکز به همکاران شامل ویزیت پزشک عمومی، خدمات پرستاری از جمله کنترل علائم پالینی مانند توار قلب، فشار خون، قند و اکسیژن خون، تزریقات با نسخه و تأیید پزشک،

کرمانشاه – لیلا حیاتی – مدیرکل راهداری و حمل و نقل جاده‌ای استان کرمانشاه از عبور بیش از ۱۰ هزار زائر از پایانه مرزی خسروی از ابتدای ماه صفر خبر داد و گفت: این روند صعودی نشان‌دهنده آمادگی کامل زیرساخت‌ها برای پذیرش خیل عظیم زائران اربعین حسینی است.

یزدان خسروی مدیرکل راهداری و حمل و نقل جاده‌ای استان کرمانشاه با اشاره به افزایش تردد زائران در مرز خسروی اظهار داشت: از ابتدای ماه صفر تاکنون بیش از ۱۰ هزار و ۵۸ زائر از طریق پایانه مرزی خسروی وارد خاک عراق شده‌اند. همچنین در مجموع، از آغاز ماه محرم تا پایان آن، ۳۲ هزار و ۷۷۰ زائر از این مرز تردد کرده‌اند که بیانگر روند افزایشی عبور زائران است. وی با بیان اینکه پایانه مرزی خسروی امسال با ظرفیت کامل آماده خدمت‌رسانی به زائران اربعین است، افزود: با ساماندهی و تجهیز ۲۰ پارکینگ در محدوده مرز، بیش از ۲۷۰ هکتار فضای با ظرفیت پارک بیش از ۲۰۰ هزار

ثبت رکورد جدید تولید پلی‌اتیلن در پتروشیمی آریاساسول

بوشهر – خبرنگار فرصت امروز: شرکت پلیمر آریاساسول در تیرماه ۱۴۰۴ موفق شد رکورد تولید ماهانه خود در تمامی ادوار را در واحدهای پلی‌اتیلن سبک و پلی‌اتیلن متوسط و سنگین بشکند. این شرکت در تیرماه ۱۴۰۴، ۱۷۱ هزار تن انواع محصولات تولید کرد که نسبت به ماه گذشته ۸ درصد رشد و نسبت به تیر ماه سال گذشته ۳ درصد رشد داشته است. این شرکت طی ماه تیر موفق به تولید بیش از ۲۵ هزار تن پلی‌اتیلن سبک و بیش از ۲۵ هزار تن پلی‌اتیلن متوسط و سنگین شده است که این عدد بالاترین میزان تولید ماهانه در طی ادوار فعالیت این شرکت بوده است. همچنین طی تیر ماه، شرکت ۱۰۸ هزار تن انواع محصولات خود را به فروش رساند که نسبت به ماه گذشته ۵ درصد و نسبت به تیر ماه سال گذشته ۱ درصد رشد داشته است. مبلغ فروش آریا طی ماه تیر معادل ۵۷ هزار میلیارد ریال بود که نسبت به ماه گذشته دارای ۱۸ درصد رشد و نسبت به تیر ماه سال گذشته ۴۵ درصد رشد داشته است. آریا در چهار ماهه ابتدایی سال ۱۴۰۴ فروشی معادل ۲۰۲ هزار میلیارد ریال داشته است که این مقدار نسبت به سال گذشته دارای ۳۷ درصد رشد بوده است.

رئیس مرکز اسلامی گلستان :

نقش روحانیون در روشنگری جامعه اسلامی و جنگ شناختی دشمن حیاتی است

گرگان – خبرنگار فرصت امروز: رئیس مرکز اسلامی گلستان نقش روحانیت را در خنثی سازی دشمنان و روشنگری جامعه در برابر جنگ شناختی آنان ، حیاتی خواند و آنان را سد محکمی در برابر نفوذ جریان‌ انحرافی دانست.حجت الاسلام دپلم در نشست روحانیون و نخبگان در جنگ شناختی با محوریت تکلیف راهبردی ، که صبح پنج شنبه ۹ مرداد در حوزه علمیه امام خمینی گرگان بر گزار شد افزود : جنگ شناختی جنگی است که شباهت هایی به جنگ نرم دارد اما در آن صرفا تلاش بر تضعیف باورها و افکار افراد یک سرزمین است .رئیس مرکز اسلامی گلستان با اشاره به اینکه : در جنگ شناختی دشمن از چند سلاح اعتماد زایی ، ناامید سازی جامعه ، و زیر سوال بردن اعتبار یک کشور استفاده می کند ، هدف اصلی در جنگ شناختی ، نخبگان ، اعتقادات و نگرش های عمومی نسبت به کشور است ، وی افزود : بدون شک ، این روحانیت است که توانست با همراهی ملت رشید ایران ، بزرگ ترین حرکت ضد استعماری قرن را به منتهی ای ظهور برساند .حجت الاسلام دپلم در ادامه سخنان خود افزود : همچنان که انقلاب اسلامی و ندای اخلاق معنویت و کرامت برخاسته از مکتب اهل بیت (ع) فروزان تر از گذشته به پیش می رود و هر روز افق های جدیدتری را فتح می کند ، وی گفت : ارتباط عمیق و گسترده با مردم و جوانان و هدایت و حمایت فکری و فرهنگی آحاد جامعه ، تکلیفی ساقط نشدنی برای همه ی طلاب و اساتید و فضایی گرمای است ضروری است که روحانیت همواره با بصیرت و آگاهی کامل ، به عنوان راهنمای مردم در ابداع مختلف فرهنگی ، اجتماعی و دینی عمل کرده و از نفوذ جریان‌ات انحرافی در جامعه ممانعت به عمل آورد.

آماده‌باش بی‌سابقه ناوگان راهداری کرمانشاه برای خدمت رسانی به زائران اربعین حسینی

کرمانشاه – لیلا حیاتی– مدیرکل راهداری و حمل و نقل جاده‌ای استان کرمانشاه از اجرای گسترده‌ترین طرح راهداری در ایام اربعین خبر داد و گفت: با بسیج ۸۸ اکپ عملیاتی، ۲۴۰ دستگاه ماشین‌آلات و آمادهباش کامل ۴۰ راهدارخانه، محورهای مواصلاتی استان برای استقبال از خیل زائران آماده شده‌اند. یزدان خسروی مدیرکل راهداری و حمل و نقل جاده‌ای استان کرمانشاه، از آغاز گسترده‌ترین عملیات راهداری سال‌های اخیر در استان خبر داد و گفت: تمامی ظرفیت‌های انسانی، تجهیزاتی و لجستیکی این اداره‌کل در خدمت زائران اربعین قرار گرفته است. وی با اشاره به حضور میدانی گسترده راهداران در جاده‌ها افزود: در قالب طرح بزرگ اربعین، ۸۸ اکپ فعال راهداری در تمامی محورهای مواصلاتی استان کرمانشاه به‌ویژه محورهای منتهی به مرز خسروی مستقر شده‌اند و به‌صورت شبانه‌روزی در حال اجرای مأموریت‌های عملیاتی هستند. این اکپ‌ها وظایفی چون ایمن‌سازی محورها، رفع موانع، تعمیر فوری، کنترل وضعیت راه و کمک به روان‌سازی ترافیک را بر عهده دارند. خسروی همچنین از آمادهباش کامل ۴۰ دستگاه ماشین‌آلات سبک و سنگین خبر داد و گفت: خودروهای پشتیبانی همگی در حالت عملیاتی قرار دارند تا در هر لحظه‌ای از شبانه‌روز در خدمت زائران باشند. به گفته مدیرکل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان کرمانشاه، ۴۰ راهدارخانه در محورهای اصلی تردد زوار اربعین به‌عنوان مراکز پشتیبانیی فعال شده‌اند و شرایط اسکان، تغذیه و استراحت زائران به‌طور کامل مهیا شده است. خسروی با بیان اینکه کرمانشاه خط مقدم خدمت‌رسانی به زائران اربعین از مرز خسروی است، تصریح کرد: عملیات بهسازی و روکش آسفالت، ترمیم، خط‌کشی، نصب علائم، پاک‌سازی و آماده‌سازی محورهای مواصلاتی جهت تردد ایمن زوار انجام شده و تلاش ما بر این است که زائران عزیز در کمال امنیت، آرامش و با بالاترین کیفیت خدمات، مسیر زیارت خود را طی کنند. وی در پایان ضمن تقدیر از مشارکت همه عوامل اجرایی در ستاد اربعین، از مردم خواست در صورت مشاهده هر گونه مشکل در محورهای مواصلاتی، مراتب را از طریق سامانه ۱۴۱ مرکز مدیریت راه‌ها اطلاع دهند تا در اسرع وقت رسیدگی شود.

افزایش ظرفیت و بهینه‌سازی پست برق ۱۳۲ کیلوولت شهید عباسپور در شهرستان اندیکا

اهواز – شبنم قجاوند: مدیرعامل شرکت برق منطقه‌ای خوزستان از بهینه‌سازی و افزایش ظرفیت پست برق ۱۳۲ کیلوولت شهید عباسپور در شهرستان اندیکا خبر داد. افزایش ظرفیت پست شهید عباسپور (کلنی) ذیل اقدامات عبور از پیک تابستان سال ۱۴۰۴ و با ارزش سرمایه‌گذاری بالغ بر ۶۵۷ میلیارد ریال در قالب پروژه‌های اصلاح و بهینه‌سازی شبکه و تعمیرات به پایان رسید و مورد بهره‌برداری قرار گرفت. وی تصریح کرد: در این پروژه، یک دستگاه ترانسفورماتور ۱۳۲ به ۱۱ کیلوولت با ظرفیت ۱۶ مگاوات (offload Tapchanger) برداشته و یک دستگاه ترانس با ظرفیت ۲۷ مگاوات (Onload Tapchenger) جایگزین آن شد. مدیرعامل شرکت برق منطقه‌ای خوزستان با بیان اینکه با این افزایش ظرفیت، پست شهید عباسپور از ۲۲ به ۴۳ مگاوات (مهر رسید، افزود: نصب سه دستگاه برقیگر ۱۳۲ کیلوولت، تعویض هادی‌های ورودی و دویل نمودن اتصالات خروجی ترانسفورماتور، اجرای عملیات ساختمانی احداث سکوی ترانس و کانال کابل، دیگر اقداماتی است که برای بهینه‌سازی پست صورت گرفته است.

تیم‌های راهداری گیلان در مرز مه‌ران مستقر می‌شوند

رشت – زهرا رضازاده : مدیرکل راهداری و حمل‌ونقل جاده‌ای استان گیلان با اشاره به اهمیت خدمات‌رسانی در ایام اربعین حسینی، اظهار کرد: کمیته حمل‌ونقل یکی از کمیته‌های پرتلاش ستاد اربعین استان گیلان است و همه ظرفیت‌های این اداره‌کل در جهت تسهیل سفر زائران ایا عبدالله (الحسین (ع) بسیج شده‌اند. فربرز مرادی با اشاره به آمار سال گذشته بیان کرد: در سال گذشته، بیش از ۱۱ هزار نفر از زائران در مرحله رفت از طریق ناوگان عمومی اعزام شدند که این میزان معادل بیش از ۶۰۰ دستگاه اتوبوس بود که در مرحله برگشت نیز حدود ۱۲ هزار نفر از زائران از مرز مه‌ران به کشور بازگشتند.مرادی از افزایش ۵ درصدی زائران در سال جاری نسبت به سال گذشته خبر داد و افزود: با پیش‌بینی این افزایش، برنامه‌ریزی لازم انجام شده و هماهنگی‌های لازم با صنوف حمل‌ونقل صورت گرفته تا مشکلی در تأمین ناوگان وجود نداشته باشد. وی در ادامه با اشاره به دغدغه‌های موجود درباره بازگشت زائران از مرزها تصریح کرد: بر اساس هماهنگی صورت‌گرفته با سازمان راهداری کشور، از روز شنبه ۱۱ مرداد عملیات ساختمانی تیم اعزامی اداره‌کل شامل معاون حمل‌ونقل و دیگر عوامل در مرز مه‌ران مستقر خواهند شد تا مدیریت بازگشت زائران به استان گیلان را به‌عده بگیرند.

تجلیل از افسران جهاد تبیین در گرگان:

قلم، اسلحه مؤثر در خط مقدم جنگ ترکیبی

دروغ و تحریف دشمن با تبیین علما و نخبگان با شکست روبرو شد

گرگان – خبرنگار فرصت امروز: رئیس مرکز اسلامی گلستان، با اشاره به نقش آفرینی مؤثر جامعه اهل سنت استان، قلم را اسلحه امروز در میدان نبرد شناختی توصیف کرده‌به گزارش روابط عمومی مرکز اسلامی گلستان، حجت الاسلام نورعلی دپلم، در آئین تجلیل از فعالان جهاد تبیین در جنگ ۱۲ روزه شناختی، گفت: امروز دروغ و تحریف دشمن با تبیین و روشنگری علما و نخبگان با شکست روبرو شد. در حالی، تحریف دشمن در تیررس قلم های بیدار قرار گرفت که نخبگان اهل سنت با سلاح قلم و ایمان، به میدان جنگ شناختی رفتند؛رئیس مرکز اسلامی گلستان، ضمن تقدیر از تلاش‌های علما، طلاب، خبرنگاران و نخبگان اهل سنت استان گفت: همه فعالان قابل تقدیرند. در این مقطع حساس، مدارس علوم دینی و علمای اهل سنت با بیش از ۸۰۰ بیانیه، فتوا، مصاحبه و موضع‌گیری آگاهانه، صحنه را خالی نکردند و در خط مقدم تبیین ایستادند.حجت الاسلام دپلم، اظهار کرد: در عرصه جنگ ترکیبی و شناختی اخیر، علما و نخبگان اهل سنت استان گلستان با درک دقیق شرایط، با زبان گفتمان و قلم‌های روشنگر، به خط مقدم مقابله با تهاجم رسانه‌ای دشمن پیوستند. رئیس مرکز اسلامی گلستان، خاطرنشان کرد: در حالی که دشمن با ابزار دروغ و تحریف به میدان آمده بود، این فرهیختگان با صدور بیانیه‌ها، فتاواها و فعالیت‌های تبیینی در فضای مجازی و رسانه‌ای، قلم را به سلاح دفاع از حقیقت و وحدت بدل کردند و نشان دادند که جهاد امروز، نه فقط با سلاح گرم، بلکه با کلمات نافذ و مواضع آگاهانه نیز ممکن و مؤثر است.حجت الاسلام دپلم، با تأکید بر نقش مؤثر علما، فرهیختگان و نخبگان در جنگ ترکیبی ۱۲ روزه افزود: امروز قلم، اسلحه اصلی جبهه شناختی است و روحانیون و اهل قلم با آگاهی، نقش آفرینی ویژه‌ای داشتند و در این مراسم، از نماز جمعه‌ها و ائمه جمعه‌ای که حضور پررنگ‌تری داشتند، تجلیل شد.

بازاریابی در عصر هوش مصنوعی: هر آنچه باید بدانید!



نویسنده: علی آل علی

دنیای یک بازاریاب مدرن یک میدان نبرد تمام عیار است؛ نبردی برای جلب توجه چند ثانیهای مخاطبی که هر روز زیر بمبارانی از هزاران پیام تبلیغاتی قرار دارد. بازاریاب های امروزی باید به طور همزمان یک نویسنده خلاق، تحلیلگر داده دقیق، استراتژیست شبکه های اجتماعی و متخصص بهینه سازی وب سایت باشند. این حجم از وظایف حتی برای بااستعدادترین افراد نیز فرسایشی و تقریبا غیرممکن است. اما یک نیروی جدید و قدرتمند وارد این میدان شده است که در حال بازنویسی تمام قوانین بازی است: هوش مصنوعی.

برای بسیاری، هوش مصنوعی هنوز یک مفهوم دور و متعلق به فیلم های علمی- تخیلی است، اما واقعیت این است که این تکنولوژی همین امروز به طور خاموش در حال تبدیل شدن به باهوش ترین و خستگی ناپذیرترین همکار هر تیم بازاریابی موفقی است. هوش مصنوعی قرار نیست جایگزین خلاقیت و استراتژی انسانی شود؛ بلکه آمده است تا به عنوان یک دستیار قدرتمند، کارهای تکراری و زمانبر را حذف کند، تحلیل های عمیقی ارائه دهد که پیش از این ممکن نبود و به بازاریابان اجازه دهد تا روی مهمترین بخش کارشان تمرکز کنند: درک

انسان ها و ساختن روابط معنادار.

کسب و کارهایی که این انقلاب را نادیده بگیرند، به زودی خود را در موقعیت یک تیم فوتبال دستی در مقابل یک تیم شطرنج باز حرفه ای خواهند یافت. آنها سخت کار می کنند، اما رقبای شان هوشمندانه کار می کنند.

نویسنده: علی آل علی

در هر بازاری نام هایی وجود دارند که روز گاری غول هایی برای خود بودند. برندهایی که اولین انتخاب مشتریان بودند، محصولاتی که هر خانه ای یکی از آنها را داشت یا خدماتی که استانداردهای جدیدی را تعریف می کردند، اما به مرور زمان با ظهور رقبای جدید، تغییر سلیقه ها و شاید کمی غفلت این غول ها به خواب فرو رفته اند. آنها هنوز بزرگ و قدرتمند هستند، اما دیگر آن حضور فعال و مسلط گذشته را ندارند. آنها به غول های خفته تبدیل شده اند.

این پدیده فقط به برندهای قدیمی محدود نمی شود. در دل هر کسب و کاری، حتی کسب و کارهای جوان، ممکن است یک غول خفته وجود داشته باشد. این

ما در این مقاله قصد داریم برخی از تغییرات کلیدی هوش مصنوعی در حوزه بازاریابی را به اتفاق شما بررسی کنیم. پس با ما همراه باشید تا برخی از مهمترین نکات در این رابطه را مرور کنیم.

کارخانه تولید محتوا: خداحافظی با صفحه سفید خالی

بزرگ‌ترین کابوس هر نویسنده یا تولیدکننده محتوایی، خیره شدن به یک صفحه سفید خالی و پیدا نکردن کلمه ای برای شروع است. هوش مصنوعی، این کابوس را برای همیشه به پایان رسانده است. ابزارهای هوش مصنوعی مولد، می توانند در چند ثانیه، چندین پیش نویس برای یک مقاله وبلاگ، ایده هایی برای پست های شبکه های اجتماعی یا متن های مختلفی برای یک کمپین تبلیغاتی ایمیلی تولید کنند.

اما این به معنای پایان کار بازاریاب محتوا نیست؛ این یک شروع جدید است. نقش بازاریاب، از «خلق کردن از هیچ» به «ویرایش، بهینه سازی و بخشیدن روح انسانی» تغییر می کند. هوش مصنوعی می تواند اسکلت و بدنه اصلی را بسازد، اما این بازاریاب است که باید با افزودن داستان، لحن برند و دیدگاه منحصر به

فرد خود، آن را به یک اثر هنری تبدیل کند. به عنوان مثال، یک تیم بازاریابی می تواند از هوش مصنوعی بخواهد که ۱۰ تیتیر جذاب برای یک مقاله جدید پیشنهاد دهد. سپس تیم با تجربه و خلاقیت خود، بهترین تیتیر را انتخاب کرده و آن را بهبود می بخشد. این یعنی سرعت و کارایی یک ماشین، در کنار خلاقیت و شهود یک انسان.

شخصی سازی بی نظیر: خلق تجربه ای برای یک

نفر در مقیاس میلیون ها

مشتریان امروزی دیگر پیام های عمومی و یکسان را تحمل نمی کنند. آنها انتظار دارند که برندها آنها را به عنوان یک فرد منحصربه فرد بشناسند و با آنها به صورت شخصی صحبت کنند. انجام این کار در مقیاس بزرگ، تا همین چند وقت پیش، یک رویای دست نیافتنی بود. هوش مصنوعی، این رویا را به واقعیت تبدیل کرده است. موتور پیشنهاد محصول سایت آمازون یک نمونه کلاسیک است. وقتی آمازون به شما می گوید «مشتریانی که این کالا را خریدند، اینها را نیز پسندیدند»، این یک جادوی سیاه نیست؛ این حاصل تحلیل رفتار میلیون ها کاربر توسط الگوریتم های هوش مصنوعی است. همین تکنولوژی در پلتفرم هایی مانند نتفلیکس برای پیشنهاد فیلم و سریال یا در اسپاتیفای برای ساخت لیست های پخش شخصی سازی شده به کار می رود. در ایمیل مارکتینگ هوش مصنوعی می تواند به شما کمک کند تا در بهترین زمان ممکن، با یک پیشنهاد کاملا مرتبط، به مشتری خود ایمیل بزنید. یا با استفاده از چت بات های هوشمند، می توانید ۲۴ ساعته و در هفت روز هفته، به سوالات مشتریان در وب سایت تان پاسخ دهید. تمام اینها یک هدف دارند: ایجاد این حس در مشتری که «این برند، واقعا من را می فهمد».

تحلیل داده: دستیاری ۲۴ ساعته!

کسب و کارها در اقیانوسی از داده ها غرق شده اند، اما اغلب نمی دانند چگونه از آن برای شنا کردن استفاده کنند. یک تیم انسانی هرگز نمی تواند حجم عظیم داده های حاصل از رفتار کاربران، عملکرد کمپین ها و

روندهای بازار را به طور کامل تحلیل کند، اما این کار دقیقا همان جایی است که هوش مصنوعی می درخشد. هوش مصنوعی می تواند الگوهایی را در داده های شما پیدا کند که از چشم هر انسانی پنهان می ماند. مثلا الگوریتم های پیش بینی کننده می توانند با تحلیل رفتار گذشته مشتریان، به شما بگویند که کدام گروه از مشتریان شما در معرض خطر ریزش قرار دارند. شما می توانید پیش از آنکه دیر شود، با یک پیشنهاد ویژه به سراغ آنها بروید و آنها را حفظ کنید.

در حوزه بهینه سازی برای موتورهای جست‌وجو هوش مصنوعی می تواند به شما بگوید که رقبای شما روی کدام کلمات کلیدی تمرکز کرده اند، کدام بخش های محتوای شما نیاز به بهبود دارد و چه فرصت های جدیدی برای دیده شدن در گوگل وجود دارد. این مانند داشتن یک تیم از صدها تحلیلگر داده است که به صورت شبانه روزی برای موفقیت شما کار می کنند. **مشاور استراتژیک شما: از واکنش به پیش بینی** شاید هیجان انگیزترین نقش هوش مصنوعی فراتر رفتن از انجام وظایف و تبدیل شدن به یک مشاور استراتژیک باشد. ابزارهای هوش مصنوعی می توانند با اسکن کردن هزاران مقاله خبری، پست های شبکه های اجتماعی، گزارش های مالی و وب سایت های رقا، به شما یک دید کامل و جامع از اتفاقاتی که در صنعت تان در حال رخ دادن است، بدهند.

تصور کنید که هر روز صبح یک دستیار هوشمند خلاصه ای از مهمترین تحرکات رقبای شما، داغ ترین بحث ها در میان مشتریان و یک تحلیل از فرصت ها

برند کوکاکولا، این عناصر می تواند لوگوی دست‌نویس و رنگ قرمز آن باشد.

• **مدرن سازی لایه های بیرونی:** کدام بخش ها غبار گرفته و قدیمی شده اند و باید با نیازهای مشتری امروزی تطبیق داده شوند؟ این می تواند شامل بسته بندی محصول، لحن برند در شبکه های اجتماعی یا تجربه کاربری وب سایت شما باشد.

شرکت خودروسازی مینی (Mini) در این زمینه یک استاد است. آنها در بازرراحی این خودروی کلاسیک روح بازیگوش، طراحی جمع و جور و حس رانندگی کارتینگ مانند آن را حفظ کردند، اما تمام تکنولوژی، ایمنسی و راحتی آن را برای راننده مدرن، به روز کردند. آنها نوستالژی را فروختند، بدون اینکه در گذشته گیر کنند.

روایت داستان کامبک!

مردم عاشق داستان های بازگشت هستند. داستان یک قهرمان فراموش شده که دوباره به میدان بازمی گردد، همیشه جذاب و الهام بخش است. وقتی شما در حال بیدار کردن غول خفته خود هستید، در واقع در حال نوشتن یک فصل جدید و هیجان انگیز برای داستان برندگان هستید. شما باید این داستان را با اشتیاق و به طور مداوم برای دیگران تعریف کنید.

کمپین بازاریابی شما نباید فقط روی ویژگی های جدید محصول تمرکز کند، بلکه باید داستان این «بازگشت» را جشن بگیرد.

• **به گذشته احترام بگذارید.** با نمایش تصاویر و تبلیغات قدیمی، به مشتریان وفاداران نشان دهید که شما گذشته پرافتخار خود را فراموش نکرده اید.

• **چرای این بازگشت را توضیح دهید.** به دنیا بگویید که چرا حالا بهترین زمان برای بیدار شدن این غول است. آیا یک تکنولوژی جدید این امکان را فراهم کرده؟ آیا یک نیاز جدید در بازار ظهور کرده که برند شما بهترین پاسخ به آن است؟

• **از مشتریان قدیمی به عنوان قهرمانان داستان استفاده کنید.** داستان های آنها را به اشتراک بگذارید. آنها بهترین و معتبرترین سفیران شما برای نسل جدید مشتریان هستند.

این روایت به بازگشت شما عمق، معنا و یک بار عاطفی قدرتمند می بخشد و آن را از یک عرضه مجدد ساده محصول، به یک رویداد فرهنگی تبدیل می کند.

مشارکت دادن به مشتریان

به یاد داشته باشید که این غول خفته فقط متعلق به شما نیست. این بخشی از خاطرات و هویت جمعی مشتریان شما نیز هست. وقتی شما آن را بیدار می کنید، باید آنها را در این جشن شریک کنید. در گذشته، شرکت ها به صورت یک طرفه تغییرات را اعلام می کردند، اما امروز بهترین راه، مشارکت دادن جامعه در این فرآیند است.

• **از آنها نظر بخواهید:** پیش از نهایی کردن طراحی جدید یا کمپین بازاریابی، نسخه های اولیه را با گروهی از وفادارترین طرفداران خود به اشتراک بگذارید و از آنها بازخورد بخواهید. این کار به آنها حس مالکیت و اهمیت می دهد.

• **یک کمپین مبتنی بر محتوای تولیدی کاربر (UGC) راه بیندازید:** از مردم بخواهید تا خاطرات، عکس ها و داستان های قدیمی خود با برند شما را با یک هشتگ مشخص به اشتراک بگذارند. این کار، یک موج از محتوای معتبر و رایگان برای شما ایجاد می کند. رویدادهای اختصاصی برگزار کنید: برای مشتریان وفادار، یک مراسم رومانیی ویژه ترتیب دهید. به آنها نشان دهید که آنها اولین کسانی هستند که این فصل جدید را تجربه می کنند.

این رویکرد مشارکتی فرآیند بیدار شدن غول را از یک تصمیم شرکتی به یک جنبش اجتماعی تبدیل می کند که توسط پرشورترین طرفداران شما هدایت می شود.

سخن پایانی

هر رهبر تجاری هوشمندی باید گاهی اوقات از پنجره دفترش به بیرون و به آینده دور نگاه کردن دست بردارد و نگاهی به گنجینه پنهان در زیرزمین شرکتش بیندازد. گاهی اوقات بزرگ ترین فرصت برای رشد نه در خلق چیزی کاملا جدید، که در دمیدن روحی تازه به یک ایده قدیمی و دوست داشتنی نهفته است. شناسایی و بیدار کردن این غول های خفته، یک هنر است؛ هنر احترام به گذشته، شجاعت برای تغییر و توانایی برای روایت یک داستان جدید و الهام بخش. این هنر می تواند سرنوشت یک کسب و کار را برای همیشه تغییر دهد.

منابع:

https://hbr.org/elements-of-a-successful-brand-refresh--۴/۱۲/۲۰۲۱